

AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro



Paulo Tibúrcio,
Presidente Executivo
da ANDAV.



Oswaldo Abud,
Presidente do
Conselho da ANDAV.

CONGRESSO ANDAV 2022

Distribuição define liderança global 2030



Falando de Bichos
Jaime Dias,
Gerente Técnico
da Vetoquinol



Entrevista
Luiz Carlos
Corrêa Carvalho,
Presidente da ABAG



TRAIEnsina
Fabricio Pezente,
CEO da
Traive



AgroCoopeRativas
Celso Leomar Krug,
Presidente
da Cotribá



Leo Burnett TM

3 tratores.
chances.

Contrate crédito rural
e concorra.



SAIBA COMO
PARTICIPAR

Entre nós,
você vem primeiro.



Fone Fácil Bradesco: 4002.0022 / 0800.570.0022. SAC - Alô Bradesco: 0800.704.8383. SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800.722.0099. Ouvidoria: 0800.727.9933. Promoção válida de 15/7/22 a 30/6/23. Consulte as condições de participação e o regulamento completo em banco.bradesco/promocaoagagro. Certificado de Autorização SEAE/ME nº 04.020934/2022.



bradesco



entrevista	8	AgroCoopeRativas	53
Luiz Carlos Corrêa Carvalho, Presidente da ABAG		Cotriba, a decana das agrocooperativas	
capa	14	especial ESSERE	62
A maior Distribuição do planeta		Tecnologia no agro	
embalagens	30	TRAIVEnsina	68
Vinte anos do inPEV		O fenômeno chamado Traive	
distribuição	34	espaço CropLife	74
Grupo Lavoro adquire Provecampo		Cana-de-açúcar: o encontro da vocação e do talento brasileiros	
business	36	eventos	76
Aliare adquire a Solution Sistemas e Gestão		Cobertura das feiras por todo o Brasil	
Falando de Bichos	41	espaço Clube Agro	99
Tudo de Pet. Tudo de Bom.		Programas de fidelidade	
nutrição	45	atualidades	100
Sindirações anuncia Diretoria 2022/2025		Yara movimentada fertilizantes entre portos do Brasil	
markestrat distribuição	46	espaço AgRoss	102
Distribuição 2023		Avanti Agro! Dá-lhe Verdão!	
markestrat profissionais	48	por onde andamos	106
Treinamento das equipes		Eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
markestrat revenda	50	o que vem na próxima AgroRevenda	114
Múltiplos canais de vendas		Safra Gigante	
prateleira	52		
Executivos, empresas e grandes negócios no agro			

1.000,00 \$\$

8.126

2.084

18.261

\$ 1.239,57 (47.9%)

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.

serasa
experian



JULIO CESAR PEREIRA DA SILVA / PUBLIQUE BANCO DE IMAGENS

Olá!

'Gata em teto de zinco quente'.

A expressão nasceu no sul dos Estados Unidos, há quase dois séculos, para descrever a habilidade em se manter estável em situações de conflito.

E deu nome a dois clássicos.

Um livro do escritor Tennessee Williams.

Um filme do diretor Richard Brooks.

É como o Agro Brasil vem trabalhando em 2022.

Agricultor, Pecuarista, Distribuidor e Indústria.

Há de tudo.

Margem, custo alto, safra recorde, risco, tecnologia, investimento.

O importante é subir a escada.

Mesmo parando em algum degrau, para retomar o fôlego.

E viver em um cenário de empreendimento e liberdade para os negócios.

Independentemente do resultado que saia de todas as urnas.

País vitorioso é o que trabalha!

Riba Velasco
EDITOR

AgroRevenda

A Plataforma de Informação do Setor

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

EDITOR: Riba Velasco | MTb 2.368

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

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

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

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

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

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

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

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

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

AGRO SOCIAL MEDIA: Felipe Rodrigues
felipe@publique.com
(11) 9.7082.6508

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

AGRO WEBDESIGNER: José Leandro Arnaldi
leandro@publique.com
(15) 9.9413.2394

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

Sabrina Costa
sabrina@publique.com
(16) 9.9143.9019

Thainá de Almeida
thaina@publique.com
(15) 9.9179.3705

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

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

Pedro Morais Della-Sávia
pedro@publique.com
(83) 9.9607.5050

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

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

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

FOTOS SEÇÃO POR ONDE ANDAMOS: Publique Banco de Imagens

IMPRESSÃO: Gráfica Melting Color

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

ADMINISTRAÇÃO: Caixa Postal 85 - CEP 18260-000
Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n
Porangaba, SP - Brasil • (11) 3090.5963
www.publique.com • publique@publique.com
www.agrorrevenda.com.br
agrorrevenda@agrorrevenda.com.br

www.agrorrevenda.com.br



PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva


www.publique.com





O maior projeto de sustentação da pecuária brasileira como resultado das boas práticas utilizadas pelo pecuarista, fazendo uso dos **6 pilares da produção.**



 @biogenesisbagobr



entrevista

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Presidente da ABAG



“Agro forte é integrado”

Luiz Carlos Corrêa Carvalho

Presidente da ABAG - Associação Brasileira do Agronegócio

Ele tem uma fala calma, sorriso fácil nos lábios e carrega quase sete anos de experiência no comando da poderosa e representativa Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG). Luiz Carlos Corrêa Carvalho é o 'Caio', que já presidiu a Associação de 2012 a 2018. Engenheiro agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz (Esalq - USP), possui especialização em Agronomia e Administração pela Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA - USP), e Vanderbilt University (EUA). Atua, desde 1983, como diretor da CANAPLAN, empresa de consultoria e projetos para o setor de cana, açúcar e energia. Também é sócio da Bioagencia, empresa que comercializa etanol no Brasil e no exterior. Na virada do semestre, Caio pilotou novamente um dos eventos mais contundentes do Agro Brasil. A 21ª edição do Congresso Brasileiro do Agronegócio, promovida pela ABAG e a B3 – A bolsa do Brasil. Mais de quinhentas das maiores personalidades do segmento, entre empresários, ministros, ex-ministros, embaixadores, comandantes de associações e entidades. Debatendo o tema 'Integrar para Fortalecer'. Luiz Carlos foi claro. O Brasil produz demais. Tem tecnologia, é competente, tem inúmeras iniciativas de preservação permanente do meio ambiente, diminuição na emissão de poluentes e balanço positivo de carbono. Porém é necessário aumentar a integração

“Somos a resposta ao mundo. Nosso protagonismo é histórico. Seremos proativos na sustentabilidade. A integração agrosocial precisa ser entendida pelo ‘mundo temperado’. É legítimo tanto quanto a cobrança sobre nossas matas”.

entre todos os agentes da cadeia aqui dentro. E com as outras nações também. E mais, o Brasil pode vir a ser alvo na questão das mudanças climáticas, envolvendo a Amazônia e o desmatamento, com barreiras efetivas, mesmo sendo uma forma de protecionismo revestido de defesa ambiental. A Plataforma AgroRevenda acompanhou o congresso da ABAG na capital paulista do início ao fim. É parceira do evento. E, mais uma vez, ouviu as palavras sábias, ponderadas e indicativas de Luiz Carlos Corrêa Carvalho. Acompanhe.

AgroRevenda - Por que o Agro Brasil precisa se integrar?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Porque temos que criar mecanismos para alinhar práticas sustentáveis à rentabilidade na Agricultura e Pecuária, ainda mais para um país exportador de commodities. Em determinados segmentos, o país já ganha mercado e reconhecimento no que se refere ao chamado sequestro de carbono. Práticas que se destacam pela pouca, ou nenhuma, emissão de CO2. O Brasil começou a fazer a sua 'lição de casa' e nós já temos um merca-

do reconhecido na área de biocombustíveis. Mas é necessário mais. A integração é ponto central para o agronegócio brasileiro ampliar sua competitividade em âmbito global. E também para produzir mais com um nível ainda maior de conservação ambiental. E essa integração precisa ser global, ou seja, entre os segmentos público e privado, as cadeias produtivas, a academia e as empresas. Dentro do nosso país. E, logicamente, entre os outros países.

AgroRevenda - O que mudou nos últimos anos?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Até agora, todo o debate esteve ligado ao Meio Ambiente e à conjuntura geopolítica. Ainda antes da pandemia da Covid-19, houve um momento em que os Estados Unidos, em uma decisão unilateral do presidente à época, Donald Trump, abandonaram a liderança das instituições globais, o que ocasionou no enfraquecimento da OMC (Organização Mundial do Comércio), que é um organismo importante para o Brasil na manutenção de sua competitividade. E, ao mesmo tempo, pelos subsídios claros que os outros países fornecem aos seus produtores e às empresas do agro locais. Desse modo, atualmente, passamos por um processo de reglobalização do mundo.

AgroRevenda - Como enfrentar as grandes potências econômicas, que também dominam a comunicação mundial?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Nosso país vai permanecer sofrendo pela disputa por novos mercados e um mundo com exigências e demandas distintas. Porém, precisamos estar presentes nas discussões das métricas de sustentabilidade e informar o

“ O Brasil pode vir a ser alvo na questão das mudanças climáticas, com Amazônia e desmatamento. Com barreiras efetivas, mesmo sendo uma forma de protecionismo revestido de defesa ambiental”.



Luiz Carlos Corrêa Carvalho - O Brasil começou a fazer a sua lição de casa

que é importante para uma agricultura tropical e não apenas aceitar o que é bom para o 'mundo temperado'. Por isso, estamos discutindo em nível nacional, com diversos agentes, como podemos atuar. Existem medidas desestabilizadoras e o Brasil pode vir a ser alvo na questão das mudanças climáticas, envolvendo a Amazônia e o desmatamento, com barreiras efetivas, mesmo sendo uma forma de protecionismo revestido de defesa ambiental. Temos que reagir, ter uma abordagem que busque confiança na defesa ambiental. Entretanto, ao mesmo tempo, temos que entender que mudança climática não é um assunto transitório. Precisamos de confiança.

AgroRevenda - É um ativo essencialmente nacional e interno, não?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Sim, o agro brasileiro precisa ser proativo pela condição excepcional de grande exportador e produtor de alimentos, fibras e energia. Nesse sentido, mais do que ser, precisamos mostrar e isso requer atuação diferenciada, que necessariamente passa pela atuação público-privada integrada. É importante valorizar os programas nacionais que buscam incentivar a união entre a produção e a conservação ambiental, como o Renovabio (Iniciativa lançada em 2016, para aumentar a produção de biocombustíveis, fundamentada na previsibilidade e sustentabilidade ambiental, econômica e social). Outro ativo é a ação regenerativa do segmento, que representa uma redutora de emissões. Ação integrada é prioridade global. E estarmos ligados nos grandes temas, que realmente pesam globalmente. A transição da problemática geopolítica para a questão do Clima,

“
A criação do mercado de carbono vai envolver o planeta inteiro, forçar o crescimento do mundo, atrair novos investimentos, ajudar na criação de novas empresas e trazer mais prosperidade”.

produção de alimentos e energia se dá sob a pressão de macro fatores, como soberania, capacidade competitiva, confiança e os investimentos, de que tanto precisamos. Tudo isso é essencial ao Brasil. E às nossas empresas. Para enfrentar um mercado com a complexidade de cada país. E transformar ideias em ações.

AgroRevenda - Quais são as principais incertezas e os maiores temores do mundo hoje?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Alimentos e energia representam hoje a nova desordem mundial. Fraturas geopolíticas, insegurança alimentar, extremismos, conflitos multilaterais e dificuldades na transição energética da descarbonização em pleno processo de bioeconomia encontram na palavra integrar uma resposta formidável a um mar de oportunidades que se abre a cada momento. E o Brasil tem grandes fronteiras,

pode mitigar emissões com larga escala de produção, caminhar agregando valor às nossas commodities. Deve ser a nossa resposta. E também é fundamental a modernização do marco legal dos defensivos, que deve ser aprovado no Senado Federal, para dar segurança na questão dos alimentos a um país da dimensão do Brasil.

AgroRevenda - O mundo é do Carbono, mas somos respeitados?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - As possibilidades ao Agro também se abrem para os hidrocarbonetos, certamente. No mundo da biomassa, podem ser carboprodutos, óleos, fibras ou outras cadeias. Olhar para a tecnologia é essencial e os exemplos são vários no Brasil. E cresce extraordinariamente aqui. Mas precisamos de protagonismo e isso exige negociar. O que é uma qualidade da diplomacia brasileira. A nossa capacidade competitiva, somada à de nossos parceiros e vizinhos do Sul,

“

Apenas 6% dos agricultores brasileiros afirmaram participar de algum programa de carbono. É um enorme desafio e clama pela integração”.



que precisa ser valorizada, principalmente hoje em dia, faz com que mereçamos regras globais. O Brasil é a resposta ao mundo. Nosso protagonismo no setor é histórico devido também à diplomacia. Seremos proativos na sustentabilidade. E a integração agrosocial precisa ser entendida pelo 'mundo temperado'. É legítimo tanto quanto a cobrança sobre nossas matas.

AgroRevenda - Dá para vencer essa 'guerra'?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - O Brasil suportado pela Ciência é a luz do desenvolvimento tecnológico no mundo agropecuário e florestal. Pouparamos terra e florestas, temos produtividade maior do que a média mundial, a eficiência futura é animadora, vivemos um ciclo proveitoso, vamos saltar para o Agro 5.0 em diferentes cadeias. Recentes análises do Insper (Insper Instituto de Ensino e Pesquisa) mostram que os tesouros de hoje são os recursos genéticos. Um vasto mundo novo.

Somado com a riqueza da floresta, gerando riqueza aos moradores locais, do Brasil e do mundo. O processo de descarbonização tem no Brasil o belo exemplo do Renovabio, que deve sempre ser apoiado e não atacado. A criação do mercado de carbono vai envolver o planeta inteiro, forçar o crescimento do mundo, atrair novos investimentos, ajudar na criação de novas empresas e trazer mais prosperidade a todos. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) traz realidades importantes. E uma oportuna coordenação, essencial, com marcos definidos para o mercado de carbono. Teremos grandes oportunidades. O Governo Federal instituiu os procedimentos legais para planos setoriais com propostas apresentadas pelos setores produtivos para essa área. Sem falar no mercado voluntário voltado ao carbono. Temos legislação, espaço para planos setoriais, com as propostas das várias áreas ligadas ao segmento. Importante ressaltar que a integração au-

menta as chances de oportunidades do agro neste cenário.

AgroRevenda - Os produtores estão bem informados sobre esse novo cenário?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Um recente levantamento, atualíssimo, da McKinsey (McKinsey & Company), e que ainda vai ser publicado, indica que as taxas de adoção de sistemas sustentáveis, como o plantio direto, estão presentes em 80% do universo verificado. As culturas de cobertura e o uso de produtos biológicos foram indicados por 60% dos entrevistados. No entanto, apenas 6% dos agricultores brasileiros afirmaram participar de algum programa de carbono. É um enorme desafio e clama pela integração. Nesse ponto, é necessário destacar a relevância do sistema cooperativista brasileiro, ajudando a acelerar essa dinâmica. Com o trabalho valoroso do ministro do Mapa, Marcos Montes, e da ex-ministra Tereza Cristina, a quem sempre seremos agradecidos. **AR**

Um negócio do



Quer vender mais? Pergunte-nos como!



A resposta está aqui! Ligue.

Patrícia Opik
patricia@publique.com
(11) 9.9624.3377

Vinicius Godoy
vinicius@publique.com
(16) 9.9782.1612



www.agrorevenda.com.br

AR
AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro

A maior Distribuição do planeta

Encontro ratifica o Brasil como Agro maior para 2030 e consolida a distribuição de insumos como a mais diversificada e eficiente do planeta

São mais de 2.300 empresas associadas, que entregam metade dos insumos que chegam ao campo brasileiro, alcançaram um faturamento de R\$ 112,6 bilhões no ano passado (insumos e grãos), representam 70% do mercado total da distribuição de produtos agropecuários e prometem abrir mais de mil lojas nos próximos três anos. Juntas, promoveram em agosto passado, na capital paulista, o Congresso da Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV). Entidade que representa o setor há 32 anos e é responsável por levar as boas práticas ao campo e zelar pelo bom funcionamento da cadeia produtiva, ao estender conhecimento, produtos, serviços e tecnologia.



Em menos de cinco décadas o Brasil foi capaz de criar um modelo sustentável e competitivo de agricultura tropical, sem paralelo no mundo



Em menos de cinco décadas o Brasil foi capaz de criar um modelo sustentável e competitivo de agricultura tropical, sem paralelo no mundo



Congresso 2022
andav



Congresso Andav 2022: mais de oito mil participantes.

Uma reunião de ministros, executivos, profissionais, expositores e pesquisadores que durou três dias. Quase oito mil participantes, lançamento de mais de 120 marcas nacionais e internacionais de referência no setor e debates envolvendo o tema central 'Agroeconomia Brasileira'. Dez painéis, dezoito palestras, 58 especialistas, sessões especiais e a grande novidade da realização da primeira edição do 'Fórum da Distribuição Veterinária', que reuniu os principais temas de saúde e nutrição animal, além de destacar as empresas com foco em produtos, equipamentos e serviços para o setor. Ainda teve a tradicional Pesquisa Nacional da Distribuição, quando foram apresentados os resultados, dados e as estatísticas do segmento.

A abertura foi marcada pela euforia reforçada por uma safra recorde de 272 milhões de toneladas (2021 – 2022) e pela expectativa de nova marca campeã em 2022 – 2023. "A projeção das safras na década é de ótimos números. E a contribuição da Distribuição é fundamental. É a ação concreta do país na garantia de levar comida a bilhões de habitantes do planeta", afirmou o ministro Marcos Montes, da Agricultura,

Pecuária e Abastecimento (MAPA). "É uma trajetória que sustenta a economia brasileira e contribui para cumprirmos nossas metas de atividades neutras em emissões", completou o ministro do Meio Ambiente Joaquim Leite. A direção da Andav seguiu no mesmo tom. "Somos responsáveis por desenvolver a agropecuária brasileira. E temos orgulho de nosso papel na sociedade. Esse congresso, agora reforçado com um espaço especial para os insumos veterinários, teve o apoio de muitos parceiros, que acreditam em aumento da produção no Campo", argumentou Oswaldo Abud, Presidente do Conselho da entidade. "O segmento entrega hoje 49% dos insumos que chegam às fazendas. E o percentual cresce com novos agentes. A Associação e esse Congresso servem para construir as pontes necessárias aos elos da cadeia produtiva e romper os muros impostos por crises e outros obstáculos" reforçou Paulo Tibúrcio, Presidente Executivo. A primeira palestra coube ao Secretário de Política Agrícola do MAPA, Guilherme Bastos, que exaltou os saltos de produção alcançados desde 2009. "Vamos intensificar nossas ações em integração de lavouras, rebanhos e florestas, agricultura de

baixo carbono, além dos desafios da inclusão digital, defesa sanitária, inteligência, mercados, sustentabilidade e aumento da produtividade", pontuou Guilherme Bastos.

Para isto, a única solução é pisar fundo no acelerador. Como mostrou o especialista Marcelo Prado, da MPrado Consultoria Empresarial, ao antever o futuro, como sempre gosta de fazer. "Precisamos nos reinventar sempre, sem parar. Criar modelos diferentes e de sucesso. Por exemplo, imagino que vá ocorrer uma convergência significativa entre o setor agrícola e a pecuária daqui para frente. É uma oportunidade de negócios e frentes de atuação extremamente produtiva para as distribuidoras", indicou o executivo. Mesmo que o panorama pareça meio cinzento no mundo da saída da pandemia. "As possibilidades estão se abrindo para nosso agro, inclusive nos países ricos. Mas vivemos uma volatilidade gigantesca. No milho, nas carnes, energia. É um mar de oportunidades num mundo de volatilidades. Temos que entender como a gente se defende da melhor maneira possível dentro do cenário internacional", recomendou o tarimbado Alexandre Mendonça de Barros, da MB Associados.

As oportunidades foram bem entendidas pelos revendedores de insumos, que representaram R\$ 77,5 bilhões em 2021, enquanto a comercialização de grãos bateu nos R\$ 35,1 bilhões. "A nossa pesquisa é o principal material de trabalho para desenharmos a estratégia de atendimento de nossos associados e fazer a relação com os respectivos fornecedores e produtores rurais. E ela indica um horizonte muito produtivo", justificou o presidente executivo da Andav, Paulo Tibúrcio.

Realmente, a jornada de sucesso pas-



ANDAV 2022: Dez painéis, 18 palestras e 58 especialistas.

sa por todos os campos de jogo. “O futuro da produção agrícola está na faixa equatorial do planeta. E o Brasil é o país mais privilegiado entre todos, com maior potencial em terras, água, tecnologia e produtividade. O que ainda vai nos garantir uma posição como campeões da paz. Porque onde há alimento existem menos conflitos”, opinou o ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues. Um rumo claro para os nossos pesquisadores. Caso, entre outros, dos mais de dois mil profissionais da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), que atuam em 43 centros de pesquisa. Responsáveis em boa parte pelo salto gigantesco na produção brasileira de grãos, carnes e outros produtos nos últimos 50 anos. “Criamos um segmento forte, competitivo e sustentável. E as revoluções não param. É o caso do trigo, agora, que conseguimos tropicalizar e, em apenas um ano, crescer a produção em 19%. E seguimos na batida ambiental, com integração, agricultura de baixo carbono, plantio direto. E perseguir a rotulagem e a consequente bonificação para os empreendedores rurais. Adaptação às mudanças do clima, agrodigital, sustentabilidade e intensificação tecnológica, biorrevolução, integração de conhecimentos e tecnologias, incremento da governança”, pregou Celso Moreti, da Embrapa.

E dá-lhe inovar e aplicar novos instrumentos. No painel que costurou a sofisticação e os problemas antigos, Christian Lohbauer, presidente da Crop Life Brasil, falou da complexidade da atual produção agrícola ao mesmo tempo em que o Brasil e o mundo enfrentam a questão da Segurança Alimentar. “O Brasil está assumindo um papel sofisticado nos sistemas alimentares do mundo. Com muita diversificação. Em vinte estados brasileiros, temos hoje 250 mil produtores rurais

“

A nossa pesquisa é o principal material de trabalho para desenharmos a estratégia de atendimento de nossos associados e fazer a relação com os respectivos fornecedores e produtores rurais”.

Paulo Tibúrcio,
Presidente Executivo
da ANDAV.



Paulo Tibúrcio, Comandante da ANDAV e do Congresso ANDAV 2022.



Oswaldo Abud Rocha Filho entrega homenagem a Henrique Mazotini, ex-presidente da ANDAV.

que participam das exportações e que são clientes das revendas e dos distribuidores”, cravou o experiente Evaristo de Miranda, que já dirigiu três centros da Embrapa. Uma realidade que vinga em um panorama internacional muito distinto. “Nasceu um novo conceito, o da reglobalização, marcado por algumas polarizações, concentrações, mas o mercado vai permanecer. Precisamos ganhar força e sermos mais poderosos em instrumentos decisivos para o Agro. Como no caso dos fertilizantes. Não entendemos ser necessária uma auto-suficiência, mas confiando como sempre em um mercado livre. Exportando e importando de tudo. Deixamos as coisas do passado, como políticas de preço mínimo e estoques reguladores. E assumimos instrumentos modernos, como o barter e as cédulas do produtor. Ao mesmo tempo, o Governo atua para resolver o problema de fome no Brasil, um fato que não pode ocorrer. Por isso os Bancos de Alimentos das

Centrais de Abastecimento, o programa Alimenta Brasil e a Caravana FertiBrasil”, contextualizou Luis Rangel, Diretor de Programas do MAPA.

Outro momento importante foram os debates envolvendo financiamento do Agro e a Sustentabilidade Financeira, Social e Ambiental. O moderador do Painel ‘Bioeconomia e Crédito Verde’, Marcos Fava, sócio sênior da Markes-trat Group, destacou que a bioeconomia vai contribuir para o Brasil chegar à liderança mundial em nove cadeias produtivas da agropecuária. “É nosso momento de levantar a bandeira e dizer: nós vamos resolver o problema da fome no mundo e dos preços das commodities”, falou. E o caminho verde é um dos pilares desse movimento. “Identificamos possibilidades de negócios com crédito de carbono verde em vários setores da economia brasileira, estimados em R\$ 700 bilhões. Essas oportunidades estão relacionadas ao Código Florestal, Plano ABC, Renova-

bio, além de pagamentos por serviços ambientais, bioinsumos, orgânicos e polinizadores. O Brasil precisa aproveitar a conjuntura global para mostrar as vantagens competitivas, comparativas e colaborativas”, declarou o Chefe Geral da Embrapa Meio Ambiente, Marcelo Morandi. Já a advogada Samanta Pineda, da Consultoria Pineda e Krahn, sugeriu a realização de um plano de serviço ambiental estratégico para o produtor ganhar com o crédito carbono. E para Edsmar Carvalho, Board Member da Agrivalle, o vital é cuidar do solo, o maior patrimônio do agricultor. “Mas outros ativos vão começar a surgir e são importantes. Como a velocidade no uso dos biodefensivos nas culturas. Em relação à soja, por exemplo, a expectativa é de aumento entre 74% e 95% de adesão ao uso das soluções”, apontou.

Essa postura de vanguarda é impor-

CONGRESSO ANDAV 'AGROECONOMIA BRASILEIRA'

- # Representa o setor há 32 anos
- # Oito mil participantes
- # Lançamento de mais de 120 marcas nacionais e internacionais
- # Dez painéis | 18 palestras
- # 58 especialistas
- # Primeira edição do 'Fórum da Distribuição Veterinária'
- # Congresso ANDAV 2023: 16 a 18 de agosto

AGRO BRASIL AO ANO

- # Carnes: 30 milhões de toneladas
- # Grãos: 272 milhões de toneladas
- # Frutas e hortaliças: 50 milhões de toneladas
- # Leite: 35 bilhões de litros de leite
- # Área cultivada em duas safras: 72 milhões de hectares
- # 90 milhões de hectares de pastagens degradadas

tantíssima e vem grudadinha na busca por diversificar as formas de financiamento e crédito, pois os recursos públicos não são suficientes para atender todo o setor. E uma dessas formas é o mercado de capitais. No ano passado, das 46 empresas que realizaram oferta inicial de ações na B3, 21 estavam relacionadas ao agro. “Isso é mostra a pujança do setor. O mercado de capitais pode ser utilizado de forma ainda mais ampla para captação de recursos. Só na CPR (Cédulas do Produtor Rural), a B3 possui 137 bilhões de estoque e 80% dessa área, e como registrador, tem trabalhado para tornar o processo de registro mais fácil. O desafio está ligado ao conhecimento das novas ferramentas e instrumentos que podem trazer benefícios ao setor”, orientou o Diretor de Produtos Balcão e Novos Negócios da B3, Fabio Zenaro. Posição confirmada pelo Diretor de Operações da Serasa Experian. “O setor tem que tracionar fontes de crédito ao mercado de capitais”, reforçou. Embalado por decisões como a lei sancionada em julho passado, que aprimorou os dispositivos que normatizam a CPR, como a ampliação de 10 para 30 dias no prazo para registrar a cédula em autoridades registradas no Banco Central. “Mais da metade do crédito depende do setor privado. E não tem como pensar o agro sem sustentabilidade”, sintetizou o Gerente de Crédito e ESG da Agro Amazônia, Fernando Almeida.

Outra tarefa que não foi esquecida no Congresso foi a visão equivocada que a sociedade ainda tem sobre o trabalho do segmento. Visão que inclusive vem impressa em materiais escolares que amparam a formação dos milhões de estudantes brasileiros. Letícia Jacintho, Vice-presidente do Núcleo Feminino do Agronegócio e Presidente do Movimento ‘De Olho no Material Escolar’, fiscaliza as informações equivocadas sobre



Lançamento de mais de 120 marcas nacionais e internacionais.

o Agronegócio que estão dentro do material escolar do ensino fundamental e secundário do país. E o panorama é bem ruim. “As notícias obtidas não são nada boas. Precisamos de uma atuação mais profunda no país inteiro. Há muito erro e deturpação sobre as ati-

vidades rurais de produção. É necessário que estejamos de olho e apontar para os erros serem corrigidos. E a revenda, com sua capilaridade impressionante, pode ajudar bastante nesta tarefa inadiável”, alertou.

AR



Oswaldo Abud Rocha Filho, Presidente da ANDAV, entrega homenagem a Alberto Yoshida.

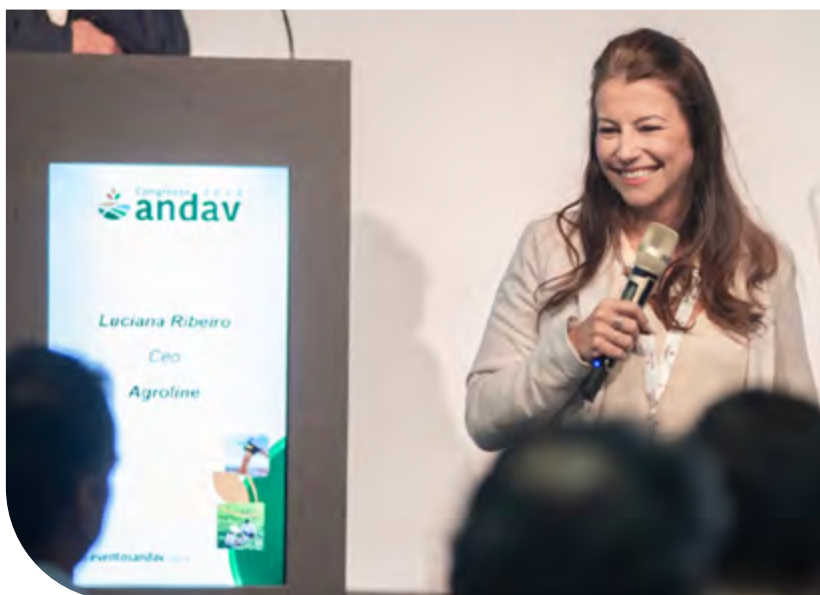
Fórum da Distribuição Veterinária

Evento inédito destacou planejamento, sucessão familiar e canais digitais

O Fórum 'Distribuição Veterinária' inaugurou um espaço especial de debates dentro do Congresso Andav e trouxe aos participantes temas importantes como planejamento, sucessão familiar e canais digitais. De cara, os especialistas enalteceram a urgência de pensar na sucessão e no planejamento estratégico das distribuidoras. A Gerente de Desenvolvimento da Adagro, Priscila Favaretto, enfatizou que 90% das empresas brasileiras possuem perfil familiar, empregam 75% de trabalhadores e representam 65% do PIB, no entanto, quase metade delas não tem perfil de plano de sucessão. "As empresas precisam estar preparadas para a sucessão no atual momento da era digital e de grandes mudanças na forma das pessoas se relacionarem. É preciso identificar talentos, pois selecionar um sucessor é tão importante quanto identificar o indivíduo certo para a contratação", sintetizou.

O sócio-fundador da Markestrat, Matheus Cónsoli, reforçou a importância de se fazer um planejamento estratégico para a expansão de mercado e fortalecimento das marcas. "Sem falar nas mudanças no perfil do produtor e a presença mais forte das mulheres no agro, que são indícios da evolução do setor, fortemente impactado pelas transformações digitais. Diante de tudo isso, é preciso continuar buscando eficiência operacional", ponderou. Tema apoiado desde sempre pela CEO da Agroline, Luciana Ribeiro. "A entrada na área de e-commerce, para vendermos nossas soluções nos demais canais digitalizados, foi importante para a empresa ampliar a participação de mercado. Hoje, entendemos que ter planejamento é essencial. A estratégia Omnicanal traz a comunicação integrada para o cliente e, com isso, ele compra muito mais", sentenciou.

Outros desafios são o mercado de proteína e a sustentabilidade. O CEO da My Carbon, Eduardo Brito Bastos, falou do mercado regulado e voluntário de carbono, com seus aspectos, particularidades, desafios e certificações. "O mercado voluntário depende apenas de uma certificação para atuar, o regulado demanda cerca de 170 certificações. A China é líder das emissões de carbono, seguida por Estados Unidos e Europa", contou. A Coordenadora de Assuntos Estratégicos da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Maria Cristina Murgel, examinou o Código Florestal Brasileiro e pontuou que, apesar de fazer 10 anos de regulamentação, ainda há muito a ser feito, sendo necessária sua implementação na totalidade. Já a Gerente Executiva do Grupo de Trabalho da Pecuária Sustentável (GTPS), Luiza Bruscato, analisou a capacidade de a entidade reunir todos os elos que compõem a cadeia e como tem sido o trabalho em cima dos três desafios: clima, como tratar as mudanças do uso do solo e a rastreabilidade nas fazendas. Sobre o mercado de multiproteína, a coordenadora de Inteligência e Acesso a Mercado da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), Lais Foltran, afirmou que o Brasil é o quarto maior produtor mundial de carne suína e nunca teve a Influenza Aviária na sua produção, o que coloca o País em uma posição diferenciada nesse cenário produtor. "Tanto na avicultura quanto na suinocultura, nosso país gerou US\$ 145 bilhões em receita cambial nos últimos vinte anos", afirmou. Lais salientou que os investimentos em tecnologia figuram entre os principais alicerces para o melhoramento genético na produção de carnes.



Luciana Ribeiro, CEO da Agroline.

DIA NACIONAL DO CAMPO LIMPO

- # Solenidade no Congresso e em 11 cidades brasileiras
- # Iniciativa do Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (InpEV)
- # Informações para 2,1 milhões de alunos | Programa de Educação Ambiental
- # Evitadas emissões de mais de 900 mil toneladas de dióxido de carbono
- # 33 mil participantes
- # 369 ações em mais de 100 cidades de 19 estados
- # Plantio de 145 mil mudas de árvores: igual a captura de 20 mil toneladas de CO² da atmosfera em 20 anos do ciclo de vida dessas árvores



Francisco Maturro, Secretário de Agricultura e Abastecimento de São Paulo.

7ª PESQUISA NACIONAL DA DISTRIBUIÇÃO

- # Organização da Andav e Markestrat Group
- # Participaram 91,2% das empresas associadas
- # Mais de 2.300 pontos de venda
- # Universo total de 6 mil pontos de venda, incluindo não associados
- # Previsão de 1.038 novas lojas abertas até 2025
- # 32,9% acima da previsão obtida em 2021 (292 lojas)
- # Estados com mais pontos de venda: PR (14,2%), MG (14,1%) e Rio Grande do Sul (13,8%)

GRÃOS

- # 35% dos distribuidores atuaram
- # 3,2 bilhões de sacas de soja | 1,1 bilhão de sacas de milho
- # Vendas: Mato Grosso (46,7%) | Paraná (16,8%)

PERSPECTIVAS DISTRIBUIÇÃO 2030

- # Integração dos negócios de insumos agrícolas e veterinários
- # Oportunidades para todos os portes de negócios desde que competentes e profissionalizados
- # Consolidação contínua
- # Entrada de outras indústrias de defensivos no negócio da distribuição
- # Crescimento das cooperativas e trading na comercialização de insumos agrícolas
- # Nova concepção de lojas montadas para ambiente de negócios
- # Crescimento das vendas digitais e marketplaces
- # Integração de lojas físicas e digitais
- # Logística inteligente e fracionada
- # Oportunidades de crescimento no segmento de venda direta

RADIOGRAFIA

- # 15% das empresas passaram por fusões ou aquisições
- # 52,2% possuem gestão corporativa
- # 47,8% com gestão familiar
- # Mais de 80% das empresas têm o fundador atuante
- # 83,4% possuem planejamento estratégico
- # 28% têm planos de médio e longo prazo
- # 88,4% usam whatsapp
- # 79,1% usam o instagram
- # 52,2% usam o facebook

FATURAMENTO GERAL

- # R\$ 112,6 bilhões em 2021
- # R\$ 77,5 bilhões com venda de insumos
- # R\$ 35,1 bilhões com comercialização de grãos

FORÇA BRASIL!

- # Transformação dos solos ácidos e pobres em terras férteis
- # Tropicalização de variedades e animais
- # Desenvolvimento de uma plataforma de produção sustentável com máquinas e insumos

Convênio de cooperação Andav e Sindag

A ANDAV e o Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola (Sindag) assinaram um convênio de cooperação para estimular as boas práticas aeroagrícolas, por meio da promoção de materiais educativos, treinamentos e divulgação de informações. O presidente executivo da Andav, Paulo Tibúrcio, ressaltou a importância desse convênio, que envolverá as áreas de educação, treinamento e regularização da entidade. "Havíamos realizado a assinatura simbólica desse convênio durante o evento do Sindag, em Sertãozinho. E hoje estamos oficializando o convênio", disse. Para o diretor operacional do Sindag, Claudio Junior Oliveira, o acordo de cooperação fortalece o

agronegócio, que conta com a força da tecnologia e pode aproveitá-la de forma ainda mais produtiva. "O setor aeroagrícola conta com desafios, in-

cluindo a questão regulatória. A cooperação com o setor de distribuição é fundamental para superar todos os desafios", afirmou. **AR**



Claudio Júnior Oliveira (SINDAG) e Paulo Tibúrcio (ANDAV).

Convênio para cursos do 'Aplicador Legal'



Diretoria da ANDAV e CropLife fecham convênio para cursos especiais.

Bradesco e EcoAgro com 1º CRA em dólar

Uma operação histórica, realizada em março passado, baseada na moeda mais forte do planeta, para um mercado crescente. Foi o lançamento do primeiro Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) em dólar, efetivado pelo Banco Bradesco, com apoio da EcoAgro, empresa especializada no desenvolvimento e estruturação de operações financeiras do Agronegócio. Profissionais das duas corporações marcaram presença no Congresso para interagir com o mercado e repercutir o lançamento do Certificado. “Securitizar é transformar um título menos ‘líquido’, ou de valor pequeno, para que o mercado entenda e atraia quem tem apetite para investir. Transformar o pequeno título num papel mais robusto ao mercado”, explicou Moacir Ferreira Teixeira, CEO e

fundador do EcoAgro. Que emendou: “É bom estar ao lado do Bradesco. Isso só foi possível graças à visão e participação do banco. O Bradesco é grande. Por isso sou cliente há mais de cinquenta anos”. “Encontramos uma solução inovadora para atender o cliente da melhor forma, só levando benefícios a ele. É o primeiro papel de CRA em dólar do Brasil, uma grande realização carimbada pelo Bradesco”, enfatizou Adan Azevedo, Gerente Corporate do Banco. “Tudo se faz com pessoas. É o time comandado pelo Diretor Roberto França,

com parceria do Corporate e Bradesco BBI. Assim estruturamos esse CRA pioneiro. Nosso objetivo é fomentar negócios para empresas, cooperativas, pequenos e médios produtores. Temos todas as plataformas para apoiar Atacado, Varejo, Prime”, sintetizou Rodrigo Saturnino, da Cadeia Produtiva de Insumos do Banco Bradesco. **AR**



Estando da EcoAgro, que destacou o primeiro CRA em dólar do Brasil com o Bradesco.

Grupo Publique e AgroRevenda na ANDAV

O Grupo Publique, com a Plataforma AgroRevenda, marcou presença com um espaço especial na 11ª edição do Congresso Andav. A AgroRevenda é um parceiro de primeira hora da associação da revenda brasileira. E uma das sete plataformas do Grupo Publique, que comemorou 34 anos de atividades no último dia 23 de setembro. O Grupo é uma empresa de comunicação 100% dedicada ao Agronegócio, voltada à criação de soluções aos negócios de seus clientes: publicidade e comunicação 360 através da Publique Agência e conteúdo de primeira qualidade nas Plataformas Fala Carlão, AgroRevenda, AgroCooperativas, Falando de Bichos, Recalculando e Turista Profissional. **AR**



Espaço da AgroRevenda: a plataforma da distribuição brasileira.

Painel de Negócios

As empresas que fazem a diferença na Distribuição do Agro Brasil

Serasa Experian: dados geram resultados!



Serasa: estande de conhecimento, diversão e inovação.

Uma empresa que investe na informação para ajudar a criar e reforçar novos negócios em todas as cadeias produtivas da economia brasileira. Criada em 1968 para padronizar formulários e dar rapidez nas decisões bancárias e controle ao sistema financeiro, a Serasa Experian ergueu um banco de dados com apontamentos sobre dívidas vencidas e não pagas, cheques sem fundos, protestos de títulos e outros registros públicos e oficiais. Hoje, é líder em serviços de informação e responsável pela maior base de dados da América Latina. Atualmente, são feitas mais de 6 milhões de consultas diárias por mais de 500 mil clientes. No Brasil, é sinônimo de solução para

todas as etapas do ciclo de negócios, oferecendo os relatórios mais precisos e eficazes do mercado. Para diversas áreas. Comércio, financiamento, indústria, serviços e, mais do que nunca, Agronegócio. Ou seja, é um birô de crédito que reúne dados enviados por lojas, bancos e financeiras para dar apoio aos negócios. Que integra há 15 anos o Grupo Experian, líder mundial do segmento, presente em 44 países e eleito pela revista Forbes uma das empresas mais inovadoras do mundo. “Nossa contribuição é transformar em números o que ocorre com o Agronegócio. Chegamos há pouco neste ramo e queremos nos apresentar por inteiro ao setor. Temos consciência de que somos o melhor ca-

minho para prever riscos e avançar no Agro”, explica Marcelo Pimenta, Head de Agronegócios da Serasa Experian, carioca de nascimento e três décadas trabalhando em São Paulo.

Marcelo explica que havia uma barreira porque o Agro não tinha dados para receber o serviço oferecido pela Serasa. “Prestamos o mesmo serviço, mas ocorreu um avanço enorme nos últimos anos. A quantidade e a qualidade de informações do Agro avançaram enormemente e hoje temos condições de extrair dados e analisar terras, e o que ocorreu com elas e a produção nos últimos dez anos, transformando este movimento em variáveis que são combinadas com

condições de pagamento de empresas e produtores, construindo escores e modelos de risco para o mercado enxergar possibilidades de crédito. Mais rápido, barato e seguro. Para o produtor e para quem empresta também. Os clientes são bancos, trades, químicas, revendas, fundos de investimento, mercados de capital de maneira geral, gente que vai ter relação de crédito com o setor. Não só na hora de conceder o crédito. Mas fazer monitoramento sócioambiental, acompanhamento de safra, monitorar se aquela produção esperada que está na CPR (Cédula do Produtor Rural) vai ocorrer de fato”, detalha Marcelo Pimenta.

A empresa marcou presença no Congresso com um estande de conhecimento, diversão e inovação. Os especialistas apresentaram a plataforma Brain, uma família de soluções completas para análise de riscos de crédito e socioambientais, monitoramento de safras e identificação de oportunidades de negócio. No segundo dia do evento, ocorreu uma troca de conhecimento e experiências com Renato Giroto, Diretor de Operações do Agronegócio, que comandou um painel na plenária principal, debatendo as ‘Alternativas e ferramentas financeiras e de gestão aplicadas à distribuição de insumos agropecuários’. O espaço da Serasa também foi palco de uma programação intensa com demonstração de produtos e um super happy hour.


“Uma das capacidades das novas ferramentas é saber quais são os potenciais produtores de uma revenda, por exemplo, em um novo território. Quantos atuam num raio máximo a partir da sua posição, quem seriam os novos clientes, fazer a divisão de clientes determinados por cultura, área, preparar-se para uma nova abordagem. Isto é, busca e prospecção de novos clientes. E também

“Nossa contribuição é transformar em números o que ocorre com o Agronegócio. Chegamos há pouco neste ramo e queremos nos apresentar por inteiro ao setor”.



Time Serasa Experian no Congresso Andav 2022.

para diminuir riscos sociais, ambientais, configurando na ferramenta os diversos protocolos, como IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis), CTNBIO (Comissão Técnica Nacional de Biossegurança), Boi na Linha, etc. Ainda podemos gerar alertas para analistas e empresas sobre dados vitais, ocorrências, termos de ajustamento”, acrescenta o Head da Serasa Experian, indicando que está muito motivado pelas possibilidades de negócios no futuro. “Para mim, tem sido sensacional porque o Agro é um ambiente muito dinâmico, direto, simples, que propicia criar relacionamentos em todos os momentos. Tentamos entender cada vez mais o que há na ponta dos negócios, para ter assuntos, discutir e criar soluções”, fala. Como no caso do avanço da tecnologia, que atualmente move o planejamento e a antecipação de decisões para obtenção de melhores resultados. “Máquinas capturam in-

formações sobre os impactos que vão ocorrer à frente, antes de acontecerem. E a melhor parte é que podemos automatizar toda a cadeia. Um trator que coloca defensivo ou um pivô de irrigação gera informação que vai ajudar o produtor a tomar decisões sobre produtividade, preços impactados, tudo três ou quatro meses antes. Estamos sendo muito beneficiados por esse movimento. E podemos antecipar em até quarenta dias uma avaliação de risco. A tecnologia veio para ajudar. Se você também acredita que dados geram mais resultados, conte com a Serasa Experian”, convocou. 

PODER SERASA EXPERIAN

- # 3 mil colaboradores
- # 6 milhões de consultas diárias
- # 500 mil clientes PJ's
- # 38 milhões de CNPJ's cadastrados

Nasce o Clube Agro Dealer

Plataforma abre um espaço nobre para os distribuidores de insumos



Carlão da Publique entre Eduardo Fernandes e Simone Rodrigues, sócios do Clube Agro Brasil.

O início já havia sido inovador, há dois anos. O Clube Agro Brasil foi o primeiro programa de relacionamento multimarcas do agronegócio brasileiro, que conecta indústria, canais de venda, corretoras e produtores rurais. Plataforma onde os produtores compram as soluções das marcas participantes, pontuam e depois resgatam em cupons que valem dinheiro para uma nova compra de insumos agrícolas. Empreendimento da publicitária Simone Rodrigues e do especialista Eduardo Fernandes. E agora, anunciaram o Clube Agro Dealer. Dar independência para os canais do varejo agro em pontuação, escolha de produtos para acúmulo e resgate de pontos, inclusão de seus produtos e serviços, além de favorecer o relacionamento

com as principais marcas fornecedoras do segmento. Dentro de uma única plataforma, o produtor rural vai poder participar também do programa de fidelidade do canal de vendas. Oferecer uma pontuação exclusiva em produtos, negociada de forma independente com os seus fornecedores, incluir produtos próprios e ter um catálogo com bens de consumo.

Uma opção a mais para o resgate dos vouchers, que poderá acontecer tanto no balcão quanto on-line. Espaço idealizado para oportunidades personalizadas oferecidas aos seus clientes. E, em contrapartida, ter a liberdade de se relacionar com as marcas fornecedoras de produtos agrícolas / pecuária e, assim, possuir mais argumentos de vendas e traçar as melhores estratégias para se

destacar no mercado. O Diretor Comercial do Clube Agro Brasil, Eric Chinen, reforçou: “Essa nova opção foi pensada para ser uma vantagem competitiva para o canal parceiro, bem como ser mais um benefício para o produtor rural, que agora poderá aumentar ainda mais o seu poder de compra, ter diferentes pontuações e uma diversidade de produtos para resgate”.

Apesar de estar dentro da plataforma do Clube Agro Brasil, os pontos do Clube Agro Dealer não se misturam e são independentes um do outro.

“O Clube é um projeto interessante, em que apostamos muito. É uma tendência de mercado. Parcerias de colisão, que trazem benefícios, divulgando jun-

to com eles, para que os produtores possam comprar e ter dinheiro de volta para investir no próprio negócio. É a transição de produtos, ajudando indústrias de diversos segmentos. Sem falar que o pecuarista vai à revenda. O Agro Dealer fecha todo esse sistema, que é muito interessante para a gente”, comentou Lidson Guimarães, Diretor de Ruminantes da Elanco.

O Clube Agro Brasil também apresentou uma ferramenta de negociação chamada 'simulador de pontos'. Localizado dentro do site institucional, foi desenvolvido para auxiliar na negociação dos times de vendas junto aos produtores, para proporcionar de forma prática e ágil a visualização das vantagens comerciais ao realizar uma compra. Ao fazer uma simulação, o usuário consegue ver a quantidade de pontos que vai gerar, bem como o valor financeiro que terá de retorno e o quanto poderá economizar.


“O Clube Agro Delaer envolve o distribuidor. É uma ferramenta de venda para ele, gerando novos negócios e rentabilidade ao produtor. Com o distribuidor inserindo o seu próprio programa de pontos, produtos dele, marcas próprias, serviços e fornecedores regionais. É um novo momento do varejo no agro. E já vem com plataforma embarcada de score financeiro, oportunidade de experiência em e-commerce, software de gestão, uma plataforma inteira. É saber do caixa do produtor e resgatar no canal. Gerando novos negócios e novas ações no varejo dele”, completou Simone Rodrigues. O Clube Agro Brasil conta com sede administrativa em Campinas (SP) e uma unidade de tecnologia em Barra Bonita (SP). E no evento, também firmou uma parceria com a Movida na qual possibilitou a locação de veículos com mais vantagens. O produtor rural que fez a lo-

“O Clube Agro Delaer envolve o distribuidor. É uma ferramenta de venda para ele, gerando novos negócios e rentabilidade ao produtor. Com o distribuidor inserindo o seu próprio programa de pontos, produtos dele, marcas próprias, serviços e fornecedores regionais. É um novo momento do varejo no agro”.

Simone Rodrigues,
Sócia do Clube Agro Brasil.

cação de um veículo Movida acumulou 8 pontos a cada R\$ 1 gasto. Também teve a oferta especial de mais um condutor sem pagar nada por isso, por meio do uso do promocode.

“O que estamos fazendo com o Clube é investir no nosso próprio negócio. Integrar um programa de pontos voltado ao Agronegócio. Nós, os distribuidores. E de maneira regional, dentro do

universo onde atuamos”, cravou Waldenir José Castellar Júnior, Gerente de Marketing e Sócio da Ponto Rural, distribuidora de insumos agrícolas com quinze pontos de venda na Região de Londrina (PR) e uma das primeiras a aderir ao Clube Agro Dealer. “O Clube é um casamento perfeito. União de Tecnologia com a roupa correta e comunicativa para o Agronegócio”, concluiu Eduardo Fernandes. 

“É importante trazermos isso para o nosso negócio. Faz todo sentido”.

Luciana Ribeiro Macedo - Agroline

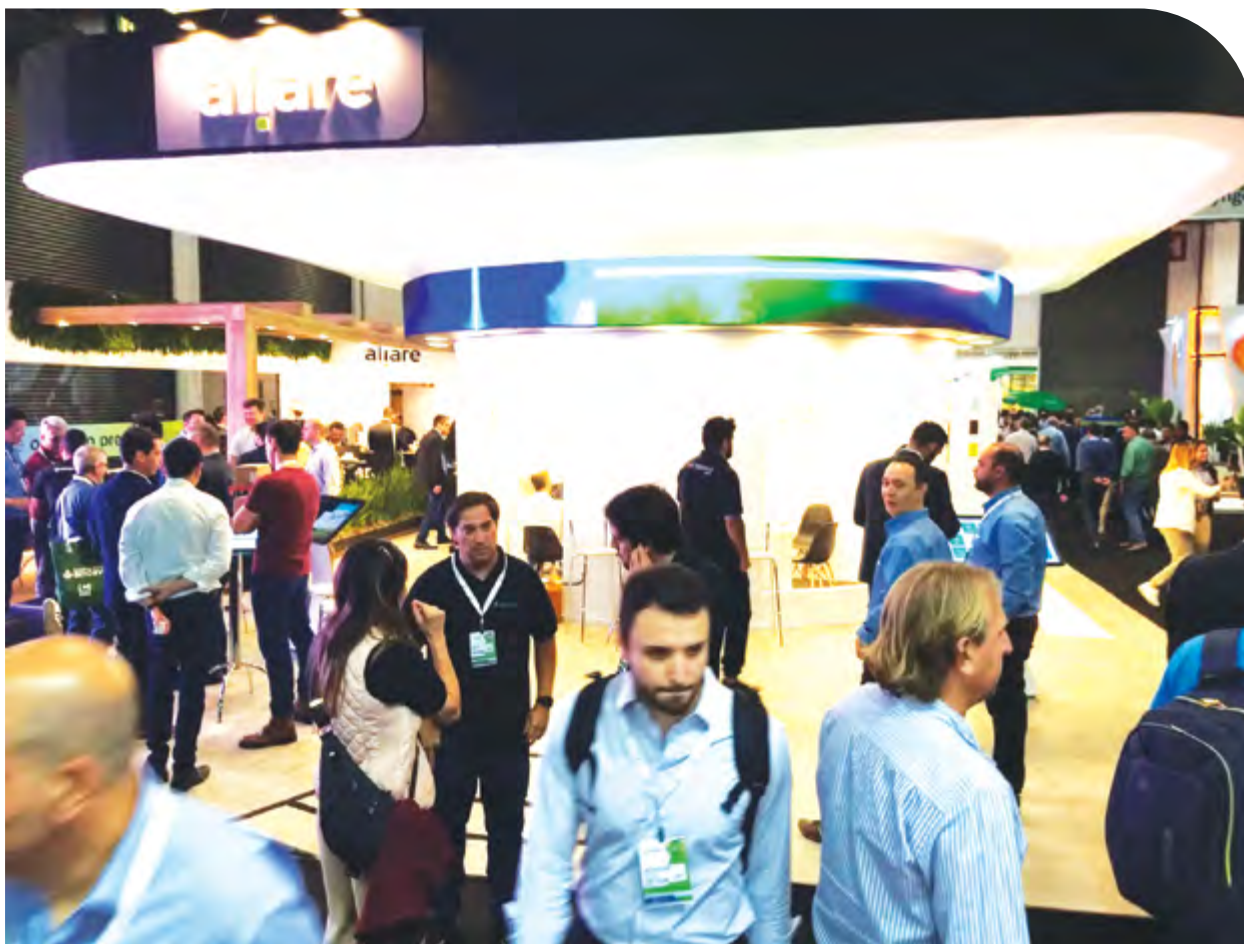
“O Clube Agro vem com um formato prático, para o produtor fazer as suas compras e ainda contemplar recompensas por meio dos bônus recebidos”.

Samuel Maia - Mercante, Distribuidor Elanco

“O Clube Agro tem nos ajudado bastante e queremos aumentar os negócios com ele”.

Petrônios Castilho - Distribuidor Elanco no RS

Aliare leva novas tecnologias e startups



Aliare: testes e observações sobre as necessidades do mercado agro.

A Aliare levou ao Congresso todo o portfólio de soluções tecnológicas, além do lançamento de novos produtos. O Siagri Simer, projetado para ser o ERP de médios e grandes negócios agrícolas, é uma das novidades lançadas recentemente pela Aliare. Totalmente web, o software automatiza processos financeiros, fiscais e obrigações acessórias para empresas de revenda de insumos agrícolas, armazenagem de grãos e beneficiamento de sementes. Os outros softwares que fazem parte do portfólio da empresa

também foram apresentados. “Montamos um espaço tecnológico e interativo, inserindo todos no universo Aliare, descobrindo as soluções que trazem praticidade e eficiência aos agentes do agronegócio”, disse o CEO da Aliare, Carlos Barbosa. A Aliare também destacou três novas startups do Conexa, o hub de inovação da empresa. A Intecred é uma plataforma totalmente digital para buscar para o cliente as melhores ofertas de crédito disponíveis para o agronegócio. A Assineir CPR é um sistema para criação e gestão das

Cédulas de Produto Rural (CPR), integrado a cartórios e certificadoras. A solução apoiará a Intecred, pois a agilidade na gestão dos documentos também simplifica a aprovação de crédito. Por fim, a Aliare Integra, que tem a função de configurar e gerenciar todas as integrações entre os sistemas utilizados em uma empresa. “Tudo que lançamos é baseado em testes e observações sobre as necessidades do mercado agro. Queremos contribuir para o crescimento sustentável e eficiente do setor”, afirmou Carlos Barbosa. **AR**

Agrivalle: Bioeconomia e Crédito Verde

Empresa e produtores rurais querem entender o solo e produzir bem

A Agrivalle, referência em agricultura regenerativa, participou do painel 'Bioeconomia e Crédito Verde', com Marcos Fava Neves, sócio sênior da Markestrat; Edsmar Carvalho, diretor da Agrivalle; Samanta Pineda, advogada especialista em direito ambiental, e Marcelo Morandi, chefe geral da Embrapa Meio Ambiente. O objetivo foi fortalecer o movimento da produção sustentável de alimentos, com práticas que não extinguem os recursos naturais e criam conexões entre diferentes ecossistemas para promover a transição agrícola. Everton Molina Campos, diretor de marketing da Agrivalle, comentou que o painel abordou um assunto essencial para ampliar a visão sobre a agroecologia brasileira. "Prendemos incentivar indústria, distribuidores, fornecedores e produtores a enxergarem

como os sistemas biológicos e a utilização de novas tecnologias são importantes para criar produtos e serviços mais sustentáveis". Há 19 anos no mercado, a Agrivalle está localizada em Indaiatuba (SP), tem 80 mil m² de área total e capacidade produtiva superior a 35 milhões de quilos/litros por mês. A empresa conta com um dos maiores bancos genéticos de microrganismos do país, com mais de 800 cepas próprias e potencial biotecnológico ilimitado, mantendo mais de 300 funcionários. Ao lado de marcas como Kepler Weber, Ideagri, dentre outras, está sobre o manto da Gestora 10b, um dos negócios do fundo de investimento SK Tarpon. "Nossa figura como investidor é diferente. Atuamos para gerar bons resultados ao investidor e à sociedade. Temos profundidade no negócio, é um elemento importante

do nosso DNA. E os bioinsumos fazem muito sentido para a gente. Queremos disseminar ao Agro que o produtor precisa entender o solo dele. A Agrivalle é uma empresa muito inovadora. O bio insumo sempre esteve no centro de nossas estratégias. E também investimos na Pecuária, laboratórios para leite, crédito ao produtor, inteligência artificial para trazer produtividade. São empresas que animam muito a gente. E vem mais por aí. Procuramos sócios e negócios que nos ajudem no propósito de alimentar dez bilhões de pessoas. Estes são muito bem-vindos. E quanto mais a Agrivalle crescer, mais vai ajudar na preservação do solo, contribuindo para os desafios do ESG. São tendências seculares. Está no cerne do nosso negócio", resumiu Marcelo Lima, sócio fundador do SK Tarpon. **AR**



Marcelo Lima, sócio fundador do SK Tarpon: "ESG está no cerne do nosso negócio".

Vinte anos do inpEV

Instituto registrou crescimento de 7% na quantidade de embalagens vazias de defensivos agrícolas corretamente destinadas em 2021 e consolida pioneirismo em economia circular

O Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV) realizou em agosto passado a 18ª Edição do Dia Nacional do Campo Limpo e apresentou os resultados de 20 anos de existência do Sistema Campo Limpo, programa de logística reversa de embalagens vazias e sobras pós-consumo de defensivos agrícolas. Recém-lançado pelo Instituto, o Relatório de Sustentabilidade 2021 detalha as principais iniciativas do inpEV na gestão do Sistema Campo Limpo para a preservação do meio ambiente e o desenvolvimento de uma agricultura mais sustentável, com destaque para os resultados do ano passado. O documento também

apresenta as iniciativas que tornaram o Sistema referência mundial em sustentabilidade, como as atividades do Dia Nacional do Campo Limpo, instituído no calendário brasileiro pela Lei Federal 11.657, em 2008. Segundo João Cesar Rando, diretor-presidente do inpEV, a trajetória bem-sucedida do Sistema é consequência da participação ativa de todos os elos da cadeia agrícola no processo de destinação de embalagens: fabricantes, distribuidores, agricultores e poder público. “Graças ao trabalho conjunto de todos, à alta capilaridade e à máxima eficiência do nosso programa de logística reversa, hoje são destinadas de forma ambientalmente correta 94%

Exemplo desta filosofia foi a adoção de um novo modelo de gestão, baseado na centralização da administração das centrais, para dar mais agilidade na tomada de decisões e na alocação de recursos. Em 2021, o inpEV encerrou o ano com 52 centrais próprias, o que gerou uma economia de R\$ 5 milhões e reduziu os custos de participação no Sistema para todos os integrantes da cadeia. A padronização de processos também aumentou em 27% a produtividade dessas 52 centrais, sendo que 36 já foram certificadas pela ISO 9001. Uma das prioridades da gestão do inpEV é a busca pela autossuficiência econômica do Sistema Campo Limpo, que hoje está em torno de 70%. “Ao desenvolver novas embalagens e sistemas de vedação com resinas plásticas recicladas e reinseri-los na indústria fabricante, estendemos o seu ciclo de vida. Como os resultados financeiros são reinvestidos no próprio Sistema, nossa autossuficiência segue trajetória ascendente”, afirmou Rando. Em inovação, o inpEV investiu no ano passado em uma nova prensa que pode aumentar a produtividade das centrais em cerca de 65% e no projeto de rastreabilidade, que agiliza a operação ao fazer o acompanhamento da trajetória das embalagens vazias até seu destino. Atualmente, 27 centrais já adotam o modelo.



Marca recorde de 650 mil embalagens destinadas desde o início do Sistema, há duas décadas

“ Estamos sempre em busca de soluções inovadoras para melhorar ainda mais os resultados do Sistema”.

João Cesar Rando,
Diretor-presidente
do inpEV



das embalagens de defensivos comercializadas no Brasil. Deste total, 93% vão para reciclagem e apenas 7% para incineração”, explicou.

O executivo destaca que em 2021 foram destinadas adequadamente 53,6 mil toneladas de embalagens vazias, superando a meta inicialmente projetada para o período e demonstrando alta de 7% em comparação a 2020. “Com este resultado, alcançamos a marca recorde de 650 mil embalagens

destinadas desde o início da operação do Sistema, há duas décadas”, ressaltou. Os números apresentados pelo inpEV nesses 20 anos, em especial em 2021, são fruto da gestão altamente profissional, com foco no desenvolvimento de processos eficientes e investimento em treinamento, tecnologia e sistemas de informação.

DIA NACIONAL DO CAMPO LIMPO

Realizado desde 2008, contou com a participação de mais de um

milhão de pessoas, de todo o país. A celebração da data, em 18 de agosto, é realizada pelas centrais de recebimento de embalagens vazias, em parceria com o inpEV e apoio de todos os outros elos da cadeia produtiva. Assim como em 2020, as celebrações de 2021 do Dia foram virtuais e incluíram uma mobilização solidária. Além de adquirir as cestas básicas de supermercados locais, fomentando a economia dos municípios, os gestores das centrais engajaram esses estabelecimentos a divulgar a ação para seus clientes, o que potencializou a arrecadação.

Participaram 96 centrais de recebimento, de 19 estados, que arrecadaram mais de 230 toneladas de alimentos, atendendo mais de 13 mil famílias em situação de vulnerabilidade. Em 2022, a comemoração voltou a ser presencial, em 93 centrais, com o tema ‘Comemorando juntos as conquistas de todos’. Nesta edição, além de atividades especiais nas unidades, uma campanha de sustentabilidade promoveu a arrecadação de mudas de árvores que serão plantadas



inpEV encerrou 2021 com 52 centrais próprias

em locais definidos por órgãos públicos e comunidade.

ECOEFICIÊNCIA DO SISTEMA CAMPO LIMPO

Ao prolongar o ciclo de vida de materiais, reduzir a extração de recursos naturais de forma inadequada, o Sistema Campo Limpo desempenha papel fundamental para a sustentabilidade do agronegócio brasileiro. O mais recente estudo de ecoeficiência conduzido pela Fundação Espaço Eco mostra que de 2002 a 2021 o Sistema Campo Limpo evitou:

A emissão de cerca de 900 mil toneladas de CO₂eq, equivalente a 16 mil viagens de caminhão ao redor da terra.

O consumo de 36 bilhões de megajoules de energia, que poderiam abastecer 5,2 milhões e casas durante um ano, e de 25 milhões de litros de água (desde 2019), volume suficiente para atender diariamente 1,1 milhão de pessoas.

Em 2021, foram 89,8 milhões de litros de água economizados.

Na hipótese de o Sistema não existir e essas emissões terem ocorrido, seria necessário plantar 6,5 milhões de árvores para compensá-las. Além dos benefícios ao meio ambiente, o inpEV monitora os impactos de suas unidades e busca evoluir continuamente a ecoeficiência das operações. Esse é o caso da central sustentável, que prevê a implementação de soluções como captação de água de chuva e autogeração de energia solar nas unidades de recebimento. As

novas centrais de Araçatuba (SP) e Guariba (SP), inauguradas em 2021, foram construídas seguindo esses preceitos. Guariba, por exemplo, abrigará uma usina fotovoltaica, cuja energia gerada poderá abastecer a própria unidade e as centrais paulistas de Araçatuba, Araraquara, Ituverava e São José do Rio Preto.

Levar educação e conscientização ambiental sempre foi um compromisso do inpEV. Aproveitando a alta capilaridade do Sistema, criou em 2009 o Programa de Educação Ambiental (PEA) Campo Limpo, com conteúdo sobre gestão de resíduos sólidos, economia circular e mudanças climáticas. Desde sua criação (2009), impactou 2,1 milhões de alunos da rede pública do país. Somente em 2021, foram cerca de 195 mil alunos, de 2105 escolas, de 244 municípios.

Ainda no eixo socioambiental, o inpEV se mobilizou para apoiar as famílias em situação de vulnerabilidade nas comunidades onde as unidades estão localizadas. Como parte das celebrações do

SISTEMA CAMPO LIMPO E INPEV

Conta com mais de 260 associações de revendas e cooperativas

Atende cerca de 2 milhões de propriedades rurais em todo o País

Fundado em 2002, o inpEV é a entidade gestora do Sistema Campo Limpo

Formada por 140 fabricantes e nove entidades representativas da indústria, distribuidores e agricultores.

Dia Nacional do Campo Limpo, em 2021, foram arrecadadas 230 toneladas de alimentos, doadas a mais de 13 mil famílias. Participaram da comemoração 96 centrais de recebimento, de 19 estados, impactando mais de 1,3 milhão de pessoas. Por fim, em dezembro de 2021, foi inaugurado o Museu do Sistema Campo Limpo, na cidade de Guariba (SP), que registra os aprendizados e conquistas de 20 anos de Sistema. **AR**



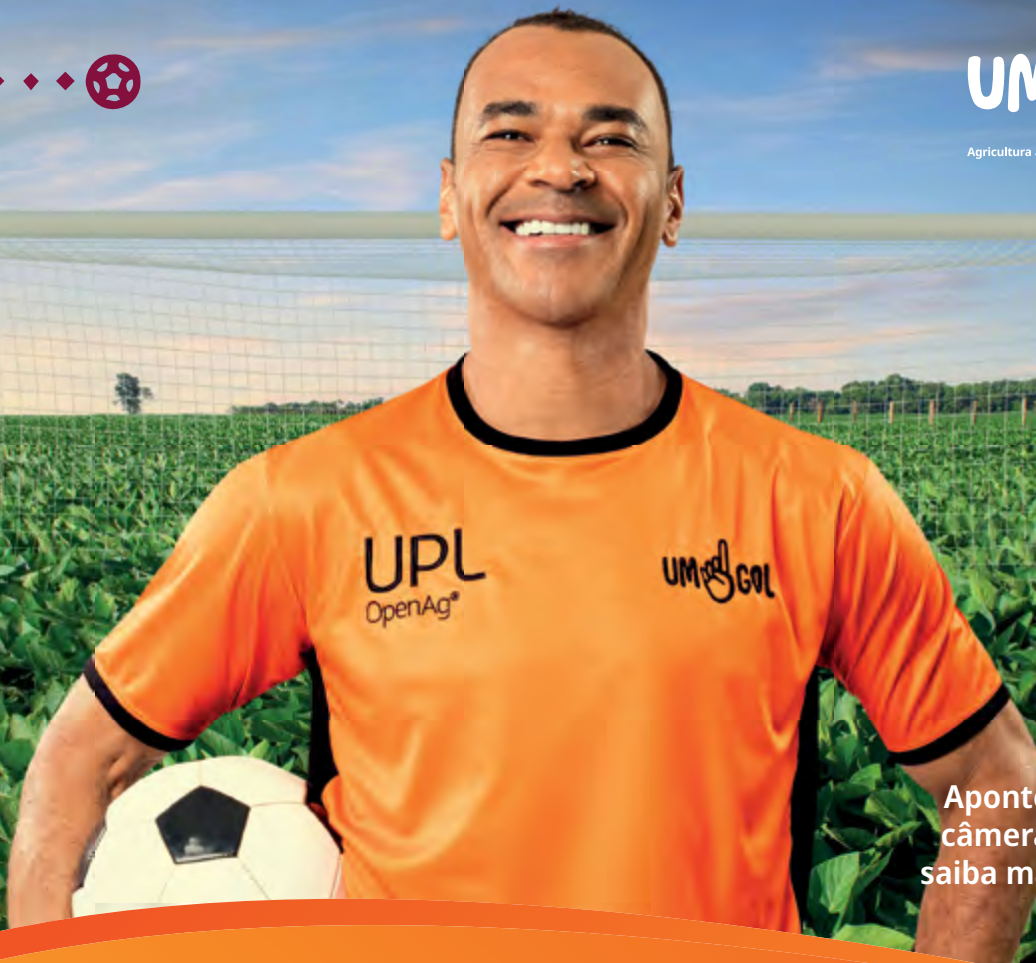
Nova prensa aumenta a produtividade das centrais em 65



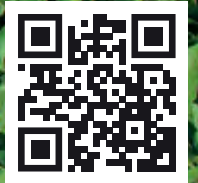
UM gol

Agricultura avançada por um mundo sustentável

DUAS



Aponte a
câmera e
saiba mais



“Voltei pro campo para jogar junto com a **UPL**, a **Fifa** e os **produtores** por uma **agricultura mais sustentável.**”



Estou voltando para o campo com a **UPL** para **mudar o jogo na agricultura**. Para ajudar os produtores a colher mais alimentos saudáveis, e ainda a resgatar carbono da atmosfera. Quero comemorar com você, produtor, a maior vitória de todas: **transformar a agricultura para alimentar muitas e muitas gerações.**



FIFA WORLD CUP
Qatar 2022

APOIADOR OFICIAL NA AMÉRICA DO SUL

Grupo Lavoro adquire Provecampo

Com a operação, a empresa amplia a presença na Colômbia

“ Estamos muito felizes com a chegada da empresa ao grupo e em poder contar com toda a sua equipe, que permanecerá na operação e reforçará ainda mais a relação de confiança da Lavoro com fornecedores e clientes colombianos”

Ruy Cunha,
CEO da Lavoro



Dando continuidade ao seu projeto de expansão na América Latina, a Lavoro, maior distribuidora de insumos agrícolas da América Latina, acaba de anunciar a aquisição da Provecampo. Sediada na Colômbia, a nova investida possui três Centros de Distribuição, localizados nas cidades de Montería, Belén de Bajira e Apartadó. Fundada em 2002, a empresa atua com a distribuição de produtos de alta qualidade para o setor agropecuário e suporte técnico ao produtor local, conta com cerca de 25 colaboradores e possui grande representatividade no norte da Colômbia, região onde a Lavoro pretende alavancar seu market share.

A aquisição da Provecampo está alinhada à estratégia de negócios

do grupo Lavoro, que contempla o crescimento orgânico, por meio da abertura de novas lojas, além da incorporação de empresas que tenham sinergia com a companhia. “Com a aquisição, nossa expectativa é avançar em 3 p.p na região de atuação da Provecampo e 0,5 p.p no país”, explica o executivo. Entre as aquisições e fusões realizadas desde 2017 para a formação da Lavoro estão as seguintes redes: Lavoro Agrocomercial, Impacto Insumos Agrícolas, Agroveni, Central Agrícola, América Insumos, AGSE (Colômbia), Grupo Cultivar, Denorpi, Deragro, Futuragro, Gral (Colômbia), Integra Insumos, Grupo Pitangueiras, Plenafertil, Produtec, Qualicitrus, Realce, Produttiva, Cenagro (Colômbia), AgroZap, Nova Geração, Floema*, Casa Trevo* e CATR* (* As operações ainda estão sujeitas à finalização de

condições precedentes e aprovação do órgão regulador local). Na América Latina, mais de 3 mil colaboradores são empregados por empresas que fazem parte da Lavoro. **AR**

LAVORO

- # Surgiu em 2017, pelas mãos do Pátria Investimentos, um dos maiores gestores de investimentos alternativos focado na América Latina
- # Mais de 3 mil colaboradores
- # Palavras chave: Solidez, Presença, Atualidade e Confiança

PROVECAMPO

- # Fundada em 2002
- # Sede na Colômbia
- # Unidades nas cidades de Montería, Belén de Bajira e Apartadó
- # Possui 25 funcionários

Grupo Sinagro abre 5 novas lojas em MT

Projeto de expansão prevê 33 inaugurações em 2022, totalizando 62 lojas em 10 estados



Revenda em Paranatinga

O Grupo Sinagro, uma das maiores plataformas de distribuição de insumos agrícolas e pecuários do cerrado brasileiro, dá sequência a seu projeto de expansão com a inauguração de cinco novas lojas em Mato Grosso, nas cidades de Alta Floresta, Feliz Natal, Ipiranga do Norte, Paranatinga e Tapurah. “O Grupo já está nos grandes polos do agronegócio e avança cada vez mais na distribuição de insumos. A inauguração está dentro da nossa estratégia de atender as necessidades dos clientes de perto, utilizando as melhores

tecnologias e práticas do segmento”, afirma Renato Guimarães, CEO do Grupo Sinagro. Referência no agronegócio do país, o Grupo Sinagro está presente em sete estados: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Bahia, Tocantins, Pará e Minas Gerais, com 30 unidades, entre lojas e armazéns, com previsão de abertura de outras em mais três estados: Maranhão, Piauí e Rondônia. A empresa tem uma área agrícola de 23 mil hectares, destinados à produção de grãos, difusão de tecnologia e capacitação de profissionais do setor. **AR**

Coopercitrus assume Tamburí Agronegócios

Com sede em Nova Crixás (GO), atuação da empresa na agropecuária espalha-se por 140 mil hectares, em 37 cidades

Dando sequência ao seu plano de expansão, a Coopercitrus Cooperativa de Produtores Rurais avança em direção ao Vale do Araguaia, região norte de Goiás. Com um modelo inovador, adquiriu as operações comerciais de insumos agrícolas da Tamburí Agronegócios, de Nova Crixás, empresa fundada em 2013, pioneira na implantação e desenvolvimento de áreas de soja e do sistema lavoura-pecuária na região. O segmento de insumos da empresa atua em 140 mil hectares que se espalham em 37 municípios. Em 2021, o faturamento com a venda de defensivos, sementes e fertilizantes foi de R\$ 62,5 milhões.

A Coopercitrus possui quatro unidades em diferentes regiões de Goiás. A região do Vale do Araguaia entrou no radar da cooperativa, que identificou grande sinergia junto às operações da Tamburí Agronegócios. “Enxergamos que, para um próximo estágio de desenvolvimento da nossa região, precisaríamos do auxílio de uma cooperativa do porte da Coopercitrus, que conta com portfólio robusto de tecnologias e assistência técnica qualificada, junto da vontade de ajudar o produtor rural”, conta Marcelo Ribeiro, proprietário da empresa goiana.

Goiás é estratégico para a cooperativa, quinta unidade no estado, com modelo

de negócios diferente e inovador no setor. Agora, a Coopercitrus leva para a região sua plataforma Campo Digital e conta com toda expertise da Tamburí Agronegócios para oferecer soluções integradas com tecnologia de ponta e inovação para os produtores. Com faturamento de R\$ 8 bilhões em 2021 (+35%), a Coopercitrus projeta R\$ 10 bilhões para 2022, com inaugurações das unidades de negócios em São Gotardo, Lavras, Varginha, Araxá, Oliveira e Boa Esperança (MG), Quirinópolis e Catalão (GO), além de uma nova fábrica de rações em Colina (SP), são mais de 200 novos postos de trabalho e investimentos em torno de R\$ 70 milhões. **AR**

Aliare adquire a Solution Sistemas e Gestão

A Aliare, empresa especialista em softwares para o agronegócio, anunciou a compra da Solution Sistemas e Gestão, principal empresa de ERP para concessionárias agrícolas do Brasil. A movimentação é parte da estratégia de fusões e aquisições da Aliare, que visa se consolidar como a maior plataforma de tecnologia para o agro no país. Fundada em 1990, a Solution atende mais de mil concessionárias agrícolas com seu sistema de gestão, composto por mais de 50 módulos. “O ERP Solution chega para tornar o port-

fólio Aliare ainda mais completo para o agronegócio”, afirmou Carlos Barbosa, CEO da Aliare. Essa é a primeira aquisição anunciada pela Aliare. O CEO Carlos Barbosa reforça que a transação se deu pela sinergia não apenas entre os serviços das duas empresas, mas também pela semelhança de valores. A diretoria executiva da Solution continua à frente da empresa, que é sediada em Santo Ângelo (RS). “Essa parceria veio para acrescentar investimentos em nossos produtos e serviços. Temos planos de crescer 27% neste ano e expandir

nossa atuação na América do Sul”, explicou o CEO Anderson Romero. O Sul do Brasil é a região em que a Aliare apresentou o maior crescimento no último ano (26%). **AR**



Equipes Aliare e Solution Sistemas e Gestão.

Boa Safra abre novo CD em Sorriso, MT



Marino Colpo, CEO da Boa Safra.

A Boa Safra Sementes, empresa produtora de sementes de soja, iniciou a operação do novo

Centro de Distribuição em Sorriso (MT), município com o maior valor de produção agrícola no Brasil (IBGE). O terreno tem 90 mil m² e o CD opera com capacidade total de estocar 20 mil bags em posições refrigeradas (aproximadamente 1.000 kg cada). “O CD de Sorriso vai nos deixar ainda mais próximos dos produtores do Estado, garantindo agilidade no embarque, na manutenção da qualidade e mais comodidade para o cliente, que receberá as nossas

sementes tratadas e beneficiadas com os mais altos níveis de vigor e germinação”, explica Glaube Caldas, COO da Boa Safra. A iniciativa faz parte do plano de expansão da empresa, anunciado durante o processo de IPO em abril de 2021. Em breve, serão inauguradas obras de Balsas, no Maranhão, e Primavera do Leste, também em Mato Grosso. “Pretendemos operar nas principais regiões do Brasil”, explica Marino Colpo, CEO da Boa Safra. **AR**

Boehringer Ingelheim anuncia Xavier Andivia

A Boehringer Ingelheim informou que o espanhol Xavier Andivia é o novo Head de divisão de Saúde Animal da empresa no Brasil. Ele chega para dar continuidade ao trabalho de Fábio Barone, que deixou o cargo no ano passado para se tornar Head de Estratégia Global de Saúde Animal da companhia em Ingelheim, na Alemanha. O executivo chega com a missão de expandir significativamente os negócios das áreas de Pets e Suínos, e continuar com a evolução saudável de rentabilidade

em Aves e Ruminantes, seguindo o processo de transformação cultural da empresa, com foco no cliente e digital. “É um enorme desafio liderar a divisão no Brasil, pois o país tem uma enorme vocação para o agronegócio e a segunda maior população pet do mundo”, afirma o executivo. “O Fábio Barone deixou um ótimo legado, colocando o país entre os principais mercados da companhia no mundo. Não por acaso, o crescimento local da divisão em 2021 foi superior ao global, chegando a 12,3%”, completa. **AR**



Xavier Andivia, Head de divisão de Saúde Animal da BI no Brasil.

BRANDT do Brasil inaugura nova fábrica no PR

A BRANDT do Brasil inaugurou em julho passado o Complexo Industrial Glen Brandt, em Cambé, no interior do Paraná. A companhia é focada em nutrição vegetal e tecnologia da aplicação, está presente em mais de 65 países e investiu mais de R\$ 70 milhões no novo espaço. É a segunda fábrica do Brasil (a outra é em Olímpia – SP) e o maior complexo industrial global da companhia, com 70 mil m² de área total. A unidade homenageia o fundador, Glen Brandt, e reforça o compromisso da empresa em desenvolver pesquisas e proporcionar

soluções tecnológicas para melhorar o manejo realizado nas mais diversas culturas, respeitando o investimento de produtores e agricultores em todo o mundo com a mesma qualidade e excelência presentes nas operações globais. A cerimônia de inauguração contou com a participação do CEO Global da empresa, Rick Brandt, diretoria da BRANDT do Brasil e convidados. “Ter mais uma nova fábrica no Brasil com certeza será ótimo para todos nós e, o mais importante, continuaremos a ter segurança na capacidade de nossas



Wladimir Chaga, Presidente da BRANDT do Brasil.

produções”, destacou Rick Brandt. “Vamos fortalecer a atuação da companhia no país e continuar contribuindo fortemente para o desenvolvimento do agronegócio no Brasil”, festejou Wladimir Chaga, Presidente da BRANDT do Brasil. **AR**

Cibra Fertilizantes com mudanças executivas



Kelly Nakaura, Diretora de Marketing e Comunicação.

A Cibra, empresa de fertilizantes do Brasil, anuncia mudanças em seu quadro executivo. As movimentações, focadas nas diretorias da companhia, ocorreram nas áreas de Marketing e Comunicação e Inovação. Kelly Nakaura,

que era Head de Marketing e Comunicação, assume o cargo de Diretora da área. Já Rafael França, que liderava a área de Inovação, foi promovido a Diretor de Planejamento Estratégico e Inovação. Eleita “Great Place to Work” pelo quarto ano consecutivo, em 2022, a Cibra vem crescendo ao longo dos últimos anos. Sediada em Camaçari (BA), a Cibra tem hoje 11 plantas no Brasil. O faturamento chegou a R\$ 5 bilhões em 2021, com entrega de 2 milhões de toneladas de fertilizantes, alta de 20% em relação a 2020. Só no ano passado, a empresa fez dois anúncios importantes: a

aquisição de uma fábrica de fertilizantes da Heringer, em Uberaba (MG), inaugurada em setembro, e o início da construção de uma nova fábrica (“greenfield”) em Sinop (MT), com perspectiva de inauguração no primeiro semestre de 2023. **AR**



Rafael França, Diretor de Planejamento Estratégico e Inovação.

Corteva Agriscience tem novas lideranças



Guilherme Caldeira, Líder de Marketing em Pastagem.

A Corteva Agriscience promoveu mudanças na liderança de suas áreas de negócios. Paulo Pimentel, após mais de 5 anos como gerente de Marketing da Linha

Pastagem, assumiu a liderança da Brevant® Sementes para Brasil e Paraguai. O executivo começou na companhia como técnico de campo para o mercado de cana-de-açúcar. Passou a atuar no desenvolvimento dos programas de marketing de pastagens para o Brasil e na gerência regional de vendas para proteção de cultivos da região Nordeste. Guilherme Caldeira era líder de Marketing da Plataforma Digital da Corteva e assume a posição em pastagem. Caldeira entrou na

empresa em 2005 como representante de vendas para pastagem e cana-de-açúcar. Passou por diversos cargos na Linha Pastagem, entre eles, líder de Desenvolvimento Técnico, gerente Comercial e de Marketing de Campo. **AR**



Paulo Pimentel, Líder Brevant® Sementes para Brasil e Paraguai.

Grazielle Parenti assume Business Sustainability Latam da Syngenta

A Syngenta acaba de anunciar a chegada de Grazielle Parenti como Head de Business Sustainability para Brasil e América Latina, em um movimento de sucessão a Valter Brunner, que vai aposentar-se após 14 anos de dedicação à companhia. A executiva será responsável pela agenda que envolve frentes como Sustentabilidade, Regulatório e Relações Institucionais. Grazielle se junta à Syngenta como continuidade de uma sólida carreira, construída em grandes empresas como BRF, Diageo e Mondelez.

A executiva seguirá atuando como Presidente do capítulo brasileiro do BRICS Woman Business Alliance, Conselheira Fiscal do Grupo Mulheres do Brasil, e Conselheira do Fórum Nacional da Mulher Empresária (FNME) da CNI. Formada em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Grazielle possui MBA em Marketing pela FIA/USP e pós-graduação em Políticas Públicas também pela FGV. Ainda no lado acadêmico, a profissional leciona no Instituto Brasileiro de Governança Corporativa e na ESPM. **AR**



Eduardo Wollmann é Contas Chaves LATAM na TrouwNutrition

A TrouwNutrition anuncia a chegada do novo gerente de contas chaves LATAM, Eduardo Wollmann, que vai fortalecer e estreitar as relações com as



Eduardo Wollmann, 25 anos na agroindústria e empresas multinacionais de saúde e nutrição animal; Geral Latam Trouw Nutrition

principais organizações da América Latina. Eduardo tem sólida carreira de 25 anos de experiência profissional na agroindústria e em empresas multinacionais de saúde e nutrição animal. Ele será responsável pela gestão estratégica e interface entre o time global e os times locais da América Latina em atendimento às contas chaves da TrouwNutrition. Ele é formado em medicina veterinária pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, com mestrado em Ciências Veterinárias pela mesma instituição. Também possui pós-

graduação de Gestão em Agronegócios pela Universidade do Oeste de Santa Catarina e MBA em Gestão de Negócios pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). "Esse é um momento importante para o setor produtivo. O Brasil e os demais países da América Latina têm um grande potencial em termos de produção de proteína animal. Meu papel é estratégico no entendimento de como vamos seguir nos relacionando e gerando valor para os nossos clientes, promovendo ganhos reais em seus negócios", afirma. **AR**

Yara Brasil anuncia Marcelo Altieri como presidente

A Yara, líder mundial em nutrição de plantas, anunciou que Marcelo Altieri é o novo presidente da empresa no Brasil. O executivo está na Yara desde 2014 e atuava como vice-presidente das operações na América Latina. Altieri assumiu, em 1º de agosto, a missão de conduzir a operação brasileira da Yara na construção de um futuro alimentar positivo para a natureza,

colaborando para a descarbonização da cadeia global de alimentos e da indústria. Marcelo é uruguaio, engenheiro agrônomo e liderou a operação da empresa na Colômbia. "O Brasil é uma das principais operações da empresa no mundo e protagoniza grande parte da construção deste compromisso que assumimos com a neutralidade climática até 2050", declarou. **AR**



Aline Pezente retorna à Traive



Aline Oliveira Pezente, fundadora da Traive em 2018, está retornando para a empresa como Chief of AI & Product Strategy. Ela vai liderar as áreas de desenvolvimento de novas tecnologias e soluções que beneficiem a indústria agrícola e financeira. A Traive é uma fintech especializada em desenvolver

infraestrutura tecnológica para serviços financeiros e plataforma de Inteligência Artificial para análise de risco de crédito e gestão de portfólio.

A executiva vai unir os times de Tecnologia, Produtos e Vendas da empresa na busca de uma melhor infraestrutura, escalando o acesso das APIs Traive e dados para que todos se beneficiem desta adoção que visa melhorar e amplificar a compreensão sobre os dados. “Retorno em um momento extremamente estratégico e positivo para os nossos negócios. As nossas ofertas têm ajudado os clientes a obterem um diferencial competitivo frente ao cresci-

mento dos desafios e riscos dos seus negócios, levando a empresa a um forte crescimento. Os sistemas e APIs de IA da Traive ajudam os nossos clientes a escalarem os seus negócios de maneira significativa, sem aumentar o risco e custos”, explica Pezente. Aline é mestre em tecnologia pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT) e passou por grandes empresas liderando áreas de inovação tecnológica, como Índigo e Cargill. O desempenho profissional a levou à lista anual do MIT Tech Review de inovadores “35 Under 35”. Além disso, foi considerada pela Forbes uma das mulheres mais influentes do agronegócio brasileiro. **AR**

Renato Seraphim no Marketing da UPL Brasil

A UPL Brasil anuncia Renato Seraphim como Chief Marketing Officer (CMO). Engenheiro agrônomo de formação, Seraphim tem 25 anos de experiência no agro, com trajetória marcante em empresas globais e nacionais de insumos e contribuição em iniciativas importantes, como o Conselho Estratégico Soja Brasil, sendo reconhecido pelo mercado como um profundo conhecedor da agricultura e, especialmente, do negócio de defensivos agrícolas. “Chego com muita satisfação e motivação à UPL, uma empresa que admiro e que está num momento incrível, contribuindo para o sucesso dos agricultores com novas e sustentáveis tecnologias, que projetam o aumento de produtividade e de eficiência, com respeito às pessoas e ao meio ambiente”, ressalta Renato Seraphim.

O novo CMO da UPL destaca, em particular, o foco da empresa no sucesso dos agricultores. “Temos outros importantes pilares, mas essa é nossa

mais importante razão de ser. Nossa energia está voltada a criar condições para o melhor resultado dos nossos parceiros”. Renato Seraphim destaca o foco da UPL em sustentabilidade, com o investimento em uma série de frentes, “a começar pela plataforma Open Ag, de inovação aberta e colaborativa, passando pela criação da NPP (Natural Plant Protection) – marca que consolida mundialmente a linha de biosoluções da UPL, a assinatura do Global Pledge – compromisso para zerar as emissões de carbono líquido até 2040, e o Gigaton Carbon Goal, que objetiva retirar 1 gigatonelada de CO2 da atmosfera até 2030. São iniciativas fantásticas, que mostram o posicionamento claro da empresa com os olhos voltados para o futuro do planeta”.

Seraphim também contribuirá com a UPL para valorizar, ainda mais, o trabalho do produtor rural – dos pequenos aos grandes. “Os agricultores são heróis da minha história. Já fizeram muito pela produção de alimentos e, à medi-

da que incorporam novas tecnologias e inovação, contribuem ainda mais para fortalecer o Brasil como um provedor de comida para o mundo. A UPL quer estar cada vez mais próxima, apoiando esse trabalho fantástico no campo. E esse é um compromisso que me motiva ainda mais a estar junto com essa organização”.

Renato Seraphim vem escrevendo artigos exclusivos para a Revista AgroRevenda há dois anos, abordando todos os desafios e a evolução da distribuição dos insumos agropecuários: automação, sustentabilidade, logística, gestão, mercado, consolidação e competitividade. **AR**



TECNOLOGIA MATSUDA[®]

A NOVA TECNOLOGIA EM INCRUSTAÇÃO DE SEMENTES



SEMENTES DE ALTA PUREZA



MAIOR UNIFORMIDADE NA GERMINAÇÃO



SEMENTES LIVRES DE NEMATÓIDES

(Heterodera, Meloidogyne sp., Pratylenchus sp.)



TRATADAS COM FUNGICIDA



MELHOR FLUIDEZ NO PLANTIO



SEMENTES REVESTIDAS COM ORGANOMINERAIS



TRATADAS COM POLIMERO



TRATADAS COM INSETICIDA
(Opcional)



   /grupomatsuda

(18) 3226 2000 - SP

(35) 3539 1800 - MG

www.matsuda.com.br

SEMENTES



**SÉRIE GOLD +
MATSUDA**

Nº 13
AR96

FALANDO de Bichos

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



O coração DO SEU CÃO

**Deteção e tratamento precoces são fundamentais
para saúde cardíaca do animal**



O cuidado com a saúde cardíaca dos cães deve ser constante, já que as principais doenças do coração não têm cura. A prevenção é, portanto, o melhor caminho, porque a deteção precoce e o tratamento adequado fazem toda a diferença. O alerta foi reforçado ao longo do mês de setembro, batizado como “Setembro Vermelho” como forma de conscientizar sobre a importância de detectar e prevenir as doenças cardíacas nos humanos e mais recentemente também nos animais de companhia.

As doenças do coração nos cães são um tema muito relevante quando se observa que elas atingem, em média, um em cada dez animais. E esse número

pode chegar a 35% quando se considera os cachorros com idades acima de 13 anos. Apesar de algumas raças específicas terem mais predisposição genética para o surgimento de doenças cardíacas, a prevenção é sempre importante em todos os cães.

A Boehringer Ingelheim tem como pilar de atuação a inovação, e investiu no ano passado 416 milhões de euros em Pesquisa e Desenvolvimento somente na divisão de Saúde Animal. Uma das principais inovações tecnológicas da empresa é o aplicativo para smartphone My Pet's Heart2Heart, que mede a Frequência Respiratória em Repouso (RRR) de um cão, ou seja, o número de respirações dele durante o sono ou

em período de relaxamento deitado. Ao identificar alguma alteração, o aplicativo alerta para uma possível insuficiência cardíaca, que deve ser analisada por um médico-veterinário.

De acordo com Juliana Goldschmidt, gerente da área de Pets da Boehringer Ingelheim, o monitoramento é fundamental para identificar um problema de maneira precoce, já que o primeiro sinal de insuficiência cardíaca aparece pela RRR irregular, antes de tosse ou dispnéia. “Detectar insuficiência cardíaca em estágio inicial permite uma intervenção adequada, com possibilidade de tratamento e garantindo o bem-estar do pet por período prolongado”, reforça Juliana.

O mau funcionamento do coração dos cães pode ter diferentes causas. As duas doenças mais frequentes são a Doença Valvar Crônica (DVC) e a Cardiomiopatia Dilatada (CMD). Ambas não têm cura, mas existem tratamentos clínicos que aliviam os sintomas e geram qualidade de vida, especialmente se a doença for identificada no início.

A cardiopatia mais comum em cães é a DVC, que acomete justamente as válvulas do coração e as estruturas que as sustentam. Embora seja mais comum em cachorros idosos e de raças

pequenas aqueles com predisposição genética para a doença podem desenvolver sinais ainda jovens.

Já a CMD é caracterizada pela perda da função do músculo cardíaco, prejudicando a capacidade de contração do coração. A doença é mais comum em cães de grande porte, como boxer, dogue-alemão, labrador e, especialmente, o doberman, que tem predisposição genética para o desenvolvimento da enfermidade.

O gerente técnico e de marketing em animais da companhia da Vetoquinol Saúde Animal, o médico-veterinário Jaime Dias, acrescenta que a insuficiência cardíaca congestiva (ICC) pode provocar danos irreversíveis à saúde do animal, prejudicando também o seu bem-estar e reduzindo seu tempo de vida. “Casos mais graves, inclusive, podem causar morte se não bem acompanhado pelos tutores”.

Cansaço, fraqueza, tosse frequente, dificuldade em respirar, diminuição de apetite, intolerância a exercícios, emagrecimento e desmaios estão entre os indicativos mais frequentes da insuficiência cardíaca congestiva. “Quadros mais avançados da doença podem gerar o acúmulo de líquidos nos pulmões e nos membros do cão, além de lesões importantes em outros órgãos, em especial os rins”, alerta Jaime Dias.

Ao identificar um desses sintomas, o tutor deve procurar imediatamente uma clínica ou um hospital veterinário, para que o animal seja examinado e avaliado por um médico-veterinário. “Quanto mais precoce for o diagnóstico mais rápida será a indicação do tratamento adequado, considerando o estágio da doença e as condições de saúde do cão, evitando o sofrimento e o impacto da enfermidade em suas atividades rotineiras”, recomenda o gerente. 🐾



FIQUE ATENTO AOS SINTOMAS!

As cardiopatias costumam apresentar sintomas silenciosos e, muitas vezes, o animal só é diagnosticado quando está em um estágio avançado da doença. Embora cada uma dessas enfermidades tenha particularidades, em relação aos sintomas e tratamentos, o diagnóstico precoce permite garantir mais qualidade de vida aos cães.

Por isso, é imprescindível que o tutor consiga identificar alguns sinais de alerta para buscar ajuda do médico-veterinário. A médica-veterinária e gerente de produtos da Unidade de Pets da Ceva, Nathalia Fleming, lista os seis sinais de alerta para cardiopatias. Confira:

Cansaço: O animal apresenta sinais de cansaço em atividades rotineiras, nos passeios, por exemplo, ele para várias vezes para descansar e fica ofegante com facilidade.

Mucosas e língua azuladas: Esse sintoma chama-se cianose e é caracterizado pela alteração na mucosa e/ou língua do cão que apresenta tom azulado. Esse é um indicativo que o pet pode estar sofrendo com alguma alteração cardíaca ou de circulação.

Tosse: Esse sintoma pode estar presente e associado a diversas doenças, mas é importante que o tutor se atente à frequência. Se o animal apresentar tosse seca e crônica é importante acender um alerta.

Inchaço: O animal pode apresentar acúmulo de líquidos no abdômen. O tutor poderá notar que a região fica mais inchada. Além disso, é importante se atentar ao surgimento de edema nas patas.

Alterações comportamentais: O animal reluta em realizar atividades que antes eram prazerosas, como passear, brincar ou correr. Alguns podem ficar mais reclusos, evitando sair da cama, ou até mesmo se esconder em algum cômodo da casa.

Dificuldade respiratória: As cardiopatias dificultam o bombeamento sanguíneo, o transporte de oxigênio e a respiração. Além disso, fluidos podem acumular-se nos pulmões, provocando uma súbita e grave dificuldade respiratória. Dessa forma, o animal pode apresentar dificuldade para respirar ficando ofegante mesmo em momentos de repouso.

Vermes podem ser fatais

PARA SEUS PETS. É PRECISO FICAR ATENTO.



Por Jaime Dias *

Os cães e gatos estão sempre em contato com o chão, a terra e a natureza de forma geral, e seus hábitos fazem com que eles sejam bastante suscetíveis aos vermes – a transmissão pode ocorrer em simples passeios, viagens, no contato com outros animais ou até mesmo no quintal de casa. Por isso, mesmo em ambientes corretamente higienizados, nem sempre é possível impedir que os pets tenham contato direto com esses parasitas.

Alguns sinais são motivo de alerta para os tutores: mudança de comportamento sem motivo aparente, cansaço excessivo, perda de peso (mesmo com ingestão normal ou maior de alimentos), fraqueza, pelos arrepiados e sem brilho, aumento de volume na região do abdômen e excesso de secreção nos olhos, além de vômitos e diarreia, que podem ser acompanhados de sangue. O cão pode, ainda, esfregar a parte posterior do corpo no chão, para tentar coçá-la.

Em caso de suspeita, o tutor deve levar o pet ao médico-veterinário imediatamente. Somente esse profissional é capaz de examinar, diagnosticar corretamente o problema e indicar o melhor tratamento para os animais. Algumas das verminoses mais identificadas

nos consultórios são a ancilostomíase provocada pelo “verme do chicote”, causador do “bicho geográfico” nos seres humanos, a toxocaríase – que quando acomete crianças pode causar cegueira – e a tênia, popularmente conhecida como “solitária”, além da dipilidiose, que é transmitida aos pets através das pulgas.

Vermífugos, como Ciurex Fagra, da Vetoquinol Saúde Animal, tem demonstrado eficácia no combate a esses parasitas intestinais. O vermífugo pode ser oferecido ao animal diretamente na boca ou misturado à ração ou a pedaços de carne. Altamente seguro, não requer jejum prévio ou dieta especial, sendo um método de tratamento e prevenção recomendado a adultos e filhotes, podendo já ser oferecido na quarta semana de vida para os cães e na sexta para os gatos.

Para evitar que o animal sofra, a vermifugação é o caminho certo. Afinal, queremos o melhor para todos os membros da família, certo?

As verminoses não representam somente problema para a saúde das pessoas. Nossos cães e gatos também são acometidos por esse problema, cujos sintomas afetam sensivelmente o bem-estar e a qualidade de vida, podendo em alguns casos, até ser fatal. O tratamento e a prevenção – ações simples –, ainda são consideradas o melhor remédio para evitar que os parasitas e os problemas casados por eles prejudiquem os animais que tanto amamos. Importante destacarmos que estes parasitas também são responsáveis por zoonoses, o que ocorre quando eles acometem os seres humanos causando lesões importantes.

.....
* **Jaime Dias** é médico-veterinário com residência em doenças infecciosas pela Unesp-Botucatu e gerente técnico de animais de companhia da Vetoquinol Saúde Animal.

Sindirações anuncia Diretoria 2022/2025

Ricardo Araujo e Ariovaldo Zani seguem comandando a entidade maior da alimentação animal brasileira

O Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações) empossou em setembro passado a nova diretoria executiva e dos conselhos administrativo e fiscal para o período de 2022 a agosto de 2025. Ricardo Araújo Ribeiral foi mantido como presidente da entidade, dando continuidade ao mandato iniciado em 2019. Ribeiral vai contar com o apoio de Ariovaldo Zani, que mantém o cargo de CEO da entidade. Ricardo Ribeiral renova o compromisso de continuar atuando junto aos associados com relação às suas necessidades e junto ao governo na simplificação de procedimentos e burocracias, visando leis modernas capazes de destravar e acelerar o aumento da produção no

país. “Vamos manter a atuação com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, por exemplo, no projeto de lei do autocontrole, que é extremamente importante para minimizar a burocracia, otimizar a mão de obra dos fiscais e manter a produtividade do Brasil em alta”, afirmou.

A nova gestão vai manter os cursos e treinamentos para dar suporte aos associados nas certificações e demais demandas técnicas existentes. Outro objetivo será manter o trabalho em conjunto com outras entidades na busca do melhor entendimento e dos parâmetros corretos para a análise tão importante da equivalência de carbono, ajudando na construção das métricas

que darão o direcionamento de como esses mercados vão acontecer no futuro. “Outro objetivo muito importante é buscar que os associados enxerguem a entidade como o centro da busca das informações mais fidedignas com relação à alimentação animal no mercado nacional”, pregou Ricardo Ribeiral. “Seguiremos atuando pelos nossos parceiros agropecuaristas, enfrentando os desafios, defendendo relações comerciais baseadas em competitividade nacional e aplicando tecnologia capaz de assegurar índices zootécnicos e diminuir as emissões dos gases do efeito estufa, contribuindo com a segurança alimentar e o controle do aquecimento global”, assegurou o CEO do Sindirações. **AR**



Ariovaldo Zani.

DIRETORIA EXECUTIVA

- # Presidente: Ricardo Araújo Ribeiral - AGROCERES MULTIMIX
- # Vice-presidente: Celso do Amaral Mello Junior - CARGILL
- # Tesoureiro: Maurício Beck Graziani - PHIBRO
- # Secretário: Sergio Carlo Franco Morgulis - MINERTHAL
- # Diretor: Gustavo Luz Penz - CHR OLESEN
- # Diretor: André Luiz Litmanowicz - GUABI
- # Diretor: Nelson de Souza Lopes - VACCINAR



Ricardo Ribeiral.

Distribuição 2023

Como o distribuidor deve planejar suas metas para o ano que vem?

Todos os anos, o distribuidor de insumos agropecuários passa por um momento que, apesar de fundamental para a estratégica, tem sua importância negligenciada por muitos gestores: o planejamento e a construção das metas para o ano ou a safra seguinte. Nesse artigo, abordaremos alguns dos caminhos e pontos chave/boas práticas para garantir que essa etapa do planejamento seja conduzida com a devida importância, assertividade, e estabilidade diretrizes claras para as principais

áreas do distribuidor (sejam revendas ou cooperativas).

Antes de mergulharmos nessas práticas, é importante entender que, ao contrário do que muitos imaginam, a elaboração de metas não é estratégica apenas para a área comercial, mas também para todas as áreas dos distribuidores, uma vez que o planejamento das metas irá direcionar também o planejamento de compras, crédito, logística, além de investimentos em estrutura e ações

comerciais e de marketing. Para exemplificar, basta termos em mente que uma meta de vendas pouco assertiva provavelmente resultará em uma previsão de compras também pouco assertiva, podendo gerar tanto estoques excessivos como falta de produtos. Pode também comprometer a conversão de negócios (garantindo disponibilidade de produtos corretos nos momentos corretos), o fluxo do pedido (andamento do processo comercial, desde a entrada do pedido até a entrega ao produtor)



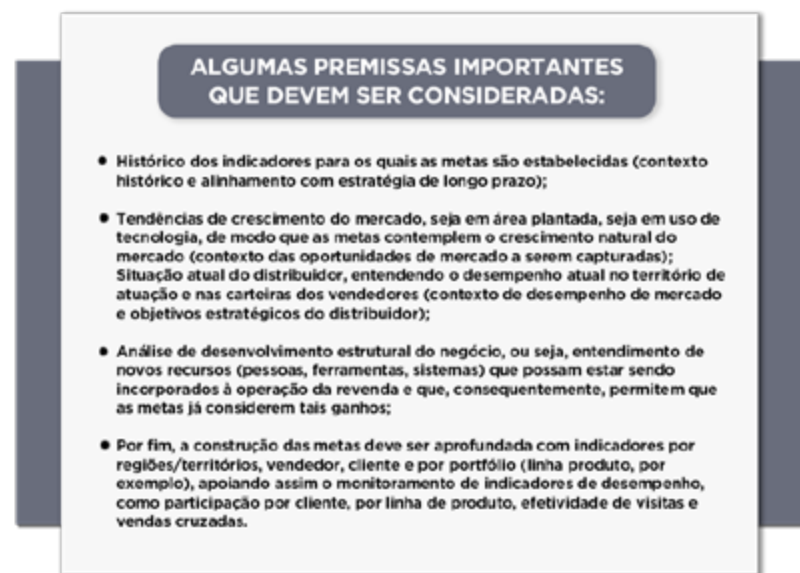
Planejamento estratégico e de Marketing.


e também as estruturas financeiras do distribuidor (capital imobilizado em estoques, planejamento da oferta de crédito aos clientes e necessidade de capital de giro). Ou seja, o planejamento das metas deve estar intimamente ligado e alinhado com seu orçamento,

considerando as estimativas de despesas e investimentos.

Dito isso, considerando a importância desse processo para o negócio do distribuidor, é fundamental discutirmos os caminhos e as boas práticas para

construção de um plano de metas assertivo, que permitirá ao distribuidor alcançar melhores resultados. Assim, apresentamos abaixo algumas considerações relevantes sobre boas práticas nas atividades críticas deste processo:



temporal definido pelas empresas. Cabe ao distribuidor entender o ciclo do seu negócio e mercado, e adaptar suas práticas. Agrodistribuidor, agora é sua vez. Não perca a oportunidade de direcionar seu time através de metas coerentes e claras. Bom trabalho! 

Franklin Meirelles

Administrador de Empresas, Especialista em projetos de Inteligência/Pesquisa de Mercado e associado da Markestrat Group

Elio Galli Neto

Administrador de Empresas, Especialista em Inteligência Competitiva e associado da Markestrat Group



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

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

Embora a elaboração das metas por si só não garanta obrigatoriamente os bons resultados (já que as ações/execução das atividades têm também papel fundamental), as considerações acima buscam garantir um processo de construção de objetivos eficiente e embasado em dados/informações e

variáveis internas e de mercado. Por fim, importante ressaltar que há negócios que consideram o ano fiscal para desenvolvimento de metas, enquanto outros consideram o ano safra. Essas definições, entretanto, não alteram as considerações discutidas e são válidas independentemente do recorte

Treinamento das equipes

A importância de definir os melhores temas e as áreas mais necessitadas

Muitos desafios permeiam a distribuição brasileira, tais como atender produtores cada vez mais profissionalizados, concorrência acirrada, novas tecnologias, decisões sobre modelos e estratégias de negócio, e o desempenho do time de vendas. Estes e mais fatores colocam em discussão o assunto das necessidades do desenvolvimento e da capacitação

dos colaboradores dos distribuidores para que consigam lidar da melhor forma possível com estes desafios. A escolha do melhor treinamento para as pessoas certas tem gerado grandes discussões e sendo pauta de muitas decisões, para que o investimento seja alocado de forma assertiva. Para esta assertividade é importante identificar as lacunas entre o atual conhecimen-

to das pessoas que serão capacitadas versus o almejado pela empresa e pelo mercado, as habilidades que serão necessárias de desenvolvimento e quais atitudes o time deve colocar em prática. Para organizar este racional de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias para tomada de decisões na capacitação, vamos estruturar esta reflexão em quatro etapas:



Necessidades do desenvolvimento e da capacitação dos colaboradores.

ETAPA 1 - DEFINIR O DIAGNÓSTICO DAS METAS ORGANIZACIONAIS

É importante investigar quais são os pontos de dores que precisam ser abordados para iniciar um bom diagnóstico e identificar as necessidades de capacitação. Estes pontos podem variar, como por exemplo, novas tecnologias, busca pela diferenciação no mercado, expansão em novas áreas, estratégias para serem implementadas, entre outros pontos que precisarão ser trabalhados em uma possível capacitação.

Quais são as estratégias da minha empresa? Quais são meus principais desafios e dores? Quais habilidades devem ser desenvolvidas no meu time? Quais são as principais mudanças de comportamento que deverão ser provocadas? Como estas transformações podem ser auxiliadas com a capacitação?

Examine estas reflexões e identifique os pontos que podem ser desenvolvidos somente através de comportamentos relevantes no trabalho. Ou se também são impactados por influências

não comportamentais. Se houver influências não comportamentais que impactam estes fatores, elas devem ser abordadas em conjunto com a solução de capacitação.

ETAPA 2 - DEFINA OS COMPORTAMENTOS RELEVANTES NO TRABALHO

É importante refletirmos para definir os comportamentos relevantes para desenvolvimento do time e identificar quais são os elementos comportamentais que serão úteis para atingir o objetivo do distribuidor:

quais comportamentos do time contribuem para o desenvolvimento das reflexões definidas na etapa 1? Os comportamentos listados estão alinhados com as estratégias da empresa? Quais influências dos comportamentos indesejáveis?

ETAPA 3 - DEFINA OS CONHECIMENTOS E HABILIDADES REQUERIDOS

A construção de relacionamentos e os comportamentos definidos anteriormente precisam ser especificados antes de passarmos a um programa de capacitação. Quanto mais específicos pudermos tornar estes comportamentos mais fácil será criar programas de treinamento que preencham estas dimensões comportamentais. Nesse ponto, é preciso mapear: que habilidades e conhecimentos são necessários para que time execute os comportamentos definidos no passo 2? E o que impede que esses comportamentos sejam realizados?

O próximo passo é avaliar as habilidades atuais na equipe. Nem todos precisarão do mesmo treinamento. Por exemplo, um gestor exigirá um treinamento diferente do que um consultor. Todas estas nuances precisam ser determinadas antes de se passar para a próxima etapa. Para mapear as habilidades disponíveis, podem ser feitas pesquisas e entrevistas organizacionais tradicionais, ou podem ser usadas técnicas analíticas como mineração de dados no sistema de informação de recursos humanos e avaliação dos planos de desenvolvimento pessoal, para identificar grupos de funcionários com competências similares e mineração de dados das descrições de cargos ou vagas para identificar os níveis de competência necessários por função.

ETAPA 4 - TREINAMENTO

O último passo no processo é o projeto da jornada de capacitação. Após o mapeamento das habilidades e competências necessárias, o conteúdo do treinamento é definido, determina-se o orçamento, o investimento de tempo e se os instrutores serão internos ou externos. Não se esqueça de considerar alternativas sem treinamento que também podem ajudar a desenvolver os conhecimentos e habilidades requeridos. Isto pode ser a inclusão destas competências essenciais na revisão da gestão de desempenho, adicionando-as como critérios de seleção no processo de contratação e elogiando e recompensando o comportamento definido. Todas estas intervenções ajudarão a construir e reforçar estes conhecimentos e habilidades.

Refletir, discutir e concretizar estas reflexões das quatro etapas ajudarão na assertividade da construção de uma jornada de capacitação e desenvolvimento, mas não podemos esquecer de sempre manter o foco

“ A escolha do melhor treinamento para as pessoas certas tem gerado grandes discussões e sendo pauta de muitas decisões, para que o investimento seja alocado de forma assertiva.”

nas reais necessidades da empresa e dos participantes. E, se possível, envolvê-los na construção destas análises porque isso pode ajudar no engajamento e na assertividade. **AR**



Quais são as estratégias da minha empresa?
Quais são meus principais desafios e dores?
Quais habilidades devem ser desenvolvidas no meu time?”

Victor Sawasaki Moreli

Administrador de Empresas e Expert em desenvolvimento e estruturação de programas de capacitação e relacionamento.

Glauce Lunardelli Trevisan

Pesquisadora na área de biotecnologia em saúde, realiza treinamentos e assessoria científica e mentoria de negócios.



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

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

Múltiplos canais de vendas

As vendas digitais e a estratégia do AgroDistribuidor

Canais digitais de vendas no agro estão em estágio inicial de adoção no Brasil, mas já temos bons exemplos de modelos em

funcionamento. Entendemos que o processo de venda digital entra como um pilar do ganho de eficiência dos negócios e está acompanhado de ou-

tros investimentos que explicaremos a seguir. Vamos antes explicar de maneira sucinta os dois modelos mais comuns de canais de vendas on-line:



Estes modelos, geralmente, estão associados a outras ferramentas, como um bom sistema de CRM, estratégia de mídias digitais robusta, uso de canais de comunicação digitais oficiais (exemplo: whatsapp oficial), canais de comunicação com automação (exemplo: Chat Bot). Mas, afinal, por que um AgroDistribuidor deve pensar neste modelo de negócio e como o modelo pode suportar diferentes estratégias?

Antes de mais nada, é importante mencionar que a venda por canal digital ou híbrido já ocorre na maior parte dos pontos de venda no Brasil. Por meio de aplicativos de mensagem, produtores se comunicam e negociam com revendas e cooperativas. Este é o sinal mais claro de que o processo de venda on-line faz sentido. Entretanto, o processo não é, na maioria das vezes, estruturado, e nem visto como um processo de venda on-line pelos Agro Distribuidores. O processo estruturado de venda on-line é realidade para poucos Agro Distribuidores, mas deveremos ver esse processo se

intensificar rapidamente nos próximos anos. Isso porque uma empresa pode alcançar uma série de benefícios ao criar um modelo de vendas on-line.

Vamos a seguir listar as principais motivações para uma empresa adotar um processo de venda on-line e integrar-se em uma estratégia omnichannel.

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Os canais de vendas on-line, quando integrados aos processos de vendas tradicionais, podem levar à melhor experiência do cliente. Isso pode ser alcançado quando a empresa consegue integrar seus sistemas e informações de maneira que um cliente consiga, de maneira simples e a qualquer momento,



E-commerce e marketplace e as estratégias do AgroDistribuidor.

consultar informações sobre compras realizadas, pedidos em andamento, entregas agendadas, limite de crédito, entre outras.

CAPTAÇÃO DE NOVOS CLIENTES

Estruturar um processo de atração digital de clientes por meio de redes sociais, site, campanhas em marketplace ou e-commerce, como forma de atrair novos clientes para um primeiro contato/relacionamento. É importante mencionar que os canais on-line podem atrair um cliente prospect e que deverá, como os demais clientes, ter algum nível de relacionamento com um vendedor e interações de qualificação e relacionamento com a empresa.

ESTRATÉGIA DE PORTIFÓLIO

O processo de vendas digitais pode se dar para produtos do mix que não tem tanta atenção do time comercial ou produtos menos técnicos. E que o cliente consegue comprar sem necessidade de suporte técnico ou pós venda estruturado. Por exemplo, itens de reposição de máquinas e equipamentos, produtos de baixa margem e baixo volume. Itens que dão baixa margem e que o custo de venda tradicional inviabilize sua venda podem ser mais atrativos para vendas on-line.

ATENDIMENTO BAIXO CUSTO


Em alguns casos, em função do baixo potencial de compra do cliente e da estrutura de vendas cara, clientes menores não conseguem ser atendidos pelo time de vendas. Ao criar um processo de venda digital, é possível reduzir o custo de atendimento a clientes menores, viabilizando um perfil de venda antes inacessível a muitos Agro Distribuidores.


O processo de venda on-line no agro deverá se desenvolver de forma distinta entre os diferentes segmentos de produtos para as atividades de agricultura e pecuária. Os produtos que têm mais alto potencial para uma venda 100% on-line sem qualquer comunicação com interface humana até a entrega deverão ser aqueles que satisfazem os seguintes pontos:

- **BAIXA NECESSIDADE DE CRÉDITO**
- **VOLUME FINANCEIRO BAIXO**
- **COMPRA RECORRENTE**
- **MENOR COMPLEXIDADE DE ARMAZENAGEM E ENTREGA**

Encaixam-se neste perfil, por exemplo, produtos como medicamentos veterinários, nutrição animal, itens de reposição. Itens que não se encaixam 100% nos pontos listados acima poderão sofrer variações, sendo que algumas atividades da jornada de compra poderão ser realizadas com contato remoto, mas com uma pessoa, inclusive o vendedor/equipe técnica.

Em nossos artigos, defendemos que os Agro Distribuidores devem intensificar seus esforços de redução de custos de operação e de vendas, visando a manutenção da margem operacional do negócio. O processo de venda on-line está intimamente ligado ao ganho de eficiência, isso porque entendemos que os ganhos vão além da experiência do cliente. Para ter um modelo de venda digital funcionando, o AgroDistribuidor deve realizar esforços em temas como gestão de estoque, gestão de entregas, roteirização, integração de sistemas, integração de informações comerciais e financeiras, além de inteligência de dados. Toda essa mudança contribui para maior eficiência. Assim, entendemos que o processo de venda digital possa ter valor tanto para a estratégia de

crescimento de uma empresa quanto para a manutenção ou crescimento da rentabilidade do negócio. Bons negócios! 


É importante
mencionar que
a venda por
canal digital
ou híbrido
já ocorre na
maior parte
dos pontos de
venda no
Brasil.”

Fernando De Cesare Kolya

Fernando é Especialista em projetos para construção de estratégias de acesso a mercado e sócio da Markestrat Group



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

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

Inceptor garante fósforo às plantas

A indústria de bioinsumos Gênica lança para o mercado Inceptor, um inoculante líquido que representa uma alternativa na otimização do uso de fertilizantes no plantio. Produto baseado em tecnologias naturais e composto pelo microrganismo *Pseudomonas fluores-*

cens, o Inceptor possui mecanismos de ação para disponibilizar fósforo para diversas culturas. “O fósforo é um elemento-chave para a nutrição mineral das plantas. Está presente na estrutura, matriz energética de processos como germinação, fotossíntese, divisão celular e frutificação, por

exemplo, e é um dos componentes dos ácidos nucleicos, os tão conhecidos DNA e RNA. Inceptor auxilia na disponibilidade de um elemento já presente no solo, logo, faz todo sentido para o sistema produtivo”, explica o Gerente de Marketing da Gênica Gerson Marquesi. **AR**

Mosaic Fertilizantes aduba cana

A Mosaic Fertilizantes, produtora global de fosfatados e potássio combinados, lança ao mercado um produto que otimiza os resultados da adubação nas plantações de cana-de-açúcar: o fertilizante de solo BásicaPro. “Com composição superior, ele aumenta a eficiência do uso de fertilizantes fosfatados, promovendo longevidade e rentabilidade ao canavial. Além disso, é possível obter aumento da produção de colmos e de açúcar por hectare”, destaca Bruno Benatti, gerente de Culturas Perenes

da Mosaic Fertilizantes. Composto por nutriente benéfico para a nutrição dos canaviais, a formulação do produto apresenta teores de Silício (Si) e Cálcio (Ca). O primeiro promove maior resistência das plantas contra condições ambientais adversas, podendo também impactar no menor ataque por pragas e doenças, e gera maior eficiência no uso de adubos fosfatados. Já o fornecimento de Cálcio se torna imprescindível nas lavouras de cana-de-açúcar por ser protagonista no crescimento do sistema radicu-

lar em cana-planta e recuperação nas soqueiras. **AR**



Equipe da Mosaic Fertilizantes no Simpósio da Cana.

Syngenta tem Miravis para 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 molé-

cula 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 prejudicam 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. **AR**

Agr^oCooperativas

O melhor das Cooperativas Brasileiras



Cotribá, a decana das agrocooperativas

Os autores do livro,
Enio Cesar Moura do Nascimento
e Marcela Prass Scheffler.

nº06
AR96



Cotribá, a decana das agrocooperativas

Cooperativa agropecuária mais antiga em atividade no Brasil lançou na Expointer o livro que narra sua história, iniciada em 1911



Os autores do livro, Enio Cesar Moura do Nascimento (à esquerda) e Marcela Prass Scheffler. À direita, Celso Leomar Krug, Presidente da Cotribá.

Nenhuma outra cooperativa agropecuária brasileira tem tanta história para contar. A Cotribá – Cooperativa Agrícola Mista General Osório, com sede em Ibirubá (RS), foi fundada em 21 de janeiro de 1911, antes portanto da Primeira Guerra Mundial e três décadas antes da legislação sobre o cooperativismo no Brasil. É a agrocooperativa mais antiga em atividade no país.

Boa parte dessa história está agora registrada para a posteridade. No dia 29 de agosto, a cooperativa lançou o livro

“Cotribá 110 anos”, na Casa da Cotribá na Expointer, em cerimônia comandada pelo presidente da cooperativa, Celso Leomar Krug. A trajetória da organização é relatada pelo vice-presidente da Cotribá, Enio Cesar Moura do Nascimento, e pela jornalista Marcela Prass Scheffler. O resultado de um longo e detalhado trabalho de coleta de dados, informações, documentos e imagens é uma obra de 292 páginas. Um exercício de fôlego para os autores e uma contribuição valiosa para a história do cooperativismo brasileiro.

A trajetória da Cotribá foi iniciada por um grupo de pessoas que se reuniu para fundar uma entidade cooperativa dentro do modelo alemão. O objetivo era representar os interesses e defender os direitos dos agricultores. O nome da cooperativa merece uma explicação à parte. Nasceu como Genossenschaft General Osório, com a grafia em alemão para a palavra cooperativa e a referência ao nome anterior do município de Ibirubá, General Osório. Depois disso passou a ser Cooperativa Mista General Osório.

E por que então Cotribá? O nome faz referência ao nome do município, que termina com a sílaba “bá”, e à atividade que originou muitas dessas cooperativas na primeira metade do século passado, a triticultura.

A história da Cotribá começou a ser construída por iniciativa de um grupo de pessoas (a maioria colonos de origem alemã) que se reuniu para fundar uma entidade cooperativa sob o modelo alemão, para representar os interesses do homem da terra e defender seus direitos. Surgiu, então, Genossenschaft General Osório. General Osório foi uma das primeiras denominações do município de Ibirubá.

A Cotribá iniciou atuando na compra e venda de mercadoria excedente e também no beneficiamento e comércio dos produtos agrícolas e oferecia à comunidade gêneros de primeira necessidade. “Na sede da cooperativa, os colonos podiam comercializar o excedente da produção e também adquirir os itens necessários ao trabalho e ao consumo das famílias”, relata o livro.

Durante a II Guerra Mundial, muitos documentos oficiais da cooperativa tiveram de ser eliminados ou escondidos, pois eram redigidos em alemão, e os infratores seriam punidos “com todo o rigor da lei”, como avisavam as autoridades na época. Esse é um dos motivos que fizeram com que os documentos históricos que comprovam a fundação da Cobritá em 21 de janeiro de 1911 fossem localizados apenas em 2005.

Entre os episódios marcantes da cooperativa registrados no livro está a Assembleia Extraordinária realizada em 11 de setembro de 1968 para ratificação do estatuto alterado em 31 de janeiro de 1968 que modificou os



Livro “Cotribá 110 anos”, lançado pela cooperativa durante a Expinter: história registrada.

objetivos sociais, voltando ao que era nas décadas anteriores e oficializando a mudança de sua denominação e objetivos. A designação passa de “Cooperativa de Consumo General Osório Ltda.” para “Cooperativa Agrícola Mista General Osório Ltda”, razão social que permanece até hoje. O livro também mostra a evolução da Cotribá no seu apoio aos produtores como o início da assistência técnica em 1970, com a criação da Semana da Produtividade.

A cooperativa desde cedo manifestou sua preocupação com o manejo adequado das lavouras. Na década de 1970, os agrônomos da Cotribá posicionaram-se contra as queimadas e buscaram apoio das instituições financeiras para condicionar o financiamento das lavouras à “não queima” da palha. O incentivo à implantação da bacia leiteira, como mais uma fonte de renda para os agricultores, ganha destaque no livro relatando que a Cotribá iniciou esse trabalho em 1976, com o engenheiro agrônomo Celso Lomar Krug. No primeiro dia de recolhimento de leite pela Cotribá, a produção foi de 305 litros, hoje a produção de leite de Ibirubá e Quinze de Novembro é de 280 mil litros diários.

O crescimento da cooperativa levou à necessidade de renovação e moder-

nização. Em 2014, começou a implementar um novo modelo de gestão, baseado na Governança Corporativa, e substituiu o seu sistema de informática, garantindo mais agilidade e confiabilidade às transações do agronegócio. Nessa época também passou a valorizar a diversidade e o Conselho de Administração normatizou a necessidade de representatividade de mulheres e jovens nos Conselhos Consultivos. Atenta às inovações, no início de 2019, lançou o App Cotribá, disponível para plataformas de smartphones. Com o aplicativo, o produtor rural tem acesso a informações sobre produção entregue, extratos de compras efetuadas e saldos a receber pela comercialização de grãos na cooperativa.

A cooperativa conta hoje com mais de 8.200 associados. O carro-chefe é o recebimento, armazenagem, produção e comercialização de grãos, mas atua em outros segmentos tais como insumos, fábricas de rações, farmácia veterinária, seção de peças, revenda de combustíveis, supermercados, loja de departamentos e centro comercial. A cooperativa é uma das associadas da Cooperativa Central Gaúcha Ltda (CCGL), que tem uma das maiores bacias leiteiras do Estado. 🌱

Tecnologia para todos

Feira da Coopercitrus traduz tecnologia para a realidade do produtor, do menor ao grande

Cooperativa tem 38 mil associados, sendo que 80% deles são de pequeno e médio porte. Fundação cumpre papel importante na qualificação dos agricultores



Pavilhão do Campo Digital Coopercitrus na feira: ecossistema com inovações prontas para serem aplicadas ao campo.

A Coopercitrus Expo 2022, realizada de 25 a 29 de julho na Fundação Coopercitrus Credicitrus, em Bebedouro (SP), cumpriu com louvor sua proposta de ser uma nova experiência para seus associados e visitantes. Além de apresentar uma movimentação de R\$ 2,04 bilhões em negócios (28% maior do que na edição anterior), com público de 15,4 mil pessoas, levou aos agricultores várias inovações tecnológicas validadas e com aplicação imediata nas lavouras.

Um conceito permeou o evento: desembarcar a tecnologia disponível na propriedade do cooperado. Tanto que o Ecosistema Campo Digital Coopercitrus foi o centro das atenções na exposição. Num só espaço, a cooperativa

reuniu dez soluções tecnológicas que já passaram pelo crivo de sua equipe técnica e estão disponíveis para o uso no campo.

As inovações foram desenvolvidas por empresas parceiras e estão prontas para aplicação. “São empresas líderes em agricultura de precisão, plataformas digitais, que estão oferecendo soluções que vão ajudar o produtor a ter uma performance melhor”, explica o CEO da Coopercitrus, Fernando Degobbi. “É o conceito da agricultura regenerativa, que estamos levando muito a sério”, acrescenta.

O gerente de Tecnologia Agrícola da Cooperativa, Tiago Aleixo Peres de Souza, reforça que as tecnologias es-

tão prontas para o produto levar para a fazenda. “Todas com funcionalidade e aplicabilidade”, diz Aleixo. Uma vez utilizadas, essas soluções são também formas de tornar as propriedades mais sustentáveis.

A Coopercitrus tem hoje 38 mil cooperados, dos quais 80% são pequenos e médios agricultores. A cooperativa tem atenção especial com esse contingente de produtores, que possuem realidades e necessidades diversas. Tanto que algumas tecnologias são aplicáveis até a máquinas com décadas de fabricação.

Um exemplo é o GPS, que pode ser embarcado em tratores mais antigos, permitindo o plantio em linhas com

precisão de dois centímetros. Outro recurso oferecido no Campo Digital é o equipamento que adapta uma plantadeira mecânica e a deixa nas mesmas condições tecnológicas de uma máquina moderna, com boa qualidade na distribuição e uniformidade das sementes e na germinação.

Os drones também fizeram sucesso na Coopercitrus Expo 2022. O modelo com capacidade de 10 litros, que pode tanto ser comprados quanto alugados pelos cooperados, para a pulverização das lavouras. Esse equipamento foi destaque também no grande estande da Coopercitrus na Agrishow, realizada de 25 a 29 de abril, em Ribeirão Preto (SP). Só na Coopercitrus Expo 2022 foram comercializados 42 desses drones.

A cooperativa fez demonstração durante a Expo 2022 de um drone ainda maior, com capacidade para 30 litros de calda. Ainda em fase de validação pela equipe da Coopercitrus, o drone, também da marca DJI, tem capacidade para pulverizar 70 hectares por dia. “É uma inovação, algo disruptivo, que vai movimentar o mercado no Brasil”, destaca Degobbi. As baterias desse modelo são recarregadas em apenas oito minutos, o que agiliza e eleva o rendimento do trabalho na fazenda. Os drones trabalham com plano de voo para aplicações localizadas, em áreas onde foi feito diagnóstico das condições de solo ou das plantas.

Os drones necessitam de manutenções periódicas, registro na Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e capacitação de operadores. Para os cooperados que compram o equipamento, a cooperativa faz o treinamento dos operadores, na Fundação Coopercitrus Credicitrus.

Entre as outras inovações do Campo



A Coopercitrus tem hoje 38 mil cooperados, dos quais 80% são pequenos e médios agricultores. A cooperativa tem atenção especial com esse contingente de produtores, que possuem realidades e necessidades diversas”.

Digital está a assistência remota de máquinas através de software e óculos de realidade aumentada. Voltada para a área operacional, ela permite que um técnico receba diretamente, em um óculos especial, as imagens e instruções como fazer a manutenção de um trator, colheitadeira ou outra máquina.

Uma das atrações apresentadas aos associados foram os sistemas de alta tecnologia em telemetria para irrigação e manejo. Hoje já é possível, por exemplo, o produtor ligar e desligar remotamente o pivô e definir a lâmina de água a ser aplicada. Tudo com acompanhamento também remoto pela equipe de profissionais da Coopercitrus.

Também chamou a atenção do pulverizador autônomo apresentado pela cooperativa durante a exposição. O modelo também está sendo validado e fez

demonstrações no Campo Digital, onde foi montada uma simulação de rua de plantação de laranja. O pequeno robô é totalmente autônomo e é pensado principalmente para pequenas propriedades, em especial de citrus e café. “Precisamos pensar no nosso pequeno produtor e esse equipamento atende muito bem as pequenas propriedades, tornando-as mais competitivas”, explica Tiago Aleixo.

Tiago Aleixo afirma que 8 mil dos 38 mil cooperados da Coopercitrus já utilizam ou utilizaram as soluções reunidas no Campo Digital. É um número expressivo, mas que pode ser muito maior. “É um mercado grande que a cooperativa pode atender, ajudando os produtores a aumentar seus resultados.”

A equipe do Ecossistema Campo Digital Coopercitrus conta atualmente com

142 pessoas dedicadas a fazer essas soluções acontecerem de fato na lavoura do cooperado. “Conseguimos fazer um recurso como o drone de pulverização ser utilizado tanto por um produtor de 4 ou 5 hectares de área quanto por outro que tenha 20 mil hectares. Isso significa democratizar o acesso à tecnologia”, exemplifica Tiago Aleixo.

A cooperativa criou também o aplicativo do Campo Digital, que dá acesso aos serviços e produtos oferecidos pelo ecossistema. De qualquer lugar onde estiver, o cooperado pode fazer, por exemplo, o agendamento para que uma equipe da CooperCitrus realize uma pulverização em sua propriedade com o drone. Pode ainda comprar o equipamento pelo app.

Fundação qualifica

Quem visita a CooperCitrus Expo conhece uma importante fatia do trabalho desenvolvido pela cooperativa. A feira é realizada numa fazenda de 130 hectares, onde está instalada a sede da Fundação CooperCitrus Credicitrus, na rodovia Faria Lima, em Bebedouro. Instituída em 1978, a entidade sem fins lucrativos é o ESG (sigla em inglês para ambiente, social e governança) dentro da CooperCitrus.



Vista geral da feira, que recebeu mais de 15 mil visitantes.

O presidente da fundação, José Vicente da Silva, explica que é muito importante para a cooperativa o trabalho nas áreas social, educacional, ambiental e de governança. “A CooperCitrus apostou muito em agricultura de precisão, em alta tecnologia. E a partir daí precisamos também formar as pessoas que trabalham no campo para poder acompanhar e utilizar essas evoluções”, afirma. O agricultor

precisa estar preparado para receber essas tecnologias e a fundação tem esse foco.

A fundação é uma grande escola, onde os alunos recebem formação em nível técnico e superior para aplicar a alta tecnologia na agricultura. Atualmente, são 500 alunos e a tendência é aumentar esse número. A fazenda conta, além da escola, com escritórios, campos de pesquisa, com quase 20 plots cada um com uma empresa desenvolvendo novos produtos em parceria com a cooperativa. Há também uma estrutura para tratamento de esgoto gerado por toda a fundação.

Uma das missões da fundação é fazer a ponte entre as tecnologias geradas ou adquiridas pela cooperativa e o dia a dia do produtor. Um investimento de R\$ 220 milhões está previsto para aquisição de equipamentos que vão se somar aos que a cooperativa já tem, para melhorar as condições de atendimento aos associados.



Demonstração de drone em fase de validação pela cooperativa: capacidade para pulverizar 70 hectares por dia.

Cooperativa lança projeto para engajamento feminino



Debate “Os desafios da mulher no campo” reuniu mulheres protagonistas do agro: experiências que inspiram.

A Coopercitrus Expo 2022 foi marcada também pelo lançamento do projeto “Mulheres do Campo -- O Agro é Delas”, com a presença de cooperadas e líderes femininas do agronegócio. A proposta da iniciativa é fortalecer o engajamento feminino no agronegócio.

“Queremos capacitar, gerar informação, favorecer network e mostrar que a Coopercitrus está trabalhando por ela. Queremos mostrar que essa mulher produtora é uma profissional como qualquer outra. Não queremos privilégios e não temos o intuito de reclamar o nosso lugar. Queremos equidade, a promoção de um tratamento justo entre homens e mulheres, sem distinções por gênero”, afirma a coordenadora de comunicação da cooperativa, Naiara Azevedo.

“Queremos dar mais visibilidade ao seu trabalho, conectando-as, com informação, capacitação e mostrando o quanto elas são capazes e tem potencial para crescer”, acrescenta a diretora

financeira da Coopercitrus e embaixadora do projeto, Simonia Sabadin.

O lançamento contou com a palestra de Vanessa Sabioni, sobre a influência feminina na transformação do Agro. Filha e neta de produtores rurais, ela sempre conviveu com o ambiente agro e diz que nos últimos cinco anos a representatividade feminina ganhou força. Ela é consultora, executiva em ESG e criadora da AgroMulher, a maior comunidade voltada para de capacitação, valorização e integração de mulheres do agro.

“A crescente participação e visibilidade das mulheres no agronegócio faz elas buscarem cada vez mais objetivos no setor, contribuindo para uma produção mais sustentável. O lugar da mulher é onde ela quiser e o projeto da Coopercitrus vem justamente fortalecer esse trabalho”, enfatizou.

O evento contou com o debate “Os Desafios da Mulher do Campo”, com

a participação da diretora financeira da Coopercitrus, Simonia Sabadin; da cafeicultora Marisa Contreras; da produtora de grãos, tomate e cana de açúcar, Maira Coscrato Leles da Silva; e da canavicultora Victória Donegá. As produtoras compartilharam com o público os desafios que superaram ao longo de suas jornadas.

O projeto “Mulheres do Campo” passou a ter, após o lançamento na exposição, uma programação permanente na Coopercitrus, com encontros periódicos nos cinco polos regionais de atendimento da Coopercitrus a fim de fomentar o engajamento feminino no setor. Os núcleos contarão com reuniões periódicas, lives mensais com palestras e depoimentos de mulheres da Coopercitrus ou clientes, grupos por aplicativo de mensagens para trocas interpessoais, além de workshops de capacitação com temas relevantes, conteúdo amplo e edificante para as mulheres do agro. 🌱

Estaremos de braços abertos e conectados

Romeo Bet (*)

Em outubro, vigorosa e atuante, a Cooperalfa completará 55 anos, alcançando provável receita bruta em 2022 próximo a R\$ 8 bilhões. Isso se o clima e manchas políticas não atrapalharem.


Nesse primeiro semestre, após a inauguração do maior empreendimento de nossa história, a nova indústria de processamento de soja em Linha Tomazelli, Chapecó, estrategicamente desaceleramos modestamente alguns investimentos, motivados pela insegurança que paira no câmbio, na queda da renda da população e consequente esfriamento do consumo do mercado interno, a elevação da taxa de juros, além de revezes internacionais a exemplo do inesperado esfriamento da economia chinesa, sem contar os reflexos da Guerra Rússia X Ucrânia.

Independente desses e outros fatores, teremos nos dias 11 e 12 de novembro uma gigante responsabilidade, que é a de acolhermos, em Chapecó, entre 1.500 a 2.000 irmãos cooperativistas, na 28ª edição do Integracoop. Será o primeiro encontro após a indigesta pandemia do Covid-19, fenômeno que, agora, parece ter deixado para trás seu pior momento. A prosseguirem os avanços da ciência e os cuidados da população, provavelmente teremos semanas e meses excepcionalmente promissores pela frente, no que diz respeito ao bom convívio social, condição primeira desejada por um ser humano.

Nossas equipes já estão se organizado para ofertar momento raros, emocionantes, alegres, de aproximação efetiva, com eventos esportivos e outros muito bem organizados. Afinal, nossa atenção máxima deverá se voltar aos convidados, razão maior desse esforço.

Temos na OCESC/Sescoop nossos guias e apoiadores, entidades que desfrutam de profissionais com vasta

experiência em eventos de tamanha magnitude. O Encontro do Integracoop servirá, também, para festejarmos nosso aniversário.

Que o cooperativismo catarinense continue sendo exemplo para o país e a América Latina, e que tenhamos um segundo semestre alinhado a abundantes esperanças, todos abraçados fortemente no slogan do Integracoop: “Gerando conexões”. 



* Romeo Bet é presidente da Cooperalfa.

Gestão eficiente para o agro é Aliare

As soluções Aliare estão em mais de 40% dos principais distribuidores de insumos do país. Nossos softwares promovem gestão de ponta a ponta para o crescimento do seu negócio.

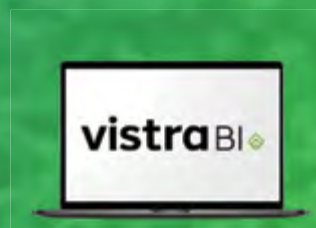
O maior portfólio de tecnologia para o agro:



ERP para distribuidores
de insumos



Gestão do relacionamento
com clientes



Inteligência e
análise de dados



Receituário
agronômico



WMS (logística de
armazenagem)



Assinatura
Digital



Universidade
corporativa EaD

Aponte seu celular
para o QR Code
e saiba mais:



aliare

www.aliare.co



Luiz Fernando Schmitt
Diretor de Marketing & Novos Negócios do Essere Group

Tecnologia no agro

A importância da adoção de novas tecnologias para a evolução do Agronegócio

Luiz Fernando Schmitt

Diretor de Marketing & Novos Negócios do Essere Group

O Brasil é hoje um dos quatro maiores agronegócios do planeta, ao lado dos Estados Unidos, da China e da Índia. De 1961 a 2019, o Agro brasileiro avançou a uma média de 3,75% por ano, só ficando atrás da China (que registrou média de 4,41% ao ano). São 162 tipos

de lavouras, 30 de produtos animais e insetos, além outros oito em Aquacultura. Somos os maiores produtores e exportadores de soja do mundo, líder em açúcar, café, exportação de carne bovina e de frango, suco de laranja, fumo, cacau e maior comercializador de milho. Temos grande destaque, ain-

da, em papel, celulose e algodão. Respondemos por 8% da produção global, faturando mais de US\$ 100 bilhões ao ano. E as perspectivas até o fim desta década são promissoras. A área plantada deve aumentar de 75,4 milhões de hectares para 85,68 milhões de hectares, o que resultará em 13,63% nos



próximos oito anos (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa). Não são números que embalam apenas profissionais, empreendedores, universidades, institutos de pesquisa e administradores públicos do nosso país. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, na sigla em inglês) estima que o mundo precise elevar a produção de alimentos substancialmente já para 2027 e conta com forte expansão do campo brasileiro, em

torno de 41%. Bem à frente de grandes competidores internacionais agrícolas, como China (15%), Europa (12%), Estados Unidos (10%) e Austrália e Canadá (9% cada um).

É dentro deste universo de possibilidades que se insere o ESSERE GROUP e suas quatro unidades de negócio. Bionat Soluções Biológicas, Floema Logística, Kimberlit Agrociências e Loyder Brasil. Atuando nas áreas de biofungicidas, bioinseticidas, bionematicidas, inoculantes, logística especializada do agro, bioestimulantes, nutrição especializada, saúde vegetal, tecnologia de aplicação e fertilizantes NPK. Transportando saúde para as plantas, com inovação tecnológica, evoluindo no conceito de fertilização inteligente e o principal: alcançando resultados que venham naturalmente.

Para isto, imprime um ritmo forte no sentido da excelência em Gestão de Pessoas, Sustentabilidade Ambiental e Social, Gestão Corporativa de Nível, Transparência e Administração e Segurança de Riscos. Disponibiliza para as equipes de trabalho um arsenal de ferramentas, como Academia do conhecimento, Auxílio educação, Auxílio capacitação profissional, Programa 8S, Remuneração variável, Incentivo ao crescimento interno e Cuidados máximos em Saúde. O grupo olha com atenção para todos os desafios ambientais. Energias de fonte renovável, coleta seletiva, diminuição nas emissões de carbono, plantio de árvores, tratamento de água, política de preservação ambiental, certificações nacionais e internacionais, tratamento de resíduos e ações sociais e ambientais. Nosso olhar externo privilegia um grande número de parcerias para pesquisa e desenvolvimento de soluções tecnológicas, boas práticas e ações que oferecem o melhor ao agricultor.

Com órgãos de pesquisa, universidades, misturadoras, revendas, cooperativas, usinas, varejistas e lavradores, até chegar ao consumidor final, fechando toda a cadeia em que estamos concretamente inseridos. Entrega de alta performance. Mantendo mais de duzentos profissionais no campo, entre Técnicos

ESSERE GROUP

- # Unidades de Negócio: Bionat Soluções Biológicas, Floema Logística, Kimberlit Agrociências e Loyder Brasil
- # Bionat com biofungicidas, bioinseticidas, bionematicidas e inoculantes
- # Floema com logística especializada do agro
- # Kimberlit com bioestimulantes, nutrição especializada, saúde vegetal e tecnologia de aplicação
- # Loyder com Fertilizantes NPK
- # Propósito: Ajudar o produtor rural em sua grande missão de alimentar o mundo

ATUAÇÃO ESSERE

- # Faturamento de R\$ 352 milhões
- # 18 estados
- # 458 municípios
- # 10 segmentos
- # 34 culturas
- # 178 produtos
- # 697 clientes
- # 532 locais de entrega



Uma nova agricultura, de olho na germinação e formação de cada raiz e planta.

e Engenheiros Agrônomos, levando Assistência Técnica e todo o resultado de pesados investimentos em Desenvolvimento de Mercado e Pesquisa Científica. Gente tarimbada, capacitada e engajada, preparada para ajudar o produtor rural a adotar Sistemas Integrados de Manejo na fazenda altamente produtivos e sustentáveis. Um procedimento que já rendeu às empresas do Grupo vários prêmios nacionais na categoria 'Carreira'.

Foi assim que atingimos, no ano passado, números que consagram a qualidade do nosso trabalho e a fidelidade de todos os parceiros que caminham ao nosso lado. Presença em dezoito estados, quase quinhentos municípios, dez segmentos, 34 culturas atendidas com 178 produtos diferentes. Movimentando setecentos clientes em mais de 530 locais de entrega. Tudo mobilizado por um capital que consideramos essencial para nosso trabalho e o pró-

prio sucesso do Agronegócio do Brasil: Tecnologia com Sustentabilidade. Uma ação promovida há décadas pelo país, em diversas áreas, com inúmeros projetos. Casos do Plantio Direto, Integração Lavoura – Pecuária – Floresta (ILPF), recuperação de áreas degradadas, fixação biológica de nitrogênio, plantio de florestas e tratamento de resíduos animais.

E que agora persegue um desafio gigantesco, compromisso firmado com mais de cem países. Reduzir as emissões de gases de efeito estufa em 37% até 2025 (a partir dos níveis verificados em 2005) e diminuir ainda mais, até 43%, em 2030 (também sobre os dados de 2005). Uma tarefa que o nosso país pode cumprir porque tem Conhecimento, Tradição e Histórico de avanços ao longo dos últimos 55 anos. Quatro evoluções tecnológicas que resultaram em um crescimento sólido da produção e produtividade, com um aumento pequeno de área cultivável, de 1977 a 2020. Adoção de modernas estratégias agrícolas. Mecanização das lavouras. Uma autêntica 'revolução



A inovação no campo também virá das *smart machines*.

verde'. E uso massivo da digitalização. Que se intensificou sobremaneira dos anos 1990 para cá. A área cultivada saiu de 38 milhões de hectares para 69 milhões de hectares. Salto de 81%. A produção explodiu em 353%, de pouco mais de 50 milhões de toneladas de grãos para 262 milhões de toneladas. O que possibilitou poupar uma área equivalente a nada mais do que 103 milhões de hectares. Um feito inigualável entre os países do mundo, em tão pouco tempo.

Mas, como imaginar um salto semelhante ou maior daqui para frente? Enfrentar o desafio da segurança alimentar mundial depois de crescer tanto? Ofertar alimentos para dez bilhões de habitantes, que estarão entre nós daqui 25 anos? Em nossa visão, o Agronegócio Brasileiro deve perseguir sete tendências fundamentais de Inovação para rumar em direção ao futuro ainda mais produtivo:

Usar a 'internet das coisas' como principal tecnologia, os equipamentos e tecnologias agrícolas que podem ser integrados à internet.

Criar soluções no campo, utilizando as 'smart machines', equipamentos autônomos que poderão ser programados ou controlados à distância.

Otimizar a produção com novos programas, que resultem em maior poder de análise do produtor sobre sua lavoura.

Ampliar a presença de drones no dia a dia da fazenda, na aplicação de defensivos e fertilizantes, captura de dados e monitoramento.

Entender a água como insumo precioso e cada vez mais necessário, usado de forma estratégica, ligadíssima na rotina tecnológica da produção.



Uso sustentável da água será cada vez mais necessário.

Investir em novos e criativos produtos sustentáveis, insumos que contribuem com a produtividade da lavoura, mas propiciam uma atividade agrícola com menor impacto ambiental e menor risco à saúde dos trabalhadores e consumidores.

Conhecer as informações e adotar a tecnologia dos micromossomos, que contém pequena quantidade de material genético, mas podem aumentar a tolerância da planta e sua biofortificação, aumentando o conteúdo nutricional de culturas geneticamente modificadas, sendo um material genético originado da própria planta.

Essas tendências, marcadamente técnicas e sustentáveis, trazem em seu bojo um aliado que é sinônimo de preciosidade: o uso de produtos biológicos. Aqueles desenvolvidos a partir de enzimas, extratos, microrganismos, macrorganismos, metabólitos secundários e feromônios. Soluções que estão invadindo o campo, combinados aos tradicionais químicos, a um ritmo médio de 20% ao ano, para aumento da produtividade. Mesmo assim, o nosso Agro está distante de alcançar patamares possíveis nessa estratégia. Os biológicos estão presentes marcada-

mente, e crescentemente, em culturas como soja, algodão, cana-de-açúcar e feijões, atingindo 84% no caso da oleaginosa. Porém, ainda têm um campo imenso no caso de milho, café, batata, trigo, tomate e arroz.

Confiamos plenamente que esse desafio vai ser vencido pela competência da indústria fornecedora e a alta capacidade das novas gerações de empreendedores rurais brasileiros. Um contingente integrado por jovens (idade média de 44 anos), com formação superior, que entendeu a urgência de conectividade total, está 100% ligado na internet, adquirindo equipamentos, apaixonado por volume, velocidade e qualidade das informações que trafegam e são obtidas nas redes sociais. São profissionais que atuam em propriedades que utilizam sensores interligados a satélites, coletando informações em todos os momentos. E mais. Dados milimétricos, planta a planta, perscrutando tudo o que se passa com elas em termos de todos os minerais que estão no solo, absorção de água, resistência a pragas, fungos e nematóides, além da excelência em fotossíntese. São produtores conectados, com os dados na palma da mão. De olho em cada fase diária de evolução



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

da lavoura. Processando os dados para correção imediata. Do início ao fim. Da germinação e formação de raízes. Fotossíntese e arquitetura. Passando pela fotossíntese, pelas flores e pelos frutos. Acompanhar o transporte de energia, crescimento de frutos e a floração. Analisar as variáveis em todas as fases das culturas, de olho nas mudanças de todos os parâmetros, em cada fase. Que se alteram de acordo com a cultura, variedade, ambiente de produção. E podem ser compreendidas por nossa oferta de Smart Agronomic DEcision (SADE), uma multiplataforma de fácil manuseio e entendimento criada para entregar 'Mais Gestão no Campo'.

Nosso propósito é construir um sistema produtivo desde o início. O que requer mais gestão no campo. Da nutrição e sanidade vegetal. Ferramenta que irá possibilitar a detecção, identificação, o diagnóstico, a interpretação e recomendação técnica de insumos fertilizantes e de proteção de cultivos. Aqui, o papel de nosso grupo é fundamental, ao levar soluções aos clientes de acordo com todo o nosso potencial de conhecimento, construído pelas interações com os grupos de pesquisadores, o time de profissionais e o banco de dados criado por todos os parceiros e clientes. Queremos ser uma organização centrada no cliente. Tão importante quanto ter o foco NO CLIENTE é ter o foco DO CLIENTE! **AR**

FUTURO DA INOVAÇÃO DO AGRO BRASIL

- # A IoT será a principal tecnologia
- # A inovação no campo também virá a partir das smart machines
- # Softwares otimizam a produção no campo
- # O uso de drones na agricultura deve ser ampliado
- # O uso sustentável da água pela agricultura será cada vez mais necessário
- # O uso de produtos 'eco-friendly' no campo tende a impulsionar novas tecnologias
- # Tecnologia dos minicromossomos é uma grande inovação tecnológica no campo

PROJEÇÃO DE CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS ATÉ 2026 – 2027

- # Brasil: 41%
- # China: 15%
- # Europa: 12%
- # Estados Unidos: 10%
- # Austrália e Canadá: 9%
- # Rússia: 7%

NOVA GERAÇÃO DO AGRO BRASIL!

- # 7 em cada 10 acessam a internet
- # 79% acessam a internet todo dia
- # O maior acesso é de manhã e à noite
- # Celular é o meio mais utilizado
- # 65% dos celulares são da plataforma android
- # 87% ficam conectados durante a semana
- # O facebook é a rede social mais usada, com 97%
- # Whatsapp é o aplicativo mais usado para troca de mensagens
- # 95% fazem parte de grupo de família
- # 41% fazem parte de grupo de trabalho
- # 62% dos entrevistados da fazenda utilizam a conexão via rádio

OPORTUNIDADES

- # Tamanho do mercado: 75 milhões de hectares
- # O mercado demanda novas tecnologias
- # Todos os cultivos crescem em área
- # Alcançamos 3 ambientes de produção: Temperado, Subtropical e Tropical
- # Aumentou o potencial produtivo pela biotecnologia
- # Há necessidade de mais nutrição
- # Crescimento da população mundial - Necessidade de mais comida
- # Aumento do consumo de proteína animal - Mais soja, milho, farelo, aditivos, etc.

ESSERE

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

RÁPIDA SOLUÇÃO

RENTABILIDADE

masneX

bionat
SOLUÇÕES BIOLÓGICAS

O resultado vem naturalmente

- BIOFUNGICIDA
- BIOINSETICIDA
- BIONEMATICIDAS
- INOCULANTES

FLOEMA
LOGÍSTICA

Transportando saúde para as plantas

- LOGÍSTICA ESPECIALIZADA DO AGRO

kimberlit
agrobios

Uma empresa de inovação tecnológica

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

Loyder
BRASIL

A evolução do conceito de fertilização inteligente

- FERTILIZANTES NPK'S



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



ESSERE
GROUP
PROPÓSITO NA ESSÊNCIA

O fenômeno chamado Traive

AgroFintech entra no quarto ano de vida, atua ao lado de gigantes do setor, mantém equipes nos Estados Unidos e Brasil e prepara salto para 2023

Uma plataforma financeira digital aberta, que conecta toda cadeia agrícola ao mercado de capitais. Fundada em 2018, nos Estados Unidos, dentro do programa Sloan Fellows, do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT), pelo casal Fabrício e Aline Pezente. Ele estava como VP do Credit Suisse Brasil e ela envolva com gigantes do porte de Louis Dreyfus, Calyx Agro e Cargill. O objetivo era atrair mais capital privado para o crédito agrícola por meio de tecnologia, dados e pessoas inspiradas em melhorar o cenário recessivo e ineficiente de investimentos em uma das maiores e mais importantes indústrias do mundo. No início, eram os dois e mais outra dupla de colaboradores. Fornecendo infraestrutura de tecnologia financeira para cooperativas, revendas e indústrias de insumos poderem avaliar de forma consistente o risco

da oferta de crédito ao pequeno e médio produtor rural, para prover melhores condições de acesso a capital. A equipe foi crescendo e os negócios também. Até este ano, a Traive recebeu US\$ 20 milhões em investimentos, atraindo como sócios a SP Ventures, Astella Investimentos, o Minerva VC, Syngenta Group Ventures, Serasa Experian VC e CSN Inova Ventures, além da Tiger Global. “Nós evoluímos bastante, trouxemos grandes nomes do setor para trabalhar com a gente e estamos efetivando a digitalização para a jornada de crédito de ponta a ponta da cadeia do Agro. Para o produtor saber exatamente, na compra do insumo dele, que ele consegue colocar aquele risco em um banco, um fundo, um tomador de crédito específico. Estamos colocando de pé nossos conceitos e está funcionando maravilhosamente. Já somos quase 120 funcionários, divididos entre a



Fabrício Pezente, CEO da Traive: “Estamos indo maravilhosamente bem”.

SUSTAINABLE INVESTMENT MANAGEMENT – SIM

- # Empresa especializada em finanças ambientais
- # Base em Londres e no Rio de Janeiro
- # Promove investimentos e o financiamento de atividades que gerem impactos ambientais positivos em escala em todo o mundo

OPEA

- # Plataforma de produtos e serviços de securitização
- # Estruturação e emissão de mais de R\$ 80 bilhões em operações de securitização
- # Segmentos imobiliário, agronegócio e financeiro

BVRIO

- # Organização da sociedade civil especializada no desenvolvimento de mecanismos financeiros para o meio ambiente.
- # Desde 2012, foca em frear o desmatamento no Brasil e promover o desenvolvimento da agricultura sustentável



CRA Verde em dólar: financiamento para capital de giro de 8 sojicultores de Mato Grosso e Goiás.

Operação no Brasil e Tecnologia nos EUA”, contextualiza Fabrício Pezente, que saiu dos Estados Unidos para uma temporada no Brasil, iniciada no Congresso Andav.

A agitação do evento foi destacada por ele, mas a fintech quer, e precisa, evoluir mais e mais. “A gente observa e constatamos vários ‘mini bancos’ por aqui, oferecendo crédito, expondo as operações ao risco. Mas o financiamento pode vender mais, avançar, ter mais fluidez nos processos, dividir o risco com o mercado financeiro, que é a lógica própria deste mercado, absorver riscos. Um dos grandes objetivos nossos é que o dinheiro lá de fora quer entrar. A primeira securitização em dólar verde no Brasil que realizamos (material anexo) chancelou esse fato. E podem esperar que vai aumentar bastante em termos de volume, nome e impacto para a agricultura brasileira. É música para a cadeia inteira. O Brasil é um dos celeiros do mundo para alimentos e vai ser mais. Somos pequenos diante do que podemos alcançar. Estamos só começando. Nosso país é líder em várias frentes da Agricultura, mas falta muito, toda uma necessidade de capital. Mas não é só custeio e maquinaria. Imagina a



Luis Lapo, CRO da Traive - “Agricultura é essencial para enfrentar os desafios humanitários globais”



TRAIVEFINANCE LANÇA PODCAST SOBRE INOVAÇÃO AGRO!

A Traive acaba de lançar o podcast ‘Conexão Traive’, com o objetivo de repercutir as últimas inovações tecnológicas que estão fazendo do futuro um acontecimento presente. Apresentado pela jornalista Daniela Lemos, o conteúdo será publicado mensalmente e estará disponível em todos os agregadores de podcasts. O episódio de estreia já está no ar e conta com a participação de Thiago Fischer, Chief Marketing Officer (CMO) da empresa, trazendo insights sobre o futuro da gestão de crédito para o agronegócio e spoilers do que pode ser esperado ao longo da primeira temporada. Segundo Fischer, o programa contará com entrevistas e histórias interessantes sobre as novidades dos mercados de agro

e capitais, que fazem a diferença na gestão e governança dos negócios. “Somos uma empresa cujo objetivo é criar conexões inteligentes e soluções integradas por meio da tecnologia. Portanto, o podcast é um veículo naturalmente conectado com esse propósito”, declara o executivo. Além disso, o ConexãoTraive retratará temas como transformação digital, ESG e inteligência artificial, em episódios mensais com duração de mais de 30 minutos. “Compartilhar conhecimento sempre esteve no DNA do nosso negócio. Queremos que o podcast seja mais uma das maneiras de dividirmos informações, melhores práticas e reflexões sobre o futuro do mundo agro e do mercado de capitais”, finaliza Fischer.

quantidade de investimentos em terras, sustentabilidade. E o mundo sabe disso. Só está esperando a segurança dos financiamentos”, emendou.

“A Traive vem construindo seus cases no mercado, de incremento de 60% na detecção de eventos de risco nos clientes. Diminuição de meses para horas no processo de análise de crédito. De melhor calibração em renegociações de dívidas e redução no atraso de pagamentos. Se formos bem-sucedidos, vamos ajudar a levar a indústria do agro para outro patamar. Várias plataformas de tecnologia mudaram o mundo e podemos seguir o mesmo caminho”, acrescentou Aline, agora Diretora de Inteligência Artificial e Estratégia de Produtos na agfintech. Nesta jornada, 2023 será um ano decisivo. “A Traive deve trazer investidores externos para diversos eventos do Agro Brasil. Modelar o financiamento aos produtores dentro do mercado financeiro. Vejo cada vez mais o percentual crescendo em outras áreas, que não a distribuição, por exemplo. E sim ao lado dos bancos e fundos. É a ‘fintecização’ dentro desses atores. E isto já está acontecendo. Estamos indo maravilhosamente bem, com



Tiago Fischer - “O objetivo é criar conexões inteligentes e soluções integradas com a Tecnologia”

nome forte no mercado, vendo a necessidade de trazer o modelo ao mercado. A questão é quem vai fazer, como vai fazer e quem vai colocar de pé. O bom é que o Time Traive é muito forte, tem experiência, desenvolve tecnologias. É uma equipe galáctica e isso é importante para esse mercado. Uma Agfintech precisa do tripé Agricultura, Finanças e tecnologia, sendo a última o Crédito. Temos ótimos clientes e operações marcantes. Para digitalizar o processo de crédito, desde a compra do insumo até colocar o crédito num fundo”, previu. **AR**



Aline Pezente, Diretora de Inteligência Artificial e Estratégia de Produtos: “Vamos levar a indústria do agro para outro patamar”.

TRAIVE, SIM E OPEA NO 1º CRA VERDE EM DÓLAR

Emissão financeira capital de giro para produtores de soja do Cerrado, estimulando produção sustentável

A Traive, ao lado da OPEA, Sustainable Investment Management (SIM) e BVRio, coordenaram a emissão do CRA Verde (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) no exterior, com investimentos de US\$ 11 milhões. O CRA é um título de renda fixa, com incentivo fiscal por meio da isenção de imposto de renda para o investidor pessoa física, lastreado em recebíveis originados de negócios entre produtores rurais, ou suas cooperativas e terceiros, cujo objetivo é servir de fonte de financiamento complementar ao agronegócio. O CRA Verde foi registrado na Bolsa de Valores de Viena (Áustria) e conta com a tecnologia da Traive para conectar de forma transparente e precisa a expertise da OPEA na área de securitização, e a SIM, como coordenadora do Programa RCF (Responsible Commodity Facility). O Programa RCF é um sistema de incentivos financeiros para agricultores no Brasil que se comprometem com o cultivo de soja livre de desmatamento e conservação. Esta primeira emissão feita no âmbito do RCF (Programa RCF Cerrado 1) é um piloto que envolve 36

imóveis, produzindo cerca de 75 mil toneladas de soja por ano (durante quatro anos), resultando na conservação de mais de onze mil hectares de vegetação nativa, quatro mil hectares, além de reservas legais.

A operação foi financiada pelas redes de supermercado britânicas Tesco, Sainsbury's e Waitrose, com o intuito de financiar capital de giro para oito produtores de soja do Cerrado, em Mato Grosso e Goiás, que vão receber empréstimos com custos atrativos. Para ter acesso aos recursos financeiros, estes produtores precisam atender rigorosos critérios de elegibilidade, como responsabilidade com o desmatamento zero da vegetação nativa, prevenção de impactos climáticos negativos e perda de habitat, além de não fazer uso de agroquímicos que são permitidos no Brasil, porém proibidos na Europa. Os produtores, além de possuírem um excedente de reserva legal, comprometem-se a não desmatar tais excedentes durante o período de vigência da operação, mesmo quando permitido por lei. O Cerrado é um dos biomas com maior diversidade no mundo, além de um dos mais ameaçados, e a expansão da soja é um dos principais vetores do desmatamento. Por isso, a criação de um mecanismo de crédito exclusivo para produtores que não desmatam é fundamental para a proteção da vegetação nativa.

Maurício Moura Costa, COO da SIM, destaca o papel dos financiamentos para os produtores. “O financiamento agrícola é uma parte fundamental dos modelos de negócios dos produtores de soja e há uma enorme demanda por financiamentos de baixo custo. Ao direcionar esse fluxo de financiamento verde para a produção de soja, podemos compensar aqueles que se comprometem com a conservação de vegetação nativa”, afirmou. “A emissão traz juntas duas demandas latentes históricas do mercado de crédito agrícola no Brasil: aumento do capital privado estrangeiro e responsabilidade ambiental. Junte a isto um processo digitalizado, pronto para escalar, e temos um cenário muito promissor para o setor” disse Fabrício Pezente, CEO da Traive.

Renato Barros Frascino, Sócio e Head de Agronegócio da Opea, comentou a iniciativa. “Estamos honrados em fazer parte do desenvolvimento deste novo mercado. É uma alternativa para que os diversos produtores rurais brasileiros, que se preocupam com a produção sustentável, possam acessar recursos de mercado de capitais, inclusive de investidores internacionais, em condições mais competitivas”. Para Ken Murphy, CEO do Tesco Group, “A iniciativa evidencia a necessidade da indústria de alimentos se unir e apoiar a proteção de ecossistemas críticos, como o Cerrado”.

A operação contou com o apoio jurídico do escritório Pinheiro Neto e só foi possível no Brasil devido a inovações que surgiram com a Lei do Agro, regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). E que permite tanto a emissão do CRA Verde referenciado em moeda estrangeira quanto a colocação desses títulos diretamente no exterior, fato que aumenta o apelo entre investidores que não residem no Brasil. “Conseguimos fazer uso de forma pioneira das novas leis do Agro. Qualquer revenda, cooperativa ou empresa que faça vendas de insumos a prazo para produtores pode nos procurar para fazerem uso desse tipo de operação, seja para financiamento próprio ou de seus clientes”, convocou Luís Lapo, CRO da Traive.

Os próximos passos desta emissão são o monitoramento de compliance social e ambiental durante todo o período da operação, além de escalar esse novo modelo de financiamento, desta vez através de revendas, indústrias de insumos e cooperativas. As atividades do programa serão verificadas pela empresa Earth Daily e reportadas a um Comitê Ambiental independente, composto por representantes do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA), The Nature Conservancy (TNC), WWF Brasil, Conservação Internacional (CI-Brasil), Proforest, e Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia (IPAM), e secretariado pela BVRio.

Tecnologia e sustentabilidade

Novas visões e novos recursos para enfrentar desafios humanitários globais

“ O cultivo do solo já é a maior indústria do mundo, empregando mais de um bilhão de pessoas e gerando mais de um trilhão de dólares em alimentos a cada ano.”

Luis Lapo,
Diretor de Riscos da
TraiveFinance@Traive Brasil



Em um laboratório, cientistas usam a nanotecnologia para encontrar meios de produzir defensivos agrícolas visando ampliar a produtividade das lavouras e, simultaneamente, reduzir o impacto ao meio ambiente. Outra iniciativa utiliza a facilidade da internet para conectar digitalmente investidores e agricultores, aumentando as possibilidades de crédito agrícola para impulsionar produtores de todos os portes e fomentar a economia. Ao mesmo tempo, um dos maiores players de tecnologia do mundo, o Google, criou o mineral, projeto que visa a utilização de softwares agrícolas e a inteligência artificial para coletar e

analisar dados úteis, como padrões de solo e mudanças climáticas, possibilitando otimizar o plantio e prevenir perdas.

O foco das maiores inteligências por trás dos avanços tecnológicos não poderia ser outro: A agricultura é fator essencial no enfrentamento dos enormes desafios humanitários globais, formalizados pelos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs) apontados pela ONU, conhecidos como Agenda 2030. O primeiro ODS é a erradicação da pobreza. O segundo, Fome Zero e Agricultura Sustentável. Pastagens e lavouras ocupam 50% das terras habitáveis do planeta. No Brasil,

o agribusiness é responsável por cerca de 30% do Produto Interno Bruto (PIB), ultrapassando a marca de dois trilhões de reais em 2021.

São números expressivos, sem dúvida, mas quando comparados à projeção da população em 2050 e as necessidades que teremos na produção de alimentos, ainda temos muito a percorrer. Segundo a FAO, agência da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura, para atender os dois bilhões adicionais de habitantes será preciso ampliar entre 70 e 100% essa produção, sendo que 80% dessa quantidade virão de terras que já estão sendo cultivadas

hoje. Ou seja, precisamos realmente de novas soluções que garantam produtividade sem igual, mas que, ao mesmo tempo, não impliquem em degradação do planeta, justificando assim os massivos investimentos em inovações tecnológicas voltadas para esse setor. Só assim conseguiremos atender o aumento da demanda por alimentos com menor uso possível de recursos naturais.


UM OLHAR ABRANGENTE PARA O PAPEL DA AGRICULTURA

A agricultura sustentável pressupõe a atuação em três frentes principais: preservação ambiental, lucratividade econômica e equidade social. Indo um pouco mais além, a FAO propõe um olhar mais holístico, abrangente, para a questão, traduzido no conceito de agroecologia. É uma abordagem que reúne preceitos ecológicos e sociais no gerenciamento da produção e disponibilização dos alimentos, considerando todo o ecossistema. Neste contexto, são 10 os elementos que precisam estar contemplados em qualquer ação que tenha como meta a sustentabilidade produtiva: diversidade, co-criação e compartilhamento de conhecimentos, sinergias, eficiência, reciclagem, resiliência, valores humanos e sociais, tradições culturais e alimentares, governança responsável e economia circular e solidária.

Este último ponto é especialmente relevante quando pensamos na estrutura a longo prazo dessa atividade econômica essencial, que ainda está apoiada a maioria, em bases pouco profissionalizadas ou que ainda carecem de suporte, financiamento e tecnologia para se desenvolver. Dados da FAO apontam que 88% - ou 500 milhões das 570 milhões de fazendas produtivas no mundo – são propriedades de agricultura familiar,

gerando 80% dos alimentos no planeta. Globalmente, 80% desses pequenos produtores revendem suas colheitas apenas para mercados locais. Em sua concepção original, a agroecologia possibilita redesenhar esses e outros sistemas de produção de alimentos, privilegiando, conforme ressalta a ONU, soluções justas baseadas nas necessidades de cada território, na consolidação de processos que permitam o abastecimento da população a longo prazo, em preços acessíveis e lucratividade honesta.

Se de um lado está a preocupação com a produção e disponibilidade de alimentos para as próximas gerações, não podemos esquecer que temos que lidar com outros fatores além da porteira, tais como ineficiências logísticas e desperdícios inconcebíveis, em um mundo em que milhões de pessoas ainda passam fome. Por exemplo, segundo a FAO, implementar novos sistemas de produção, baseados em economia circular, pode acabar com um quadro perverso, onde nada menos que um terço de todos os alimentos produzidos no mundo são perdidos ou desperdiçados, levando junto ainda 10% do total da energia consumida.

As soluções inovadoras e agroecológicas, baseadas em tecnologia e novos modelos de negócios, estão aí exatamente para apoiar uma transformação sustentável na agricultura e contribuir para que essas iniquidades fiquem no passado. Ao alavancar o potencial dos produtores através da criação e adoção de novas tecnologias, além de conectá-los de forma mais efetiva aos consumidores finais, contribuem para gerar empregos, desenvolver uma cadeia produtiva diversificada e fazer girar também a roda da prosperidade social. 

FAZENDAS PRODUTIVAS

- # 570 milhões de fazendas produtivas no mundo
- # 88% são de agricultura familiar
- # Geram 80% dos alimentos
- # 80% revendem as colheitas para mercados locais

ELEMENTOS DA SUSTENTABILIDADE PRODUTIVA

- # Diversidade
- # Co-criação e compartilhamento de conhecimentos
- # Sinergias
- # Eficiência
- # Reciclagem
- # Resiliência
- # Valores humanos e sociais
- # Tradições culturais e alimentares
- # Governança responsável
- # Economia circular e solidária

PLANETA AGROPECUÁRIO

- # Cultivo do solo é a maior indústria do mundo
- # Empregamais de um bilhão de pessoas
- # Gerando mais de US\$ 1 trilhão em alimentos por ano
- # Pastagens e lavouras ocupam 50% das terras habitáveis do planeta
- # No Brasil, o setor atinge 30% do Produto Interno Bruto (PIB)
- # País ultrapassou R\$ 2 trilhões em 2021

TERRA 2050

- # Dois bilhões a mais de habitantes
- # Vão exigir um aumento entre 70 e 100% na produção de alimentos
- # 80% desse total virão de terras já cultivadas hoje

Cana-de-açúcar: o encontro da vocação e do talento brasileiros

Encontro realizado em São Paulo destacou levantamentos que mostram o perfil do produtor rural e o que pensa a população sobre a atividade



A história da cana-de-açúcar se confunde com a do Brasil. Originária provavelmente do Sudeste Asiático, a planta foi levada pelos árabes e chineses para a costa mediterrânea. Essa introdução levou ao florescimento do comércio de um de seus derivados, o açúcar, muito apreciado pelos europeus e cuja cultura foi trazida ao Brasil pelos portugueses. Há registro de plantações de cana-de-açúcar pouco depois da chegada dos colonizadores, em 1500.

Condições favoráveis para o seu cultivo foram encontradas no país: solos férteis, água em profusão, temperaturas quentes e relevos planos. Hoje, mais de 500 anos depois, o Brasil é o maior

produtor de cana-de-açúcar do planeta. Nesse mercado, o estado de São Paulo é o mais relevante, correspondendo a 55% do total nacional. Goiás é o segundo no ranking, seguido por Minas Gerais e Mato Grosso do Sul. A produção brasileira de cana, mesmo pressionada pela pandemia e outros fatores, deve ser 596 milhões de toneladas em 2022/23, um aumento de 1,9% em relação à safra anterior de acordo com estimativa divulgada pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). A área de colheita deve chegar a 8 milhões de hectares.

Quando se fala em produtos da cana-de-açúcar, os primeiros que vêm à cabeça são o açúcar e o álcool. O

primeiro está em quase todos os alimentos processados e é também apreciado como ingrediente essencial de doces e diversos preparos caseiros. O segundo, que atualmente é chamado de etanol, tornou-se outro derivado indispensável como combustível. Era de se esperar, portanto, que no Brasil as maiores inovações e tecnologias para a cultura se desenvolvessem. E, ao contrário de outros potenciais desperdiçados no país, a pesquisa e a indústria vinculada à cana prosperaram e hoje são referências mundiais.

Os centros de pesquisa nacionais há muito tempo fazem melhoramento genético. De maneira geral, a cana-de-açúcar cultivada pela maioria

dos agricultores é um cruzamento de duas espécies. Uma que produz grandes plantas com alto teor de açúcar e outra cujos menor tamanho e doçura são compensados pelo aumento da resistência a doenças e tolerância ao estresse ambiental. Mas essa técnica encontra limites na variabilidade genética da espécie e, por isso, a pesquisa brasileira buscou ir além dessa fronteira para continuar entregando excelência agrônômica.

O próximo passo nessa evolução tecnológica foi o desenvolvimento e a aprovação pioneira da primeira cana transgênica do mundo. Esse importante marco foi conquistado pelo Brasil em 2017. Por meio de técnicas sofisticadas de engenharia genética foi introduzido na planta um gene já presente em outras culturas há mais de 20 anos. As cultivares transgênicas que têm o gene Bt adquirem resistência a insetos, ameaças que reduzem a produtividade das lavouras. E, embora a proteína que ele sintetiza tenha longo histórico de segurança alimentar, no caso da cana, ela nem faz parte do açúcar nem do etanol. Estudos comprovam que os

derivados da cana Bt são idênticos aos da convencional. Adicionalmente, não há efeitos negativos no meio ambiente. Outra frente de inovação brasileira fundamental para manutenção da produtividade da cana tem seus alicerces em um dos mais antigos e duradouros programas de controle biológico do país: a utilização dos parasitoides, as vespas *Cotesia flavipes* e *Trichogramma galloi* para o controle da broca-da-cana, além do fungo *Metarhizium anisopliae* para o controle da cigarrinha. O Brasil está na vanguarda desse movimento, alcançando o recorde em registro de novos defensivos biológicos. Esses produtos são formulados a base de agentes como vírus, bactérias, fungos e até mesmo insetos e ácaros, com objetivo de incrementar desempenhos agrícolas e, claro, a sustentabilidade.

Está claro, portanto, que o Brasil tem condições para liderar a produção agrícola sustentável. É possível fazer isso aproveitando a vocação do país para a agricultura e o talento dos brasileiros para a tecnologia. A história da cana exemplifica como

aptidão, conhecimento e vontade podem transformar uma atividade. É necessário, porém, garantir um ecossistema regulatório que seja baseado em ciência para o desenvolvimento do melhoramento genético, da biotecnologia ou dos biológicos. No primeiro e segundo casos, isso significa beber na fonte das inúmeras experiências bem-sucedidas e continuar investindo em processos de aprovação, ao mesmo tempo, eficientes e rigorosos. No terceiro, é sinônimo de garantir que a produção de biológicos siga especificações técnicas, tenha registros dos produtores e monitoramento de cepas de referências. AR

“

O próximo passo
nessa evolução
tecnológica foi o
desenvolvimento
e a aprovação
pioneira da
primeira cana
transgênica do
mundo. Esse
importante marco
foi conquistado
pelo Brasil
em 2017.”

Christian Lohbauer

Presidente executivo da CropLife Brasil



Melhoramento genético de cruzamento de duas espécies.

América Latina é Segurança Alimentar Global

Christian Lohbauer, presidente da CropLife Brasil, mediu os debates

Os países da América unidos são fortes na geopolítica global, pois a América Latina tem um papel fundamental para garantir a segurança global, uma vez que as nações possuem água, clima e uma matriz energética renovável. Entretanto, é preciso que a região participe ativamente da formação das métricas globais, ressaltando a diferença entre a produção em região temperada e em região tropical. A avaliação foi de Ingo Plöger, presidente do CEAL Cap. Brasil, feita na abertura do Diálogo de Líderes: A nova estratégia das Américas e suas alianças políticas. Segurança Energética, Alimentar e Sustentabilidade, promovido pelo Conselho Empresarial da América Latina (CEAL). O presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), Luiz Carlos Corrêa Carvalho, avalia que as métricas são relevantes para as cadeias produtivas e a pegada de carbono é relevante para a América Latina. “Portanto, essa regulação, certificação, informações de rastreabilidade são narrativas que devem estimular a produtividade e a eficiência do agro do Brasil e das Américas”, disse.


Eduardo Serantes, presidente do Grupo de Productores del Sur (GPS), a União Europeia tem liderado a questão da sustentabilidade, colocando métricas para o mundo. “Temos que intervir porque somos sustentáveis, temos certificados e processos para o desenvolvimento de uma bioeconomia importante para o mundo”, pontuou.

Para Alida Bellanti, vice-presidente do CEAL Cap. Brasil, a sustentabilidade tem sido um imã condutor nas negociações e nos investimentos mundiais. Por isso, ela comentou que é sempre importante lembrar que região possui importantes ativos ambientais e é o maior polo de bioeconomia circular, o que fornece poder de negociação global. Segundo Carvalho, a capacidade competitiva dos países da América Latina é especial. No Brasil, por exemplo, há uma política específica para biocombustíveis, o Renovabio, que foi elaborado com a integração entre a iniciativa privada e o poder público, com metas para dez anos, com análises anuais. “Os produtores recebem incentivos quando obtêm uma redução constante de emissão de carbono equivalente”, acrescentou.

Essa integração, na análise do presidente da ABAG, é fundamental. “Estamos iniciando a criação de um mercado mundial de carbono e isso não será possível ser feito sem essa relação entre o público e o privado”, pontuou. A seu ver, há também a necessidade de seguir com o desenvolvimento tecnológico no agronegócio da região e a continuidade da adoção de sistemas que integram as culturas, como o ILPF (Integração Lavoura-Pecuária-Floresta), que contribuem para produzir mais, com redução da pegada de carbono. “Há um efeito poupa terra, ou seja, mais produtos agrícolas plantados e colhidos, em uma área menor, com menor emissões”.



Região tem certificados e processos para uma nova bioeconomia.

Durante o evento, Maria Gloria Alarcon, presidente do CEAL Cap. Equador, apontou os desafios sociais, políticos e econômicos da região e ponderou sobre a relevância de promover debates regionais e nacionais sobre as principais questões que estão sendo colocadas no comércio global. A seu ver, a iniciativa privada é fundamental para pressionar o poder público para criar políticas públicas voltadas para segurança energética, segurança alimentar, redução dos impactos das mudanças climáticas, além de temas mais gerais, como melhor educação, mais segurança pública e melhor infraestrutura. No encerramento do Diálogo dos Líderes, Plöger, destacou também que as ações que estão sendo feitas pelo CEAL para integração entre os países das Américas e ressaltou que é muito importante ver esse movimento de uma América unida. “É preciso buscar mais esse entendimento de integração”, finalizou. O evento foi mediado por Christian Lohbauer, presidente da CropLife Brasil. 

Preservar culturas

impulsa



é o nosso papel

Os origamis fazem parte da cultura milenar japonesa.

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

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

Faça sua coleção.

Acesse o QR Code e
baixe mais Origamis
IHARA.



ihara.com.br

   [iharadefensivosagricolas](#)

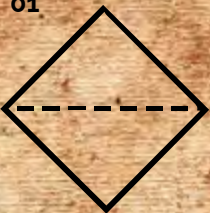
IHARA
Agricultura
é a nossa vida



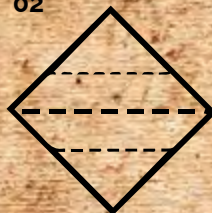
ORIGAMI LAGARTA **HAYATE** | PASSO A PASSO



01



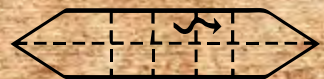
02



03



04



05



06



07

Aperte o corpo (formato de sanfona) e faça detalhes dos olhos.

CHEGOU HAYATE

A força que você precisa para varrer as lagartas da soja.



Excelência contra o complexo de lagartas de difícil controle



Proteção por mais tempo: protege folha, flor e vagem da soja



Paralisação imediata da alimentação das lagartas



Nova tecnologia no Brasil

Accesse o QR Code e assista o filme do passo a passo do Origami do HAYATE.



1. Escolha um papel no formato quadrado, e dobre ao meio na diagonal;
2. Um pouco distante de cada ponta de cada metade, dobre novamente;
3. Junte as duas partes dobradas e as encontre simetricamente;
4. Com a dobradura do origami na horizontal, dobre várias vezes na vertical, indicando vários "pedacinhos" que será o corpo da lagarta;
5. Dobre todo o origami na horizontal e deixe um triângulo na ponta para fora no lado direito, para indicar a calda;
6. Na ponta esquerda, dobre para dentro um triângulo, indicando detalhes da cabeça;
7. Aperte o corpo (formato de sanfona) e faça detalhes dos olhos.

ATENÇÃO

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

Hayate

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

As mulheres do cooperativismo


Evento foi realizado em Campinas (SP) e contou com público de 150 cooperativas brasileiras

O Encontro Nacional das Mulheres Cooperativistas (ENMCOOP) reuniu no fim de agosto passado mulheres de 150 cooperativas, de 25 estados e do Distrito Federal, para compartilhar experiências e consolidar ações dentro do cooperativismo. Durante dois dias, produtoras rurais, cooperativas, empresárias e representantes do setor conheceram histórias de sucesso, trocaram conhecimentos, acompanharam as novidades do setor, conheceram as mudanças no mercado e aproveitaram para fazer networking. O ENMCOOP foi considerado um megaevento pelas participantes das mais diversas áreas de atuação dentro e fora da porteira. “Foi lindo ver tantas mulheres reunidas. A energia estava contagiante. Isso é muito importante, pois a gente vê a representatividade feminina cada vez maior no setor. Além disso, o encontro mostrou que as mulheres estão se preparando

ainda mais para as oportunidades e os desafios dentro do cooperativismo”, afirmou Luciana Martins, Diretora Executiva do Grupo Conecta, organizador do evento.

O ENMCOOP levou ao público diversos assuntos atuais, como agricultura regenerativa, crescimento e fortalecimento das mulheres no cooperativismo, gestão e ESG, inovação e protagonismo, além de mercado e sucessão. A edição deste ano marcou o retorno presencial com uma programação intensa, que também foi transmitida a milhares de pessoas via internet. “O ENMCOOP proporcionou um debate de equidade não apenas para as mulheres, mas também aos homens. É o que resume esse ambiente de cooperativismo: um amparando o outro. Tenho certeza que as histórias que ouvimos aqui marcaram de alguma forma a vida dos participantes,” afirmou Danilo

Bomfim, sócio e Diretor de Produção do Grupo Conecta.

No setor agropecuário, as mulheres representam 15% dos cooperados do Brasil. A participação feminina no setor está em franca expansão. O ENMCOOP reuniu mais de 800 mulheres, superando a expectativa inicial de 650, além de representar 150 cooperativas de 25 estados e do Distrito Federal. O próximo encontro já tem data marcada: 11 e 12 de abril de 2023. “O ENMCOOP estará de volta em 2023, ainda melhor e com mais conhecimento, no Royal Palm Hall, em Campinas (SP)”, adiantou Luciana Martins, Diretora Executiva do Grupo Conecta, empresa sediada em Uberlândia (MG) que oferece soluções para o agronegócio e promove, além do ENMCOOP, grandes eventos como ENCA (Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias), Top Farmers e Encoffee. 



No palco: Luciana Martins, Diretora Executiva do Grupo Conecta.

Netafim lança desafio no FiiB 2022

20 milhões de hectares irrigados nos próximos 20 anos. É a aposta da empresa israelense pioneira e líder em irrigação por gotejamento

Campinas sediou em agosto passado a Feira Internacional da Irrigação Brasil 2022 (FiiB) e o XXXI Congresso Nacional de Irrigação e Drenagem (CONIRD), que mostraram debates, palestras e minicursos com temas e conteúdos técnicos, com grandes empresas e personalidades do mercado falando sobre as necessidades do setor e a importância que a irrigação tem para a produção sustentável de alimentos. A israelense Netafim, pioneira e líder em irrigação por gotejamento, participou do encontro e expôs de maneira interativa seu portfólio, que atende desde a agricultura familiar ao grande empresário do agronegócio.

No primeiro dia, Carlos Sanches, Diretor de Marketing da Netafim Brasil e Mercosul, falou sobre os novos rumos da irrigação, desafios da agricultura brasileira e compartilhou com o público presente o conceito e cases de sucesso da solução de harmonização de sistemas de irrigação em produções de grãos. "Os produtores já têm aproveitado seus sistemas de irrigação implantados e com a complementação de novas instalações do gotejamento. Isso permite que o agricultor irrigue 100% das áreas das fazendas", disse Sanches.

No terceiro dia, o CEO no Brasil e Mercosul da Netafim, Ricardo Almeida, participou de uma mesa redonda sobre o potencial de crescimento da agricultura irrigada. Ele lançou o desafio batizado de 20 em 20, que é alcançar 20 milhões



Ricardo Almeida: "Precisamos agregar mais 12 milhões de hectares irrigados nos próximos anos".

de hectares irrigados no Brasil nos próximos 20 anos. "Temos hoje no país 8 milhões de hectares irrigados e precisamos agregar outros 12 nos próximos anos. As empresas de irrigação devem abraçar esse propósito, ter uma postura ativa junto aos clientes. É um mercado muito promissor e temos que passar de patamares de crescimento anual de 400 mil hectares para 600, 800 mil/ano", disse Almeida. O painel também destacou a importância do governo

nesse contexto de crescimento e de como é fundamental o papel público para minimizar as questões burocráticas para se avançar com a irrigação. Como exemplos, foram citados locais que possuem acesso a água, mas sem disponibilidade de energia elétrica. Além disso, órgãos e instituições podem contribuir nesse contexto e atuar forte junto ao governo para viabilizar questões que hoje são entraves para a expansão da irrigação. **AR**

Congresso ABAG 2022

Encontro reúne as maiores lideranças brasileiras do setor e decreta a Integração como ponto central para a competitividade global



Luiz Carlos Corrêa Carvalho, Presidente da ABAG - Vivemos um processo de reglobalização.

A integração é chave para o agronegócio brasileiro ampliar sua competitividade em âmbito global. Para produzir mais com um nível ainda maior de conservação ambiental. E essa integração precisa envolver os segmentos público e privado, as cadeias produtivas, a academia, as empresas e os países. A mensagem foi destacada durante o 21º Congresso Brasileiro do Agronegócio, promovido pela Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), em parceria com a B3 – A Bolsa do Brasil, no início de agosto passado. E acompanhado por mais de 700 participantes em São Paulo, além de seis mil profissionais do Brasil e do exterior, que acompanharam os debates pela internet. “O panorama nos últimos anos esteve ligado ao ambiente e à conjuntura econômica. Antes da pandemia da Covid-19. Com o enfraquecimento da Organização Mundial do Comércio (OMC), que é importante para o Brasil e para a manutenção da nossa com-

petitividade. Atualmente, passamos por um processo intenso de reglobalização do mundo. Todos estamos mais vulneráveis. Mais do que nunca, integrar é fortalecer”, declarou Luiz Carlos Corrêa Carvalho, presidente da ABAG.

Para ele, o agro brasileiro precisa ser proativo pela condição excepcional de grande exportador e produtor de alimentos, fibras e energia. “Precisamos mostrar essa realidade e isso requer atuação diferenciada, que necessariamente passa pela atuação pública-privada integrada. É importante valorizar os programas nacionais que buscam incentivar a união entre a produção e a conservação ambiental, como o Renovabio”, reafirmou. Outro ponto citado por Carvalho foi a integração no setor privado, porque o país vai enfrentar novos mercados e um mundo com exigências e demandas distintas. “Precisamos estar presentes nas discussões das métricas de sustentabilidade e informar o que é importante para uma agricultura tropical. E

não apenas aceitar o que é bom para o mundo temperado. Estamos discutindo em nível nacional com diversos agentes como podemos atuar”, completou.

A cerimônia de abertura do Congresso reuniu o CEO da B3, Gilson Finkelsztain; o presidente da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA), João Martins; o Secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Maturro; os ministros da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Marcos Montes, e do Meio Ambiente, Joaquim Leite, além do Governador de São Paulo, Rodrigo Garcia, do deputado federal Arnaldo Jardim e do presidente da Associação Brasileira de Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), Gino Paulucci Júnior.

O ministro do Meio Ambiente, Joaquim Leite, enfatizou que as ações precisam ser lucrativas para o meio ambiente, a natureza, para as pessoas, para o setor e para o empreendedor. “É assim que



Marcos Montes: Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

vamos criar uma economia verde global. Caso ela não seja lucrativa, não vai escalar na velocidade e na maneira como precisamos”, pontuou. No caso do mercado do carbono, Leite afirmou que o Brasil é o primeiro país a incluir o agro no programa. “O setor é parte da solução, pois absorve parte das emissões. Hoje, a produção de cultivares absorve 45% desse total”, disse. Ele comentou, ainda, sobre a importância do etanol como um combustível que emite menos e propiciou uma solução híbrida para os veículos automotores. O que possibilitou apresentar o país na COP 27 como fornecedor de energia renovável mais barata, sustentável e verde. Enfatizou os excelentes resultados obtidos pelo Programa Campo Limpo, que cuida da devolução, lavagem e reciclagem das embalagens de venenos agrícolas. E adiantou que as pastas do Meio Ambiente e da Economia estão estruturando um projeto automobilístico sustentável para o Brasil, incluindo os veículos semipesados e pesados. Já o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Marcos Montes, destacou que a regularização fundiária é fundamental para o país. Que tanto a agricultura empresarial como a agricultura familiar avançaram nos últimos anos. E que a ABAG tem trazido uma contribuição destacada

para o crescimento do setor no país. “A cada ano, o Congresso debate o tema que o agro está vivendo”, assegurou. Ele também ponderou que a competitividade brasileira no setor tem incomodado os demais players globais. “Todos nós buscamos a preservação ambiental, mas ela não pode ser usada para nos prejudicar e para diminuir nossa competitividade. Temos projetos futuristas nessa área e estamos fazendo nosso dever de casa”, garantiu.

Para o governador de São Paulo, Rodrigo Garcia, o Brasil tem um papel preponderante como produtor de alimentos. “O preço das commodities podem variar, mas o alimento continuará a ser a mola propulsora do agro no mundo”, afirmou. A seu ver, um dos principais desafios enfrentados é a guerra da narrativa e da comunicação. Gilson Finkelsztain, CEO da B3, falou sobre a importância do agronegócio para o país e para o mundo. E destacou que o mercado financeiro evoluiu de forma exponencial, contribuindo para a proteção de preços e para a gestão de riscos, ampliando a captação de recursos, crédito e investimentos para todos os agentes do setor. Nesse sentido, um dos produtos lançados foi o índice composto

por empresas relacionadas à cadeia do agronegócio, o IAGRO B3, que é formado por 32 ativos mais negociados na bolsa, que chegam a R\$ 700 bilhões em valor de mercado. São empresas do setor primário, fornecedores de insumos, agroindústria, serviços, transporte e comércio. “Os investidores nacionais e internacionais passam a contar com esse termômetro para medir o setor”, pontuou Finkelsztain.

A solenidade de abertura contou também com os pronunciamentos do secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Matturo, que trouxe os avanços dos programas realizados pela pasta no estado, como 100% do Cadastro Ambiental Rural (CAR), analisado até o início deste segundo semestre. Também participaram o deputado federal Arnaldo Jardim; o presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), João Martins da Silva Júnior; e o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), Gino Paulucci Junior.

A programação do Congresso contou com quatro painéis: ‘Geopolítica, Segurança Alimentar e Interesses’. ‘Agronegócio: Meio Ambiente e Mercados’. ‘Agronegócio: Tecnologia e Informação’. E ‘Agronegócio: Perspectivas 2023/2026’. No primeiro painel, o vice-presidente de Relações Internacionais da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Gedeão Pereira, destacou o forte avanço da agricultura e da pecuária do Brasil ao longo dos anos. “Com o uso de tecnologia e sem subsídios governamentais, o produtor rural conseguiu tornar o país o maior exportador de alimentos do mundo. Ele trabalha com qualidade, preservando o meio ambiente. O país precisa continuar abrindo novos mercados, principalmente para que pequenos e médios produtores, que não produzem



Deputado federal Arnaldo Jardim (3º da esquerda para direita) é Prêmio Ney Bittencourt de Araújo como ‘Personalidade do Agronegócio’.



Painel 'Agronegócio: Perspectivas 2023/2026' - Roberto Rodrigues, Michel Temer, Francisco Turra e Nilson Leitão

commodities, possam ter acesso”, pontuou. Jacyr Costa, presidente do Conselho Superior do Agronegócio (Cosag), também citou o fomento ao comércio como peça importante dentro da segurança alimentar e reforçou a integração da produção agropecuária com a indústria para vencer barreiras e firmar a posição do Brasil no cenário global. “A fome aumentou no mundo e, para garantir segurança alimentar, é preciso mais comércio, o que não significa apenas exportar, mas saber importar, ou seja, facilitar acordos comerciais e inserir o país neste cenário com fomento da produção regional”, frisou, citando o Plano Nacional de Fertilizantes como um estímulo a uma indústria local mais competitiva. “Estamos em um momento de transformação da utilização de fertilizantes fósseis para renováveis. O agro vai crescer e não pode depender de poucos países para este crescimento”, concluiu Costa.

Em termos de geopolítica, o embaixador Alexandre Parola, representante permanente da Missão do Brasil junto à Organização Mundial do Comércio (OMC), afirmou que o equilíbrio internacional que se dá hoje em dia é entre a cooperação e a competição. “A diplomacia defende interesses criados a partir de realidades e o Brasil está comprometido com novas formas de negociação, especialmente as agrícolas, que estão

mais ágeis. Há uma reforma do sistema vindo aí e o Brasil é parte dessa reconstrução. Não podemos ter receio de mostrar nossa competência e nosso poder. E deixar claro aos países que ser verde não é justificativa para protecionismos e subsídios. Temos que estar em todas as discussões. União Européia, OMC, OCDE”, afirmou com firmeza Parola.

As mudanças climáticas trouxeram novos paradigmas que demandam formas diferentes para continuar no caminho de conciliação entre a produção agropecuária e a conservação ambiental. E marcou as conversas do segundo painel do Congresso. Fabiana Perobelli, superintendente de Relacionamento com Clientes da B3, comentou que o agronegócio brasileiro precisa se posicionar como protagonista dessa integração.



Painel 'Agronegócio - Tecnologia e Informação', conduzido por Celso Moretti (Presidente da Embrapa)

“Já temos uma estrada pavimentada de investimentos, que podem ajudar bastante no financiamento desses projetos socioambientais e do mercado de carbono”, disse. Contudo, ressaltou que é preciso evoluir mais, principalmente na previsibilidade de regras, ou seja, investir na regulação do mercado verde e de carbono, o que permite trazer para o país um fluxo de capital estrangeiro para comprar títulos.

Outros pontos citados por Fabiana foram aumentar a capacidade de certificação e a democratização do Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), por meio do Fiagro, um instrumento que possibilitou atrair pessoas físicas e o varejo. “Na medida em que melhorarmos nossa comunicação, vamos ter um universo melhor, que não está sendo explorado no agronegócio e será possível financiar mais projetos com temática socioambiental e de carbono”, acrescentou. Durante o painel moderado por André Guimarães, Diretor Executivo do Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia (IPAM), o professor Gonçalo Pereira, coordenador do Laboratório de Genômica e Bioenergia da UNICAMP, destacou a ciência como fundamental para resolver problemas e fomentar a inovação nos mais diversos segmentos. “O professor universitário é um ativo que os empresários precisam aproveitar para resolver



CBA 2022 - 700 participantes no Sheraton WTC e mais de 6 mil on-line no mundo

seus desafios. Porém, é preciso interação e diálogo”, pontuou. A seu ver, o que o Brasil tem em abundância é fotossíntese. “A energia faz com que a planta tenha a capacidade de fixar, de pegar o CO2 da atmosfera. Por isso a meta não deveria ser um país neutro, mas, sim, um país carbono negativo. Ser neutro é pouco ambicioso”, assinalou.

Liège Correia, diretora de Sustentabilidade da Friboi - JBS e vice-presidente da ABAG, avaliou que, para ter desenvolvimento, é preciso ser sustentável, por isso, a sustentabilidade é a estratégia da JBS. “Os setores líderes precisam ser os exemplos para que os demais sigam no mesmo caminho”, afirmou. Ela ponderou ainda sobre a importância de incluir toda a cadeia de produção, que é bastante pulverizada, e a necessidade da implementação definitiva do Código Florestal. O embaixador José Carlos da Fonseca Júnior, cofacilitador da Coalizão Brasil – Clima, Florestas e Agricultura, trouxe como exemplo o segmento de florestas, porque, enquanto produz em mais de 9,5 milhões de hectares com finalidade industrial, conserva mais de 6 milhões de hectares em floresta nativa. Ele afirmou que no país existem experimentos em termos de carbono e florestas nativas. “O mundo precisa de madeira e de fibras vegetais. E o Brasil possui um grande ativo potencial, com

o crédito de carbono, tendo condições para ser líder do mercado voluntário”, explicou. Ele ainda comentou sobre o fato de o Brasil ser um país que já ‘conheceu picos e vales’, e que precisa estar na mesa de negociação do mundo.

Outra realidade em debate é que o agro brasileiro torna-se mais produtivo com a inserção de novas tecnologias nos diferentes elos da cadeia e criadas na indústria, pelos produtores rurais, universidades, institutos de pesquisa ou advindas de startups. Essas inovações contribuem ainda para ampliar a conservação ambiental e diminuir o impacto das mudanças climáticas. “Estamos vivendo uma integração de duas áreas de conhecimento: a telecomunicação e as ciências agrárias e agrícolas. E, certamente, a soma desses dois conhecimentos está criando algo muito maior”, afirmou Ana Helena de Andrade, presidente da ConectarAGRO, durante o terceiro painel do CBA. Ela explicou que as áreas rurais têm a cobertura de telecomunicações inferior a 15%, enquanto nas cidades a cobertura é de 98%. “Muitas vezes, a fazenda tem internet em sua sede, contudo, a produção não acontece próximo desse local”, avaliou. Para ela, a tecnologia 5G vai ser revolucionária no agro porque vai viabilizar o 4G para todos os agricultores. No painel moderado por Celso Moretti, presidente

da Embrapa, Renato Ribeiro Rodrigues, conselheiro da Rede ILPF, enfatizou que a agricultura tem o poder de reverter as mudanças do clima. Para exemplificar essa afirmação, ele disse que, se metade da área de pastagem com algum nível de degradação aplicasse a Integração-Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF), seria possível criar de US\$ 10 a US\$ 20 bilhões por ano de crédito de carbono. E, se a totalidade fosse convertida, seria possível neutralizar as emissões de todo o país. Para ele, o Brasil possui muita tecnologia de produção, condições climáticas favoráveis e uma política ambiental importante, que é o Plano ABC+. Ele explicou sobre o mercado de carbono regulado e o mercado voluntário, e disse que o agro não havia sido fortemente considerado nos dois mercados até porque há uma complexidade para medição, diferentemente na indústria, onde o ambiente é controlado.

Luís Pogetti, presidente do Conselho de Administração do Centro de Tecnologia Canavieira (CTC), citou dois grandes desafios para a humanidade: conter o aquecimento global e seus impactos. E dar conta da demanda cada vez mais crescente por alimentos no mundo, sobretudo em regiões mais carentes de renda. “Essa é uma oportunidade enorme para o Brasil ser protagonista de uma agenda construtiva. A agricultura, com aplicação de tecnologia, tem condições de produzir energia limpa e desenvolver a produtividade agrícola sem impactar no aquecimento global, mas, para isso acontecer, a agricultura brasileira precisa ganhar produtividade com uma velocidade cada vez maior”, cravou. No caso da cana, Pogetti destacou que o objetivo é dobrar a produtividade até 2035. “Isso é absolutamente necessário para participar como protagonista nessa agenda de combate ao aquecimento global”. Para isso, o Centro tem trabalhado em três frentes de pesquisa,



Mariangela Hungria da Cunha (3ª da esquerda à direita), pesquisadora da Embrapa Soja, ganhou o Prêmio Norman Borlaug – Sustentabilidade

como a criação de semente sintética de cana e a realização de milhares de cruzamentos de espécies. Sobre mobilidade, ele analisou que não haverá 'uma receita de bolo única' para todo mundo. "Será preciso explorar as características específicas e as vantagens competitivas de cada região", ponderou. O etanol, por exemplo, tem hoje a mesma intensidade de carbono do que um carro à bateria se for abastecido com energia limpa. Caso seja alimentado com energia fóssil, o etanol brasileiro emite 50% a menos de carbono.

No último painel, que procurou vislumbrar as perspectivas até 2026, o ex-Ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, comentou que existem três temas importantes a serem observados no curto prazo: a nova globalização, com dois pólos – o ocidente, sem liderança e com a perda do protagonismo de organismos internacionais, e o oriente, liderado pela China. O novo cenário transformado pela pandemia fez com que as empresas busquem trazer seus insumos para localidades próximas. E a segurança alimentar. "O mundo está em busca de autossuficiência. Por isso precisamos trabalhar para garantir nosso papel, que depende de estratégias, como: tecnologia

e inovação; acordos comerciais fortes; não aceitação de ilegalidades no país; infraestrutura e logística; e organização da classe rural, através das cooperativas brasileiras", ponderou, no painel moderado pelo presidente do Instituto Pensar Agro, Nilson Leitão. O ex-ministro da Agricultura, Francisco Turra, ressaltou a importância do Brasil como fonte de alimentos e energia em um cenário de crise alimentar pela qual passa o mundo nos dias atuais. "Superamos outros países produtores pela qualidade da produção, tecnologia e produtividade, mas imagino que esses índices podem ser multiplicados com agregação de valor aos produtos exportados. Essa é a nova revolução que precisamos empreender, agregar valor aos produtos da agricultura de pequeno, médio e, também, de grande porte. Há cerca de 180 mercados do mundo abertos ao Brasil", garantiu.

Ministro da Agricultura no governo Geisel (1974 a 1979), Alysson Paolinelli vem acompanhando o desenvolvimento e crescimento da agricultura brasileira e cita o momento atual como uma grande oportunidade de o país reafirmar seu protagonismo no cenário da segurança alimentar mundial. "O aumento no número de habitantes no planeta, especialmente

em países altamente populosos, como a China, traz consigo o aumento de renda e capacidade aquisitiva com a consequente troca de carboidratos por proteínas. O Brasil está preparado para suprir essa demanda porque viemos dominando quase todas as cadeias produtivas de proteínas, mas é preciso focar e investir no aumento significativo de produção para alimentar esse número crescente de pessoas", exortou Paolinelli. Ele citou a mão de obra e a tecnologia como ferramentas fundamentais nessa transformação. "Tenho absoluta certeza que chegou a vez de o Brasil ocupar os espaços que o mercado nos oferece", frisou. O ex-presidente da República, Michel Temer, corroborou a avaliação de Paolinelli ao exemplificar a importância da permanente evolução tecnológica do agronegócio. Outro ponto enfatizado por ele foi a relação multilateral, o que implica em parcerias comerciais com diversos países, como a China, que é o maior parceiro do Brasil, seguido pelos Estados Unidos. Comentou ainda que, em suas viagens, sempre sentiu o interesse dos países em investir no agronegócio por terem a certeza da lucratividade do setor. Ainda ressaltou o papel da bancada ruralista para o crescimento sustentável do segmento. Temer também destacou a necessidade de incentivar as ações da iniciativa privada, a fim de que tenham financiamentos adequados para o agro brasileiro. "Esse tipo de evento é incentivador de todos esses fatos, prestigiando esse setor, que é o suporte de nossa economia".

Outro momento importante do encontro da ABAG foi a homenagem a Arnaldo Jardim, Deputado Federal e criador do Fundo de Investimentos para o Setor Agropecuário (Fiagro). Ele recebeu o Prêmio Ney Bittencourt de Araújo como 'Personalidade do Agronegócio'. E Mariangela Hungria da Cunha, pesquisadora da Embrapa Soja, que ganhou o Prêmio Norman Borlaug – Sustentabilidade.



9º Congresso Brasileiro de Fertilizantes

Evento destaca intenso comércio de fertilizantes para manter oferta de alimentos

O ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Marcos Montes, defendeu que o comércio de fertilizantes não seja restringido ou sofra sanções em razão de conflitos internacionais, principalmente pelo conflito envolvendo Rússia e Ucrânia. A posição foi marcada na abertura do 9º Congresso Brasileiro de Fertilizantes, realizado em São Paulo pela Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), em agosto passado. Marcos Montes destacou que a falta desses insumos, fundamentais para as lavouras, afeta diretamente a produção de alimentos. “Restringir o comércio desses insumos afeta a produtividade do campo; reduz a disponibilidade de alimentos; reforça a tendência inflacionária das principais commodities e, como consequência final, ameaça a segurança alimentar global, principalmente das nações mais vulneráveis”, reforçou.

O Brasil é responsável, atualmente, por cerca de 10% do consumo global de fertilizantes, ocupando a quarta posição, atrás apenas da China, Índia e dos Estados Unidos. Porém, mais de 80% dos fertilizantes são provenientes do mercado externo, como da Rússia, China e do Canadá.

Participaram também da abertura o presidente do Conselho de Administração da Anda, Eduardo Monteiro, e o secretário de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Francisco Matturo. O encontro



Evento da ANDA tratou da importância dos fertilizantes para os alimentos

promoveu debates sobre análise de mercado, gestão de negócios, ESG e inovação, além dos impactos da pandemia e do conflito na Ucrânia no setor, Fertilizantes e segurança alimentar, Logística e infraestrutura, desafios para o agro Brasileiro, Investimentos e produção nacional de fertilizantes, e ainda a apresentação 'Nutrientes para a vida'.

Desde o início do conflito Rússia x Ucrânia, o governo brasileiro tem defendido em fóruns internacionais, como nas Nações Unidas, o livre comércio dos fertilizantes e que os produtos sejam excluídos de sanções aplicadas por grandes potências. Os fertilizantes são elementos centrais da formação dos preços das principais commodities agrícolas. Além disso,

são imprescindíveis para garantir índices crescentes de produtividade, promovendo maior eficiência no uso da terra e reduzindo os impactos da produção agrícola sobre o clima. Apesar da guerra, o fluxo de entregas de fertilizantes aos produtores rurais brasileiros foi mantido, atendendo a demanda da safra atual. E ainda está em curso o Plano Nacional de Fertilizantes, lançado em março, para ajudar as empresas do setor a aumentar em até 55% a produção interna, nos próximos 28 anos. O grande objetivo é adotar medidas a médio e longo prazo para redução da dependência externa pelos insumos, fortalecer as políticas de incremento da competitividade da produção e a distribuição de fertilizantes no país de forma sustentável. **AR**

GAF 2022 debate todos os desafios!

O Mundo Agro do Futuro é Alimento, Energia e Meio Ambiente!



Abertura do GAF 2022, em São Paulo

Dois dias. 135 palestrantes nacionais e internacionais. Líderes políticos, empresários, pesquisadores, embaixadores, parlamentares e integrantes da sociedade do Agronegócio do Brasil e do mundo. 32 painéis em dois dias. Público presencial de mais de 2,5 mil pessoas. Dez mil acessos online, com alcance mundial. Mais de sessenta nações acompanhando. Uma babel à procura de consensos em torno do desafio de produção, perspectiva até 2050, biotecnologia, segurança alimentar, sustentabilidade, energia, economia circular e redução de resíduos. Como levar comida a oito bilhões de pessoas, preservar o meio ambiente e criar perspectivas às populações em um ambiente de pandemia da Covid-19, um conflito militar, inflação galopante e tensão geopolítica entre as grandes nações? Como enxergar com perfeição o futuro do comércio mundial?

A jornada ocorreu no fim de julho passado, na capital paulista, na 5ª edição do Global Agribusiness Fórum (GAF) 2022, evento realizado a cada dois anos, um dos principais encontros do segmento no mundo e que teve o apoio do Grupo Pubs e da Plataforma AgroRevenda. Neste ano, debateu o tema 'Segurança Alimentar, Mudanças Climáticas e Sustentabilidade' durante dois dias. O GAF é realizado pela Sociedade Rural Brasileira, Associação dos Produtores de Milho do Brasil, Aliança Internacional do Milho, Associação Brasileira dos Criadores de Zebu, Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados, Fórum Nacional Sucroenergético, União Nacional do Etanol e de Milho, Associação Brasileira de Proteína Animal e consultoria Datagro. Reuniu personalidades como o representante permanente do Brasil na Organização Mundial do Comércio (OMC),

embaixador Alexandre Parola; o ex-diretor geral da OMC e diretor de Assuntos Corporativos e presidente da PepsiCo Foundation, embaixador Roberto Carvalho de Azevêdo; o economista-chefe do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), Seth Meyer; o diretor da divisão de Agricultura e Commodities da OMC, Edwini Kessie; o presidente-executivo da Volkswagen América Latina, Pablo Di Si; a presidente e CEO da CropLife International, Giulia Di Tommaso; da diretora de Sustentabilidade da Kellogg Company, Janelle Meyers; do diretor-executivo da International Grains Council (IGC), Arnaud Petit, e do vice-presidente do Banco da China, Hsia Hua Sheng.

A programação envolveu quatro arenas de debates: Inovação, Fórum, Sustentabilidade e Global. E dois lounges GAF AGTECH (da EY e Yara). Público globalizado de

olho em debates sobre recursos naturais, água, óleos, preservação, sustentabilidade, segurança alimentar, novos consumidores, mercados internacionais, fontes de energia, guerra Rússia e Ucrânia, perspectivas para 2050, digitalização. Agricultura 5.0, Carbono Zero, Big Data, Agronegócio na América do Sul e Legislação Ambiental, Agrícola e Energética.

O presidente da República, Jair Bolsonaro, abriu o Fórum, ao lado de vários Ministros de Estado: Paulo Guedes (Economia), Fábio Faria (Comunicações), Ciro Nogueira (Casa Civil), Marcos Montes (Agricultura), Cristiane Britto (Mulher, Família e Direitos Humanos), Joaquim Leite (Meio Ambiente), além da presidente da Caixa Econômica Federal, Daniella Marques. Bolsonaro relacionou a preservação das florestas com a fome no país. “Quando se fala em fertilizantes, nós temos tudo aqui no Brasil, mas também o que tem de gente para atrapalhar não está no gibi. Nas questões ambientais, alguns preferem morrer de fome do que derrubar uma árvore. É opção dele, mas não pode ser para o resto do nosso Brasil”, disse. Bolsonaro também falou sobre o encontro com o Presidente da Rússia, Vladimir



Grupo PUBLIQUE e Plataforma AgroRevenda foram parceiras oficiais do GAF 2022

Putin, quando procurou garantir a venda de fertilizantes ao Brasil. Que ocorreu pouco antes do início da guerra com a Ucrânia. “Foram três horas de uma conversa fantástica, debate de interesses mútuos, tudo o que nós conversamos está sendo cumprido. Tanto é que quase 30 navios já aportaram aqui depois dessa conversa, garantindo insumos para o nosso agro. Imaginem o Brasil reduzindo a sua produtividade por falta de fertilizantes, problemas internos, inflação e quem sabe até mesmo desabastecimento”, indagou. O Brasil é grande produtor de alimentos, mas importa cerca de 70% do insumo usado na agricultura e a Rússia é a principal fornecedora.

O presidente ainda tratou dos aspectos positivos da administração dele. “Nós vendemos concessões e colaboramos com licenciamentos. Olhem só a ferrovia Norte-Sul. A gente espera ainda neste ano completar 4.100 km”, apontou, mencionando obras do governo para melhoria da infraestrutura do país para escoamento da safra de grãos. E destacou a aprovação dada pelo governo à venda direta de etanol das usinas produtoras, ou de importadores para os postos de combustíveis, sem passar pela distribuidora. “Acabamos com a figura do etanol turista. Todo mundo ganha com isso. Não é fácil mexer com setores que estão estabilizados há anos no Brasil”, disparou.



O Agro do Mundo debate alimentos, inflação, energia, conexão e sustentabilidade.

Já o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Marcos Montes, destacou o papel incisivo do país pela sustentabilidade das fazendas brasileiras. Mas advertiu o público do exterior no evento. “A responsabilidade pela segurança alimentar sustentável do mundo é de todos os países. Não só do Brasil. As discussões tendem a mudar a forma como somos vistos. As questões ambientais acabaram ficando muito exageradas. Isso vai mudar um pouco porque o mundo precisa de comida. Alguns países criaram o falso discurso para sermos menos competitivos. E sabemos muito bem o que precisamos fazer na questão ambiental”, enfatizou. O ministro-chefe da Casa Civil, Ciro Nogueira, declarou que o Brasil vai tornar-se a ‘Arábia Saudita dos alimentos’ e atribuiu a declaração ao presidente do Banco Brics (grupo formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), o brasileiro Marcos Troyjo, que também participou do GAF. “Acredito piamente nisso. As condições, iniciativas, empresários e investidores nós temos. E temos um governo capaz de fazer os investimentos necessários”, afirmou. E ainda disse que os investimentos em infraestrutura ficaram comprometidos



Paulo Bertolini - Maizall - Produção de milho cresce 10 milhões de toneladas por ano, mas há deficiências na armazenagem

pela crise econômica, que exigiu maiores recursos em auxílios sociais, mas não impediram a continuidade da economia. “Vamos seguir em frente com reformas, investimentos e discussões sobre como tornar o agronegócio mais eficiente”, concluiu.

Olhar para frente foi o compromisso firmado por todos no Fórum. O diretor do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), Daniel Carrara, moderou o painel ‘Segurança alimentar e mercados agroalimentares internacionais’ e destacou o trabalho em levar assistência técnica e gerencial aos produtores rurais brasileiros, principalmente os pequenos e médios. “A nossa missão é levar ao campo o conhecimento sobre tecnologia e gestão, auxiliando os produtores a melhorar a renda do seu negócio”, disse, reforçando que a tarefa é cumprida de olho na sustentabilidade. “O nosso produtor é muito competente e se destaca entre os principais países. Até por causa das regras do Código Florestal, que exige, por exemplo, imóveis rurais da Amazônia preservando 80% da área em regiões de florestas. A única maneira de lidar com isso é por meio da gestão”, reforçou, sendo apoiado pelo diretor comercial da Koppert Biological Systems do Brasil, Gustavo Herrmann; a presidente do Standard Bank no Brasil, Natália Dias, e o representante permanente do Brasil junto à OMC, embaixador Alexandre Parola.

No painel sobre o desafio alimentar em 2050, Giulia Di Tommaso, presidente e CEO da CropLife International, ponderou sobre a cooperação entre os grandes players globais no que diz respeito à produção e escoamento das commodities agrícolas, de forma a garantir a sustentabilidade em um contexto de rápido crescimento

GAF 2022

- # Mais de 100 palestrantes nacionais e internacionais
- # 60 países acompanhando
- # 200 mil participantes (virtuais e presenciais)
- # Perspectiva sobre produção, biotecnologia, segurança alimentar, sustentabilidade, energia, custos, economia circular e redução de resíduos
- # Desafio: levar comida a oito bilhões de pessoas e preservar o meio ambiente

populacional. “Em relação às novas fronteiras agrícolas do mundo, o papel de grandes países produtores, como o Brasil, é compartilhar o seu know-how com aqueles que estão começando a desenvolver uma agricultura de alto nível, a exemplo dos países africanos”, ponderou.

Outra tarefa planetária do setor é a conectividade nas regiões agrícolas, um problemão na maioria dos países. “Sem a implantação de conectividade não alcançaremos todo o esforço tecnológico e de agricultura de precisão. No Brasil, o progresso está ocorrendo. O projeto do 5G é de médio prazo, mas estamos caminhando”, comentou o Ministro do MAPA. E tem mais trabalho pela frente. O presidente da Aliança Internacional do Milho (Maizall), Paulo Bertolini, pediu mais investimentos para armazenar grãos. “Temos crescido a produção em 10 milhões de toneladas de grãos por ano, mas há deficiências. Não conseguimos a capacidade de cinco milhões de toneladas estáticas nos armazéns. O governo brasileiro possibilita recursos no Programa para Construção e Ampliação de Armazéns (PCA). Vai facilitar que os armazéns sejam construídos onde eles



Affonso Massot (Relações Internacionais de SP) e Plínio Nastari (Datagro) - São Paulo é motor do Agro Brasil

são mais necessários, nos locais de produção. São mais de R\$ 5 bilhões. A gente espera que dê um alívio no déficit crescente, que já chega perto de 100 milhões de toneladas de grãos”, complementou Bertolini.

É um gás que vem sendo difícil de conseguir desde o início de 2020, com a pandemia da Covid-19 e, na sequência, a guerra entre Rússia e Ucrânia. Uma batalha diária da produção para vencer os custos e tirar as margens necessárias. O presidente da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), Ricardo Santin, afirmou que os criadores assistem a uma tendência de estabilidade dos preços das carnes de frangos e suínos aos consumidores. “Não vemos novos aumentos no cenário do varejo nacional neste ano. Também não vemos redução no preço para o consumidor porque o milho, que é o principal insumo utilizado na alimentação animal, subiu em patamares tão elevados que o custo de produção da indústria encareceu e não é possível retroceder ainda os preços das carnes”, disse.

Entre os diversos painéis realizados, o que tratou dos desafios da transição

energética colocou o Brasil como modelo a ser seguido, seja em políticas já implementadas como também em exportação de tecnologia. A doença e o conflito militar impulsionaram a busca por fontes alternativas de energia sustentável, dando ao Brasil a possibilidade de contribuir com seu know-how, a exemplo do RenovaBio, que reduziu a dependência do país em relação aos combustíveis fósseis. “O Brasil já está em um patamar de substituição dos combustíveis fósseis bastante avançado. Temos que discutir redução de emissões com geração de emprego e com governança, o que significa certificação, e o RenovaBio é um bom exemplo, pois ele dá garantia ao consumidor final de que o processo segue critérios internacionais críveis”, destacou Plínio Nastari, presidente da DATAGRO. Todo o conhecimento brasileiro no que diz respeito ao etanol está sendo aplicado na Índia, grande player global de açúcar, que agora está destinando parte da sua produção de cana para a fabricação do biocombustível. “Os indianos estão tecnicamente muito avançados”, ponderou André Corrêa do Lago, embaixador do Brasil na Índia. Roberto Jaguaribe, Embaixador do Brasil na Alemanha, falou sobre a mudança na matriz energética da Europa desde a invasão russa ao território ucraniano, em

fevereiro. “A Alemanha dependia em 55% do gás russo em seu mercado, agora está na faixa de 35%. É um esforço que vai trazer muitos desafios e muitas oportunidades. O Brasil é naturalmente um dos países mais sustentáveis do mundo. Hoje temos uma matriz energética que os europeus ambicionam alcançar só daqui a 15 anos”, observou.

Outra ‘vitória verde amarela’ reconhecida no evento foi na seara da biotecnologia. John Linder, diretor da Maizall e presidente do Conselho da Associação Nacional dos Produtores de Milho dos Estados Unidos, destacou dados relevantes do avanço da técnica na cadeia de milho nos Estados Unidos. Segundo ele, inovações mecânicas para o solo e as sementes elevaram a eficiência energética da cultura em 41%, diminuíram suas emissões de gases de efeito estufa em 31% e reduziram sua perda de solo em 58%. Na sequência, Othon Abrahão, diretor de Biotecnologia da CropLife, mencionou outros avanços trazidos pela biotecnologia. “Crescemos em áreas como nutrição, fertilização e germoplasmas, além de destacar o trabalho da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio), ao longo dos anos, no estabelecimento de normas no Brasil que impactaram o modelo regulatório global”, garantiu. **AR**



O desafio alimentar em 2050 norteou os painéis do GAF

Carlão da Publique ganha Prêmio 'Mérito Expogenética' da ABCZ

15ª Expogenética celebra genética, mulheres e homenagens



'Carlão da Publique' recebe o Prêmio das mãos do presidente da ABCZ, Rivaldo Machado Borges Júnior.

O maior evento técnico da genética zebuína chegou à 15ª edição depois de dois anos com edições virtuais, e debateu o tema 'O poder da Informação', com leilões, ampla programação técnica e negócios para criadores e profissionais do setor, no Parque Fernando Costa, em Uberaba (MG), no fim de agosto passado. A Expogenética é realizada pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) e tem o objetivo de oferecer aos pecuaristas soluções para incrementar os resultados e taxas reprodutivas dos rebanhos. Mas também destacou a solidariedade e a presença cada vez mais marcante das mulheres no Agronegócio.

Aproximadamente trezentas mulheres participaram do 5º Encontro ABCZ Mulher, no Centro de Eventos Rômulo Kardec de Camargos, promovido pela comissão 'ABCZ Mulher'.

Elas debateram temas como liderança, capacitação e cooperação dentro do agronegócio. O evento foi aberto pela prefeita de Uberaba, Elisa Gonçalves de Araújo, e foi dividido em dois momentos. O primeiro foi um painel que contou com a participação de Rosália Curado Machado, presidente da ABCZ Mulher; Patrícia Chaim, gerente de Comunicação da Fundação Banco do Brasil; Valéria Cunha Campo Guimarães, médica e pecuarista, e Natália


Miserendino, presidente da Asociación Nacional de Mujeres Agropecuárias (CREA) da Bolívia. O segundo momento foi a palestra do cantor sertanejo e escritor Leo Chaves. "Preparamos esse encontro com muito carinho. Ter a participação de personalidades tão influentes nos engrandece e aumenta nossa alegria", disse Rosália Curado Machado. Para garantir o convite solidário as pessoas tiveram que doar no mínimo dois litros de óleo. Tudo foi encaminhado à comissão 'ABCZ do Bem', que fez a distribuição para as entidades filantrópicas credenciadas na comissão. Assim como repassou toneladas de doações para 52 entidades, dentro da campanha 'Juntos pelo Bem

– Campanha do Agasalho e Alimento ABCZ do bem', numa solenidade aberta, dentro do Parque, pelo presidente da ABCZ, Rivaldo Machado Borges Júnior, e a mulher dele, Rosália Curado. Foram arrecadados seis mil brinquedos, 40 mil fraldas, seis toneladas de cenoura, duas toneladas de cebola, quatro mil quilos de arroz, 379 embalagens de óleo de soja, além de roupas. Ajuda coletada no posto de recebimento na sede da ABCZ, no Parque de Exposições Fernando Costa, 24 horas sem parar, e nos espaços de todas as empresas parceiras: supermercado, lojas comerciais, farmácia, shopping e petshop. "É um prazer muito grande poder ajudar as entidades, as pessoas que realmente estão muito necessitadas. E, o mais importante, contar com a ajuda de tantos amigos e parceiros da sociedade", agradeceu Rosália Curado.

No dia 25, foi realizada a cerimônia de entrega do prêmio 'Mérito Exogenética ABCZ 2022' para profissionais, empresas e raças zebuínas. O CEO do Grupo Publique e apresentador do programa Fala Carlão, Carlos Alberto da Silva, o 'Carlão da Publique,' foi premiado na Categoria Comunicação. "Fico muito emocionado porque Uberaba e o Gado Zebu têm um lugar muito especial em minha carreira e meu coração. "São quase 35 anos visitando Uberaba, na Expozebu e Exogenética. Os dois eventos marcam profundamente a trajetória do Grupo Publique e o meu trabalho", agradeceu Carlão.

Carlão é jornalista formado na PUC de São Paulo, empresário, escritor, cronista, técnico agrícola, produtor rural, publicitário e atua no Agronegócio há mais de trinta e quatro anos. Foi editor do AgroGuia (Folha de São Paulo); da Revista Gir Leiteiro (ABCGIL); e da Revista Zootecnia (ABZ). Atualmente, é o Publisher da Revista AgroRevenda,

editor e membro do Conselho Editorial da Revista Noticiário Tortuga – DSM e de várias publicações customizadas para clientes do Grupo Publique. Conquistou os Prêmios Especiais Nelore Fest 2001 e Beef Expo 2015, Prêmio Especial Expointer 2019, Comenda ABCI 2019 e foi eleito, em 2012, HOMEM DA MÍDIA pela Associação Brasileira de Criadores. Também idealizou blogs de Saúde ('Recalculando'), Turismo ('Turista Profissional'), bem como de toda a plataforma impressa e audiovisual do

Canal AgroRevenda. "A ExpoGenética 2022 fez História. Os dois anos com edições virtuais elevaram nossa feira a um patamar inédito. E, desta vez, contamos com o melhor dos dois formatos, promovendo a genética zebuína em Uberaba, e no mundo inteiro pela ABCZ TV, além de ajudar as pessoas necessitadas e prestar homenagem a quem se destaca no segmento", comemorou Rivaldo Machado Borges Júnior, presidente da ABCZ. 



Cerimônia da entrega do Prêmio 'Mérito Exogenética ABCZ 2022'.

MÉRITO EXOGENÉTICA ABCZ

Comunicação: Carlos Alberto da Silva

Apoios e parceiros: Premix

PMGZ Leite: Roberta Bertin Barros

PMGZ Corte: Epaminondas de Andrade

Pesquisador: Athos de Assumpção Pastore

Técnico: André Luís Lourenço Borges

Internacional: Yamil Nacif Nacif

Incentivador: Ministro do MAPA Marcos Montes Cordeiro

Especial: Luciano Borges Ribeiro

Raça Sindi: Juliano Almeida e Silva

Raça Tabapuã: Maria Mendonça de Azevedo Ribeiro e Outros Condomínio

Nelore Mocho: José Roberto Giosa

Raça Nelore: Alcino Freitas Barbosa Scareli

Raça Guzerá: Gabriel Cláudio de Sales

Raça Brahman: Pedro Nogueira Teixeira da Rocha

Central de Tecnologia: Semex Brasil

Colaborador: João Gilberto Bento

Expointer e Bradesco juntos pelo Agro

Banco fecha participação nas oito maiores feiras do Agro Brasil em Esteio (RS) e recebe Prêmio



Expointer 2022 recebeu quase 750 mil visitantes.

A 46ª Exposição Internacional de Esteio (Expointer), realizada no fim de agosto e início de setembro, bateu recorde de faturamento, com R\$ 7,145 bilhões, aumento de 164,6% na comparação com 2019, último ano em que a feira ocorreu com presença totalmente liberada de público, após dois anos de restrições por causa da pandemia de Covid-19. O evento nasceu em 1901 e se tornou internacional em 1972. A Expointer recebeu um público de 742 mil pessoas e o setor de máquinas e implementos, o mais rentável da feira, movimentou R\$ 6,6 bilhões, aumento de 159,2% sobre 2019. “Esta Expointer mostra um amadurecimento cada vez maior da relação institucional entre o Estado, o município de Esteio e as entidades copromotoras”, comemorou Ranolfo Vieira Júnior, governador do estado.

E parte desse sucesso foi compartilhado pelo Banco Bradesco, que mais uma vez abriu as portas do Estúdio Especial do Programa Fala Carlão para ouvir parceiros, personalidades do segmento e profissionais da corporação, que é o maior financiador privado do Agronegócio do país. A ‘equipe vermelha’ participou em peso. Gustavo Dutra, do Prime RGS, e Júlio

Frigini, do Varejo em Porto Alegre Norte e Praça de Esteio. Eles trabalham sob o guarda-chuva de Marcelo Magalhães, Diretor Regional do Bradesco, catarinense que há 34 anos está na corporação, e agora comanda 11 gerências regionais do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. “Estamos felizes de atuar aqui. Conheço a cultura e auxiliamos o banco a tomar decisões assertivas para produtores e o mercado como um todo. Temos capturado grandes oportunidades em feiras como a de Esteio”, avaliou. Outro executivo que marcou presença foi José Ramos Rocha Neto, Diretor Executivo de Agronegócio do Bradesco. “Estamos ajudando o país a firmar o segmento como polo de

investimentos e resultados, com alocação de R\$ 70 bilhões”, afirmou. Uma postura que foi reforçada por Sandro Pinho, responsável pelas Parcerias Comerciais do Banco. “Nossa principal missão é entregar rapidamente ao produtor rural”, garantiu. “Nossa atuação vem sendo marcada por uma especialização cada vez mais contundente das equipes que atuam ao lado dos empreendedores da economia brasileira. Seja no Varejo, onde fico, seja com o pequeno, médio e grande produtor rural do Brasil, na Divisão de Agribusiness”, sintetizou Marcelo Noronha, Vice-Presidente do Bradesco.

Outra ação importante realizada em Esteio foi o sucesso da promoção ‘Força no Campo’, que entra na terceira edição, premiando com tratores de última geração os clientes do crédito do Bradesco. “A New Holland global atua há 127 anos. E nossa fábrica brasileira desde 1975. E quero reforçar que estamos sempre ao lado do homem do campo e do Bradesco”, confirmou Eduardo Kerbauy, Diretor de Vendas da empresa. Um dos três vencedores da promoção, e que levou o equipamento um New Holland, é de Alegrete, interior do Rio Grande do Sul.



Bradesco na Expointer 2022: 14 plataformas e 70 profissionais pelo Agro Brasil.



Carlião da Publique e Marcelo Magalhães, Diretor Regional do Bradesco no Estúdio Bradesco Fala Carlião na Expointer.

E houve outro sortudo também no Sul do país. Vitor Júnior faz pecuária e agricultura em Campos Novos. “Tenho negócios com o Bradesco há 16 anos, sempre trabalhando ao lado da minha família. E os meus filhos vão seguir nesse caminho, também”, agradeceu Vitor, que ganhou um John Deere novinho. “O Vitor sempre negociou com a gente. Gostamos de trabalhar com o pessoal do campo, que atua na terra”, comentou Alex Marchezan, Gerente da Agência que atende o produtor. Mais um parceiro de primeira não poderia ficar de fora na temporada Expointer do Bradesco. “O Bradesco é uma marca que inspira a gente. Puxa tradição, entrega as soluções para os clientes. Um parceiro nosso em todo o Brasil”, referendou Alexandre Stucchi, Diretor de Vendas Brasil da marca Massey Ferguson, que pertence ao Grupo AGCO. “Entregamos muito trator neste Brasil afora. E estamos muito felizes por estarmos na terceira edição da promoção Força no Campo. É isto, entendemos que, para ser importante no Agronegócio, temos que ter parceiros importantes. Já entregamos tratores para grandes e pequenos produtores. No fundo, também é uma promoção que premia o relacionamento”, explicou Roberto França, Diretor de Agronegócios do Bradesco.

GRANJA TOTAL AGRO 2022

O Bradesco foi o grande vencedor na Categoria Bancos da mais tradicional premiação do agronegócio brasileiro, 'A Granja Total Agro', neste ano na sua 37ª edição. Os 25 homenageados receberam os troféus em um jantar que reuniu autoridades do segmento na sede da Farsul, no Parque de Exposições Assis Brasil. A premiação, que até o ano passado chamava-se 'Destaques A Granja do Ano', é

promovida desde 1986. O evento reuniu os campeões das 25 categorias, escolhidos anteriormente em votações realizadas nas plataformas digitais da 'A Granja Total Agro'. E ainda dois premiados especiais para esta edição, a Embrapa e o Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga), definidos pela equipe editorial d'A Granja. O Diretor de Agronegócio do Bradesco, Roberto França, recebeu a premiação em nome do banco.

AR



Carlião e Roberto França, que segura o Prêmio recebido pelo Banco Bradesco.

Elanco e Clube Agro juntos



Eric Chinen (Clube Agro) e Rodrigo Ferreira (Elanco) conversam com o Carlão da Publique.

A Elanco, multinacional de saúde animal, é a mais nova parceira do Clube Agro, programa pioneiro de relacionamento multimarcas do agronegócio brasileiro. O produtor cadastrado no Clube já pode acumular pontos ao adquirir os produtos selecionados e comercializados pela Elanco, nas linhas de bovino de leite e corte, suínos e aves. A cada real investido, serão convertidos quatro pontos para o produtor. “A chegada da Elanco inaugura um capítulo importante no Clube Agro, representando nossa entrada no segmento de saúde animal. Estamos muito felizes com esta nova parceria que reforça nosso compromisso em aumentar o poder de compra do produtor rural por meio de um ecossistema focado

no agronegócio”, comemorou Eric Chinen, Diretor Comercial do Clube Agro. “Sempre trabalhamos pela união da cadeia de produção agropecuária porque acreditamos que o trabalho em conjunto, compartilhando conhecimento e oportunidades, é parte fundamental para o crescimento e a sustentabilidade de todo o setor. A parceria conecta o produtor, a revenda e as empresas”, afirmou Fernanda Hoe, Diretora Geral da Elanco Brasil.

O Clube conta com mais de 60 canais associados, 41 mil produtores rurais cadastrados, 220 mil notas fiscais registradas e mais de R\$1,4 bilhão transacionado. Em pouco mais de um ano, atua no sul do Brasil e está expandindo as atividades para São

Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Goiás, Pará, Maranhão e Bahia, conectando Indústria, Canais de Venda e Produtores Rurais de todo o país. A parceria foi celebrada em Esteio, na inauguração do novo espaço da Elanco no Parque Assis Brasil. “É um novo momento da empresa e o prédio representa a gente, destaca as nossas soluções tecnológicas, oferecidas à Pecuária do Brasil. O Clube Agro é parceiro dentro da nossa estratégia. Leva o cliente para dentro da loja. Com o estímulo da compra, gerando mais pontos, o produtor voltando para a loja. Um ciclo virtuoso”, resumiu Rodrigo Ferreira, Gerente de Marketing da Elanco para o Cone Sul. **AR**

Biogénesis Bagó é 'Boi Azul'!

Empresa lança novo projeto, mira em seis novos pilares da pecuária e consolida o Brasil no mercado mundial de produção de alimentos

A Biogénesis Bagó recebeu parceiros e amigos e lançou em Esteio o projeto 'Boi Azul', que assinala um momento especial da empresa para contribuir com a produção pecuária do futuro. O 'Boi Azul' tem como premissa os seis novos pilares da pecuária brasileira (sanidade, genética, nutrição, gestão, bem-estar e sustentabilidade) como bases para a produção pecuária moderna. Segundo o Gerente de Marketing Brasil e Coordenador de Marketing LATAM da Biogénesis Bagó, Carlos Godoy, a empresa destaca uma série de frentes em cada pilar. "O tradicional conceito do tripé Nutrição – Sanidade – Genética já não pode mais acompanhar a pecuária moderna e o conceito mais atual são as novas conexões. Desafios que mostram que o caminho para excelência está mais à frente. Vamos consolidar o protagonismo do Brasil no mercado mundial de produção de proteína animal", explicou.

Para isto, a Biogénesis está ao lado de duas importantes parceiras. A IDEXX e a Lallemand Animal Nutrition. O pilar da Nutrição vai contemplar as soluções da linha Magniva de inoculantes para silagem da Lallemand, que traz maior flexibilidade já que os produtos oferecidos atendem às necessidades específicas de cada alimento conservado, além de possibilitar abertura antecipada dos silos, com garantia de estabilidade aeróbia. A empresa tem 120 anos de atividades e origem canadense, sendo especializada na produção de leveduras para processos de fermentação. "Nossa tecnologia é fruto de uma inovação

em termos de bactérias, um estudo de dez anos realizado ao lado da Universidade de Lavras, em Minas Gerais. É base de nossa linha e tem comercialização em todo o mundo. Com cinco estampas: Basic, Classic, Platinum 1, Steel e Dry. Assim, atendemos o mercado em diferentes necessidades, com soluções adequadas para cada propósito e aplicação", explicou Paulo Soeiro, Presidente da Lallemand do Brasil.

Já em conjunto com a IDEXX, o destaque fica por conta do teste rápido de prenhez Alertys ON FARM, exame de sangue que detecta a prenhez de forma rápida, com uma precisão de 99.7%. O que permite decidir se vacas e novilhas não prenhes estarão disponíveis para o descarte ou recria, encurtando assim o intervalo entre partos. Sem falar na maximização da produtividade no campo. A IDEXX é uma gigante americana presente em 175 países e marca consistente em diagnósticos e testes. E também vai oferecer um teste de diarreia viral. "É um sonho que vai se realizar. Contribuir com uma pecuária mais eficiente. O teste da prenhez é uma ferramenta que vai ajudar demais o médico veterinário. E o animal, pois atuamos pela Sanidade, com medicina preventiva", falou Andréa Leão Carneiro, Gerente de Pecuária da IDEXX. "O projeto Boi Azul significa um novo salto em direção ao criador, ampliando os pilares da Pecuária Produtiva e Tecnológica", cravou Marcelo Bulman, que responde pelas operações da Biogénesis Bagó na América Latina, a partir do México, exceto Argentina e Uruguai.

AR



Carlos Godoy - Marketing Biogénesis Bagó - O caminho para a excelência está mais à frente



Andréa Leão Carneiro, Gerente de Pecuária da IDEXX - Contribuir com uma pecuária mais eficiente



Paulo Soeiro, Presidente da Lallemand do Brasil - Soluções adequadas para cada propósito e aplicação



Marcelo Bulman, Operações Biogénesis Bagó na América Latina - O projeto Boi Azul é um novo salto em direção ao criador

13º Congresso Brasileiro do Algodão

Evento maior do setor reúne mais de três mil profissionais de 21 países e empresas globais de novas tecnologias, como a Corteva Agriscience



Estande da Corteva Agriscience em Salvador (BA)

Presença de milhares de produtores rurais, empresários e líderes cooperativistas do Brasil inteiro, além de representantes de treze países da África, seis da América Latina e, pela primeira vez, de uma nação da Ásia, o Paquistão. Foi a marca do 13º Congresso Brasileiro do Algodão (CBA), que foi realizado em agosto passado, em Salvador, no Centro de Convenções da capital baiana. O encontro foi promovido pela Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (ABRAPA), sendo o maior evento da cotonicultura brasileira, e debateu o tema 'Algodão brasileiro: desafios e perspectivas no novo cenário mundial'.

O Congresso teve seis plenárias, 24 salas temáticas, cinco workshops e uma área de exposição das empresas que atuam no segmento. 63% do algodão do País é produzido em segunda safra; 93% em sequeiro, 42% da pluma é licenciada BCI (BetterCotton) e 84% têm certificação ABR – Algodão Brasileiro Responsável. O Brasil é o único no mundo que certifica as unidades de beneficiamento

(algodoeiras). São 266 usinas no país, quase 30% foram certificadas em 2021. “As metas brasileiras da cotonicultura já eram imensas antes da pandemia e ficaram ainda maiores depois dela. Queremos ser o maior exportador mundial de algodão até o fim desta década”, afirmou Júlio César Busato, presidente da ABRAPA.

A Corteva Agriscience foi uma das marcas globais que marcam presença no CBA, destacando um portfólio robusto que atende às principais

necessidades dos cotonicultores no manejo de pragas, doenças e plantas daninhas, além de contribuir para a produção sustentável do setor. “O algodão é uma das principais culturas para o agronegócio brasileiro e bastante estratégico para a Corteva. Temos fortalecido nossa atuação com diversos investimentos. Pesquisa, ampliação do portfólio e uma série de iniciativas em parceria com a cadeia agrícola”, explicou Thomas Scott, Líder de Inseticidas da Corteva Agriscience. O portfólio conta com os inseticidas Closer® e Exalt®, e o Manejo Campeão Onmira™, composto pelos fungicidas Viovan®, Aproach® Power e Vessarya®, que têm como diferencial uma formulação inovadora com a tecnologia Onmira™ Active. Outro destaque é a biotecnologia WideStrike®3, que oferece proteção superior no controle das principais lagartas que atacam a cultura, além do Sistema Enlist®, para rotação de cultura algodão – soja, que envolve o pacote Soja Enlist E3®, Soja Conkesta E3® e o herbicida Enlist® Colex-D®. **AR**



Auditério lotado no Centro de Eventos de Salvador

Programas de fidelidade

O desafio de ser aliado no relacionamento com os clientes, principalmente no varejo agro

Eric Chinen

Diretor Comercial do Clube Agro Brasil

Como o próprio nome diz, um programa de fidelidade permite “fidelizar” o cliente à marca e estreitar cada vez mais esse relacionamento. Diante do mercado competitivo, essa é uma alternativa de manter uma venda recorrente e ao mesmo tempo trazer vantagens para o consumidor.

Especialista nesse negócio, o Clube Agro Brasil, primeiro programa de relacionamento multimarcas do agronegócio brasileiro, que conecta indústria, canais de venda, corretoras e produtores rurais, acredita que esse modelo é uma oportunidade para que o varejo agro se conecte ainda mais com seu cliente e de forma tecnológica.

Por isso, recentemente criou um novo produto, o Clube Agro Dealer, que tem como objetivo dar independência para os canais de vendas parceiros em relação à pontuação, escolha de produtos para acúmulo e resgate de pontos, inclusão de seus produtos e serviços, bem como favorecer o relacionamento com as principais marcas fornecedoras do segmento.

Com essa novidade, dentro da própria plataforma do Clube Agro Brasil, o produtor rural vai poder participar também do programa de fidelidade do canal de vendas. Neste espaço, além de oferecer uma pontuação exclusiva em produtos (negociada de forma independente com os seus fornecedores), o canal ainda poderá incluir produtos próprios e ter um catálogo com bens de consumo, como mais uma opção para o resgate dos vouchers, que poderá acontecer tanto no balcão quanto on-line.

A nova opção foi idealizada para ser uma vantagem competitiva para o canal parceiro, bem como ser mais um benefício para o produtor rural, que poderá aumentar ainda mais o seu poder de compra, ter diferentes pontuações e uma diversidade de produtos para resgate.

Além disso, com esse produto, o Clube Agro Brasil também poderá oferecer uma consultoria personalizada para o canal parceiro, auxiliando-o a entender melhor a base de clientes e analisar da melhor forma os dados e informações



do mercado. Por meio da ferramenta, é possível ajudar o canal a tomar a melhor decisão e traçar a estratégia de vendas que será mais indicada para atingir o seu objetivo.

Portanto, o Clube Agro Dealer foi pensado para ser mais uma oportunidade de negócio e relacionamento para o varejo agro. Desta forma, para o canal de vendas é possível ter um local exclusivo e com itens personalizados para oferecer aos seus clientes. E em contrapartida, também tem a liberdade de se relacionar com as marcas fornecedoras de produtos agrícolas e de pecuária e, assim, possuir mais argumentos de vendas e traçar as melhores estratégias para se destacar no mercado. **AR**

CLUBE AGRO
DEALER

Leve os benefícios do Clube Agro Dealer para dentro da sua loja.

Saiba mais em www.clubeagro.com.br/dealer

Acesse já o QR Code, fale com nossa equipe e tenha seu próprio programa de relacionamento.

Yara movimentando fertilizantes entre portos do Brasil

É a primeira operação de cabotagem do produto a granel do país

A Yara, líder mundial em nutrição de plantas, iniciou em agosto passado o envio de fertilizantes a granel via cabotagem do país. A companhia transportou do seu píer próprio em Rio Grande (RS) 15 mil toneladas da linha de fertilizantes especiais YaraBasa, composta por NP e NPK, para sua Unidade Misturadora de São Luís (MA), atendendo assim aos agricultores da região do Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), sobretudo da cultura de soja. A embarcação navegou por toda a costa brasileira, sem escalas, e chegou à capital maranhense em uma semana.

“O envio traz diversos benefícios, como o acesso aos agricultores das regiões Norte e Nordeste às linhas de fertilizantes especiais da Yara, especialmente durante um momento

O Complexo de Rio Grande (RS) é considerado o maior e mais moderno parque de produção, mistura e expedição de fertilizantes da América Latina. A Yara investiu mais de R\$ 2 bilhões para tornar o local um grande polo para a empresa enviar soluções nutricionais especiais para os portos de todo o país, via cabotagem, e ainda para outros países, pelo frete marítimo. Para otimizar a operação local, a Yara instalou neste ano um equipamento que permite o carregamento a granel dos fertilizantes diretamente para os navios, além de possibilitar a movimentação de produtos entre embarcações.

crítico de rupturas nas cadeias de fornecimento em razão da guerra”, disse Maicon Cossa, vice-presidente Comercial da Yara Brasil. A região do Matopiba plantou cerca de 8,2 milhões de hectares na safra 2020 | 2021 (Conab) e possui previsão de acréscimo de área nesta safra que está se encerrando. “O mercado da Fronteira Norte é o que mais cresce em termos de área plantada no país, e agora teremos mais uma opção de abastecimento para a região, com um produto nacional. Hoje, o local trabalha majoritariamente com matéria-prima importada”, informou o executivo.

Esse transporte é uma operação mais vantajosa operacionalmente, rápida, segura e sustentável. “Uma carga de 15 mil toneladas, partindo de Rio Grande para São Luís, precisaria de 405 caminhões para realizar o trajeto de mais de 3 mil km pelas rodovias. Um navio só demora uma semana”, explicou Maicon. Ele ainda diz que a cabotagem tornou-se uma opção viável

YARA

- # Fundada na Noruega, em 1905
- # Operações em mais de 60 países
- # Mais de 17 mil colaboradores
- # Operações em mais de 60 países
- # No Brasil, mantém 5 unidades de produção de fertilizantes e misturadoras
- # Em mais de 20 cidades
- # Dois escritórios corporativos
- # 6,2 mil colaboradores

devido aos últimos avanços da BR do Mar, programa que visa equilibrar a matriz de transporte brasileira. Isso possibilitou a redução da taxa AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Marcante) e desobrigou a necessidade de frota própria para aderir à modalidade. “Contarmos com uma nova modalidade de transporte é fundamental para a segurança alimentar”, destacou. **AR**



Embarque de fertilizantes em Rio Grande (RS)

CropLife Brasil tem novo posicionamento de marca

#ConectadosPeloCampo e #JuntosPeloFuturo é o slogan que representa esta nova fase da associação

A CropLife Brasil (CLB) acaba de anunciar seu novo posicionamento de marca. Além do rebranding, que transformará a comunicação visual utilizada em suas peças publicitárias, site e redes sociais proprietárias, a entidade adotou os slogans #ConectadosPeloCampo e #JuntosPeloFuturo, que reforçam seu compromisso como geradora de soluções para os desafios complexos que envolvem os sistemas alimentares e a agricultura em todo o mundo, além de refletir a importância de um esforço conjunto para a construção de um futuro mais sustentável. Fundada em 2019, a CLB reúne especialistas, instituições e empresas que atuam na pesquisa e no desenvolvimento de tecnologias em quatro áreas essenciais para a produção agrícola: germoplasma (mudas e sementes), biotecnologia, defensivos químicos e produtos biológicos. A organização é fruto da consolidação de diversas outras associações que atuavam no agronegócio brasileiro na época, porém representavam cada um destes setores individualmente.

“Quando surgiu, a CLB tinha como meta ser uma agente de geração e compartilhamento de informações sobre a agricultura brasileira e as tecnologias utilizadas para produzir alimentos. Em 2022, sentimos a necessidade de rever esse

posicionamento. As experiências acumuladas no período de pandemia, o agravamento das mudanças climáticas e o conflito armado entre grandes players da cadeia produtiva mundial foram fatores que nos fizeram refletir sobre a nossa responsabilidade para o desenvolvimento de todo o ecossistema do agronegócio”, explica Christian Lohbauer, presidente-executivo da CropLife Brasil. “Nosso planeta enfrenta um de seus períodos mais críticos. Nesse cenário, somos muito mais fortes quando apoiamos uns aos outros. O momento atual da CropLife Brasil vai ao encontro deste objetivo e representa perfeitamente o nosso propósito”, reforça Giulia Di Tommaso, presidente da CropLifeInternational.

A elaboração do novo posicionamento envolveu muitas etapas, desde o diagnóstico e a reavaliação das prioridades da CLB ao redesenho da marca. “Além da adoção do slogan, foram adicionadas novas cores a algumas das aplicações da marca. O laranja, a mais quente delas, representa a tecnologia, sempre em evolução. O rosa remete à preocupação com o bem-estar da humanidade. O azul revela o aspecto técnico, o apreço da CLB pela ciência. E o verde simboliza o compromisso com a sustentabilidade ambiental”, finaliza Lohbauer.



Christian Lohbauer - “Temos responsabilidade para o desenvolvimento do ecossistema do agro”

CROPLIFE BRASIL

Criada em 2019

Associação que reúne especialistas, instituições e empresas

Áreas: germoplasma (mudas e sementes), biotecnologia, defensivos químicos e produtos biológicos

Novo posicionamento:
#ConectadosPeloCampo
e #JuntosPeloFuturo



Avanti Agro! Dá-lhe Verdão!

AgRoss inaugura o Museu Palazzo Verde para contar a história da Palmeiras, ajudar os ex-jogadores do clube e levar emoção e relacionamento ao Agro e ao Brasil por meio do Esporte

Um elevador que reconta toda a saga da compra do terreno da 'Casa do Verdão', em pleno movimento. Imagens, fotos, troféus, vídeos, medalhas, camisas, chuteiras, experiências, dinâmicas. A nova Galeria Verde & Branco é um prédio histórico, cheio de charme, localizado na Avenida Francisco Matarazzo, no bairro paulistano da Água Branca. Um relicário da área ocupada pela 'Indústrias Reunidas Fábricas Matarazzo', a 'Casa do Eletricista', bem em frente a uma das entradas do Allianz Parque, a arena multiuso de esportes e espetáculos do clube que se tornou o maior vencedor do futebol brasileiro. E que leva o nome de Palazzo Verde. É uma experiência de emoção e relacionamento que usa como tema o esporte mais popular do planeta. ...

“Não é um museu comum, estático, apenas com acervo. É uma sala de entretenimento, com emoção à flor da pele, audiovisual, teatro participativo, lounge, biblioteca, clube royal salute, humor, adega, bom bar e boa comida. E também a sede da Associação dos Eternos Craques Palmeirenses, construída juridicamente, com toda a arrecadação das vendas dos ingressos destinada aos jogadores que brilharam no Parque Antártica”, explica o empresário Luiz Rossi Neto, um dos sócios fundadores da AgRoss, empresa símbolo da Distribuição de Insumos do Agronegócio do Brasil nos últimos 25 anos, ao lado do parceiro e amigo Vado Montagnani. Dois apaixonados pela bola, pelo Palestra.

Foram três anos de trabalho movidos pela paixão para erguer um sonho. Vencer as dificuldades legais impostas para adquirir e preservar um edifício tombado, um patrimônio histórico. E o resultado foi ‘de chorar e se emocionar’, para Luiz Rossi. A Academia de Futebol é mostrada em seus mais de cem anos de história. As primeiras partidas disputadas em 1917, no campo alugado pelo extinto Clube América, fundado por Belfort Duarte. Era o Parque Antártica, área de lazer dos trabalhadores da Companhia Antarctica Paulista. Que virou objeto de desejo do Palestra. Aí vem a saga da compra do imóvel que hoje abriga o estádio do Palmeiras, por 500 contos de reis, uma fortuna na época, valor equivalente a oitocentas barras de ouro. A ajuda vital do Conde Francesco Antônio Maria Matarazzo, que no Brasil virou Francisco, empresário italiano radicado no Brasil, criador do maior complexo industrial da América Latina no início do século XX. Patrono do Palestra Itália, presidente honorário perpétuo, ele avalizou toda a negociação e o pagamento da última parcela. O primeiro jogo em maio de



Sala de Troféus: no destaque a Copa Rio de 1951, primeiro Campeão Mundial.

2020. Depois, vieram a perseguição sofrida durante a 2ª Guerra Mundial, que provocou a mudança do nome do clube. Uma homenagem à quantidade abundante de palmeiras dentro das dependências do clube e a decisão de homenagear a extinta Associação Atlética das Palmeiras, agremiação amiga nos primórdios da existência. Além do principal: manter o ‘P’ como primeira letra. De Palestra. De Palmeiras.

Sem falar no momento emblemático em 1951, quando o time passou pela final diante da Juventus, da Itália, em duas partidas, e ganhou o Torneio Internacional de Clubes Campeões, consolidado no futebol como o primeiro campeonato mundial interclubes da história. Diante de um público de 100 mil torcedores e com festa de um milhão de pessoas nas ruas cariocas e paulistas. Além da avalanche de títulos nacionais nas décadas de 1960, 1970 e 1990. E mais conquistas na virada do século, com novas faixas nacionais e internacionais. Sem falar em curiosidades como o Mictório de Ouro, o Trono Divino e o Detector Cardíaco Paramétrico.

“Aqui é a nossa casa. O Luiz é o paizão nosso. E o Palazzo é a nossa casa”,

comemora o fluminense César Augusto da Silva Lemos, o ‘Cesar Maluco’, centroavante que marcou 196 gols pelo Verdão e que dá nome ao ‘Bar Divino Maluco’, uma das atrações do Palazzo. O ídolo brilha com intensidade semelhante a outro Divino. Ademir da Guia, atleta que mais vestiu a camisa alviverde, em 902 jogos, tendo marcado 153 gols. Que inspirou o busto erguido na entrada do Museu. “Os atletas que passaram pelo Palmeiras e são atendidos pela Associação vêm assistir aos jogos, conhecem o Palazzo, convivem neste ambiente de história e emoção. O Luis Rossi está presente na minha vida desde que nasci. É um anjo que ganhei de presente de Deus”, brinca Ademir.

“Esses craques históricos alisaram o barro, construíram uma trajetória e fizeram o nome do Palmeiras no país e no mundo, nas últimas décadas. E agora merecem todas essas homenagens”, comenta Tarso Gouvea, um dos Vice-Presidentes do Palmeiras, que visitou o espaço em uma quinta-feira já conhecida como ‘Santa Quinta-feira’. “Isso é uma maravilha. Estou encantado. É um trabalho lindo, maravilhoso. Ganhei o dia, o mês e o ano. Isso precisa ser mostrado e visto por todos”, comentou



Primeira conquista da história do Palmeiras: Campeão Paulista em 1920.



Sala do maior Campeão Brasileiro de todos os tempos.

animado Francisco Rossi em uma visita ao Palazzo. Ele é empresário do setor de Comunicação, ex-prefeito de Osasco por dois mandatos, deputado federal em três legislaturas, Secretário Estadual de Educação e Turismo, além de candidato ao governo de São Paulo em dois pleitos, na década de 1990, e palmeirense doente.

Nem precisa aconselhar. O Palazzo vai abrir as portas para as empresas do agronegócio, de outros segmentos, clientes, produtores, parceiros, grupos corporativos e também torcedores do Brasil inteiro e do mundo, mesmo que não sejam palmeirenses. E falar de gente que faz e fez diferença em assuntos correlatos ao futebol. Como

o jornalista Joelmir Beting, os artistas Moacir Franco e Chico Anysio, os cronistas Roberto Avalone e Fiori Gigliotti, além de Bi Rossi, o Dr. Wilby Rossi, pai de Luiz. “O futebol entra em todos os segmentos. Os camarotes do Allianz, por exemplo, têm placas corporativas porque o esporte está nas entranhas de todos os negócios. As novas tecnologias trouxeram inúmeros benefícios, mas, ao mesmo tempo, afastaram as pessoas. Porém, o relacionamento é muito importante. E precisa ser cultivado. É muita emoção conhecer esse espaço e saber das feras que tanto contribuíram para o futebol do Palestra, do Palmeiras e do Brasil. Mostrar a história e tudo o que os craques fizeram”, conclui emocionado Luiz Rossi. **AR**

FIQUE LIGADO NO PALAZZO VERDE

- # Reservas pelo site www.palazzoverde.com.br
- # (19) 99792 5091
- # @palazzoverdeoficial
- # Assessoria de imprensa: alexmuller99
- # Endereço: Av. Francisco Matarazzo, 1748 - Água Branca São Paulo (SP)



Gravação do Programa Fala Carlão: César Maluco, Carlão, Luiz Rossi, Tarso Gouveia, Vice-Preidente do Palmeiras, Francisco Rossi, ex-Prefeito de Osasco, e Ademir da Guia.

Congresso ANDAV 2022 | São Paulo, SP



Com Paulo Márcio, Gerente de Marketing do Bradesco e Nadege, Head de Agronegócio do Bradesco.



Eric Chinen, Diretor Comercial do Clube Agro.



Marcelo Lima, o executivo empreendedor, um dos sócios fundadores do SK Tarpon.



Marcelo Pimenta, Head de Agronegócios da Serasa Experian, na entrevista com o Carão.



Maurício Quintella, o jovem executivo e empreendedor que está à frente da operação da Traive



Moacir Ferreira Teixeira, CEO e fundador do EcoAgro; Rodrigo Saturnino, da Cadeia Produtiva de Insumos do Banco Bradesco, e Adan Azevedo, Gerente Corporate do Banco



Paulo Tiburcio, Presidente Executivo da Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV)



Riba Velasco (Grupo Publique), João Pontin, Diretor da da Lemma, Carão, Patrícia Opik (Grupo Publique), Priscila Pontes (Grupo Publique) e Marcos Gaio.



Riba Velasco, Carão e Fabrício Pezente, Co-Fundador da Traive.



Roberto Motta, Presidente da AgroAmazônia.



Simone Rodrigues e Eduardo Fernandes, sócios do Clube Agro.



Waldemar José Castellar Júnior, Gerente de Marketing e Sócio da Ponto Rural.



Claudia Iacopini Accorsi, Gerente de Comunicação e Marketing da FMC, Carão e Vinicius Batista, Gerente de Acesso ao Mercado da FMC.



Riba com Vinicius Batista, Gerente de Acesso ao Mercado da FMC.



Fábio Mizumoto, Rodolfo Lumazini, da Markestrat, Fábio da PWC e Carlos.



Com Wladimir Chaga, Presidente da BRANDT do Brasil.



Riba Velasco e José Ovideu, CEO da Agrivalle.



Mateus Covre, Artur Freitas, Carão da Publique e Marcelo Claudino, da S&P Global.



Riba Velasco com José Marcos Sarabia, Presidente da Tecnomyl.



Carão, João, José Roberto Pereira de Castro e Riba.

Brasil em Código | São Paulo, SP



Carão no Brasil em Código.



João Carlos de Oliveira, Empresário e Presidente da GS1.



Nilson Gasconi, Executivo de Desenvolvimento Setorial da GS1.



Renato Seraphim, Head de Marketing da UPL.

Coopercitrus Expo 2022 | Bebedouro, SP



Carlos Sanches Diretor de Marketing da Netafim.



Com Alexandre Lellis, da Syngenta.



Com Beatriz Milliet, a Gestora pública que dirige a Secretaria Nacional de Meio Ambiente.



Com Beto Cazerta, Diretor Comercial da Wolf Sementes.



Com Duarte Nogueira, Prefeito de Ribeirão Preto, SP.



Com Eduardo Monteiro, Vice Presidente da Mosaic Fertilizantes do Brasil.



Com Fernando Degobbi, CEO da Coopercitrus e Eduardo Monteiro, Vice Presidente da Mosaic Fertilizantes do Brasil.



Com Matheus Kfourri Marino, Presidente do Conselho da Coopercitrus, José Vicente da Silva, Presidente da Fundação Coopercitrus, Fernando Degobbi, Presidente Executivo da Cooperativa.



Com Matheus Kfourri Marino, Presidente do Conselho da Coopercitrus



Com o Deputado Federal Arnaldo Jardim



Com o pessoal da UPL.



Com Valdenir Menezes, o Diretor da OpenAg Farm



Ferraz Ribeiro Filho e Paulo Augusto Ribeiro, respectivamente Diretor de Marketing e Diretor Comercial Sul da Stoller do Brasil.



João Carlos Marchesan, Presidente ABIMAQ.



José Geraldo Silveira de Melo, Vice Presidente do Conselho da Coopercitrus.



José Luiz Tejon, da Biomarketing, e Vinícius Godoy, do Grupo Publique.



José Vicente da Silva, Presidente da Fundação Coopercitrus.



Com José Adão Soares Junior, da Adama.



Com Maurílio Figueiredo, produtor rural.



Antonio Carlos de Gissi Jr., Presidente do Essere Group, Carlão, Fernando Degobbi e Cláudio Ramos, Diretor Comercial da Bionat.

Na FIESP | São Paulo, SP



Joaquim Levy, ex-ministro da Fazenda e atual Vice-presidente do Banco Safra.



Lhais Sparvoli, do SindiAlcool de Mato Grosso.



Marcelo Morandi, Pesquisador e Ex-Chefe Geral da EMBRAPA Meio Ambiente.



Paula Packer, Pesquisadora e atual Chefe Geral da EMBRAPA Meio Ambiente.

Expointer | Esteio, RS



Andrea Leão Carneiro, Gerente de Pecuária da IDEXX.



Carlos Eduardo Godoy, da Biogénesis Bagó.



Com a Equipe Bradesco na Expointer.



Com Darci Hartmann, Presidente da Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Sistema - OCERGS).



Com Delair Bolis, Presidente do SINDAN.



Com Eduardo Kerbauy, dono da Concessionária Super Tratores.



Com Eduardo Monteiro, da Mosaic Fertilizantes.



Com Gustavo Dutra e Júlio Frigini, do Bradesco.



Com José Marcelo Teixeira, JMT Agropecuária.



Com José Ramos Rocha Neto, Diretor Executivo de Agronegócio do Bradesco.



Com Kleber Gomes, CEO Ourofino Saúde Animal.



Com Leonardo Pascoal, Prefeito de Esteio (RS).



Com Marcelo Magalhães, Diretor Regional do Bradesco.



Com Marcelo Noronha, Vice-Presidente do Banco Bradesco.



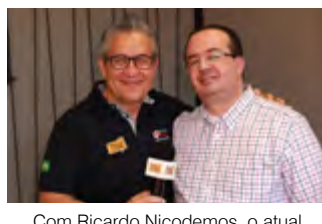
Com Mateus Lampert, Onécio Prado Júnior, Márcio Carvalho, Nilo Ourique, da Nilo Imóveis e Donário Lopes de Almeida, da Neo Digital



Com o empresário Paulo Costabeber.



Com Ranolfo Vieira Junior, Governador do Rio Grande do Sul.



Com Ricardo Nicodemos, o atual Presidente da ABMRA, a Associação Brasileira de Marketing Rural e Agro.



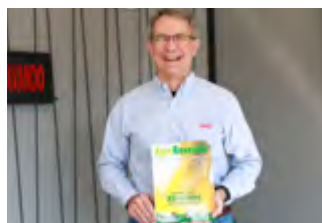
Carlão com a equipe que comanda a Renascer Biotecnologia.



Com Vitor Júnior conta a sua história e Roberto França e Alex Marchezan falam da Promoção Força no Campo Bradesco.



Eric Chinen, Diretor Comercial do Clube Agro e Rodrigo Ferreira, Gerente de Marketing da Elanco.



Gustavo Nogueira, Gerente Comercial da Belgo.



Marcelo Bulman, da Biogénesis Bagó na América Latina.



Nathá Carvalho, Diretor da Federação Brasileira das Associações de Criadores de Animais de Raças (FEBRABAC).

Expointer | Esteio, RS



Paulo Soeiro, Presidente da Lallemand do Brasil.



Professor Adilson Moura, especialista em vendas e treinador amplamente requisitado no mercado pela empresa QUAMTA CONSULTORIA



Vinicius Godoy, do Grupo Publicque com Kleber Gomes, CEO Ourofino Saúde Animal.



Sr. Bacilla, proprietário Organnact, e Vinicius Godoy, do Grupo Publicque.



Vinicius Godoy com Rodrigo Favari, Gerente Senior de Mkt MSD Saúde Animal.



Roberto, Riba, Carlos, Vinicius e Julio Cesar, do Grupo Publicque.



Vinicius Godoy, do Grupo Publicque com Marcus Buso, Gerente Executivo de Mkt Ourofino Saúde Animal.



Mano, no estande da Biogenésis Bagó em Esteio (RS).



Com Ariel Cappiello.



Com Henrique Borges e Davi Teixeira, do Universo Pecuária.



Carlão e Lécio Silva, da Ubyfol.



Com Gabriel Lutz, Líder de marketing da Syngenta.



Com Rodolfo Ribeiro, da DSM.



Com Leandro Diniz, Diretor Departamental do Bradesco.



Com Éder, do Canal do Boi.



Com Genesio Puhl, da Alvorada.

BHB Food | São Paulo, SP



Com a Gastróloga, Damaris Schabuder.



Cíntia Antonaccio, CEO e fundadora da Equilibrium.



Diego Ravel, Designer da Planta Inovações Colaborativas.



Com Camille Lau, Diretora de Marketing da Marca Incrível, da Seara.

Um Gol da UPL | São Paulo, SP



A jornalista Claudia Cardillo.



Festejando a carne suína na Casa do Porco, com o publicitário Daniel Pauli.



Vinicius Godoy e Riba Velasco, do Grupo Publicque na casa do Penta Campeão, Cafu.



Riba Velasco com Amaral, ex-jogador de futebol.

ExpoGenética | Uberaba, MG



Carlão recebe das mãos de Rivaldo Machado Borges, Presidente da ABCZ, o Prêmio Mérito ExpoGenética 2022.



Com Cléber Soares, o brilhante Secretário de Inovação do Ministério da Agricultura do Brasil.



Com Eduardo Lunardelli Novaes, pecuarista.



Com Márcia Benevenuto, do Grupo Publique.



Com Renato Trípoli.



Com Rivaldo Machado Borges, Presidente da ABCZ e Rosália Curado, sua esposa.



Giselle Tucunduva, a mulher que transformou a sua própria vida aprendendo sobre auto conhecimento.



José Aparecido Mendes Silva, Prefeito de Janaúba.



Julio Cesar, Carlos, Eduardo Lunardelli Novaes, Vinícius, Riba e Gabriel Torres.



Márcia Benevenuto, Dra Dalila Galdeano Lopes, Carlos, Vinícius Godoy e Riba Velasco.

Pet South America | São Paulo, SP



Ana, Daneil, Cacau e Cookie.



Bárbara Torrer, Gerente de Marketing PET 27.



Ana Flávia, apresentadora do Canal Falando de Bichos.



Ana Flávia com Vinícius Araujo, Gerente de Marketing PET INJET.



Galera da HTM VET.



Giuseppe Ilario, CEO PERIGOT.



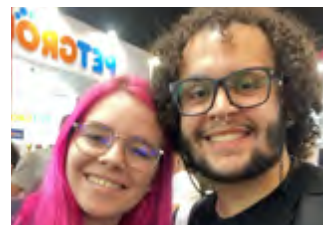
Doegnos Ferreira, Gerente Financeiro CARE CAT.



Fernando Paulin, Diretor Comercial ALFAPET.



Mariana Nishimuta, Assistente Comercial TURMA DA MÔNICA VET.



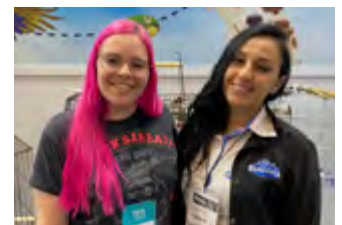
Ana Flávia e Felipe, do Grupo Publique.



Luciana Rodvalho, CEO MULTIPET.



Walex Mateus, CMO PIN PET.



Giovana Menossi, Vendedora BRAGANÇA PET.

Congresso Brasileiro de Fertilizantes | São Paulo, SP



Com Celso Moretti, Presidente da EMBRAPA.



Com Chiquinho Maturro, Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.



Com Eduardo Monteiro, o Vice-Presidente da Mosaic e Presidente do Conselho da ANDA, e Patrícia Opik, do Grupo Pquire.



Com Felipe Pecci, da Mosaic Fertilizantes



Com Gabriel Gimeno, da Mosaic Fertilizantes



Com Marcos Molina, da Marfrig Group.



Com Marcos Montes, Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil.



Com o Almirante Flávio Augusto Viana Rocha, Ministro Chefe da Secretaria de Assuntos Estratégicos do Governo Federal.



Com o ex-Ministro Roberto Rodrigues.



Com Ricardo Tortorella, Diretor Executivo da ANDA.



Com Roberto Carlos de Oliveira, Head de Fertilizantes para a América Latina da Nutrien.



Com Rodrigo Bussadori, da Agrolaxy.



Elizabeth Chagas, a Vice-Presidente Executiva da ASBRAM.



Ademir da Guia, 'O Divino'.



Francisco Rossi, ex-Prefeito de Osasco.



Luiz Rossi com Tarso Gouveia, Vice-Presidente do Palmeiras.



César Maluco, ex-atacante do Palmeiras.

Palazzo Verde | São Paulo, SP

Feira Internacional de Irrigação Brasil | Campinas, SP



Com Denizart Vidigal, o Editor da Revista Irrigazine que também é Presidente da Feira Internacional de Irrigação Brasil 2022.



Com Everardo Mantovani, Ph.D em Manejo de Irrigação e Presidente da ABID.



Com os Diretores Executivos do Instituto Inovagri! Douglas Ribeiro Garcia dirige a sede em Fortaleza e Ricardo Gava a versão do Centro-Oeste em Chapadão do Sul.



Com Paulo Afonso Romano, Diretor de Infra-Estrutura Geocientífica do Serviço Geológico do Brasil.



Com Ricardo Almeida, Presidente da Netafim.



Com Sílvio Carlos Ribeiro Vieira Lima, Secretário Executivo do Agronegócio do Governo do Estado do Ceará.



Com Mariana Cunali, Diretora de Recursos Humanos da Netafim.

Tecnomyl | Asunción, Paraguai



Com Anselmo Sibim, Diretor Comercial da CopraSul de Chapadão do Sul MS.



Com Felipe Facco, Diretor Executivo da CooperCotton.



Com Jeferson Scariot.



Com João Gorgen, Produtor Rural do Oeste da Bahia, um dos irmãos que lideram o Grupo Gorgen.



Com Márcio Copacheski, Gerente de Insumos da Agrex do Brasil e com Lucas Curado, Gestor de Defensivos da Companhia.



Com o Consultor Sávio Silva, o Gerente de Insumos da CooperFibra Ciro Carvalho e o Produtor Rural e Associado da Cooperativa, José Lazarini.



Com Preto Zanella e Francisco Zurk, dois feras do agronegócio do Mato Grosso.



Com Roberto Valadão, o Diretor Comercial da Tecnomyl e José Itamar Silveira, o competente Gerente de Marketing da Tecnomyl.



Com José Marcos Sarabia, Presidente da Tecnomyl.



Com Victor Griesang, Presidente da CooperCotton.



Com Walmor Fonseca, do marketing da Tecnomyl.

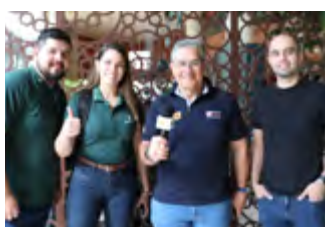


Thiago Bonassi, consultor comercial Tecnomyl.

Na Vetoquinol



Um pose com Diego Maradona e Pelé.



Com equipe de comunicação da Tecnomyl no Paraguai.



João Gorgen, produtor rural na Bahia.



Jorge Espanha, Presidente da Vetoquinol.

21º Congresso Brasileiro do Agronegócio - ABAG e B3 | São Paulo, SP



Araldo Jardim, Deputado Federal, e Riba Velasco.



Patrícia Opik com Francisco Matturro, Sec. de Agricultura do Estado de São Paulo.



Patrícia Opik e Riba Velasco com Juliano Sabella, Diretor de Marketing Ruminantes da DSM.



Riba Velasco com Ivan Wedekin, palestrante da Wedekin Consultores.



Riba Velasco com Roberto França, Diretor de Agronegócio do Bradesco.



Riba Velasco, Marcos Gaio, Henrique Mazotini e Paulo Tibúrcio.



Com Cintia Leitão, Diretora de Integração e Transformação Comercial América Latina Nutrien.



Com Adelino Thomazini, Diretor Comercial Sudeste da Nutrien.

Nutrien | Itatiba, SP

Leilão do ADIR | Ribeirão Preto, SP



Com Adir do Carmo Leonel, do Grupo ADIR.



Com Paulo Leonel, do Grupo ADIR.



Com Marcelo.



Com Hélio Corrêa de Assunção, pecuarista.



Com João Batista Dória Ramos e com seu filho João Batista Zafaneli Dória Ramos.



Carlos, Kinkão, pecuarista e Plauto Demétrio, da Zebuembryo.



Vinicius Godoy, Priscila Pontes, Riba Velasco e Gabriel Torres, do Grupo Publique.

Na Alemanha



João Aleixo, Diretor Geral da DVA Agro, diretor da Alemanha.

Exposição de Palermo | Argentina



Buenos Aires com Sebastian Perreta, Diretor Global de Operações Comerciais da Biogenésis Bagó



Martin Mascarenhas, diretor geral da Biogenésis Bagó na Argentina.



Carlão com o CEO da My Carbon, Eduardo Bastos.



Com o Presidente da Sociedade Rural Argentina.



Constança Coti, Assessora de Imprensa da Sociedade Rural Argentina.



Carlão com Jeremias Martinez.

São Paulo, SP



Daniela Starck.

14º Congresso de Marketing do Agro ABMRA | São Paulo, SP



Jorge Espanha, Presidente da Vetoquinol e Riba Velasco.



Riba com Ricardo Nicodemos, Presidente da ABMRA.



Riba com Valéria Brandini, Estrategista Cultural para Empresas.



Riba com o Consultor e Professor da ESPM, Paulo Cesar Rovai.

Na Traive | São Paulo, SP



Riba com Silmara Ferraresi sobre o Movimento 'Sou de Algodão'.



Com os Diretores da Traive.



Luís Lapo, Diretor de Risco da Traive.



Tiago Fischer, CMO da Traive.

o que vem na próxima **AgroRevenda**

Safra gigante

Distribuição é chave para vencer os desafios do Campo



CENÁRIO POLÍTICO

O que o universo das cooperativas espera no futuro diante do cenário político estabelecido pelas eleições gerais de 2022. O que muda?

GIGANTE DA PROTEÍNA

Com a participação de 72 mil famílias que atuam no campo, a Aurora Coop é hoje o terceiro maior conglomerado da indústria de proteína animal do Brasil.

FUTURO DIGITAL

Os balcões digitais são ferramentas estratégicas para o futuro das cooperativas agropecuárias. Formada por 12 coops, a Agtech Supercampo lidera implantação desses sistemas.

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



Entrevista

Jacyr Costa Filho, Presidente do COSAG/FIESP:
"Agro Brasil cresce ao lado de vários países".



Biológicos

Mitos e verdades do uso dos insumos no Campo.



Câmbio

Dólar, dólar, dólar. O impacto nos custos e preços em 2023.



Novos recursos

Crescimento do mercado pet no Brasil e no mundo aceleram a chegada ao mercado de novos produtos, medicamentos e tratamentos para saúde e bem-estar dos animais de companhia.

O calor vem aí

O final do ano se aproxima e com ele vem o calor, que exigem dos donos de pet cuidados que vão desde a hidratação e alimentação até os cuidados com os passeios.



GRUPO
PUBLIQUE

PRESEÇA TOTAL NO AGRO

CONHEÇA TODOS OS NOSSOS PRODUTOS E SERVIÇOS



PUBLIQUEAGÊNCIA
PROPAGANDA & MARKETING
A AGÊNCIA DO AGRONEGÓCIO

publique.com

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Agência de Propaganda
- Relacionamento com a Mídia
- Audiovisual
- Banco de Imagens
- Consultoria Et RP
- Editora
- Eventos
- Marketing Digital
- Publique News
- Publique Views




FALA CARLIÃO
A PLATELEIRA DE CADA DO AGRONEGÓCIO

[@falacarliao](https://www.instagram.com/falacarliao)

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Programa Fala Carlião
- Domingão do Carlião
- Cobertura de Eventos
- Apresentação de Lives e Eventos Presenciais e Digitais
- Mestre de Cerimônias
- Coordenação e Mediação de Debates



AR
AgroRevenda
A Plataforma de Conteúdo de Distribuição Agro

agrovevenda.com.br

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Revista Impressa
- Portal AgroRevenda
- Canal AgroRevenda
- Papo de Prateleira
- AR News
- Podcast Radar Agro



Agri
CoopE ativas
O melhor das Cooperativas Brasileiras

agrocooperativas.com.br

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Canal AgroCoopErativas
- Comunidade Instagram
- Comunidade Facebook
- Encarte Rev. AgroRevenda




FALANDO de Bichos
TUDO DE PET. TUDO DE BOM.

[@falandodebichos](https://www.instagram.com/falandodebichos)

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Canal Falando de Bichos
- Comunidade Instagram
- Comunidade Facebook
- Encarte Rev. AgroRevenda




RECALCULANDO
SAÚDE E FELICIDADE

[@canal.recalculando](https://www.facebook.com/canal.recalculando)

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Canal Recalculando
- Comunidade Instagram
- Comunidade Facebook
- Palestras




Turista Profissional
[.com.br](http://turistaprofissional.com.br)

[@turistaprofissional.com.br](http://turistaprofissional.com.br)

PRODUTOS / SERVIÇOS

- Site
- Canal Turista Profissional
- Comunidade Instagram
- Comunidade Facebook
- Palestras



WWW.
grupopublique
.com.br