

AgroRevenda

A Plataforma de Distribuição Agro



Sheilla Pereira
Albuquerque,
CEO do AgroGalaxy

AgroGalaxy lidera a jornada da agricultura regenerativa



AgroCooperativas
Coops são destaque na COP27



Entrevista
Jacyr Costa Filho, Presidente do COSAG



Mundo
Fala Carlão firma presença internacional



Falando de Bichos
Calor traz riscos aos cães



Leo Burnett TM

Contrate crédito rural e concorra a tratores 0 km.

Sua chance de ganhar!



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	business	102
Jacyr Costa Filho, Presidente do COSAG		Aliare anuncia chegada de novo CMO	
capa	14	alimentação animal	106
AgroGalaxy, líder na transição para a agricultura regenerativa		Alimentação animal cresce 1,3% em 2022	
biológicos	58	pesquisa	110
Inoculantes Biológicos		A força de vendas do Agro Brasil!	
cultura digital	61	saúde animal	113
TRAIVE é dados!		Saúde animal cresce 10% no faturamento	
TRAIEnsina	62	distribuição	115
Crédito estratégico em Distribuidores Agro		Grupo Sinagro avança no Brasil	
produção de leite	64	atualidades	116
RúmiScore premia melhores produtores de leite		Plano Nacional de Fertilizantes	
Falando de Bichos	67	espaço CropLife	118
Tudo de Pet. Tudo de Bom.		Biotecnologia agrícola: da revolução aos desafios	
markestrat distribuição	74	prêmio	120
A Safra Gigante de Grãos!		Agência Publique leva Ouro na 20ª Mostra da ABMRA	
markestrat opinião	78	Fala Carlão Internacional	122
Treinamento das equipes		O Agro Mundial na tela do Fala Carlão!	
espaço Viter	81	parceria	128
Como controlar o greening na lavoura de citros com Sungard		Clube Agro fecha parceria com Fala Carlão e Papo de Prateleira	
AgroCooperativas	83	prateleira	130
Coops são destaque na COP27		Bioceres e Syngenta firmam acordo	
radar agro	91	por onde andamos	134
Números do setor		Eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
especial ESSERE Group	86	o que vem na próxima AgroRevenda...	144
Sprinter acelera rentabilidade do produtor rural		Distribuição: Existe futuro para os distribuidores independentes?	
eventos	92		
CONACREDI 2022, o crédito é desafio necessário!			



Gestão completa para o seu negócio em **2023**

Os softwares Aliare vão além de ERPs. O maior portfólio de tecnologia para o agro traz eficiência operacional e produtividade para seu negócio.

Aponte seu celular
para o QR Code
e saiba mais:



aliare

0800 672 1500



JULIO CESAR PEREIRA DA SILVA / PUBLIQUE BANCO DE IMAGENS

Olá, leitor!

Iniciamos um novo ano com certezas e incertezas. As dúvidas ficam com as atitudes que a nova administração federal vai adotar nos próximos quatro anos.

O Agronegócio do Brasil não pode desgrudar os olhos da Presidência, do Congresso Nacional e Judiciário.

Lutar com energia pelas causas justas. Economia de mercado, empreendedorismo sem amarras, tributos sensatos, reforma administrativa e segurança jurídica nos negócios.

E combater sem fim todas as atitudes que mirem meter a mão no bolso do cidadão e das empresas.

Falar do que é certo penso que é mais fácil. Mas não por isso menos desafiador.

Teremos uma safra histórica, as margens podem ficar apertadas por preços em baixa no mercado mundial, e quem vai seguir em frente com robustez é a lavoura tecnológica, regenerativa, que combina químicos e biológicos com ciência, informação, digitalização e parcerias estratégicas.

Boa safra!
Boa colheita!
Feliz 2023!

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

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

AGRO WEBDESIGNER: José Leandro Arnaldi
leandro@publique.com
(15) 9.9413.2384

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 COORDENADOR DE VENDAS: Paulo Bonanni
comercial@agorevenda.com.br
(11) 9.9402.7078

AGRO GESTORES DE VENDAS: Patrícia Opik
patricia@publique.com
(11) 9.9624.3377

Vinicius Godoy
vinicius@publique.com
(16) 9.9782.1612

Viviane Romão
viviane@publique.com
(11) 9.4521.4027

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 EDITORES DE VÍDEOS: Anna Marques
amarques@publique.com
(34) 9.9232.9645

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.agorevenda.com.br
agorevenda@agorevenda.com.br

www.agorevenda.com.br



PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva

www.publique.com



**RESERVE SUA
AGENDA**

**29 de
março
2023**



**CONGRESSO BRASILEIRO
DE DIREITO DO
AGRONEGÓCIO**

www.congressodireitoagro.com.br

IBDA[®]

entrevista

Jacyr Costa Filho



Comércio é sustentabilidade

“O Agro Brasil precisa aumentar os negócios com o mundo e combater o desmatamento ilegal”

Ele é sereno, fala em um tom de voz baixo e calmo, mas é direto. Incisivo. Formado Engenheiro Civil na Universidade Presbiteriana Mackenzie, tem especialização em Administração de Empresas, na Mackenzie, e em Marketing, no International Institute for Management Development (IMD), em Lausanne, na Suíça. Jacyr Costa Filho comanda há seis anos o Conselho Superior do Agronegócio (COSAG), da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). Reconhecido como um dos ‘100 Mais Influentes da Energia da Década’, possui 35 anos de experiência no setor sucroenergético. É sócio da consultoria especializada em agronegócios Agroadvice, atua em Conselhos de empresas ligadas ao setor e preside o Sindicato de Fabricação de Álcool do Estado de São Paulo. Já dirigiu empresas como Guarani, Brasil Álcool e a trading SCA. Comandou a Tereos Açúcar e Energia do Brasil, segunda maior produtora mundial de açúcar e a terceira do Brasil. Assim, sacramentou com lucidez de raciocínio, experiência e inteligência um dos nomes mais influentes do Agronegócio do Brasil.

Postura que levou para o Congresso Brasileiro do Agronegócio, organizado pela Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG) e a B3, na capital paulista, no segundo semestre do ano passado. Ali, Jacyr sentou ao lado de Alexandre Parola, embaixador e integrante da Missão do Bra-

“Temos que sentar na mesa internacional e influenciar os grandes atores da Economia, do Agronegócio e da Geopolítica mundial. Como na definição da metodologia que vai medir as emissões de carbono”.

sil junto à Organização Mundial do Comércio (OMC); Gedeão Pereira, vice-presidente de Relações Internacionais da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), e o presidente da ABAG, Luiz Carlos Corrêa de Carvalho. Juntos, abriram o Congresso e falaram sobre produtividade, protagonismo no comércio internacional, mercado de créditos de carbono, insegurança alimentar, regras e diretrizes do comércio internacional, responsabilidade ambiental, inovações tecnológicas e expansão das práticas ESG nas lavouras nacionais. E foi certeiro como de costume. Nosso país precisa respeitar as leis e negociar com todas as nações do planeta. Acompanhe:

AgroRevenda - Por que é importante a participação ativa do Brasil na OMC?

Jacyr Costa Filho - O trabalho que vem sendo feito pelo embaixador Alexandre Parola junto à Organização Mundial do Comércio (OMC) é memorável. Realmente, atende os setores brasileiros industriais e agrícolas. E ele conduz as questões mais polêmicas com maestria, mesmo em um ambiente cada dia mais instável. A importância da Organização para o Agro Brasil é gigantesca. Como ficou comprovado no caso dos painéis do açúcar europeu (Brasil, Austrália e Tailândia reclamaram que a UE tornou-se líder mundial na exportação de açúcar refinado graças a subsídios), da Índia (decisão

de considerar ilegais os subsídios pagos pelo governo da Índia aos seus produtores de cana-de-açúcar) e do algodão americano (subsídios concedidos pelo governo americano aos produtores de algodão do país para competir no mercado internacional). E a importância da vitória para as nossas indústrias, que floresceram muito depois do acordo. O Brasil saiu de importador a exportador de algodão. Além de outros casos recentes, como o do frango na Indonésia (Brasil acionou o país por barreiras irregulares contra a carne de frango nacional) e outros embates importantes que ainda vão ocorrer no âmbito do comércio internacional.

AgroRevenda - É interessante ter contendas com a Índia, um dos quatro maiores produtores mundiais do Agro e dona da futura maior população mundial?

Jacyr Costa Filho - Considero relevante, justa e importante a atuação dos embaixadores brasileiros nas questões envolvendo o gigante asiático. A Índia é signatária da OMC assim como o Brasil. E a instância é o campo de argumentações entre as partes comerciais. A Índia vai tornar-se cada vez mais um grande cliente e fornecedor brasileiro. Por isso mesmo é estranho eles apelarem para subsídios na sua exportação de alimentos enquanto restringiram embarques de produtos agrícolas nossos, como o trigo, para consumo doméstico deles. O comércio internacional precisa de regras claras e das contrapartidas. Confio que toda disputa por mercados possa chegar a um bom termo desde que seja respeitada a instância da OMC.

AgroRevenda - Falando em Meio Ambiente, qual a 'tarefa de casa' do Brasil na área?

“ O nosso Plano Nacional de Fertilizantes tem a maior importância. É um projeto essencial para garantir a produção de alimentos a vários países do mundo”.

Jacyr Costa Filho - Inicialmente, a importância das parcerias internas entre forças produtivas e entidades representativas do setor. O trabalho da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) é um ótimo exemplo, integrando o Campo com a Indústria. Pensando e agindo juntos. É um passo fundamental e vem sendo feito um trabalho brilhante nesse sentido. Temos que continuar a caminhar para vencermos o que temos que enfrentar. Até porque os últimos acontecimentos mostraram que a segurança alimentar é um tema sensível no mundo todo. Agravada pela pandemia, guerra e pelos boicotes de exportação.

AgroRevenda - O Governo brasileiro ajuda o Agro Sustentável?

Jacyr Costa Filho - O governo passado iniciou programas importantes, que acredito devam ser aprimorados e incentivados pelas próximas administrações. Como o que trata da Redução de Emissões de Metano, que tem a finalidade de cumprir os compromissos assumidos por nós na Cop-26, realizada em Glasgow, na Escócia, em 2021. Outra iniciativa é o Programa de Incentivo ao

CINCO VEZES JACYR E BRASIL

- # Continuidade e aperfeiçoamento do Plano Nacional de Fertilizantes
- # Redução da emissão de metano para cumprirmos os compromissos da Cop 26, de Glasgow (2021)
- # Incentivo ao biogás, a partir de resíduos agroindustriais e lixo urbano. No setor sucoenergético, poderemos aumentar em 20% a energia gerada
- # Política para bioinsumos, biofertilizantes e biocombustíveis
- # Incentivo aos produtores rurais para serem remunerados pela preservação de florestas, com financiamentos associados aos padrões ESG

COSAG

- # Conselho Superior do Agronegócio
- # Órgão colegiado fundado pela Fiesp em 2006
- # Debate, realiza estudos e propõe políticas para o Agronegócio
- # Alinha interesses de entidades, governos, empresas e a sociedade
- # Propõe estudos e atividades compatíveis com as finalidades da FIESP

Uso de Biogás, a partir de resíduos agroindustriais e do lixo urbano. Que tem grande potencial de crescimento no setor sucroenergético, podendo aumentar em até 20% a energia gerada atualmente. Também deve ser incentivado o uso de bio insumos, como biodefensivos e biofertilizantes, além daqueles biocombustíveis que tenham forte impacto positivo na nossa indústria automotiva nacional. São programas que visam remunerar os agricultores para conservação de florestas, aliados a financiamentos com práticas de ESG (Governança ambiental, social e corporativa, na sigla em inglês). Que vão ajudar a tornar a nossa agricultura brasileira uma referência mundial em termos de sustentabilidade”.

AgroRevenda - Como podemos avançar nessa conjuntura atual?

Jacyr Costa Filho - 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. É o caso do Mercosul (Mercado Comum do Cone Sul, formado por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai há três décadas), por exemplo, que é muito importante. Sem falar no Plano Nacional de Fertilizantes, que considero da maior importância. Um projeto por demais essencial para garantir a produção de alimentos a vários países do mundo. Não se trata de subsidiar o fertilizante, tornar mais caro o produto aqui dentro. É um estímulo à uma indústria local mais competitiva. Estamos em um momento de transformação da utilização de fertilizantes fósseis para renováveis. Precisamos ter em mente que o Agro vai crescer

“ A importância da OMC para o Agro Brasil é gigantesca. Como ficou comprovado no caso dos painéis do açúcar europeu, da Índia (decisão de considerar ilegais os subsídios pagos pelo governo da Índia aos seus produtores de cana-de-açúcar) e do algodão americano”.

e não pode depender, como hoje, de fornecimento de produtos por um só país. Como ocorreu no caso do cloreto de potássio do Canadá, nação que monopolizou a venda com duas empresas depois da saída da Bielo Rússia do mercado e da queda nas exportações da Rússia por causa da guerra contra a Ucrânia. Precisamos garantir a nossa base.

AgroRevenda - O Brasil vai conseguir mostrar que não é o 'país do desmatamento'?

Jacyr Costa Filho - Realmente, este é o assunto maior, muito importante. E penso que o Brasil necessita tratar com muito equilíbrio e sensibilidade esse tema. Cuidar do desmatamento ilegal. O que já seria um grande passo. Deixar bem claro a todos, aqui dentro e no exterior.



“ O trabalho da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil é um ótimo exemplo, integrando o Campo com a Indústria. Temos que seguir pensando e agindo juntos. Para vencermos o que temos que enfrentar”.



Já sabemos que o Cadastro Ambiental Rural (Registro público eletrônico nacional, criado em 2012, obrigatório para todos os imóveis rurais, com a finalidade de integrar as informações ambientais das propriedades e posses rurais, compondo base de dados para controle, monitoramento, planejamento ambiental e econômico e combate ao desmatamento) está pouco implementado. Isso precisa andar mais rápido e que venha junto da política do Governo Federal, seguindo o caminho adotado no Estado de São Paulo. Só isso melhoraria muito a nossa imagem. E atente que a União fez movimentos importantes. Mobilizou seis bases para fazer combate ao desmatamento ilegal, negociou para ampliar e reforçar essa ação. Se conseguirmos tirar esse obstáculo da frente, teremos uma agenda brasileira bem mais positiva. E estaremos melhor preparados para novas demandas.

AgroRevenda - A régua que mede quem respeita o meio ambiente no mundo está bem ajustada?

Jacyr Costa Filho - Não. As metodologias de como o Brasil deve se impor neste caminho precisam ser debatidas em intensidade. Mas quero fazer uma menção ao trabalho persistente do ex-Ministro do Meio Ambiente Joaquim Leite. Ele não se descuidou do tema, atuou focado, mostrou interesse e, ao mesmo tempo, soube que isso passa necessariamente pelo Agronegócio. É importante, é o que vai fazer a gente ganhar credenciais. E o primeiro passo é debater essas metodologias. Hoje, elas são feitas direcionadas para as nações do Hemisfério Norte. Falamos bastante sobre o tema no COSAG. Precisamos brigar pela importante cadeira que devemos assegurar nesta mesa de debates.

AgroRevenda - O senhor sempre lembra do tema falando de influência no exterior. Como é isso?

Jacyr Costa Filho - Já ficou claro que temos que atuar como países do porte da Alemanha e Holanda. Eles, por exemplo, financiam projetos nas universidades de Minas Gerais. Temos que atuar parecido nas faculdades europeias e norte-americanas. Para termos influência. E é um esforço que precisa envolver muita gente. Estamos tratando com a CNA, estou discutindo internamente com a FIESP, estudamos atualmente um acordo com o MIT (sigla em inglês para Instituto de Tecnologia de Massachusetts). É obrigatório sentarmos na mesa e influenciar os grandes atores da Economia, do Agronegócio e da GeoPolítica mundial. Não estamos na mesa de negociação desses temas. Como, por exemplo, já citamos a metodologia que vai medir as emissões de carbono. **AR**

Você já 'Turistou' hoje?



Turista
Profissional
.com.br

Vale a pena 'turistar' por aqui!

Canal Turista Profissional - Comunidade Instagram - Comunidade Facebook
Palestras - Coach - Consultoria



(11) 9.9101.7699

www.turistaprofissional.com.br



AGRO G



ALAXY

AgroGalaxy, líder na transição para a agricultura regenerativa

Companhia entra no sétimo ano de atuação, firma-se como maior distribuidor latino-americano, com um faturamento superior a R\$ 10 bilhões, e aposta em parceria total com produtor e fornecedores

É uma jornada extraordinária. De apenas seis anos de vida. O Fundo de Investimentos Aqua Capital mirou na história de sucesso do Agronegócio Brasil e começou a operar revendas de insumos no país, adquirindo em 2016 a Rural Brasil, nome tradicional do varejo do setor, fundado em Goiás e que se espalhou pelo Centro Oeste, Norte e Nordeste. A ideia era seguir construindo uma plataforma com nomes sólidos da distribuição. Assim foi com as operações da Agro100, Sementes Boa Nova, em 2017, Grão de Ouro e Agro Ferrari no ano seguinte. Para complementar a estrutura, novos investimentos foram feitos em 2019, com a chegada da Sementes Campeã, Ferrari Zagatto e aquisição da Boa Vista em 2021, e Agrocat, no ano passado.



Foi assim que nasceu o AgroGalaxy. O audacioso projeto não sofreu nem uma 'cosquinha', mesmo com a chegada da pandemia da Covid-19, em 2020. Pelo contrário. O número de lojas saltou de 93 para 150 e a empresa a realizou a primeira venda de ações ao público, abrindo seu capital na bolsa de valores brasileira, a B3. Sua receita líquida à época de R\$ 4,1 bilhões mais do que dobrou.

"Vários fatores justificam esse crescimento ímpar. Escolhemos grandes fornecedores para atuar conosco, fomos ao mercado de capitais e estruturamos nossa organização para dar autonomia e sustentar as decisões na ponta, que é quem faz a diferença. Tudo sacramentou a conexão de nossa proposta de valor com o que o mercado precisava", contextualiza Sheilla Albuquerque, que assumiu como CEO no lugar de Welles Pascoal, executivo que passou a integrar o conselho de administração do AgroGalaxy em janeiro de 2023. "A Sheilla terá muito êxito na nova função, considerando seus mais de 30 anos de experiência no mercado e a sua brilhante trajetória desde que se juntou ao time AgroGalaxy", analisa Pascoal.

"A indústria tem grande capacidade de levar tecnologia. E nós nos posicionamos para acelerar essa tecnologia no campo, com vários manejos. Temos capilaridade e o produtor percebe que pode confiar na distribuição. Ao mesmo tempo, somos um braço da indústria a favor do produtor. Para conseguirmos resultados juntos. Entramos na operação dele e agregamos valor", justifica Fernando Manzeppi, Vice-Presidente de Negócios.

E a reestruturação planejada nunca imaginou passar por testes tão inusitados. Além da pandemia, houve pânico na logística internacional, disparada dos preços de insumos, inflexão econômica da China em decorrência da política de tolerância zero com a doença, e a invasão da Ucrânia pela Rússia. Mas a adversidade redundou em uma jogada de mestre para atender um mercado assustado com a possibilidade de faltar fertilizantes. "Lançamos um CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) de longo prazo no valor de 500 milhões de reais para ajudar o capital de giro e garantir o crescimento. Uma operação que teve muita procura. Uma prova de confiança do mercado financeiro para o AgroGalaxy", admite Sheilla Albuquerque. "Foi bem impactante e vital porque tivemos um salto vertiginoso nos preços dos insumos no ano passado e financiar o produtor na mesma área significou o dobro de capital", adiciona. "Foi um tiro certeiro. Os preços dos insumos já tinham escalado antes mesmo do início da guerra e sabíamos que os produtores usariam de maneira otimizada, aproveitando o estoque de nutrientes no solo. Assim, conseguimos garantir a entrega de todas as encomendas", explica a executiva.

Como frisa a nova CEO, foram vários anos dentro de um só. "Vivemos um período de forte integração para o AgroGalaxy ser um só. E a gente administrando tudo para atender da melhor forma possível o agricultor, para que a oferta de produtos se mantivesse boa, ajudando na melhor tomada de decisão. Como dizemos, não temos geografia, temos coesão

dos times. A situação mundial só se acalmou no fim de 2022 e os valores dos fertilizantes voltaram quase ao patamar de antes da pandemia. Nesta virada de ano, estamos muito otimistas. E precavidos, ao mesmo tempo. A taxa de juros é um tema incerto. Não podemos saber com exatidão como as economias das grandes potências vão se comportar. Só sabemos que será mais desafiador do ponto de vista de crescimento na comparação com 2022 e uma luta intensa contra a inflação. Mas nosso radar é de crescimento, principalmente em fertilizantes.

Em 2022, o volume caiu 5%, o produtor foi mais econômico no uso. Mas muitos deles fizeram agricultura de precisão, usaram o que havia de resquício de adubo na terra. E o AgroGalaxy, que tem uma divisão específica de agricultura de precisão, com análise de solos, como aplicar fertilizantes a taxa variável, esteve ao lado deste empreendedor. E o agricultor que seguiu esse caminho mudou de patamar e não volta mais ao que era. Ele aprendeu que pode ser mais racional no uso dos insumos. E também notamos uma aceleração em organomineais, outro insumo que cativa o produtor rural quando é utilizado e leva benefícios comprovados à fazenda. E ele perpetua o uso. Agora, quem usa o fertilizante 'full' vai voltar a comprar porque a relação de troca está boa para o campo. E é o melhor momento de tomar a decisão porque as incertezas econômicas no Brasil e no exterior podem prejudicar os preços das commodities. Hora boa de planejar e travar", analisa Sheilla Albuquerque.



“ O Agrogalaxy está se posicionando como empresa líder na transição para a agricultura regenerativa”.

“Lançamos um CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) de longo prazo no valor de 500 milhões de reais para ajudar o capital de giro e garantir o crescimento”.

Sheilla Albuquerque,
CEO do AgroGalaxy



PLATAFORMA AGROGALAXY

- # Formada pelas marcas Rural Brasil, Sementes Campeã, Agro100, AgroFerrari, Sementes Boa Nova, Grão de Ouro, Boa Vista, Ferrari Zagatto e Agrocatt.
- # 150 lojas em 13 estados do Brasil.
- # 23 mil clientes ativos.
- # Aproximadamente 2.600 colaboradores.
- # 28 silos para armazenamento.
- # 13 unidades de sementes | 3 próprias e 10 toolings.
- # Serve 13 milhões de hectares de área plantada.
- # Faturamento: R\$ 6,6 bilhões em 2021 | R\$ 10,7 bilhões nos últimos 12 meses findos em setembro de 2022*.

NEGÓCIO AGROGALAXY

- # Companhia listada no Novo Mercado | AGXY3.
- # Valor de mercado de R\$ 1,5 bilhão na bolsa (dezembro de 2022).
- # Maior acionista: Aqua Capital, com 53,1%.
- # Receita líquida de R\$ 10,7 bilhões nos últimos 12 meses
Crescimento de 91,2% sobre mesmo período de 2021.

Realmente, o produtor brasileiro precisou de uma decisão mais técnica no ano passado. E esteve ao lado da revenda que suportou com time técnico preparado, que ajudou nas decisões, apontando as tecnologias adequadas. Não é à toa que o AgroGalaxy fechou o período com vinte novas lojas, inclusive utilizando a estratégia de colocar o time comercial antes da abertura física de um ponto de venda. “Isso sem falar nas 21 lojas abertas em 2021, que amadureceram e alcançaram velocidade de cruzeiro para atender. Além disso, alcançamos a categoria de fornecedor confiável, principalmente por causa dos momentos vividos. A fazenda sabe que temos, entregamos e honramos o compromisso. Fertilizantes, defensivos, sementes, especialidades, assistência, saltos de produtividade. E a figura dos biológicos. Crescemos

QUEM DISSE QUE O RAIO NÃO CAI DUAS VEZES NO MESMO LUGAR?

LIFELINE®
SYNC



**PRIMEIRO
NA CATEGORIA
DESSECAÇÃO
COM RESIDUAL**



**CONTROLE EM DOBRO
DAS PLANTAS DANINHAS.**



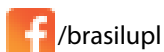
**FERRAMENTA PARA O MANEJO DAS
PLANTAS DANINHAS RESISTENTES.**



**TECNOLOGIA COM DOIS EFEITOS DE
AÇÃO: PÓS-EMERGENTE DAS PLANTAS
DANINHAS COM EFEITO RESIDUAL
PROLONGADO PARA AS GRAMÍNEAS.**

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.**



upl-ltd.com/br



muito acima do mercado nesse quesito, porque estamos nos posicionando como empresa líder na transição para a agricultura regenerativa. Nossos centros tecnológicos, nossos pesquisadores, nossas pessoas de campo nos posicionam para trabalhar essa transição. Vamos ampliar os Centros Tecnológicos AgroGalaxy para oito estações. Espaços para teste de manejo. P & D de manejo e não de produtos. Somos os melhores para encaixar as ofertas no manejo e contribuir para aumentar a produtividade, usando os mesmos insumos e a mesma área para alimentar o planeta com sustentabilidade. A resposta está aí. Acompanhamos nos nossos ensaios. Quando aumentamos o mix de bioinsumos no manejo, sem substituição dos químicos, a produtividade aumenta, o solo responde melhor, com vida microbiana mais ativa. E a planta fica mais forte diante das intempéries. É o sistema imunológico da planta”, reforça Sheilla.

As experiências mais ousadas na caminhada da agricultura regenerativa ainda reúnem uma população relativamente pequena, mas a Sheilla e o Fernando garantem que quem adota permanece no sistema. É cliente fiel do Agrokea e AgroGalaxy. “Nosso agrônomo de campo é o parceiro do produtor, treinado cada vez mais para auxiliá-lo a crescer em produtividade. É um caminho que desejamos trilhar. Um fornecedor traz um produto novo, nós testamos para comprovar, com doutores e PHD’s. Se cumprir o propósito de produtividade e sustentabilidade, entra no portfólio AgroGalaxy. Aí, treinamos nossos especialistas de produtividade. Doutores e Phd’s que vão capacitar os Consultores Técnicos de Vendas na oferta levada ao Campo. E temos 600 CTV’s. Eles mostram tudo o que testamos, comprovamos e que

“ Escolhemos grandes fornecedores para atuar conosco. Acrescentando nossa abertura ao mercado, a estrutura organizacional implantada, dar autonomia e sustentar as decisões na ponta, que é quem faz a diferença. Tudo sacramentou a conexão de nossa proposta de valor com o que o mercado precisava”.

Sheilla Albuquerque,
CEO do AgroGalaxy



“EU FAÇO PARTE DA GERAÇÃO ON.
E VOCÊ, VAI CONTINUAR OFF?”

EVOLUTION[®]

O FUNGICIDA COMPLETO COM AÇÃO MULTISSÍTIO
PARA ALTAS PRODUTIVIDADES.



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



upl-ltd.com/br



“ A indústria tem grande capacidade de levar tecnologia. E nós nos posicionamos para acelerar essa tecnologia no campo, com vários manejos. Temos capilaridade e o produtor percebe que pode confiar na distribuição. Ao mesmo tempo, somos um braço da indústria a favor do produtor. Para conseguirmos resultados juntos. Entramos na operação dele e agregamos valor”.

Fernando Manzeppi,
Vice-Presidente Executivo do AgroGalaxy



efetivamente levam resultados ao agricultor. Testes feitos em uma safra. Em oito regiões diferentes do Brasil. E depois em vida real, com agricultores. Em 800 áreas”, informa a CEO do AgroGalaxy.

Sheilla ainda pontua que a estratégia envolve a integração das empresas e das áreas comerciais. Foi criada de P&D separado dos manejos para buscar produtores que topem viver uma jornada de três anos para comprovar a eficiência de novas maneiras de plantar e colher. “Há cinco anos, não cresce a produtividade da soja. Só por aumento de área. Precisamos avançar, há muito espaço. É estudar, testar os produtos novos que chegam. É a nossa missão. Assim como lançar programas voltados a serviços ambientais, com financiamento sustentável, para ofertar ao agricultor. E no conceito da revenda, da loja, é entender que o cliente compra onde ele quiser. Sejam meios digitais, lojas, modelos híbridos. Onde ele se sente mais confortável. Conversa no balcão, no cafezinho, marketplace, clubes de

JORNADA AGROGALAXY

- # **2016:** Fundo Aqua Capital inicia investimento na distribuição de insumos agrícolas no Brasil com Rural Brasil e Agro100.
- # **2017:** aquisição da Grão de Ouro.
- # **2018:** aquisição da Agro Ferrari.
- # **2019:** aquisição da Sementes Campeã.
- # **2021:** aquisição da Boa Vista e da Ferrari Zagatto.
- # **2022:** aquisição da Agrocatt.

INSETICIDA

Feroce

MOSTRE SUAS GARRAS
CONTRA OS INIMIGOS.

COM A UPL,
O LUGAR DOS INIMIGOS
É NO CHÃO!

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.



upl-ltd.com/br





Queremos sugerir novas tecnologias a partir de uma sólida base de dados. E a nossa digitalização mune o nosso agrônomo das melhores informações”.


Sheilla Albuquerque,
CEO do AgroGalaxy

vantagens, aplicativo, compras diárias, entrega na hora”, discrimina Sheilla.

A Safra 2022 – 2023 foi conduzida pelo AgroGalaxy antecipando mais da metade do volume de insumos aos agricultores. Risco mínimo em um período ainda instável de custos e logística internacional. Acordo de volume e preço com o fornecedor. E sempre recomendando que os produtores rurais antecipem suas compras, pois evita limitação no suprimento e ajuda no planejamento e acompanhamento da lavoura, além de contribuir para um bom nível de rentabilidade. “Vamos colocar mais CTV’s no campo para suprir a necessidade do agrônomo na lavoura. O produtor quer isso. Vamos levar nosso centro de tecnologia para a fazenda dele. Ele precisa muito disso.

E isso traz fidelidade. Sem falar que também somos um braço da indústria a favor dele. A indústria tem capacidade de levar a tecnologia e nós podemos acelerar essa tecnologia na lavoura. Com vários manejos. Dar capilaridade. E o produtor sabe que pode confiar na distribuição para obter resultados”, arremata Manzeppi.

“Queremos sugerir novas tecnologias a partir de uma sólida base de dados. E a nossa digitalização mune o nosso agrônomo das melhores informações. Os produtores e a indústria têm tempos e limites diferentes. Porém, o produtor rural brasileiro é comprovadamente ávido por tecnologia. Está sempre disposto a testar. Tanto que é o primeiro do mundo na adoção dos biológicos. Ele é um cientista, também. Conhece

a lavoura dele profundamente. E a indústria é eficiente, não deixa a peteca cair. Logo, temos um trabalho imenso pela frente porque apenas 10% dos micro-organismos do solo estão mapeados. As soluções que estão na natureza há milhões de anos é uma nova fronteira, um novo mundo. E são muitos empreendedores rurais e recursos chegando. É uma revolução que vai dar sobrevida aos químicos e ajudar na integração. Qual solução química vai chegar e atuar bem com os biológicos? Estamos aqui para estudar todas essas interações. Para dar maior produtividade. Estamos só no início. E fazemos com as indústrias porque elas têm as informações do produto. Fazemos com o produtor porque eles são a razão do nosso trabalho”, arremata Sheilla Albuquerque. 

QUANDO VOCÊ INVESTE NA SAÚDE DO SOLO, O RESULTADO PERFORMA.

“Chegamos com olhar otimista para 2023. Nós, da Mosaic Fertilizantes, vemos que o produtor rural que investe em adubos de qualidade está conquistando excelente relação de troca ao obter incrementos de produtividade, rentabilidade e sustentabilidade. Agora é o momento de olhar para nossas terras, refletir sobre a qualidade das lavouras em médio e longo prazo, e **investir na saúde dos solos**.

Parceira do produtor rural e ciente da missão de ajudar o mundo a produzir os alimentos de que precisa, a **Mosaic Fertilizantes desenvolveu o primeiro fertilizante mineral sólido do mercado, com tecnologia que equilibra, restaura e fortalece a biodiversidade microbiana do solo**. Dessa forma, **Performa Bio estimula a recomposição da atividade de microrganismos benéficos no solo**, aumentando a capacidade de absorção e o aproveitamento dos nutrientes ofertados no fertilizante. A consequência é a **elevação dos patamares de produtividade e sustentabilidade** dos sistemas de produção agrícolas.

Essa novidade já está acessível para todos os produtores rurais, inclusive no Agrogalaxy, que é um parceiro da Mosaic Fertilizantes que cresce a cada ano e que contribui com o desenvolvimento da agricultura nacional. Seguimos juntos!



Eduardo Monteiro
Vice-Presidente Comercial da Mosaic Fertilizantes



TRIPLA AÇÃO
EQUILIBRA,
RESTAURA
E FORTALECE

A MICROBIOTA
DO SOLO

3

Performa Bio

Exclusivo
Mosaic
Fertilizantes

1º FERTILIZANTE MINERAL QUE
EQUILIBRA, RESTAURA E FORTALECE
A MICROBIOTA DO SOLO.

**A combinação do futuro que PERFORMA
com nutrição e produtividade.**

**Performa Bio ativa e reestrutura a
microbiota do solo, aumentando a eficiência
dos fertilizantes.** Sua ação melhora o
desenvolvimento e a tolerância das plantas a
estresses, resultando em um maior patamar de
produtividade. E tudo em uma única aplicação,
que combina o melhor da nutrição com o mais
avançado efeito restaurador da diversidade
biológica do solo.

Colabora
para a saúde
e longevidade
do solo

Aumenta a
eficiência dos
fertilizantes e a
produtividade

ESG: maior
sustentabilidade
ao sistema
produtivo

Promove alto
rendimento
operacional

Saiba mais em nutricaoodesafrs.com.br e peça ao seu distribuidor.

Mosaic
Fertilizantes

As imagens e informações desta campanha são meramente ilustrativas e podem apresentar variações nos resultados e nas ofertas. A Mosaic não fornece garantia, expressa ou implícita, quanto à precisão dos resultados que poderão ser obtidos com o uso do produto. Para mais informações, por favor, acesse o site nutricaoodesafrs.com.br.

SuperAgro, o Mega evento do AgroGalaxy



O Superagro surgiu em 2015, promovido pela Agro100, uma empresa da plataforma AgroGalaxy, para sedimentar a tradição de abrir todo ano do Agro Brasil com um grande evento, reunindo as principais empresas do segmento e as mais inovadoras soluções para o agricultor. O Centro Tecnológico do AgroGalaxy em Londrina (PR), local do evento, possui uma estrutura com estacionamento para mais

de 300 veículos, praça de alimentação, balcão de negócios, segurança, internet e ponto de atendimento médico. O SuperAgro 2022 contou com mais de sessenta indústrias expositoras, como Bayer, Agrocere, Oroagri, Microxisto, BASF, Mosaic, Superbac, Intacta Xtend, Ho Genética, TMG, Don Mario, FMC, UPL, Adama, entre outras. A programação conta com palestras, circuitos de campo e oficinas com profissionais do agronegócio.

São quase seis mil visitantes, de 315 municípios e doze estados diferentes. O faturamento alcançou R\$ 150 milhões. Agora, em 2023, será a 8ª edição, atraindo as principais empresas expositoras de sementes, químicos, fertilizantes, foliares, maquinários, serviços e agricultura digital.

E mais. A empresa anunciou no fim de 2022 o calendário oficial de eventos para os primeiros meses de 2023. A empresa



espera reunir mais de 12 mil pessoas, entre produtores e trabalhadores rurais, estudantes, profissionais da área, pesquisadores e interessados pelo setor, de 500 municípios diferentes. As feiras, que levam o nome de “SuperAgro” e “Tech A +”, contarão com mais de 100 expositores parceiros, além de campos demonstrativos, palestras, balcão de negócios e atividades completas voltadas para a família. Segundo Sheilla

Albuquerque, CEO do AgroGalaxy, a empresa reunirá parceiros das mais diversas categorias de produtos, como sementes, fertilizantes, foliares, biológicos e maquinários. “Além de serem oportunidades valiosas de bons negócios para os produtores rurais, vamos reforçar toda a nossa capacidade técnica, de inovação e nosso olhar para a sustentabilidade, que dão sentido ao nosso propósito, de estarmos ao lado do produtor rural para gerar resultados extraordinários no campo”.

A executiva destaca também a importância das atividades do Centro de Tecnologia AgroGalaxy (CTA) no estudo e recomendação de produtos aos clientes. “Nossos campos demonstrativos do CTA são fundamentais para que a empresa valide todos os produtos que comercializa e que são recomendados aos nossos clientes. Por isso, durante os eventos, estaremos em loco com o produtor rural, mostrando o cuidado da empresa com o manejo sustentável e com as recomendações que fazemos”, ressalta Sheilla. As feiras também evidenciam a pluralidade da empresa, já que seu negócio vai muito além da venda de insumos. Durante os eventos, o público poderá conhecer mais sobre a área técnica, o Tech A - que conta com mais de 60 profissionais capacitados para atender todos os clientes da plataforma. Além disso, estarão presentes o programa de relacionamento AgroGalaxy Clube; as frentes de ESG e o Instituto AgroGalaxy; além de todas as iniciativas digitais da empresa, como o app com a assistente virtual GI e o Agrokea, plataforma de agricultura de precisão.

Entre os expositores, estarão presentes as marcas Adama, Agrocere, Aminoagro, Banco do Brasil, Basf, Bayer, Biotrop, B&F Solar, Cysy, Comasa Agro, Consoagro, Dana Agro, Donmario, FertyBio, Fieldview, FMC, GoldFish, Helm, HO Genética, Intacta, Lavorpeças, Magno, Magnojet,

Grupo Marajó, Microxisto, Monsoy, Mosaic, Nutrigrow, Ourofino, Openeem, Oro Agri, Planta Fértil, Plugfield, Polli, Santa Clara, Seedz, Solusolo, Stoller, Sumitomo, Superbac, Tarvos, TMG, Top100, Tork, Total Hidro, Toyopar, Unimed e UPL, além dos produtos e serviços AgroGalaxy: Acerte A, AgroGalaxy Clube, Agrokea, Alper Seguros, App AgroGalaxy/GI, Green Galaxy, Instituto AgroGalaxy, Lab-A e Tech-A.

Entre os eventos marcados para janeiro e fevereiro, estão os “SuperAgro”, sediados nas cidades de Londrina (PR), Santa Cruz do Rio Pardo (SP) e Alfenas (MG), e os eventos “Tech A +”, sediados nas cidades de Dourados (MS), Jataí (GO), Lapa (PR) e Querência (MT). **AR**

PROGRAMAÇÃO COMPLETA

SuperAgro Londrina

Data: 17, 18 e 19 de janeiro de 2023

Horário: das 8h00 às 18h00

Local: Rod. Luiz Beraldi (estrada da Cegonha), Km 03

SuperAgro Alfenas

Data: 14, 15 e 16 de fevereiro de 2023

Horário: das 8h00 às 18h00

Local: SuperAgro via BR-491

SuperAgro Santa Cruz do Rio Pardo

Data: 24, 25 e 26 de janeiro de 2023

Horário: das 8h00 às 18h00

Local: Rodovia SP 225 - Km 319 - Trevo de acesso a Santa Cruz do Rio Pardo/SP

Tech A + Dourados

Data: 12 e 13 de janeiro de 2023

Horário: das 8h00 às 18h00

Local: MS 162 s/n - Km 07 - Dourados/MS (ao lado do Alphaville e FV Cereais)

Tech A + Jataí

Data: 13 de janeiro de 2023

Horário: das 8h00 às 12h00

Local: Rua Leomar Ferreira de Melo, Fazenda Santa Rita (Estrada Municipal Embratel a 3 km), Jataí/GO

Tech A + Lapa

Data: 26 e 27 de janeiro de 2023

Horário: das 8h00 às 18h00

Local: a definir

Tech A + Querência

Data: 27 de janeiro de 2023

Horário: das 9h00 às 18h00

Local: Loteamento projeto Querência, Lote 28, Zoi a Rural, Querência -MT, CEP 78643-000 (1km antes da Bunge)

Quem é quem no **AgroGalaxy**

Comitê de Auditoria
Conselho de Administração



Sheilla Albuquerque
CEO



Pedro Bataier
Compliance e Integridade



Fernando Manzeppi
Vice-Presidente Executivo

- Negócios:
GO, MT, MAPITOBA, PR, MS,
SP, MG e AgroCat
- Expansão & Franquias



Maurício Puliti
CFO e DRI

- Finanças
- M&A
- RI



Fábio Moretto
Operações S&OP e NMO

- Operações
- S&OP
- Design da Cadeia
de Suprimentos
- NMO
- TI



Mônica Alcântara

Head de ESG e
Vice-Presidente do
Instituto AgroGalaxy



Felipe Neufeld

Gente & Gestão

- Recursos Humanos
- Comunicação Interna
- Jurídico



Alex Kuribara

Planejamento
Estratégico, Integração
e Originação

- Integração,
- Planejamento Estratégico
- Originação (Grãos & Barter)



Maria Pilar Sepulveda

CDO

- Digital
- Fintech
- Agrokea



Gustavo Calderon

Marketing

- Marketing
- Comunicações Externas
e de Negócios

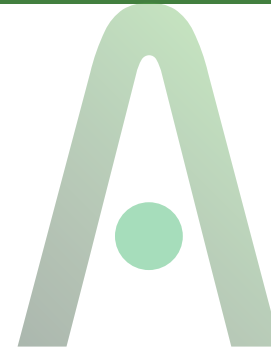


Marcelo Zanchi

Soluções Agronômicas e P&D

- Marca Própria
- Pesquisa & Desenvolvimento
- Manejo
- ESG
- Portfólio & Suprimentos





Estou aqui para deixar um legado à Agricultura!

Sheilla Albuquerque, a CEO do Agrogalaxy em entrevista exclusiva para AgroRevenda

Ela é paulistana. Ela é da Freguesia. Da Freguesia do Ó. Filha de pais mineiros, Sheilla Albuquerque começou cedo na lida, aos 14 anos, como jovem aprendiz de uma companhia americana, em Barueri. E as lições foram aprendidas rapidamente. Trabalhar de dia, estudar à noite e nos finais de semana. Entrar na faculdade. Aprender. Entregar com energia tudo o que é requisitado. Depois de trinta anos de agronegócio, ela chega ao ápice da carreira com uma ideia simples na cabeça: ajudar o agricultor brasileiro a ser mais produtivo. Fazer a diferença em um novo Agro. Tecnológico. Regenerativo. Com o Agrogalaxy cumprindo papel decisivo na transformação. Confira:

AgroRevenda - Como o Agro entrou na sua vida?

Sheilla Albuquerque - Sou filha de pais mineiros e neta de avós que tinham alambique, lavoura e pecuária de subsistência. Mas o agro veio para a minha vida mesmo com a empresa americana Rohm and Haas, em Alphaville, que tinha uma conexão com o Programa Jovem Aprendiz de Barueri (SP). Eu entrei por ali, aos 14 anos, fazendo trabalhos simples. E comecei a perceber a

importância de aprender. Todo mundo falava inglês e eu não falava. Pensar em entrar na faculdade. Era, na prática, um programa que lidava com diversidade e inclusão. E segui. Era trabalhar de dia e estudar à noite. Executava tudo o que me passavam com garra, determinação e vontade de crescer. E assim fui subindo na carreira. O agro me acolheu e eu me apaixonei.

“ Nossa primeira atitude é convidar o cliente que está dentro de casa a entrar nesta nova jornada, diferente, tecnológica, de aumento de produtividade e sustentabilidade. E o positivo é que criamos uma plataforma para fazermos esse novo convite. Uma plataforma que, tenho certeza, vai ajudar na conquista de novos produtores”.

AgroRevenda - E depois da faculdade?

Sheilla Albuquerque - Eu fiz Administração de Empresas, passei praticamente metade da carreira em supply chain, e ainda planejamento, demanda e customer service. Então, apareceu a oportunidade de fazer um programa na área comercial com as cooperativas do Sul do Brasil. E descobri que era o segmento em



SHEILLA ALBUQUERQUE, CEO DO AGROGALAXY

- # Nasceu em São Paulo (Capital).
- # Atua no Agro há mais de 30 anos.
- # Formada em Administração de Empresas na Universidade Paulista.
- # MBA em Administração na Business School São Paulo.
- # Experiência na indústria de Crop Protection, Sementes e Biotecnologia.
- # Já atuou na multinacional americana Rohm and Haas, Dow AgroSciences e Corteva Agrisciences.
- # Ocupou a Vice-Presidência para as regiões Sul e Sudeste, ESG e Marca Própria do AgroGalaxy.
- # Desafios: continuar a trajetória de crescimento da companhia, liderar oportunidades de ganhos comerciais, acelerar o plano de crescimento orgânico, abrir novas lojas e obter mais eficiência operacional.

que eu desejava entrar. Da área de projetos fui para negócios B2B, marketing de herbicidas, ocasião em que mergulhei profundamente em técnicas, colada na turma de Agronomia para entender de plantas daninhas, mecanismo de ação de herbicida, etc. Deu certo e apareceu a oportunidade de tornar-me Diretora Comercial na Dow Agrosciences para todo o Sul do Brasil, onde fiquei bastante tempo e aproveitei para implementar o que havia estudado no projeto das cooperativas. Eu acreditava naquilo que havia feito.

AgroRevenda - O que mudou quando a Dow e a DuPont se uniram?

Sheilla Albuquerque - Eu fiquei como Vice-Presidente Comercial, também cuidando do Sul do Brasil, porém adicionando o Paraguai. Foi uma

excelente experiência porque liderava um país inteiro, tive contato com todas as áreas da companhia no país vizinho, atuando forte com a gestão.

AgroRevenda - Aí, surge o AgroGalaxy, em 2020, no vendaval da pandemia?

Sheilla Albuquerque - Sim, recebi o convite e me chamou atenção de imediato porque sempre quis estar bem próxima do agricultor. Saber como ele funciona e pensa. Além de todas as transformações do setor porque sempre fui uma pessoa de uma indústria só, em defensivos, sementes e biotecnologia. Vi a oportunidade de aprender sobre outros segmentos, como fertilizantes, especialidades, além de toda a complexidade do Varejo. É muita ponta para amarrar. Tem sido um período muito rico em conhecimento, crescimento, gestão profissional.

AgroRevenda - No fim do ano passado, você assumiu como CEO. Como foram esses três meses de liderança? E daqui para frente?

Sheilla Albuquerque - Foram meses intensos. 2022 foi um ano bem diferente, com uma formação relativamente alterada na empresa, da liderança do time que está comigo. Foi época de entender como vamos jogar o jogo juntos, como os papéis se conectam e a nova visão do AgroGalaxy. E a minha missão daqui para frente é ver isso na realidade. Eu sou guiada por propósitos. Estou aqui para deixar um legado para a Agricultura. Ajudar o agricultor brasileiro. Olhar no futuro que a média de produção no país subiu mais cinco sacas, por exemplo, e conferir que o AgroGalaxy teve papel na transformação.

AgroRevenda - Como melhorar a performance dos produtores? A



Foram meses intensos. 2022 foi um ano bem diferente, com uma formação relativamente alterada na empresa, da liderança do time que está comigo. Foi época de entender como vamos jogar o jogo juntos, como os papéis se conectam e a nova visão do AgroGalaxy. E a minha missão daqui para frente é ver isso na realidade. Eu sou guiada por propósitos. Estou aqui para deixar um legado para a Agricultura”.

jornada tecnológica atrapalha atrair novos clientes?

Sheilla Albuquerque - Olhe, em primeiro lugar, não é 'ou'. É 'e'. Nossa primeira atitude é convidar o cliente que está dentro de casa a entrar nesta nova jornada, diferente, tecnológica, de aumento de produtividade e sustentabilidade. Logicamente, vamos permanecer atendendo todos os tipos de clientes. E o positivo é que criamos uma plataforma para fazermos esse novo convite. Uma plataforma que, tenho certeza, vai ajudar na conquista de

novos produtores. No fundo, em um primeiro momento, será uma base seleta de clientes, bem segmentada.

AgroRevenda - O AgroGalaxy vai mergulhar na produção mais requintada ou continuar expandindo?

Sheilla Albuquerque - Seguiremos com todas as nossas propostas oferecidas aos agricultores. Mas, ao mesmo tempo, estamos estruturados para ter o dobro do tamanho atual. Logo, seguimos interessados em novas aquisições. Um bom negócio é sempre um bom negócio.



Fernando Manzeppi, Vice-Presidente Executivo AgroGalaxy

“A indústria tem grande capacidade de levar tecnologia. E nós podemos acelerar essa tecnologia no campo. Com vários manejos. Temos capilaridade e o produtor percebe que pode confiar na distribuição. Somos um braço da indústria a favor do produtor. Para conseguirmos resultados”.

“Fertilizantes, defensivos, sementes e especialidades. Foliares, biológicos, etc., todos com números bem próximos. É o que o produtor compra. É a fotografia do produtor brasileiro. Assim

FERNANDO MANZEPPi, VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO

Engenheiro Agrônomo,
Universidade Federal
de Mato Grosso

MBA em Gestão do
Agronegócio | Fundação
Getúlio Vargas

Já atuou na Sumitomo
Chemical e Nufarm

Entrou no AgroGalaxy
em dezembro de 2021

Especializado em
Marketing, Vendas e
Proteção de Safras

“ Estamos prontos para atender a lavoura quando o produtor encontrar um problema. Já atuamos em casos graves, testando vários manejos e oferecendo alternativas rapidamente. Já salvamos várias lavouras. Filtramos e ainda atendemos porque nosso centro de pesquisa é focado no produtor”.

é que entramos na operação dele e agregamos valor”.

“Em 2022, um ano que iniciou turbulento no setor, principalmente por causa da guerra Rússia e Ucrânia, lançamos no mercado um CRA de longo prazo, de 500 milhões de reais, para ajudar no capital de giro e garantir o crescimento. Uma operação que despertou muita procura. Foi uma grande prova de confiança do mercado financeiro numa operação para o AgroGalaxy. Não foi um CRA comum, que as empresas costumam fazer. A confiança e

o lastro foram totalmente depositados no AgroGalaxy. Foi bem impactante. É vital porque tivemos um salto vertiginoso nos preços dos insumos e financiar o produtor este ano na mesma área significou o dobro de capital”.

“Estamos prontos para atender a lavoura quando o produtor encontrar um problema. Já atuamos em casos graves, testando vários manejos e oferecendo alternativas rapidamente. Já salvamos várias lavouras. Filtramos e ainda atendemos porque nosso centro de pesquisa é focado no produtor”. [AR](#)



**MÔNICA ALCÂNTARA - HEAD DE ESG
E VICE-PRESIDENTE DO INSTITUTO AGROGALAXY**

- # Economista | Universidade Católica de Salvador.
- # MBA em Gestão e Sustentabilidade | Fundação Getúlio Vargas.
- # Especialização em ESG Pela Bekerley School Business.
- # Um ano e meio de AgroGalaxy.
- # Vinte anos na área de Sustentabilidade Corporativa.
- # Atuou em empresa de comunicação, instituição de 3º setor e Atvos.

ESG é base para Economia Verde e Agricultura Regenerativa!

O time ESG conta com três profissionais especializados em Meio Ambiente, Agenda Social e Instituto AgragoGalaxy. Uma equipe comandada por uma baiana com vinte anos de tarimba em Sustentabilidade Corporativa. Que vem cumprindo uma estratégia com inúmeras ações com um objetivo claro: transformar o AgroGalaxy como um agente relevante no Brasil na nova Economia Verde. Estabelecer um posicionamento em ESG ancorado na premissa de fazer da empresa o principal parceiro do produtor rural na agenda de transição para a Agricultura Regenerativa. “Para isso, estabelecemos três compromissos chaves. Levar ao campo produtividade e inovação, com produtos vendidos, prestação de assistência no campo com ênfase em manejo sustentável.

Em segundo lugar, vem o combate ao desmatamento e a disseminação das boas práticas socioambientais dentro das fazendas. iniciativas para levar à cadeia de valor o nosso compromisso com diversos atores com os quais nos relacionamos, incluindo, projetos sociais com as comunidades, diversidade e inclusão. Por último, fortalecer a cultura de Integridade no ambiente de negócios.. Mudar a cultura do produtor rural para a transição e atuar internamente neste processo de mudança”, esclarece Mônica Alcântara, HEAD de ESG e Vice-Presidente do Instituto AgroGalaxy. A economista baiana, que mergulhou em sustentabilidade total na virada do século, explica que a tática para dar escala aos propósitos está em curso. Tecnologia e inovação para ajudar a Distribuidora a auxiliar o produtor. Em 2021, foi adquirida uma ferramenta da Agrotools, a Safe, que monitora sócio

ambientalmente as propriedades rurais, de forma automatizada. “Isso ajuda a gente a olhar para cada propriedade rural, tendo um espelho até mesmo da região, os maiores problemas, o que pode ser melhorado, corrigido. Para pensarmos juntos com o produtor e resolver as questões”, explica Mônica. E mais. Romper novas barreiras. “Começamos a desenhar projetos pilotos em uma iniciativa chamada Green Galaxy, com dez clientes inicialmente. Assistência e monitoramento Em sustentabilidade. Lançamos um CRA para financiar bioinsumos e recuperação de áreas degradadas desses clientes. Agora, passamos a acompanhar in loco o protocolo das soluções biológicas para eles, o monitorar as áreas, deixando o terreno pronto para oportunidades em serviços ambientais, como carbono e biodiversidade. Isso tudo em uma jornada de três anos”, conta. O caminho trilhado junto vai propiciar as melhores escolhas para as propriedades rurais. “Queremos conhecer a área de nossos clientes e as principais questões e seus desafios. A partir daí, vamos atuar em conjunto, trazendo outros parceiros nesta jornada. Podem ser certificações para reconhecimento por parte da indústria, valorizar o produto

cultivado pelos clientes, créditos de carbono, recuperação de áreas, entre outras”, acrescenta.

Já o Instituto AgroGalaxy, criado em fevereiro do ano passado, lançou dois desafios. Um para a agricultura regenerativa e outro voltado para a educação do trabalhador rural e produtor. “Selecionamos três soluções, nas duas áreas. Hoje, temos seis startups para atuar no campo com a gente.

Estamos de olho em aumentar a receita com bioinsumos porque este é o nosso negócio, temos outros temas importantes na agenda ESG, como compra e produção sustentáveis, rastreabilidade e diversidade, São dez metas em nosso pool. Porém o norte é a plataforma fomentar mais os bioinsumos para contribuir efetivamente com a agricultura de baixo carbono e regenerativa, ofertando produtos que possa reduzir a pegada de carbono e a pegada hídrica, ter no nosso portfólio. É o desejo de nossa empresa. Nosso perfil possibilita esta capilaridade para realizar essa tarefa tão complexa e muito importante. Produtos e serviços que alavanquem a economia verde na agricultura brasileira”, conclui Mônica Alcântara.

Posicionamento ESG 2030

- # Soluções inovadoras.
- # Preservação da Biodiversidade.
- # Cultura Organizacional.

A arquitetura da Inclusão AgroGalaxy!

A tarefa encanta, mas não é fácil

Erguer uma filosofia de bom ambiente de trabalho, respeito às diversidades, comunicar bem a todos, atrair profissionais sem preconceito e difundir os ideais em um país com mais de 8,5 milhões de km². Tudo em uma corporação com apenas dois anos de atividade. Que

nada. Os olhos jovens do economista com dez anos de experiência em finanças brilham ao falar do desafio. É que o Felipe Neufeld, diretor de Gente & Gestão do AgroGalaxy, é apaixonado por gente e psicologia. O paulistano de nascimento deu uma guinada na carreira há sete anos,

para a área de Recursos Humanos, e vem se especializando a cada ano. Hoje, comanda um batalhão de 2.600 colaboradores. "Uma empresa é uma cópia do mundo exterior, um reflexo da sociedade. Porém, quando olhamos para dentro do AgroGalaxy, uma companhia que tem pouco mais



de dois anos de existência, temos grandes chances de integrar e criar a cultura AgroGalaxy. Gosto muito de entender a mente humana. E a psicologia me mostrou que existem vários caminhos para se chegar ao mesmo lugar. Inicialmente, tentei entender o que estava latente no

desafio. Trabalhar uma cultura própria. Uma empresa formada pela integração de várias outras, marcas muito fortes, com presença dos fundadores, dos donos. Porém, tínhamos uma grande oportunidade de agregar tudo isso e criar, transformar em um ambiente forte, retentor de gente. E obtivemos êxito”, comemora Felipe.

No início, a tarefa foi perceber a diferença entre comunicar e comunicar de forma inclusiva. Para garantir que todos os públicos acessem e entendam a informação. “Transformamos imagens em textos para os aplicativos ‘lerem’ a tela do computador para os deficientes visuais. Usamos ferramentas e alternativas para atingir cada vez mais gente. Trouxemos especialistas para dentro da companhia, com o objetivo de ensinar e criar um guia para todos entenderem e fazerem a comunicação inclusiva. Porque muitas das deficiências são invisíveis. E os colaboradores ficam emocionados com a inclusão. Mas não é só isso. É fazer as pessoas se sentirem bem. Um exemplo é ajudarmos as pessoas que têm baixa visão, não só quem não enxerga nada. Essa é a atitude AgroGalaxy”, aponta o diretor.

Assim surgiu o ‘Guia Prático de Comunicação Inclusiva’, para reforçar a política de abraçar cada vez mais a diversidade e promover a ampliação da acessibilidade, em especial para Pessoas com Deficiência. “O guia contribui com a nossa jornada sustentável, tornando o nosso ambiente mais acolhedor e acessível para todos. Além de ser mais uma ferramenta para mantermos o tema sempre presente em nossa rotina de trabalho, focada em alcançar uma inclusão genuína”, explica a Head de ESG do AgroGalaxy, Mônica Alcântara. Além do guia, criado com apoio da consultoria Sondery, o AgroGalaxy lançou o Programa Somos+, iniciati-

va voltada para fomentar uma cultura corporativa inclusiva e que valoriza a diversidade. Entre as ações que o programa contempla, está o lançamento da Comissão de Diversidade, a elaboração do Censo de Diversidade na companhia, a constituição de grupos de afinidade, a sensibilização da alta liderança em relação a temas do gênero e a criação de programas de vagas afirmativas para diversos públicos. Ações alinhadas aos objetivos sustentáveis pregados pela Organização das Nações Unidas (ONU) dentro da agenda global 2030.

Para reafirmar a diversidade e inclusão, as marcas AgroGalaxy, AgroKea (ferramenta de agricultura de precisão da companhia) e Gi (Galaxy Infinite, a assistente virtual do AgroGalaxy) agora possuem seus próprios sinais em Libras, a Língua Brasileira de Sinais. A companhia investiu em um estudo com uma equipe especializada, que conta com um consultor surdo, que realizou um processo conhecido como ‘batismo de sinal’, que consiste em atribuir um sinal de identificação único baseado nos principais aspectos visuais e conceituais de cada marca. “Em nossas transmissões ao vivo, por exemplo, sempre contamos com interpretação para Libras e, por isso, criar sinais para as três marcas faz todo o sentido para quem nos acompanha ao longo desses anos. O mesmo foi feito com todo o material corporativo e comunicados. Nosso próximo passo é formar os colaboradores alfabetizados em libras para ajudar na capacitação, como formadores internos”, acrescenta Felipe Neufeld.

O olhar externo também foi reforçado, com uma parceria firmada para atrair jovens aprendizes junto do Ensino Social Profissionalizante (EXPRO), uma associação que atua há mais de 40 anos no


Brasil inteiro na capacitação de adolescentes e jovens, em vulnerabilidade social, por meio de ações socioeducativas, mediação de acesso e integração ao mundo do trabalho. Uma capacitação on-line, feita dentro da empresa, com internet de alta qualidade, no país inteiro, e que está sendo muito bem sucedida. “Temos um propósito forte de impacto positivo, socioambiental. Que não é só no papel. Colocamos em prática. Estamos ampliando o quadro de funcionários com diferentes tipos de deficiências e vamos aprendendo com eles. E expandindo para as mídias sociais, influenciando a relação com clientes e fornecedores. Também queremos influenciar o nosso universo externo. Formar profissionais que sejam referência na comunidade, na sociedade, incorporando práticas 360 graus”, esclarece Felipe. Como ficou comprovado com o

primeiro programa de estágio lançado pelo AgroGalaxy em 2022, baseado em diversidade e inclusão, com metas no processamento de recrutamento, regras claras e explicitadas aos candidatos. “Foram mais de 5 mil inscritos para 60 vagas. É a prova de que, quando explicamos, conseguimos engajamento”, comemora Felipe.

Em apenas dois anos, foram muitas conquistas. E acredite que vem mais pela frente se depender da disposição do diretor. “Eu sou um psicólogo em formação. Iniciei o curso, que gosto muito, é fascinante, e parei na metade por motivos pessoais. Mas vou terminar. Gosto muito de entender a mente humana. O AgroGalaxy é uma excelente empresa para se trabalhar segundo várias consultorias, mas é muito mais do que isto. É olhar para os candidatos que avaliam vir atuar aqui e ser a

“

O AgroGalaxy é uma excelente empresa para se trabalhar segundo várias consultorias”.

empresa de escolha deles. Olhar os funcionários que não querem sair daqui. É a prova de que fazemos um bom trabalho de clima. Estarei ainda mais feliz quando o AgroGalaxy for uma referência para o mercado, os concorrentes, internamente e externamente. O que fazemos aqui tem potencial para outras empresas aderirem. Queremos mais jovens, mais oportunidades, mais raças, orientação social, voluntariado, deficiências físicas, inclusão forte. Este é o certo. E também é bom para os negócios”, emenda. 



Felipe Neufeld, Diretor de Gente e Gestão do AgroGalaxy.

FELIPE NEUFELD, DIRETOR DE GENTE E GESTÃO DO AGROGALAXY

- # Nasceu em São Paulo (Capital).
- # Economista com especialização em Gestão de Negócios.
- # Começou na empresa em janeiro de 2021.

Aminoagro Vegetação, ferramenta estratégica para construir uma planta e mitigar estresses

Por Equipe de Desenvolvimento Técnico e de Mercado Aminoagro

A utilização de produtos com ação sobre a fisiologia da planta, seja para redução de estresses ou estímulo vegetativo vem se tornando uma prática de manejo cada dia mais habitual. Estes produtos possuem composição muito diversa que quando aplicados diretamente na planta desempenham um papel fisiológico, potencializando o metabolismo dos vegetais, expressando desta forma o melhor potencial produtivo.

Neste sentido, o Aminoagro possui em seu portfólio uma tecnologia voltada para desenvolvimento vegetativo, visando formar estruturas vegetativas bem desenvolvidas, além de passar efeito fisiológico antiestresse. O Aminoagro Vegetação possui em sua formulação um balanço de nutrientes complexados, substâncias húmicas e uma composição única de aminoácidos específicos. A formulação promove a formação de um aparato fotossintético eficiente e prepara a planta para passar pelas situações de estresses, abióticos, que a lavoura está sujeita a enfrentar durante o ciclo.

Por exemplo, o uso de diversos defensivos, em especial herbicidas, associado com instabilidades climáticas, trazem uma série de fatores estressantes a planta, que consomem sua energia e ainda prejudicam a capacidade fotossintética. O Aminoagro Vegetação é uma ferramenta poderosa para reduzir os danos de diversos agentes causadores de fitotoxicidade, como é o caso conhecido do Yellow Flashing provocado pelo glifosato.

Ainda, a planta consome boa parte de sua reserva energética e nutricional para superar situações de estresse, varanicos e altas temperaturas, que são cada vez mais comuns. O Aminoagro Vegetação também serve como uma excelente fonte de suplementação nutricional e ativador do metabolismo vegetal, levando não somente a uma maior resistência, como uma rápida retomada do crescimento, assegurando assim, um bom desenvolvimento da planta, fundamental para alcançar as elevadas produtividades e garantir a rentabilidade do produtor.

AR



Foto: Aminoagro (02) Aplicação de 0,5L/ha de vegetação (1,0 L/ha de vegetação) Foto: Aminoagro (02) Aplicação de 0,5L/ha de vegetação



Foto: Aminoagro (02) Aplicação de 0,5L/ha de vegetação (1,0 L/ha de vegetação) Foto: Aminoagro (02) Aplicação de 0,5L/ha de vegetação



Vegetação

- ✓ Efeito antiestresse com aminoácidos específicos
- ✓ Estimula o metabolismo vegetal
- ✓ Suplementação de nutrientes essenciais de alta eficiência
- ✓ Rápida recuperação de fitotoxicidade de herbicidas

**Aminoagro**

Fisiologia a favor da natureza e agricultura

Marketing bom recomenda o que o produtor confia!



Gustavo Calderon, Diretor de Marketing do AgroGalaxy.

GUSTAVO CALDERON, DIRETOR DE MARKETING DO AGROGALAXY

Nasceu em Londrina (PR).

Engenheiro Agrônomo,
Universidade Estadual
de Londrina.

Já passou por cooperativas
(Lar), empresas (Syngenta),
distribuidores (Sinagro).

Doze anos de experiência
em Distribuição.

Cinco anos de AgroGalaxy.

Mercado. Ofertas. Relacionamento. Crédito. Atendimento. Serviços. As ofertas tradicionais da Distribuição integram a prateleira física e virtual do AgroGalaxy há décadas, sustentadas pela tradição das marcas que se unificaram em torno do universo da corporação. Porém, os desafios de aumento de produtividade e racionalização dos recursos utilizados ganharam um sentido mais amplo. O empreendedor rural de hoje quer ter confiança plena na recomendação que recebe.

A empresa entendeu a mensagem e direcionou os esforços em dois objetivos específicos. Deter um CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente) robusto para identificar onde estão as oportunidades e os clientes ativos e ávidos pela agricultura mais sustentável, rentável e regenerativa. E, na mesma velocidade, montando uma equipe preparada, capacitada, sintonizada com as várias novidades que são ofertadas. “Logo, temos que ter gente preparada nestas áreas todas e informar assertivamente dentro de casa, comunicando e reafirmando

nossa estratégia. Só assim contemplaremos a ponta, o lavrador, para quem precisamos deixar claro que temos algo diferente a oferecer, não só em produtos, mas também em manejo integrado”, esclarece Gustavo Calderon, diretor de Marketing do AgroGalaxy. O Engenheiro Agrônomo já passou por cooperativas, indústrias, totalizando mais de doze anos de experiência em Distribuição. Com cinco anos de AgroGalaxy, comanda um time de 70 profissionais no campo. Porém, o alvo é bem mais amplo e abraça áreas de inteligência de mercado, BI, comercial,


acesso ao mercado, de olho onde a corporação caminha, como segue essa estrada e ainda dando maturidade à atuação das dezenas de lojas físicas espalhadas por um país de 8,5 milhões de km². “Logicamente, nosso setor sempre mira a excelência comercial, rotina de vendas, segmentação de clientes e precificação de até cinco segmentos diferentes. Mas tudo só se sustenta em comunicação externa, RI, propaganda e publicidade, se estivermos conectados com quem realiza a agricultura. E na operação, ainda há outra ação fundamental, que são os eventos. Assim como o trade marketing e nosso coaching para quem faz a implementação das nossas estratégias para quem está na ponta, de maneira efetiva. Ajustar tudo de olho no que ocorre lá na lavoura”, acrescenta Gustavo. Por isso, o executivo ressalta o número crescente de eventos que põem cara a cara a Distribuição AgroGalaxy com o agricultor. Em 2023, estreiam duas novas edições do SuperAgro, em Santa Cruz do Rio Pardo (SP) e Alfenas (MG), seguindo a tradição de Londrina (PR – Vide box). E mais quatro eventos menores, os Tech A+ , que funcionam como ‘filhotinhos’ dos futuros SuperAgro. “Acreditamos nessa estratégia porque não criamos espaços apenas para demonstração, mas para oferecermos negócios, com as melhores condições ao produtor”, aponta.

E acreditar é preciso para atender com crédito, produtos e a postura mais agressiva da opção regenerativa, de baixo impacto e que devolve resultados em produtividade crescente. Menos toxicidade, produtos fisiológicos e biológicos. “É instigante para as equipes ajudar a mudar a mentalidade do agricultor. E já estamos alcançando esse objetivo porque nossos colaboradores confiam

“ Logicamente, nosso setor sempre mira a excelência comercial, rotina de vendas, segmentação de clientes e precificação de até cinco segmentos diferentes. Mas tudo só se sustenta em comunicação externa, RI, propaganda e publicidade, se estivermos conectados com quem realiza a agricultura”.

na mensagem. Tanto que já temos áreas produzindo mais, trilhando este caminho. Para isto, temos cobertura, mais de 600 agrônomos no campo, multiplicadores de informação e conhecimento na ponta, na fazenda. Auxiliando na curva de adoção. Para todos os comportamentos. Têm os mais arrojados, os mais céticos, que são puxados pela comparação, e os que vêm no embalo, com o tempo. O importante é convidar todos. Não dá para estimar o tempo. É menos do que a gente quer e mais do que a gente precisa. O que importa é abraçar a jornada”, arredonda Gustavo.

Um bom termômetro de que sobra produtor topando mergulhar na nova agricultura é saldo do AgroGalaxy

Clube, o maior programa de relacionamento com os clientes do país, que alcançou no ano passado mais de 7 mil clientes cadastrados, um batalhão que já resgatou mais de R\$ 10 milhões em pontos, viagens, assistência técnica. “Ele compra, acumula pontos e resgata em serviços, equipamentos digitais, biotecnologias, uma série de produtos. Quanto mais negocia, mais pontos acumula. E assim vamos aumentando a nossa base de clientes. Tanto que existem muitos que já negociaram com a gente e ainda não se cadastraram no clube. Mas o direito deles está garantido e vai resultar em soluções para obter mais sacas por hectare, independentemente da cultura em que atuar”, finaliza o Diretor de Marketing AgroGalaxy. 

“Trabalhamos por um agricultor disputado por todos os países”



Marcelo Zanchi, Soluções Agrônomicas e P&D.

Foi um encontro de dois apaixonados. A comandante do AgroGalaxy e um profissional experiente, que abraçou com tudo a ideia de investir em uma agricultura direcionada à produtividade do agricultor e rentabilidade da cadeia com menos impacto ambiental. Foi assim que o engenheiro agrônomo gaúcho Marcelo Zanchi descreve o início de trabalho com Sheilla Albuquerque, em janeiro do ano passado.

Depois de passar por várias áreas em diversas empresas do Agro e até da área médica, em 2013, ao ingressar na Arysta do Brasil, Marcelo envolveu-se em um projeto que tratava de unir o uso de defensivos químicos e produtos Biorracionais. “A proposta era olhar o cultivo do agricultor e o solo dele de forma mais ampla, holística. Otimizar o

potencial produtivo da planta, a carga genética dela, perseguindo mais eficiência. O trabalho inicial envolvia legumes, verduras e frutas, e redundou em ações pioneiras de selos de certificação Global Gap. Ofertas estruturadas e integradas. Fez todo o sentido para mim”, relembra. Uma realização que hoje foi reforçada pelos números alcançados no AgroGalaxy, depois de um ano e meio. Os Centros de Tecnologia AgroGalaxy (CTAs) e o Time de Especialistas em Produtividade (Tech-A) enquadraram 330 produtos dentro dos nossos manejos em todo o Brasil. O que deu origem a dezesseis Protocolos Técnicos AgroGalaxy, manejos e soluções próprios. Estes PTAs foram levados para 180 áreas polos no Brasil, com a finalidade de dar capilaridade e suporte técnico. “Assim, ficamos sabendo concretamente se os modelos


fazem uma efetiva diferença nos níveis de produtividade dos agricultores, respeitando as diferentes realidades tecnológicas e geográficas. Depois, com estes dados consolidados, treinamos em torno de 700 profissionais e expandimos os trabalhos para cerca de 5.980 áreas georreferenciadas onde comparamos nossos manejos e soluções aos manejos padrões dos produtores, gerando ainda mais dados, informações e servindo de base para o posicionamento técnico de nossos times comerciais. E estes resultados acabam por alimentar nossas bibliotecas virtuais. Essa velocidade na geração e disseminação de informações, dificilmente outra empresa brasileira conseguiria realizar. E mais. São propostas de manejo extremamente úteis para a Indústria. Servem de reorientação técnica e base de dados para todos os nossos fornecedores”, justifica Marcelo.

O executivo reforça a estratégia do AgroGalaxy para manter-se ao lado de um segmento que colocou o nosso país entre os Top 4 do Agronegócio mundial, mas que precisa vislumbrar um universo infinito de desafios produtivos, usos racionais e sustentáveis de insumos e recursos, e da busca por uma maior eficiência produtiva e melhor qualidade nos alimentos. Este projeto que leva o nome de ConstellAr busca o desenvolvimento e a estruturação de modelos e soluções de ofertas integradas. “Somos motivados pela nossa capacidade de transformar um pacote de produtos e tecnologias em um manejo agrônomico de alto impacto, alta produtividade e no uso racional de todos os recursos naturais e insumos utilizados pelos agricultores,

desenvolvendo soluções customizadas e baseadas em um correto e profundo diagnóstico da realidade e do momento em que nosso cliente está inserido. Para isto, iniciamos este percurso através da utilização das ferramentas disponibilizadas através de nossa Plataforma AgroKea, de serviços digitais e começamos a construção de uma oferta integrada, que inicia na recomendação do material genético mais adequado para a lavoura do cliente. Falando em soja, por exemplo, o Brasil ainda tem uma distância grande entre o máximo potencial produtivo e os 55 sacos por hectare de média de hoje. São quase duzentas sacas para capturar. Chegar ao máximo ideal é impossível no ambiente real, mas atingir 120 sacas por hectare pode ser que faça sentido como busca para a realidade brasileira, quando olhamos uma agricultura de alta tecnologia e alto desempenho. E você pode aumentar a produtividade do produtor sem que ele tenha de comprar, necessariamente o material genético de mais alto investimento do mercado, mas adotando soluções mais adequadas e direcionadas ao nível tecnológico e realidade dele. Essa é a nossa missão. O melhor diagnóstico da área para as melhores recomendações de manejo. Usando nossas soluções digitais, testes desenvolvidos em nossos CTA (Centro Tecnológicos AgroGalaxy), trabalhos de campo gerados através de nosso Time de Especialistas (Tech-A), e protocolos de alto desempenho (PTA -Protocolos Técnicos AgroGalaxy). Todo um pacote tecnológico testado e desenvolvido, que envolve a correta escolha das sementes, dos fertilizantes organominerais ou premium, o uso de defensivos químicos mais modernos e inteligentes, biosoluções, potencializadores genéticos, regeneradores de solo e nutrição especial. Tornar a planta mais efetiva no ciclo de vida dela, com uma mais eficiente utilização dos nutrientes, de luz, água e energia, para que ela

transforme isso em uma maior produção de açúcar, proteínas, óleo etc. Produzir mais com maior eficiência e maior qualidade. Desta forma, a sustentabilidade vem como consequência, porque ao produzir mais, com maior eficiência, na mesma área total, acabamos por não necessitar abrir novas áreas, usamos menos água, economizo em máquinas, no uso de diesel e por consequência aumentamos a rentabilidade do produtor, com uma maior sustentabilidade. Nosso objetivo é aumentar a rentabilidade e diminuir o custo por unidade produzida, em cada saca de soja, de milho, caixa de tomate, na produção de frutas e verduras. É o nosso propósito como modelo de negócio. Somos focados em desenvolver modelos de manejo e soluções integradas. Não temos um P & D de produtos, mas de manejos. Homologamos produtos, soluções e tecnologias em nossos centros, levamos ao campo através do Tech-A e depois ratificamos as formas de manejo em nossas Áreas Polo e nas Área de Geração de Demanda. E expandimos a informação em eventos, palestras, treinamentos, campos demonstrativos. Trabalhamos essa complexidade. Olhando sempre esse ambiente produtivo, racional e sustentável”, descreve.

Sem ter dúvida do grande ator de toda a obra produtiva. Um agricultor brasileiro ainda mais importante para o país, capaz de ser disputado por outros países pela qualidade do que ele tira da terra. Este é um belo propósito a ser buscado! Entregar escala, trabalhar a fisiologia vegetal para uma máxima captura do potencial produtivo de uma planta, que irá render mais toneladas por hectare e mais: com maior tempo de prateleira, melhor palatabilidade e qualidade nutricional, melhor aparência, maior e melhor teor de óleo, maior teor de sólido solúvel. Isso ajuda a indústria a aumentar a sua eficiência e diminui perdas e descartes na cadeia

produtiva. Melhora todo o processo. E tudo inicia com um correto diagnóstico realizado lá na fazenda e a consequente recomendação dos melhores manejos. “Nosso propósito é o de buscar, em parceria com o produtor, resultados extraordinários no campo. Estamos indo bem, mas é um modelo em constante construção. Porém temos certeza de que chegaremos lá. Temos os profissionais, os investidores, nossas lideranças, nossos times e nossos parceiros motivados e direcionados nesta busca. Estamos juntos na busca de uma agricultura brasileira de alto desempenho e sustentabilidade! Sou apaixonado por isso, trabalho com este objetivo e não vou parar mais”, avisa entusiasmado. 

MARCELO ZANCHI, SOLUÇÕES AGRONÔMICAS E P&D

- # Nasceu em Ibirubá (RS)
Família de colonos italianos e pequenos agricultores
- # Engenheiro Agrônomo
Universidade Federal de Santa Maria (RS)
- # MBA em Gestão
Empresarial | Universidade de São Paulo
- # Passou pela Agrofel,
Aubus Trevo, DuPont, Stryker (desenvolvimento e vendas de equipamentos médicos), Timac Agro, Arysta e UPL
- # Experiência de 30 anos no Agronegócio
- # Chegou ao AgroGalaxy em janeiro de 2022.




Rafael Almeida
Goioerê/PR



“Ser produtor é estar disposto a alimentar o mundo de forma eficiente e produtiva, respeitando a legislação para preservar o meio ambiente.”

ISSO É PRODUTOR.

ISSO É RESPEITO.
ISSO É STOLLER.

 Para saber mais e prestigiar os produtores protagonistas da campanha, acesse:



O Digital AgroGalaxy é simplificador!



Maria Pilar Varela Sepúlveda, Diretora de Transformação Digital (CDO).

Um desafio e tanto. Recebido em meio a uma pandemia. Sim, justamente por causa da Covid-19. Início do segundo semestre de 2020. Tarefa de capitanear uma revolução digital mais do que necessária numa época em que um número mínimo de pessoas sequer saía de casa. Era preciso revisar processos internos de inúmeras unidades adquiridas e espalhadas por todo o país. Trazer uma nova forma de apoiar o relacionamento do produtor com os canais e instrumentos

digitais. Dar agilidade ao e-commerce, apoiar on time e on line com recomendações e dados às equipes de venda e assistência técnica de campo. “Temos feito bastante coisa. Gerando inteligência, que exige dados, gestão das informações, acurácia. No AgroGalaxy do Brasil inteiro. Dados próprios e externos. Em vários modelos”, sintetiza Maria Pilar Varela Sepúlveda, diretora de Transformação Digital (CDO) da empresa. Uma chilena de nascimento, paulistana desde criancinha, que trouxe para o

Agro dezoito anos de experiência no mercado financeiro e outros dois na indústria metalúrgica. A iniciativa foi abrir cinco verticais, frentes mesmo, compostas por times que executam projetos de maneira multidisciplinar, envolvendo diversas áreas. Digital Tech, IoT, produtos digitais, sucesso do cliente, agronomia de precisão (AgroKea). Gerências seniores que permeiam toda a organização, fomentando inovação 360 graus. E a ‘jóia da coroa’ construída, o Aplicativo AgroGalaxy, um Super App. “Realmente,

MARIA PILAR VARELA SEPÚLVEDA, DIRETORA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL (CDO)

Nasceu em Tocopilla (Chile).

46 anos de Brasil.

Graduada em Economia e Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo.

Mestrado em Administração pelo Insper.

18 anos no mercado financeiro | 2 anos na indústria metalúrgica.

Chegou ao AgroGalaxy em agosto de 2020.

ele é um destaque. Somente no ano passado, acrescentamos trinta novas funcionalidades. É uma ferramenta dirigida ao produtor rural e ao nosso Consultor Técnico de Vendas CTV. Que já conta com 8.300 agricultores cadastrados. Com os talhões mapeados. O CTV vê a fazenda do cliente, onde ele estiver, e também todos os relacionamentos do produtor com a Distribuição. Compras, notas fiscais, pedidos, serviços, clima da microrregião, mercado de commodities, agendas de visita, pragas, manchas. É um canal de comunicação direta. E conta com o AgroKea. O mercado, normalmente, faz off-line. Vê o problema, vai ao laboratório, examina, constrói a solução, põe num mapa e disponibiliza em um pdf para ser baixado. Nós deixamos os mapas de recomendação dentro da ferramenta digital. E ele pode baixar essa recomendação de aplicação à taxa variável no maquinário dele. Tem ainda seguros, concessão de crédito, barter. E está tudo na nuvem. À disposição do produtor, gestão remota de qualquer lugar do mundo. Mesmo sem sinal de internet”, detalha com entusiasmo. E a oferta criou fidelidade. Atualmente, são cinco milhões de hectares acompanhados dentro do aplicativo. E a ferramenta também é aberta para quem não é cliente, que pode acessar diversos conteúdos.

Mais de dois anos depois, a pandemia perdeu força, mas o time Digital AgroGalaxy quer bem mais. Inclusive com consumos e serviços prestados por startups do segmento. “Temos um ecossistema de contato com essas comunidades para procurarmos inovação. O desafio é saber exatamente como essas Agtechs vão colaborar com a comunidade do Agro. Porém, reconhecemos que existem soluções que não valem a pena



AGROKEA

- # Mapeamento de todos os talhões.
- # Mapa para aplicação em taxa variável de corretivos e fertilizantes.
- # Comparativos entre talhões, produções, produtividades e rentabilidade.
- # Mapas de infestação de pragas.
- # Observações georreferenciadas.

serem internalizadas. Mesmo com a gente sendo, hoje, mais ágil para gerar soluções ao produtor do que o próprio mercado. Isso é ótimo porque acaba fortalecendo ainda mais nossas alianças com as indústrias”, aponta.

E o futuro da tecnologia para o AgroGalaxy? A Pilar responde, também. “Dentro do Agro, o desenvolvimento tecnológico tem várias frentes. A fase biológica, no campo, com sementes, insumos mais sustentáveis, variáveis como clima, etc. Há a parte do maquinário e a tecnologia embarcada dentro, que é o IOT (Internet das coisas). E a jornada digital com algoritmos, inteligência de dados, automatização de processos. Então, o pulo do gato está em descobrir como eu trago todo essa jornada dentro do varejo, que é off line, para uma experiência remota. Sem ser um ou outro. É 'e'. Físico e Digital. Figital. A experiência precisa ser cruzada. E o produtor escolhe a ferramenta. A informação que está no

campo precisa estar nas plataformas. E levar ao CTV conteúdos relevantes. Hoje, temos uma agronomia descritiva e precisamos rumar para uma agronomia de decisão. Entretanto, a área digital não vai fazer isso sozinha. E, sim, unindo todas as áreas da empresa. Obtendo um modelo mais fluido. Temos chão pela frente ainda. Mas vamos chegar lá. E o que ajuda é que a jornada do agricultor ainda não é digital, mas, dentro do campo, já é. Logo, temos que maximizar os investimentos que ele faz hoje. Economia de água e insumos, ser sustentável, ter rastreabilidade da produção. Tirar o máximo da gestão. E nós vamos gerar a informação. Tem o mercado aberto e os nichos. Temos que ser assertivos, treinar a inteligência e caminhar no sentido da simplicidade da orientação. E o Agro não permite muita espera digital. É 4.0, depois é 5.0, e 6.0, 7.0, etc. Não dá para parar. É viver a jornada e evoluir sem parar”, afirma convicta. **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

Uma nova era de condicionadores de solo

Conheça um conceito biológico que ganha novos adeptos a cada dia

Por Equipe de Desenvolvimento Técnico e de Mercado Aminoagro

Agricultura tem o desafio de aumentar a produtividade das culturas, com menor impacto ambiental, social e cultural. Os condicionadores de solo têm papel fundamental no manejo das culturas, pois favorece funções diversas no sistema solo-planta, e pode aumentar significativamente a produtividade e sustentabilidade agrícola, já que corrige fatores limitantes à produtividade.

Por definição, condicionador de solo é um produto que promove a melhoria das propriedades físicas, físico-químicas ou atividade biológica do solo, podendo recuperar solos degradados ou desequilibrados nutricionalmente (Anuário Brasileiro de Tecnologia em Nutrição Vegetal, 2021). Portanto, atua diretamente na química, física e biologia do solo em ambientes produtivos.

O termo “condicionador de solo” foi tradicionalmente utilizado para descrever uma classe de produtos que, na verdade, era representada por um único produto, o gesso agrícola. Este tem sua atuação direta na química do solo, com função de reduzir toxicidade de alumínio em profundidade.

Entretanto, com adventos da tecnologia agrícola, com estudos de microbioma do solo e desenvolvimento de bioestimulantes que atuam na microbiota do solo, o termo “condicionador de solo” passou a se tornar relevante também para produtos que visam à melhoria da qualidade do sistema biológico do solo. Devido ao uso intensivo de defensivos, aliado a uma baixíssima diversidade de plantas no sistema produtivo, induz a uma baixa diversidade de microrganismos no sistema. Isto incorre em mais problemas de patógenos do sistema radicular, compactação do solo e eficiência de

absorção de nutrientes. Processos estes que são influenciados pela qualidade biológica do solo e do sistema radicular das plantas, alvos diretos de produtos classificados também como condicionadores de solo.

As tecnologias baseadas em substâncias húmicas que são compostos orgânicos, bioestimulantes a base de extratos vegetais e aminoácidos, promovem benefícios ao sistema solo e no metabolismo das plantas. O efeito de estimular o desenvolvimento do sistema radicular das plantas durante seu desenvolvimento vegetativo auxilia a planta em melhor aproveitamento dos recursos hídricos e nutricionais do solo, além das melhorias do solo estarem muito relacionadas à ativação dos microrganismos presentes ali e que promovem diversos serviços ecossistêmicos e funcionais no sistema solo e na planta cultivada. **AR**



Bom condicionamento de solo é fundamental para a boa atividade biológica e o desenvolvimento radicular de uma planta produtiva.



Condicionamento de solo é importante para reduzir baixos níveis de compactação de solo, fator limitante para o desenvolvimento das raízes das plantas.

Tecnologia Aminoagro aumenta o aproveitamento dos nutrientes com ajuda da biologia do solo

Por Equipe de Desenvolvimento Técnico e de Mercado Aminoagro

MolTop Concentrado é o condicionador de solo da Aminoagro e trata-se de uma tecnologia em constante evolução. Recentemente foi lançado o MolTop Concentrado, que foi resultado de pesquisas e melhoria de formulação, o qual resultou na concentração de seus ativos orgânicos promovendo maior rendimento operacional.

O MolTop Concentrado é uma ferramenta de manejo que auxilia as plantas devido ao contínuo estímulo ao desenvolvimento de raízes, principalmente raízes secundárias, que, além das funções de maior absorção de água e nutrientes, também estimulam a ação de microrganismos do solo.

O MolTop Concentrado confere sistema radicular bem desenvolvido, tanto em profundidade quanto em densidade de ramificações, fundamental para conferir a planta uma alta capacidade de absorção de



Trincheira de 170 centímetros de profundidade na cultura do milho: comparativo com uso do MolTop versus testemunha.

nutrientes. Este efeito se torna ainda mais relevante para nutrientes de baixa mobilidade no solo como P, Zn, Cu e Mn. Além disso, são as raízes agressivas que abrem canais no solo e que, ao se decompor, são responsáveis pela redução na compactação, conferindo maior infiltração de água, aeração e facilidade para desenvolvimento das próximas culturas, melhorando a qualidade estrutural.

A biologia do solo é fundamental para que ocorram funções relacionadas à biodisponibilização de nutrientes do solo, ciclagem de nutrientes, estruturação de agregados do solo e sanidade das raízes e, conseqüentemente, da planta. A ativação dos microrganismos do solo, com resultado na biodiversidade da composição dos microrganismos do solo, tem reflexo direto na construção do sistema solo, com benefícios no desenvolvimento das plantas e na ca-

pacidade delas em expressar seu potencial produtivo. Esta ativação só é possível por meio de uma sinergia entre plantas e biologia do solo, em especial a que se desenvolve próxima às raízes da planta, na chamada rizosfera. Auxiliando nesta sinergia da planta com a biologia do solo, o condicionador de solo MolTop Concentrado promove uma comunidade microbiana equilibrada, aumentando a ação de microrganismos supressores de doenças, promotores de crescimento e solubilizadores de nutrientes. É uma maior sinergia com a comunidade microbiana benéfica do nosso solo. Isto tudo culmina em plantas mais saudáveis, vigorosas e produtivas.

O condicionador de solo da Aminoagro, MolTop Concentrado, é um aliado ao manejo que busca o equilíbrio das propriedades física, química e biológica do solo em interação com a planta cultivada.



Uma boa qualidade do solo possibilita melhor desenvolvimento e crescimento de planta.

MolTop Concentrado

Tecnologia e eficiência de sempre,
agora em alta concentração.

Maior rendimento
de aplicação.

Efeito direto na estimulação
do solo e planta.



O condicionador de solos da Aminoagro

Os efeitos no perfil de solo, como a ativação da microbiota, sistema radicular mais desenvolvido e melhor aproveitamento de água e nutrientes estão com o dobro da capacidade operacional.

Ativação da microbiota do solo.

**Aminoagro**

Fisiologia a favor da natureza e agricultura

MolTop Concentrado, o condicionador de solos da Aminoagro



“O MolTop é um produto excelente para melhorar a produtividade das culturas. Já fizemos testes com soja e milho e obtivemos resultados muito positivos. O produto tem ótima entrega a campo e é de fácil aplicação.”

Luizimar Furtado

Produtor rural com propriedade em Maracá/SP e cliente da loja Agrogalaxy de Maracá/SP



“Testei o condicionador de solo MolTop na minha área de soja e obtive aumento de 4 sacos por hectare. Frente ao bom resultado, adotei o produto em toda a área. O produto tem ótima entrega a campo e é de fácil aplicação.”

André Vencio

Produtor rural com propriedade em Maracá/SP e cliente da loja Agrogalaxy de Maracá/SP



“Trabalhamos com a Aminoagro do terceiro para o quarto ano, então já temos entre seis e sete aplicações feitas do MolTop, e é incrível a diferença. A gente pode ver melhor agora que acabou o plantio, pois o pessoal das plantadeiras relataram a diferença da terra, onde formou menos torrão e onde condicionou melhor a terra, além da parte dos ácidos húmicos e fúlvicos. Foi feita também a avaliação antes e depois com o penetrômetro e conseguimos ver bem onde a gente já utilizou, como entra numa redução da compactação a partir do uso do MolTop junto dos nossos manejos. Também temos visto grande produtividade e estamos bem contentes com o produto. Quero agradecer a parceria com a Aminoagro e pretendemos continuar utilizando a solução.”

Gabriel Bussadori

Produtor rural com propriedade em Londrina/PR e cliente da loja Agrogalaxy de Londrina/PR



“Utilizei o produto MolTop da Aminoagro na soja 22/23, e a gente fez teste com as respectivas avaliações em três locais diferentes das propriedades. Pudemos constatar um aumento significativo da parte radicular e também do porte da planta em comparação com o padrão da fazenda. Gostei muito do resultado e pretendo utilizar o produto nas próximas safras.”

Paulo Sykora Filho

Produtor rural com propriedade em Níveis/MS e cliente da loja Agrogalaxy de Níveis/MS



“O MolTop é um produto excelente para melhorar a produtividade das culturas. Já fizemos testes com soja e milho e obtivemos resultados muito positivos. O produto tem ótima entrega a campo e é de fácil aplicação.”

Renato Alesi

Produtor rural com propriedade em Níveis/MS e cliente da loja Agrogalaxy de Níveis/MS





Eu comecei utilizando MolTop numa área de teste, onde foi observada uma diferença no fechamento de rua e teve um maior porte de plantas, também teve uma diferença de produtividade de três sacas a mais por hectare. Hoje já se observa nesta área uma diferença na parte física, química e biológica do solo. Hoje utilizo o produto em área total e pretendo continuar utilizando.



Leonardo Mori

Produtor rural com propriedade em Maracaju/MS e cliente da loja Agrogalaxy de Maracaju/MS



Eu comecei utilizando MolTop numa área de teste, onde foi observada uma diferença no fechamento de rua e teve um maior porte de plantas, também teve uma diferença de produtividade de três sacas a mais por hectare. Hoje já se observa nesta área uma diferença na parte física, química e biológica do solo. Hoje utilizo o produto em área total e pretendo continuar utilizando.

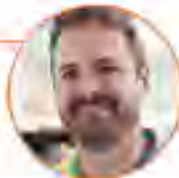


Adriano Souza

Produtor rural com propriedade em Londrina/PR e cliente da loja Agrogalaxy de Londrina/PR



Usei MolTop no milho, na safra 22, baseado nos resultados que tivemos na pesquisa do GAPES. Parece ser um produto que agrega na questão de raízes e ajuda os biológicos no sulco a favorecer os microorganismos, favorecendo mais o colmo rígido e com menos tombamento no final. Com canteira é um produto que vem contribuindo. Na soja, a gente fez um trabalho na safra passada e tivemos um ganho de número de nós, além de plantas um pouco mais robustas, provavelmente em função do sistema radicular mais robusto. Este ano adquirimos para área total de soja, acreditando nestas plantas com mais vigor, ajudando as raízes a estabelecerem mais a rizosfera mais favorável para poder ter uma planta mais robusta e que possa entregar mais produtividade, consequentemente.



Charles L. Peeters

Produtor rural com propriedade em Rio Verde/GO e cliente da loja Agrogalaxy de Rio Verde/GO



Falar do Moltop é fácil, produto muito bom. Já estamos usando há pelo menos três anos, tanto no plantio da soja quanto do milho safrinha e também do trigo, no inverno. O legal é que, com o tempo, a gente começou a perceber a melhora na estruturação do solo. Solo mais macio, que facilita a infiltração da água da chuva, fazendo o plantio ficar mais macio, e a terra faz menos torrão. Isso é consequência desse produto. Quero agradecer a você também, Hugo Yamataka - RTV Aminoagro que, durante todos esses anos, está lá com a gente sempre, sendo parceiro, e acompanhando nosso solo, dando assistência, medindo com o penetrômetro a compactação do solo. E o resultado vem aparecendo. É uma parceria forte, que a vez durar muito tempo ainda. Produto bom, de qualidade e estamos juntos! Abraço, amigo.



Angelo Zampar

Produtor rural com propriedade em Londrina/PR e cliente da loja Agrogalaxy de Londrina/PR



Fisiologia a favor da natureza e agricultura

Inoculantes Biológicos:

Uma solução que garante produtividade, economia e preservação ambiental

Cibele Medeiros - Engenheira agrônoma e Gerente de Produtos Biológicos da Vittia



Biológicos cresceram quase 40% na última safra

Em acelerado crescimento no país, o mercado de insumos biológicos ultrapassou a marca de 90 milhões de doses de inoculantes comercializadas na última safra, segundo dados da ANPII (Associação Nacional de Produtores e Importadores de Inoculantes). Com inúmeros benefícios em sustentabilidade econômica, social e ambiental, a utilização de microrganismos em diversas culturas ganhou ainda um impulso extra ao longo deste ano, devido ao cenário de instabilidade na oferta internacional e da alta valorização dos fertilizantes químicos, especialmente

os nitrogenados. De forma geral, os inoculantes apresentam custo-benefício médio muito mais vantajoso do que a adubação química, com eficácia produtiva comprovada, maior margem de rentabilidade e um grande diferencial, que é o viés ambiental.

A inoculação é um processo de biofertilização, em que são adicionados às sementes microrganismos que trarão grandes benefícios às plantas. Essas bactérias, ou fungos, são capazes de capturar os macro ou micronutrientes que já encontram-se presentes no solo ou no ar, e transformá-los em uma composição

INSUMOS BIOLÓGICOS

- # Mais de 90 milhões de doses de inoculantes comercializadas na última safra (ANPII)
- # 80 milhões usadas na soja
- # Brasil economiza US\$ 14 bilhões só na inoculação da soja com bactérias fixadoras de nitrogênio
- # Fertilizantes nitrogenados como ureia custam R\$ 500 por hectare
- # Inoculantes para soja custam de R\$ 8 a R\$ 15

que possa ser melhor fixada pela planta, garantindo maior absorção desses elementos e, conseqüentemente, maior desenvolvimento. O tipo de inoculação mais utilizado é à base de *Bradyrhizobium*, uma bactéria que promove a Fixação Biológica de Nitrogênio (FBN); mas existem também inoculantes que utilizam outros tipos de bactérias ou fungos, com atuação destacada para a fixação de diferentes elementos ou nutrientes, como para solubilização de fósforo contido no solo. Para se ter uma ideia, acredita-se que 70% do fósforo lançado fica preso no solo e a planta não o absorve.

Além deste fornecimento de nutrientes a baixo custo, diminuindo ou eliminando a necessidade de fertilizantes químicos, muitos inoculantes estimulam ainda a produção de hormônios de crescimento nas plantas, maior desenvolvimento do sistema radicular e, por consequência, melhoria da resistência das plantas a situações de estresse hídrico ou climático. Além disso, oferecem também defesa natural à planta, produzindo antibióticos para protegê-la contra doenças e infecções.

Além das elevadas produtividades nas culturas de leguminosas, os inoculantes também têm se mostrado poderosos aliados em outras lavouras, como as de trigo e aveia. Em todas essas culturas já temos

comprovação de alta eficiência, mas na sojicultura os resultados são ainda mais evidentes, já que a soja estabelece com as bactérias inoculadas uma relação simbiótica de alta eficiência. A adição anual do bio insumo aumenta em mais de 8% a produtividade geral da soja, e é considerada indispensável em áreas que nunca produziram a oleaginosa ou que não são cultivadas há longos períodos. De acordo com a ANPIL, das mais de 90 milhões de doses comercializadas na safra 2020/21, aproximadamente 80 milhões foram usadas na cultura da soja.

Segundo dados da Embrapa, considerando apenas a inoculação da soja com bactérias fixadoras de nitrogênio, o Brasil economiza, anualmente, cerca de 14 bilhões de

dólares, que deixam de ser gastos com fertilizantes nitrogenados. Mesmo com o alto investimento em pesquisa e tecnologia, são tecnologias com excelente custo-benefício ao produtor. Enquanto fertilizantes nitrogenados como a ureia custam em média acima de R\$ 500 por hectare, os inoculantes para soja têm um custo médio aproximado entre R\$ 8 a R\$ 15 por hectare.

Uma tecnologia com toda essa longa lista de benefícios ao cultivo, ao ambiente e também ao bolso do produtor, certamente vai continuar ganhando, cada vez mais, investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias e, claro, a adesão dos agricultores brasileiros. **AR**



Soja usa 80% dos inoculantes no Brasil

Biológicos nas Lavouras!

Mitos e verdades que envolvem o uso desses insumos no Campo

Dra. Paula Cerezini - Responsável pelo laboratório de microbiológicos da Rizobacter

A indústria de bioinsumos vem se destacando no agronegócio brasileiro, uma vez que é crescente a demanda nas lavouras por soluções sustentáveis a fim de tornar os sistemas de produção agropecuários brasileiros mais eficientes do ponto de vista econômico e ambiental. Pesquisa recente divulgada pela Spark Inteligência Estratégica aponta que o mercado de bioinsumos movimentou R\$ 1,7 bilhão na safra 2020/2021, o que representa um expressivo aumento de 37% em relação ao volume comercializado no ciclo anterior. Atualmente, os produtos biológicos são realidade no campo e rendem bilhões de reais em economia, pois atuam, principalmente, na nutrição vegetal, promoção do crescimento de plantas, controle biológico e mitigação de estresses bióticos e abióticos. Além disso, são produtos sustentáveis, cuja produção industrial causa menos impactos ambientais e seu uso na lavoura raramente pode causar contaminação ao meio ambiente.

Insumos biológicos são produtos desenvolvidos a partir de extratos (de plantas ou de microrganismos), microrganismos, macro organismos (invertebrados), substâncias químicas (proveniente de enzimas, metabólitos secundários e feromônios), com a finalidade de atender às demandas do setor produtivo. No entanto, existem no setor agrícola muitas dúvidas sobre a utilização e as funções dos insumos biológicos. Conheça quatro mitos e verdades sobre o uso de bioinsumos:



“POSSO USAR QUALQUER PRODUTO BIOLÓGICO EM CONJUNTO COM PRODUTOS QUÍMICOS”.

MITO!

É importante checar a compatibilidade dos ativos biológicos com os químicos, ou demais biológicos a serem utilizados em conjunto. A combinação errada pode alterar a eficácia de ambos os produtos e, em alguns casos, até mesmo causar um efeito negativo. Dessa forma, é importante conferir as recomendações do fabricante para assegurar os resultados prometidos nas lavouras.



“BIOLÓGICOS AJUDAM NO CONTROLE DE PRAGAS E DOENÇAS”.

VERDADE!

Existe uma grande variedade de produtos biológicos no mercado, cada um com ativos específicos, podendo classificá-los como produtos biológicos de controle (produtos fitossanitários), os inoculantes e os biofertilizantes. Os produtos biológicos de controle são uma ferramenta utilizada no controle de pragas e doenças, e atuam diretamente e/ou indiretamente sobre o alvo, contribuindo para uma produção de alimentos segura e sustentável.



“O USO DE BIOLÓGICOS PODE CAUSAR DESEQUILÍBRIO AMBIENTAL”.

MITO!

Insumos biológicos produzidos industrialmente e fiscalizados pelo MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), quando utilizados de acordo com as recomendações do fabricante, não têm potencial para causar desequilíbrio ambiental. Sendo assim, são uma excelente alternativa para reduzir o uso dos insumos sintéticos, garantindo maior sustentabilidade e economia.



“OS BIOINSUMOS FORNECEM NUTRIENTES COM MAIS RAPIDEZ PARA AS PLANTAS”.

VERDADE!

Alguns produtos biológicos têm como mecanismo de ação atuar na decomposição da matéria orgânica e produzir enzimas que ajudam na disponibilização dos nutrientes para as plantas. Além disso, a utilização destes bioinsumos na lavoura pode potencializar o enraizamento das plantas, contribuindo para que a água e os nutrientes sejam absorvidos de forma mais eficiente pelas plantas, o que favorece o desenvolvimento das culturas.

TRAIVE é dados!

Tomada de decisão baseada em informação é próximo nível da cultura digital

Aline Pezente, Co-fundadora e Chief of AI & Product Strategy da Traive



A tomada de decisão baseada em dados, e não na experiência ou determinística, é a mudança necessária para acelerar o próximo nível da cultura digital. Precisamos de reflexões permanentes e relevantes sobre o uso de inteligência artificial, big data e machine learning para os negócios. O que não deve ser restrito às grandes corporações. Um exemplo é o uso da IA em pequenos varejos agrícolas. Essas empresas estão levando a sério a digitalização de seus ativos de dados. Além disso, as organizações também precisam mudar culturalmente para que as decisões sejam pautadas em dados. O desafio é inserir a IA em sistemas complexos, como o agronegócio. Apesar de ser uma das principais locomotivas econômicas do Brasil, o agro ainda é pouco informatizado. Precisamos melhorar o sistema de crédito agrícola, oferecendo mais

ferramentas para entender o cenário de maneira mais ampla. Em outras palavras, quando avaliamos uma safra (que nunca é idêntica ao ano anterior), por exemplo, não podemos usar parâmetros de avaliação fixos e por isso criamos algoritmos adequados para o setor. Passamos muito tempo olhando a qualidade dos dados, fazendo a curadoria dessa semântica e buscamos com isso entregar uma ferramenta inteligente, que atue de maneira efetiva no que se refere às linhas de crédito agrícola, gerando confiabilidade. Outro ponto é que a IA também é importante para acelerar inovação, como ocorreu na pandemia de Covid-19, e o uso de tecnologia para a tomada de decisões de negócios. O desafio é como estruturar decisões para se ter um sistema mais responsivo, mais veloz, sem apenas se usar da previsibilidade. A depender do objetivo, temos que fazer como se

fosse comprar um móvel para sua casa, buscando o que há de melhor nas lojas, em vez de tentar fazer a mesma coisa por si mesmo. E a Traive é uma plataforma que digitaliza toda a jornada do crédito agrícola desde a demanda do produtor até o mercado financeiro, tendo a cadeia de venda de insumos agrícolas como principais clientes. Sua tecnologia permite que empresas de defensivos, revendas, cooperativas e tradings façam a análise, o registro, a gestão e comercialização de seus créditos em uma única plataforma. Além disso, a solução gera uma avaliação de risco imediata com seus modelos de inteligência artificial proprietários que, por meio de mecanismos de monitoramento em tempo real do risco da carteira de crédito, contribui para que gestores de crédito, bancos e fintechs tomem decisões mais precisas e ágeis, reduzindo custos e mitigando riscos financeiros. **AR**

Crédito estratégico em Distribuidores Agro: evolução para o crescimento do negócio



Time de Marketing TRAIVE

Ao longo dos últimos meses, discutimos sobre as mudanças e tendências já existentes no mercado de crédito e financiamento no agronegócio, e como eles afetam o cotidiano de indústrias, revendedores, produtores e, obviamente, dos emprestadores que financiam esta cadeia.

Neste artigo, buscamos levantar um questionamento direto aos distribuidores, convidando-os a refletir sobre “qual o estágio da profissionalização e digitalização do crédito cada uma está”?

Não pretendemos com isto dizer o que é certo ou errado em termos de profissionalização. E, claro que,

cada empresa tem sua agenda de desenvolvimento e entende o que é mais adequado. Porém, considerando que estamos iniciando um novo ano, não só entendemos que este é o momento propício para pensar em reavaliações e planejamento estratégico, e como queremos contribuir neste processo.

Vamos dividir nossa discussão em três grandes tópicos, que são interdependentes, porém funcionam como etapas evolucionárias na jornada e governança profissional de crédito em agronegócios. São eles:

1. Governança e Gestão Profissional da Jornada de Crédito;
2. Automatização e digitalização de processos que previnam falhas humanas;
3. Gestão Estratégica dos Recebíveis.

O primeiro tópico nos leva a revisar grande parte das agendas de desenvolvimento profissional e das enormes conquistas que as revendas agrícolas alcançaram nos últimos anos. Isto porque, por princípio, as revendas agrícolas se dedicaram arduamente em seus desenvolvimentos profissionais orientados para as áreas de vendas e atendimento ao cliente; como era de se esperar, já que fundamentalmente são empreendimentos comerciais.

Contudo, um fator importante da própria operação comercial das revendas acabou não recebendo a mesma atenção estratégica, até mesmo para o crescimento da empresa, como ocorreu com as operações de vendas,

produtos, preços e atendimento ao cliente: a gestão e governança de crédito. Isto ocorreu por vários motivos, mas em muitos casos deve-se ao fato de a gestão de crédito sempre foi vista como uma operação acessória, algo que deveria ser feito para a empresa poder dedicar esforços para o que era realmente estratégico, a venda! Porém, o que chama a atenção nesta análise é que, na maioria dos distribuidores de insumos agropecuários do Brasil, mais de 70% do volume total das vendas são realizadas a crédito; o que demonstra o papel estratégico desta temática.

Mas, além da função estratégica para vendas, a temática da governança profissional da jornada de crédito de ponta a ponta (da solicitação do produtor à geração e organização dos recebíveis) ganhou bastante notoriedade nos últimos anos, dada a entrada de fundos e empresas comprando distribuidores como investidores do processo de consolidação varejista. Isto porque, entre os itens mais importantes de comprovação do valor de uma empresa e de sua profissionalização estão os processos de crédito, ou seja, a forma como a empresa administra o risco, visto que esses negócios são majoritariamente regidos por vendas à prazo, e, portanto, possuem um alto risco associado à aprovação do crédito nesta venda, que nem todos os investidores estão dispostos a encarar.

Desta forma, fica claro que o assunto de profissionalização da governança de crédito e risco não podem ser vistos apenas como um processo secundário, ou ainda apenas como uma necessidade operacional para vendas, mas sim um tema estratégico de alta relevância, que faz com que os distribuidores que não se atentem a esta questão e acabam ficando de

fora do mercado moderno de gestão varejista no agro.

Com uma governança bem-feita, e minimamente controlada, o distribuidor tem a oportunidade de fazer investimentos para automatizar o processo de governança e gestão desenhado, a fim de automatizá-lo e com isto, torná-lo mais dinâmico, eficiente, seguro e controlado.

Ao contrário do que muitos pensam, a automatização não é um modismo desnecessário ou mesmo um processo relegado às companhias gigantes e com inúmeros processos. Mas sim uma agenda de todos os distribuidores, que servirá como um parâmetro fundamental para a comprovação do seu status profissional e de como seus processos são controlados e confiáveis.

Grande parte desse desenvolvimento já está em curso nas revendas brasileiras. Atualmente a imensa maioria dos distribuidores agropecuários já investiram em ferramentas de automatização da gestão e das operações de suas empresas (os ERPs). Este já é um passo fundamental para atacar automatizações mais específicas e com diretrizes estratégicas, como a jornada de crédito.


Mas a questão que fica é: por que passar por estes avanços e profissionalizações? Apenas para administrar melhor o meu negócio e os riscos? Bom, se isto não é razão suficiente (e deveria ser!), vamos ao terceiro ponto de nossa discussão: a Gestão Estratégica dos Recebíveis.

Possuir uma carteira de recebíveis bem organizada, com parâmetros de riscos analisados para a liberação/aprovação de crédito, feita de

maneira segmentada e profissional, depende fundamentalmente dos dois tópicos citados anteriormente. Contudo, o foco deste tópico não é apenas melhorar a gestão da companhia, mas sim potencializá-la no mercado, aumentar sua base de clientes e, conseqüentemente, fazê-la crescer.

Atualmente possuir carteiras de recebíveis bem analisadas e orientadas aos perfis de investimentos que o mercado de capitais (emprestadores) quer ver é fundamental para que o distribuidor se posicione no mercado como aquilo que ele é, ou que ele faz: um agente importante de tomada de decisão em crédito. Ou seja, estamos dizendo aqui que, com carteiras de recebíveis estrategicamente estruturadas, a revenda tem em suas mãos a capacidade de atrair investimentos não tradicionais (bancos e seus próprios fornecedores) e com isso potencializar seu crescimento.

O mercado atual de investimentos está ávido para aplicar seus recursos no agro! O que falta são as empresas que administram as cadeias de crédito, fazem a gestão de riscos e liberam o crédito ao produtor apresentarem indicadores de que seus processos são confiáveis e que seus recebíveis atendem a todos os pré-requisitos que eles exigem. Desta maneira, não apenas mais volume de dinheiro será direcionado, mas também, quanto mais a confiança do mercado de capitais crescer em relação à profissionalização da revenda, mais barata será a aquisição deste investimento.

Com isso, refaço a pergunta inicial: em que estágio desta evolução a sua empresa distribuidora está? 

RúmiScore premia melhores produtores de leite

‘Os melhores do ano RúmiScore’ reuniu mil propriedades participantes e exaltou padrão de sustentabilidade na Pecuária de Leite



CEO da Rúmina, Laerte Cassoli.

Produtores leiteiros de todo o Brasil participaram no início de dezembro, em Indaiatuba, da entrega do prêmio ‘Os melhores do ano RúmiScore’, desenvolvido pela Rúmina, empresa referência em soluções digitais para pecuária. O RúmiScore é a extensão do Índice Ideagri do Leite Brasileiro (IILB), criado em 2018. Por meio de 13 indicadores zootécnicos, cada fazenda produtora de leite passa pela avaliação de suas principais características, desde a eficiência de criação de animais jovens até a produtividade do rebanho, passando, desde 2022, pelas estimativas de emissão de metano. No fim, a propriedade recebe uma nota geral, que é o RúmiScore, resultado somado ao perfil racial da fazenda.

Com o objetivo de unir tecnologia e maior produtividade de forma sustentável, o evento contou com a premiação e a divulgação do Radar da Produtividade e Sustentabilidade. O Radar, parâmetro validado pela empresa europeia IMPACT FORECAST, mostrou que as propriedades participantes do RúmiScore apresentaram redução considerável na taxa de emissão de metano: 1,5% (g de metano/l de leite) a menos do que o cenário geral. Ou seja, em três milhões de litros produzidos ao ano, elas emitiram 3,8 toneladas a menos de carbono em comparação às demais fazendas. As fazendas também tiveram um crescimento de 3,6% na produção anual, enquanto a média geral é de 2,4%. De 2019 a 2022, 75%

obtiveram aumento de produtividade média. Entre as dez primeiras do ranking, a produção média foi de 32,5 kg/vaca/dia, 27% a mais que a geral.

O CEO da Rúmina, Laerte Cassoli, afirmou que o foco na sustentabilidade tem ligação direta com a necessidade do consumidor. “Ele têm buscado cada vez mais produtos de qualidade, mas que também respeitem as questões ambientais. Acredito ter sido o primeiro movimento que fizemos nesse sentido, unindo maior produtividade a práticas sustentáveis”, completou. Outro importante dado apresentado pelo Radar é em relação à evolução da nota RúmiScore. Nos últimos três anos, houve um crescimento de 12%, passando da média de 4,5 para 5,2. No mesmo período, 69% das fazendas participantes alcançaram o aumento de suas notas. E os indicadores que mais evoluíram foram os Produtivos, a Estimativa de Intensidade de Metano, Idade Média do Primeiro Parto e Taxa de Vacas em Lactação. Nas quase mil propriedades participantes, a média de vacas em lactação foi de 151 animais, com cerca de 182 dias em lactação média e ganho de 24kg por matriz.

OS MELHORES DO ANO RUMIScore

A cerimônia premiou 10 produtores, nas categorias Perfil Racial 3 (até 75% Europeu), Perfil Racial 2 (de 75% a 93,75% Europeu), Perfil Racial 1 (predominantemente europeu), Melhor RúmiScore Geral e Prêmio Evolução,

que reconhece o produtor com maior evolução dos índices avaliados. Wellington Costa, dono da Fazenda Alto da Serra, campeã do Melhor RúmiScore Geral e 1º lugar na categoria Perfil Racial 2, contou como as informações obtidas auxiliam no maior alcance dos índices. “É muito importante para compararmos a evolução da fazenda mês a mês, ano a ano. Com os números em mãos, conseguimos tomar as melhores decisões”, explicou. O filho de Wellington, Rodrigo de Sousa Vilela, também participou da premiação, representando a propriedade pela Cooperativa Agropecuária de Boa Esperança (Capebe). “A parceria entre a Cooperativa, o Software Ideagri e o produtor tem crescido a cada ano devido à sua suma importância para toda a cadeia produtiva”, apontou. Ganhador do Prêmio Evolução, Paulo Amaral, da Fazenda Rio Grande, destacou o impacto positivo gerado pelo evento. “O benchmarking serve como um parâmetro. A meta é melhorar um pouquinho a cada dia. Encontrar alguém que faça as mudanças necessárias nos mostra que é possível seguir nesse caminho. E isso serve de referência para gerações futuras e para as pessoas que acompanham esses números”, detalhou. **AR**



Vencedores da Categoria Prêmio Evolução.

Confira a lista completa dos vencedores:

Perfil Racial 3

- 1º lugar: Fazenda Pavana
- 2º lugar: Xapetuba Agropecuária
- 3º lugar: Fazenda Beira Rio

Perfil Racial 2

- 1º lugar: Fazenda Alto da Serra
- 2º lugar: Fazenda Olhos D'água
- 3º lugar: Sítio São Bento

Perfil Racial 1

- 1º lugar: Agropecuária Riacho
- 2º lugar: Fazenda Restingão
- 3º lugar: Fazenda Parousia

Prêmio Evolução: Faz. Rio Grande

Melhor RúmiScore Geral:

Fazenda Alto da Serra



O RúmiScore é a extensão do Índice Ideagri do Leite Brasileiro (IILB).

RÚMINA

- Ecossistema de soluções digitais para a pecuária do Brasil
- Engloba as empresas Ideagri (líder em sistema de suporte à tomada de decisão para pecuária de leite), OnFarm (solução digital que ajuda na saúde do úbere e da bezerra), Bovitech (solução de tomada de decisão para pecuária de corte) e RÚMICash (fintech voltada à cadeia do leite)

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

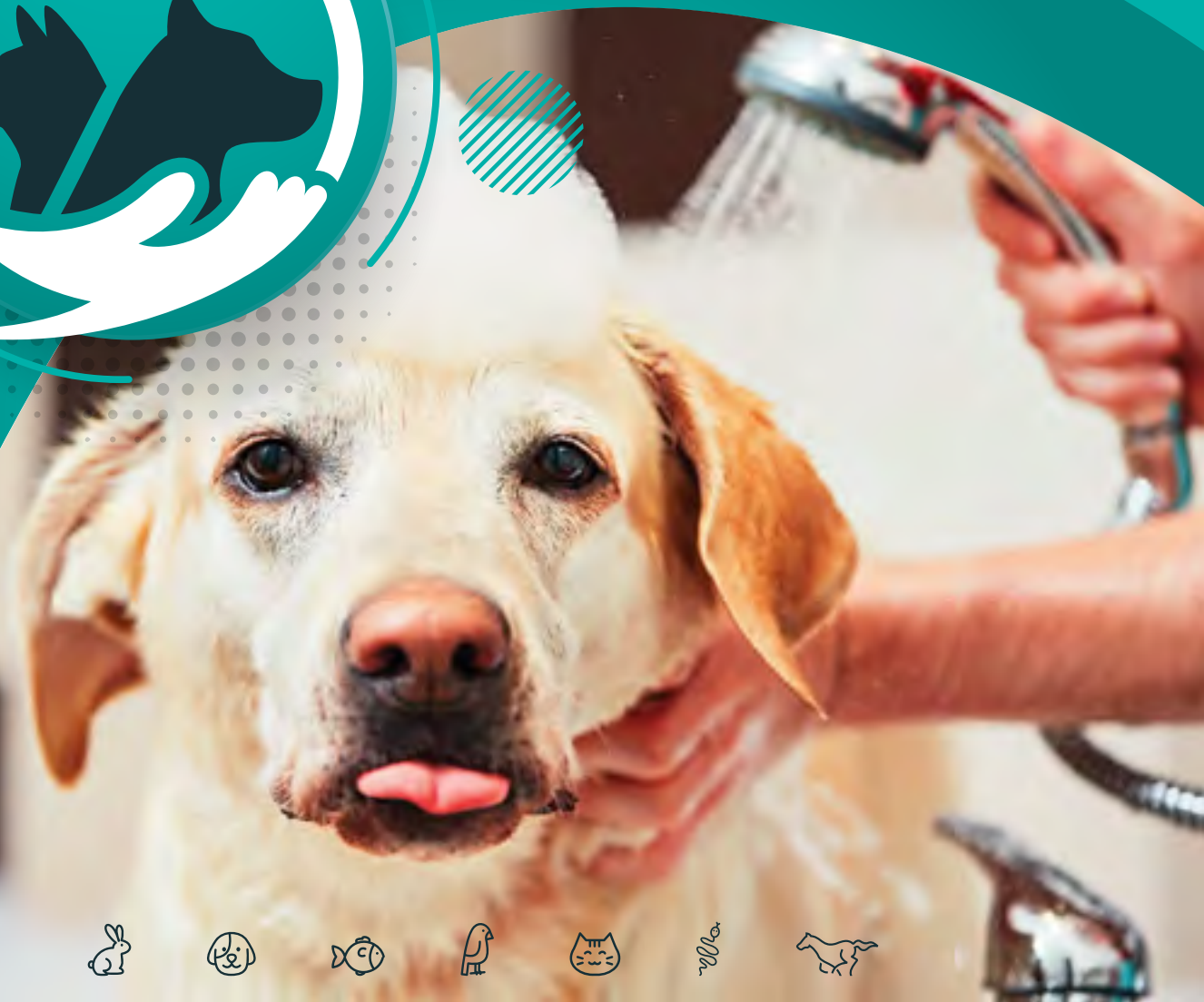
www.matsuda.com.br



FALANDO *de* Bichos

Nº 14
AR97

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



Calor traz riscos AOS CÃES

Chegada do verão exige atenção redobrada com os cachorros. Especialista dá dicas sobre como protegê-los



O calor já chegou e com ele vem a necessidade de redobrar os cuidados com o bem-estar e a saúde dos animais de estimação. O verão, que começou em 21 de dezembro, pode trazer não apenas desconforto para os cães, mas também riscos de doenças potencialmente fatais.

Por isso é importante seguir as orientações dos profissionais da veterinária. Como as da médica veterinária Marina Giacometti, consultora da VetBR, a mais completa distribuidora de produtos para saúde de animais de pequeno e grande portes do país. Segundo Marina, algumas doenças se manifestam mais no verão, período marcado pelo

calor excessivo e pela maior incidência de chuvas.

“As glândulas sudoríparas, tanto nos cães quanto nos gatos, desempenham uma importante função na integridade da pele, porém não são importantes quando o intuito é o controle da temperatura corporal — para os nossos companheiros, essas glândulas, isoladamente, não conseguem suprir a responsabilidade pela produção do suor, que atua na termorregulação do organismo e na eliminação de produtos de que o corpo não necessita. Por isso, a maior parte da troca de calor corporal do pet é feita pela respiração e em temperaturas mais altas, é possível notar que ele fica ofegante com mais fa-

cilidade. Além disso, o estresse térmico o deixa mais suscetível ao adoecimento”, analisa.


Entre as principais enfermidades do verão, destaque para a erliquiose, doença bacteriana causada pela gram-negativa erliquia canis, transmitida pelo carrapato Rhipicephalus sanguineus, que provoca sinais clínicos graves e que pode levar o animal a óbito. Alguns dos sintomas são apatia, falta de apetite, febre, vômitos, diarreia, sangramentos, respiração ofegante e mucosas pálidas.

Outra doença importante é a dermatite. Ela é muito comum no verão porque os animais ficam mais expostos a umidade em excesso dos pelos, seja pela água das chuvas, falhas na secagem após os banhos, brincadeiras com mangueiras, nas piscinas, praias ou lagos. A pele mais úmida é propícia para a proliferação de bactérias e fungos que já existem na pele dos animais. Coceira, vermelhidão e descamação, seguidas de feridas mais graves, são os principais pontos de atenção para detectá-la. A secagem do pet é essencial, mesmo que o animal goste de ficar tomando banho de sol.

A desidratação também é bastante comum nesses períodos. Os principais indícios de que o animal está desi-

dratado são: perda de elasticidade da pele, mucosas orais ressecadas, urina escura e com pequenos volumes, taquicardia, salivação espessa e respiração mais ofegante. O pet também pode apresentar perda de apetite, além de ficar prostrado, mostrando sinais de abatimento. A princípio pode não parecer nada sério para o tutor, porém se não tratada corretamente, a desidratação causa sérios danos à saúde dos animais, podendo até levar à morte.

O câncer de pele também é mais comum nesse período, devido à exposição dos animais à luz solar, sem os devidos cuidados. Animais que têm a pele mais clara e rosada sofrem mais com os raios solares e precisam de cuidados específicos. A detecção da doença é feita pela observação de nódulos, mudança na cor e alterações no aspecto da pele como quedas de pelos, vermelhidões, sangramentos, secreções e feridas que demoram mais para cicatrizar. Por isso, para proteger seu companheiro, é essencial que ele tenha sempre algum abrigo com sombras e que seja fresco, além de usar protetor solar, específico para pets, nas áreas mais expostas: focinho, orelhas, barriga e até mesmos nos coxins (almofadinhas das patas).

O calor também aumenta o risco para a doença leishmaniose visceral canina, conhecida como calazar, devido à maior incidência de insetos transmissores da doença. A transmissão ocorre principalmente pela picada do flebotômíneo, conhecido como mosquito-palha. O diagnóstico é realizado apenas com o médico veterinário através de exames de sangue. Alguns dos sinais são: crescimento exagerado das unhas, descamação e/ou formação de úlceras na pele, perda de peso, palidez da mucosa, aumento de gânglios, entre outros. 

Para evitar essas enfermidades e outras, confira a seguir uma lista com os principais cuidados que o tutor deve ter no verão com o seu amigo, preparada pela VetBR.

- Mantenha o seu pet em locais mais sombreados e frescos para protegê-lo do calor excessivo e dos raios solares que podem causar insolação e queimaduras
- Água de qualidade e fresca em abundância é essencial para esse período. É importante fazer a troca da água mais vezes ao dia para manter a temperatura menos elevada, podendo utilizar cubos de gelo, que também são ótimos para servir de brinquedos durante este período.
- Passeie com o cão em horários que o sol não esteja tão forte, evite horários entre às 10h e 16h. Lembre-se de sempre verificar a temperatura do chão antes de sair para que ele não queime as patinhas. Leve uma garrafinha de água caso ele sinta sede durante o passeio.
- Troque o asfalto pela grama sempre que possível e induza o pet a fazer exercícios mais leves.
- Os banhos e tosas são bem-vindos, mas sempre avalie antes a raça e necessidades específicas do animal de estimação para não exagerar e causar danos à pele do seu parceiro, além disso, o pelo também é uma proteção natural da pele e serve de isolante térmico, por isso não são todas as raças que podem ser toçadas. Procure um especialista antes de realizar qualquer procedimento no seu animalzinho.
- Grupos de risco: fique atento ao peso do seu pet, pois o excesso de gordura contribui para o aumento da temperatura corporal. Animais muito jovens, idosos, com focinho curto ou com problemas respiratórios e cardíacos também precisam de cuidados extras nesta época do ano por apresentarem maiores dificuldades frente ao calor excessivo.
- Nunca deixe os animais perto de piscinas, mar ou lagos sem que estejam sendo supervisionados; os afogamentos são mais comuns no verão.
- Nunca deixe o seu pet sozinho no carro e com os vidros fechados, mesmo que seja por pouco tempo. A temperatura do carro eleva consideravelmente em poucos minutos e não queremos que seu parceiro comece a passar mal.
- Evite o acúmulo de matéria orgânica, como folhagens e frutas que caem de árvores e água parada em casa. Este ambiente associado ao clima do verão é perfeito para a proliferação de ectoparasitas que transmitem doenças aos nossos animais.
- Use protetor solar e repelentes próprios para pets. Os produtos podem evitar o câncer de pele e picadas de insetos transmissores de doenças.
- Incentive alimentos úmidos para manter a hidratação, principalmente se você perceber que ele não bebe água com frequência.
- Forneça alimentos congelados. Cenoura cozida ou crua e frutas como: melão e melancia sem sementes e casca, são alguns exemplos que ajudam muito a manter o animal hidratado.
- Mantenha a carteira de vacinação e a vermifugação em dia. Esses são alguns cuidados que podem evitar doenças mais graves no animal.
- Visite o médico veterinário regularmente. O profissional poderá orientar a melhor conduta para o seu pet.

Indústria de produtos pet

**TEM CRESCIMENTO DE 17% EM 2022.
FATURAMENTO É DE QUASE R\$ 42 BILHÕES.**



Levantamento da Abinpet confirma previsões otimistas do setor. Pet food representa 80% desse mercado

O ano chegou ao fim e a indústria pet brasileira confirmou as previsões mais otimistas. O setor deverá encerrar 2022 com um faturamento de R\$ 41,8 bilhões, 17% maior do que o registrado no ano anterior, que já havia sido muito bom. Os dados levantados pela Associação Brasileira das Indústrias de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) mostram um crescimento sobre a estimativa anterior, divulgada no final do primeiro semestre do ano, que era de R\$ 41,5 bilhões. O levantamento não leva em consideração a

movimentação no varejo e não inclui a venda de animais diretamente de criadores.

Desses R\$ 41,8 bilhões projetados até o final de dezembro, pet food representa 80% (R\$ 33,2 bilhões); pet vet (produtos veterinários), R\$ 5,9 bilhões, ou 14% do total, e pet care (produtos de higiene e bem-estar animal) R\$ 2,67 bilhões, ou 6% do faturamento total. Isoladamente, cada segmento cresceu 18%, no caso do pet food; 16% no caso do pet care e 11% no caso de pet vet, quando comparados com os números de 2021.

O cenário estável somente comprova que os números de crescimento se mantêm motivados principalmente pela inflação, e a alta dos preços de commodities prosseguem impactando o preço final, explica o presidente-executivo da Abinpet, José Edson Galvão de França. “Entre 2020 e

2021, as matérias-primas de origem animal, passaram por aumento que superou os 100% no seu valor de comercialização. As demais matérias-primas como o arroz, por exemplo, um dos ingredientes do pet food mais usados, subiu mais de 100% nos últimos cinco anos. O milho, mais de 200%, e a soja, mais de 130%. Todos eles, ingredientes influenciados tanto pelo câmbio do dólar quanto pela demanda internacional”.

Para não onerar tanto o consumidor, prossegue Galvão de França, as indústrias têm diminuído suas margens de lucro. Essa estratégia evita que o preço aumente tanto quanto o custo de produção tem aumentado, e permite que as famílias continuem oferecendo o pet food para seus animais. “Mas sabemos que, a médio prazo, a conta não fecha. Uma alternativa seria a redução da carga tributária para o setor, ainda muito alta”.

De acordo com o presidente-executivo da Abinpet, a cada R\$ 1 pago pelo consumidor, praticamente R\$ 0,50 são impostos. É uma das cargas tributárias mais altas do mundo,

e muito mais elevada do que outros países no top 10 mundial, ainda que o setor tenha sido declarado essencial durante o período mais duro da pandemia, entre 2020 e 2021. Dessa forma, além de não passar por desabastecimento nas indústrias, os produtos também estiveram à disposição da população do Brasil todo tanto no varejo convencional (mercados e supermercados) e no varejo especializado (pet shops).

O volume de pet food produzido pelo Brasil deve chegar às 3,9 milhões de toneladas, crescimento de 7,2% em relação a 2021. Atualmente o país exporta cerca de 4,10% da produção, o que representa cerca de R\$ 2,39 bilhões em divisas vindas do exterior. Com os outros itens enviados para fora do país, entre pet care e pet vet, o total de exportação deve alcançar os R\$ 2,5 bilhões.

A entidade - A Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) representa uma indústria que congrega os segmentos pet food (alimento e ingredientes), pet vet (medicamentos veterinários) e pet care (equipamentos, acessórios e produtos para higiene e beleza). A entidade fortalece

o setor por meio de ações que contribuem para o desenvolvimento de seus associados. Também atua para aumentar a percepção de que os benefícios da relação entre seres humanos e animais de estimação se estendem a toda a sociedade.

Além disso, é cada vez maior a participação desse setor na economia nacional e, por isso, é parte relevante do agronegócio: cerca de 73,9% do faturamento é proveniente dos produtos para nutrição animal, cuja composição é 95% agropecuária, com ingre-

dientes como milho, soja, arroz, trigo e carnes de aves, bovinos e peixes.

Todos os produtos da indústria de alimentos e medicamentos veterinários são fiscalizados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), na Secretaria de Defesa Agropecuária (DIPOA e Vigiaagro). A Associação é referência técnica para o setor e publica há mais de dez anos o Manual Pet Food Brasil, adotado pelas principais fabricantes de alimento como guia de boas práticas.

O Manual contém informações sobre os padrões técnicos e de qualidade de matérias-primas, parâmetros nutricionais, metodologias analíticas aplicáveis e condições ideais de produção para garantir alimentos seguros aos mercados nacional e internacional. Sua atualização ocorre a cada dois anos, considerando o desenvolvimento do setor.



Quiz facilita escolha

DO CÃO MAIS COMPATÍVEL COM ESTILO DE VIDA DO FUTURO TUTOR

Ferramenta lançada pela Woof é gratuita e também conscientiza usuários sobre o abandono de animais

Quem já se decidiu ou está pensando em ter um cão de estimação conta agora com uma ajuda tecnológica e estratégica. O quiz “Meu cão ideal”, lançado pela Woof, marketplace destinado transformar a compra de produtos pet em um ato de cuidado, ajuda a escolher o cachorro mais compatível com cada estilo de vida. Gratuita, a ferramenta esclarece dúvidas sobre porte, comportamento e propensão a doenças. E ainda conscientiza os usuários sobre abandono animal.

“A ideia do quiz surgiu para evitar que pets adquiridos ou adotados sejam devolvidos e que a população de animais em busca de um lar aumente. Para isso, é fundamental que as pessoas saibam escolher de acordo com suas preferências e suas possibilidades reais, seja de tempo, espaço ou afeto”, declara a cofundadora e CMO da Woof, Marcela Grêzes. Ela explica que no Brasil há 150 milhões de animais de estimação e outros 30 milhões de animais abandonados.

A ferramenta é fruto do trabalho conjunto dos especialistas e dos desenvolvedores da startup, capitaneado pelo programador senior Kleisson Costa. Além

de Marcela Grêzes, a Woof contou com duas das maiores referências da indústria pet no país para a elaboração do recurso Meu Cão Ideal. São elas Dante Camacho, adestrador positivo há mais de 20 anos e palestrante internacional, e Fabiana de Andrade, PhD em Genética Canina e integrante do grupo MegaGen (UFRGS).

“Ao escolher um filhote por ser irresistivelmente fofo, pode-se esquecer que aquele animal envelhecerá e precisará de cuidados veterinários, muitas vezes relacionados à genética de uma determinada raça. Por isso também, em caso de compra, a seleção do canil e a avaliação do trabalho do criador são fundamentais para mitigar riscos genéticos relacionados à origem daquele cão e, no quiz, o tutor recebe dicas sobre como avaliar o trabalho do cria-

dor para cada raça. Por outro lado, na adoção, é importante buscar saber algum detalhe sobre os pais do filhote ou sobre o histórico do animal, caso mais velho”, elucida Fabiana de Andrade.

A ferramenta pode ser acessada pelo endereço: <https://woof.pet/cao-ideal/>



Dexatabs Vita

REÚNE FORÇA TRIPLA CONTRA ALERGIAS E INFLAÇÕES EM CÃES E GATOS

Biovet lança no mercado medicamento que é associação poderosa entre dexametasona, vitaminas e aminoácido

Quem tem animal de companhia provavelmente já sabe que os quadros alérgicos e inflamatórios são situações desagradáveis, mas, infelizmente, corriqueiras no dia a dia e também na rotina das clínicas de atendimentos de cães e gatos. Com as mais variadas causas, as dermatites compõem as principais queixas dos tutores, gerando muito prurido e infecções secundárias, com quadros agudos e crônicos. Agora, esses quadros podem ser tratados por meio da prescrição de Dexatabs Vita pelos médicos-veterinários. Trata-se da mais recente novidade da marca Biovet, que chegou ao mercado neste mês de maio.

Dexatabs Vita apresenta uma formulação exclusiva para tratar as ocorrências que mais afetam o bem-estar dos pets, principalmente quadros dermatológicos que causam tanto incômodo com o prurido. A presença da dexametasona como anti-inflamatório, combinada às vitaminas e aminoácido, apresenta força tripla em um só comprimido, proporcionando o alívio às manifestações alérgicas e inflamatórias de forma rápida e eficaz, além de auxiliar na regeneração da pele e pelagem de cães e gatos.

“A dexametasona tem efeito anti-inflamatório de longa duração, aliviando

sinais agudos ou crônicos de artrites e alergias. Em complemento, as vitaminas nicotinamida e piridoxina, além do aminoácido metionina, beneficiam de forma indireta a regeneração cutânea, uma vez que participam como precursoras de ácidos graxos ou auxiliam na saúde da pelagem. Para os animais que apresentam manifestações clínicas associadas à deficiência destes compostos, Dexatabs Vita combate alterações na pele, pelos ásperos, perda de pelos, formação de caspa, crostas e aparecimento de prurido em cães e gatos”, diz João Calfele, coordenador técnico comercial da Biovet.

Dexatabs Vita é a quarta solução da Biovet que chega ao mercado alinhada ao novo posicionamento “Vet para todos” da marca pet da empresa Vaxxinova. Do mesmo modo que os demais lançamentos recentes, Vermivet Plus 330mg, Totalis e Defend Pro, o Dexatabs Vita visa atender a aspiração de um novo perfil do mercado

que deseja soluções práticas, acessíveis e na dose certa.

Isso inclui treinamentos, preparação de materiais exclusivos de comunicação e campanha promocional alinhada ao Conceito Smart da marca Biovet, que é, antes de tudo, uma maneira de relacionamento inteligente oferecida ao mercado pet.

Todas essas ações já foram ativadas pela Biovet em relação a Dexatabs Vita, que seguirá uma abrangente agenda de apresentação para veterinários e lojistas nas próximas semanas.

O Dexatabs Vita possui o dobro da concentração de Dexametasona, contendo 1mg por comprimido, além de nicotinamida, piridoxina e metionina na sua formulação que é única no mercado e facilita a administração da dose correta pelo tutor, sendo mais um lançamento alinhado ao propósito Biovet de levar acessibilidade, bem-estar e longevidade aos pets!



A Safra Gigante de Grãos!

A Distribuição vai ser chave para vencermos os desafios e superarmos 300 milhões de toneladas de grãos em 2022|2023



Então, 2022! Um ano que era para ser de reconstrução das economias após anos atípicos, transformou-se em um outro mar turbulento com fatos que impactaram

a economia mundial como um todo: a guerra entre Rússia e Ucrânia, afetando a oferta de alimentos e energia; as tensões entre Estados Unidos e China, dando um choque principalmente

no câmbio; a crise energética na Europa, trazendo grandes impactos nas políticas de descarbonização e na redução do aquecimento global; e por aí vai. Olhando especificamente para o



setor agropecuário, temos a escassez de oferta de grãos pela Ucrânia, graças às limitações para o embarque de grãos; as restrições no fornecimento de matéria-prima da Rússia (e

países aliados) para a produção de fertilizantes e outros insumos; o clima já afetando diretamente a safra nos Estados Unidos, outro grande celeiro global; e a seca, também

prejudicando lavouras na China, o que pode trazer maior dependência do país asiático pelo comércio exterior e, conseqüentemente, o Brasil.

Apesar destes aspectos delicados, talvez este esteja sendo o ano em que o mundo mais voltou os olhos para a importância do agro brasileiro na garantia da segurança alimentar global. E os números estão aí para serem vistos: hoje, o nosso país é o 3º maior exportador de produtos agrícolas do mundo, sendo o principal no fornecimento de açúcar, café, soja e suco de laranja, além de ser o 2º maior nas vendas de carne bovina e de frango; 3º em milho e óleo de soja; e 4º em algodão e carne suína. Como resultado, segundo o relatório 'Estado de Segurança Alimentar e Nutrição do Mundo 2022', divulgado em junho pela FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura), o Brasil contribuiu para a alimentação de 1,6 bilhão de pessoas em nível global no ano passado. E em 2022, o salto deve ser ainda maior. Basta olharmos para o desempenho das exportações do agronegócio brasileiro este ano: somente nos sete primeiros meses, somamos US\$ 93,5 bilhões, quase 80% de toda a receita de 2021, segundo dados da Secex (Secretaria do Comércio Exterior), vinculada ao Ministério da Economia. Como consequência, o agro registra saldo de US\$ 83,90 bilhões, 31,5% maior do que no mesmo período do ano passado; são simplesmente US\$ 20 bilhões a mais em um ano, receita que tem contribuído de forma direta para sustentar a nossa economia

e/ou o retorno do crescimento econômico brasileiro.

Em meio a todo esse cenário, o Brasil possui expectativa de plantar sua maior safra da nossa história. Segundo estimativa divulgada pela Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) no fim de agosto, a produção brasileira de grãos em 2022 | 20/23 deve ser de 308,3 milhões de toneladas, alta de 14% em um ano; são quase 37 milhões de toneladas a mais, aqui considerando, é claro, o gap que foi gerado pela quebra na produção da soja em 2021 | 2022, em função dos desafios com o clima. Ainda assim, os números impressionam: em relação à área: serão 1,8 milhão de hectares a mais (de 73,8 para 75,6 milhões), crescimento de 2,5%, sendo que as três culturas com maiores incrementos

serão, em ordem, a soja (+ 3,5% ou + 1,5 mi de ha); o milho (+2,5% ou + 550 mil ha); e o algodão (+ 1,9% ou + 31 mil ha). Ao passo em que a produção de grãos deverá crescer 14%, as áreas serão acrescidas em proporção bem menor, de 2,5%, graças ao incremento de produtividade de 11,0% neste próximo ciclo, superando as quatro toneladas por hectare na média nacional dos grãos.

Como isto será possível? Com investimento pesado por parte dos nossos agricultores, em insumos e tecnologias para produção, tais quais: defensivos, fertilizantes, máquinas e implementos agrícolas, gestão da propriedade, mapeamento climático. No geral, com o incremento de tecnologia, seja diretamente em produtos ou indiretamente com

adoção de ferramentas e sistemas, resultando no aumento dos custos de produção. A alta no interesse dos agricultores em ampliar as áreas de plantio ocorre graças ao cenário de oportunidades que temos visto nos últimos três anos, com a valorização dos preços de diversas commodities agrícolas. Se por um lado os preços têm sido favoráveis, por outro, os custos de produção preocupam bastante, especialmente os gastos com insumos e custos da terra. Segundo pesquisa da ISH Markit, a valorização do hectare para o cultivo de grãos no país chegou a crescer 30% em apenas 12 meses. Do lado dos insumos, uma pesquisa do Rabobank mostrou que os preços de fertilizantes para o cultivo da soja (referência: Sorriso – MT) saltaram de R\$ 1.321/ha (2021 | 2022) para



R\$ 2.453/ha (2022 | 2023), alta de 85,7%. Além disso, este valor é 171,6% superior à média das últimas cinco safras, que é de R\$ 903/ha.

Em suma, o grande desafio para os agricultores na próxima safra é de que o investimento já foi feito (com insumos, compras ou arrendamentos de terras), e dependendo bem mais recursos do que nos anos anteriores, ao passo em que o produtor espera uma manutenção ou até valorização dos preços dos produtos agrícolas, para compensar todos estes recursos. Exemplo disso é que até o início de agosto, 17,3% da soja a ser produzida em 2022 | 2023 havia sido comercializada de forma antecipada, segundo levantamento da Safras & Mercado. Há um ano, já era de 23%, e a média histórica é de 21,5% para o período. Os números apresentados anteriormente indicam que o produtor brasileiro está confiante nos preços das commodities dos próximos meses. Por outro lado, especialistas alertam para a importância de trabalhar com segurança, 'fixando' parte da produção, ao menos para cobrir os custos com as responsabilidades que já foram assumidas. Ressaltando que o preço das commodities brasileiras pode ser impactado por fatores externos, além de se tratar de ano eleitoral no Brasil. Hoje, a atividade agrícola tornou-se muito rentável, não somente aos agricultores, mas para a cadeia produtiva no geral, desde a indústria de insumos, distribuição, produção e comercialização. Entendendo todo esse contexto, como, afinal, os agentes do setor devem atuar para suportar essas demandas, capturando oportunidades e agregando valor aos produtores? Direcionando os olhares para a distribuição, as empresas possuem papel fundamental no agronegócio atual. As revendas e cooperativas são

hoje a principal fonte de acesso ao mercado de insumos agrícolas aos produtores, com representatividade por volta de 70% no Brasil. Além disso, a distribuição é também essencial em fornecimento de assistência técnica/ recomendações, serviços e financiamento dos produtores através de crédito concedido por diferentes modalidades. Para que os distribuidores consigam suportar de forma estruturada os produtores, alguns temas estratégicos devem ser considerados olhando também para o médio e longo prazo, como a revisão nos modelos de atendimento a clientes, diferenciação de ofertas integradas de produtos e serviços, foco em eficiência operacional e logística, adaptação dos modelos financeiros e orientação para transformação digital.

Vale destacar também os movimentos de consolidação e parcerias que estão se formando no setor: Indústrias se unindo para maior verticalização e controle dos insumos; revendas sendo incorporadas por outras revendas e grandes grupos; indústrias e tradings adquirindo distribuidores; fora a atuação de grandes players estrangeiros no mercado brasileiro e o crescimento da participação dos bancos e fundos de investimentos nos diferentes elos da cadeia. Os distribuidores possuem o desafio de estar próximo da realidade dos produtores para que possam atender às diferentes demandas de acordo com as particularidades regionais e, assim, atingirmos a produção de grão esperada para a safra 2022 | 2023. Os desafios são grandes, mas as oportunidades são múltiplas. Com planejamento e adoção de boas estratégias, o benefício será conjunto. Para os agricultores, o leque de opções e ofertas são diversas e com isso se espera bons resultados de produção, atentando-se com o

“ A alta no interesse dos agricultores em ampliar as áreas de plantio ocorre graças ao cenário de oportunidades que temos visto nos últimos três anos, com a valorização dos preços de diversas commodities agrícolas”.

valor futuro das commodities. Para os distribuidores de insumos, a captura de valor e diferenciação será fundamental. Cresce o agronegócio brasileiro e com isso cumprimos nosso nobre papel de alimentar o mundo no momento em que ele mais precisa. Seguimos trabalhando para alcançar este objetivo. **AR**

Pedro Galvão Caserta

Consultor Associado na Markestrat Group. Graduado em Administração de Empresas pela FEA/USP em Ribeirão Preto (SP)

Vinicius Cambaúva

Associado na Markestrat Group. Formado em Engenharia Agrônômica pela FCAV/UNESP e aluno de mestrado na FEA/USP em Ribeirão Preto (SP)



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

Treinamento das equipes

Boas safras no Brasil, custos em alta, preços valorizados, exportações crescendo e cuidado com gestão da comercialização



Ma economia mundial e brasileira, o início do segundo semestre foi marcado por movimento de 'deflação' na economia brasileira, dando alguns indicativos de melhoria da performance. O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) ficou em -0,68%, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Das nove categorias distintas que compõe o indicador, duas delas tiveram variações negativas: transportes (-4,51%), graças à redução nos preços dos combustíveis (-14,15%); e habitação (-1,05%), em virtude da queda no preço da

energia elétrica residencial (-5,78%). Nos alimentos e bebidas, ainda houve incremento de 1,30%, motivado pelo preço do leite longa vida (+25,46%) e consequente aumento em seus derivados (queijo, manteiga, entre outros). Acompanhamos a performance dos meses seguintes na expectativa que a curva mantenha tendência de baixa. No cenário econômico nacional, de acordo com o boletim Focus do Banco Central divulgado em agosto passado, o mercado projeta uma melhoria na inflação do país, com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) fechando 2022 em 6,82%. E em

2023, em 5,33%. Com taxa Selic estável em 13,75% e 11%, respectivamente. Também há uma expectativa mais favorável para o crescimento econômico, sendo que o Produto Interno Bruto (PIB) deve crescer 2,02 % este ano e 0,39% no ano seguinte. Enquanto que o câmbio deve se sustentar nos R\$ 5,20 ao final de cada período. Bons indicativos de recuperação econômica! No agro mundial e brasileiro, o índice de preços dos alimentos calculado pela Agência das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) voltou a cair na virada do semestre, aliviando o estresse acumulado no primeiro

semestre. Os maiores impactos vieram dos cereais, com queda de 11,5% no indicador, motivada pela redução nos preços do trigo graças ao acordo para desbloqueio dos portos no Mar Negro. E dos óleos vegetais que caíram de 19,2% em seu índice devido às reduções nos preços com maior expectativa de oferta de matéria-prima. A produção brasileira de grãos no ciclo 2021 | 2022 foi revista para 271,5 milhões de toneladas, 6,2% maior do que no ciclo passado (Companhia Nacional de Abastecimento – Conab). Na soja, os números foram mantidos em 124 milhões de toneladas, 10,2% menor do que 2020 | 2021. O milho teve a oferta total revista para 114,7 milhões de toneladas, 31,7% maior sobre o ciclo anterior. A segunda safra deve fechar produção em 87,4 milhões de toneladas (+43,9%). No algodão, 2,74 milhões de toneladas da pluma, 16% superior ao ciclo passado. Um último destaque para as culturas de inverno, que deverão ofertar 11 milhões de toneladas (+18%). Destaque para o trigo, com 9,1 milhões de toneladas (83% de toda a produção da categoria).

Em âmbito global, o relatório mensal da produção de grãos em 2022 | 2023 divulgado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) vem revendo a estimativa de milho para baixo, especialmente por conta da piora nas condições das lavouras nos EUA e a continuidade da guerra entre Rússia e Ucrânia. Entre os principais players, a grande alteração foi feita nos Estados Unidos, que agora devem produzir 364,7 milhões de toneladas, 5% a menos do que na safra 2021 | 2022. Os números para o Brasil foram mantidos em 126 milhões de toneladas (previsão com safra ainda não foi iniciada). Como consequência da menor oferta, os estoques caíram

para pouco mais de 306 milhões de toneladas (Agosto). Uma notícia ruim para o setor, mas ainda confiamos em uma boa oferta. Na soja, por sua vez, o USDA indicou uma melhora na oferta do grão, elevando a projeção para 391,4 milhões de toneladas, 11,4% a mais do que em 2021 | 2022. O principal fator foi o clima favorável. 123,3 milhões de toneladas para os americanos. E o Brasil com 149 milhões de toneladas. Resultado da oferta maior, os estoques saltaram para 101,4 milhões de toneladas, 13% maiores do que 2021 | 2022.

As exportações do agronegócio brasileiro permanecem batendo recordes. Em julho, por exemplo, foram de US\$ 14,28 bilhões, 26,8% a mais do que no mesmo período de 2021 (Secretaria do Comércio Exterior - Secex). O grande driver desse aumento continua sendo os preços, que estão em média 24,8% maiores que em 2021, mas os volumes também registraram ligeiro aumento de 1,6%.

O 'complexo soja' sustenta a liderança na pauta exportadora. Na sequência, as carnes. Bovina, de frango e suína. Na terceira posição, os produtos florestais. Os cereais, as farinhas e as preparações ficaram com a quarta colocação. Fechando a lista, o complexo sucroenergético. As importações do setor seguem crescendo, mas o agronegócio consegue aumentar seu superávit na balança comercial. No acumulado de 2022, janeiro a julho, o saldo foi de US\$ 83,90 bilhões, 31,5% maior do que no mesmo período do ano passado. Simplesmente US\$ 20 bilhões a mais em um ano!

O destaque é o milho. Boas colheitas no Brasil, exportações do setor com grandes saltos na virada do semestre.

“ A produção brasileira de grãos no ciclo 2021 | 2022 foi revista para 271,5 milhões de toneladas, 6,2% maior do que no ciclo passado”.

O mesmo com as receitas. Tudo motivado pela forte demanda global, as limitações no fornecimento do milho pela Ucrânia e as recentes tensões entre China e EUA.

O Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária em agosto teve indicação de R\$ 1,220 trilhão. Agricultura com R\$ 853,25 bilhões (+3%) e Pecuária com R\$ 367,10 bilhões. Uma notícia importante foi de que, em meio às tensões recentes com os Estados Unidos (questão Taiwan), a China voltou atrás e anunciou que vai permitir as importações de milho brasileiro já em 2022, sem que sejam exigidos protocolos sanitários este ano. As medidas, que incluem o report de informações como defensivos químicos utilizados, manejo de doenças e outros, serão exigidas pelo país asiático apenas a partir de 2023. Apesar da abertura, a China deixou claro que quaisquer cargas recebidas com indícios de doenças e/ou contaminações, poderão ser rejeitadas. Além do milho, a China também anunciou que deve autorizar a importação de farelo de soja do Brasil. Até então, o país asiático importava apenas a soja em grão. A expectativa é de que, assim como o milho, os embarques do produto oriundo da

soja se iniciem ainda em 2022. Nas frutas, segundo dados da Associação Brasileira dos Exportadores de Frutas e Derivados (Abrafrutas), o volume embarcado no 1º semestre caiu 11% em relação ao mesmo período do ano passado: foram 460 milhões de toneladas. As receitas no primeiro semestre somaram US\$ 397,5 milhões. Entre os produtos, a manga perdeu a

posição de liderança para a categoria 'limas e limões'.

A área agropecuária irrigada no Brasil deve superar 12,4 milhões de hectares até 2040, um crescimento de 51% quando comparado com a área atual, que está em torno de oito milhões de hectares. Serão 4,2 milhões de hectares a mais. Os dados fazem parte do relatório 'Atlas da Irrigação', divulgado pela ANA (Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico). E por falar em irrigação, a Netafim lançou novos produtos e inovações durante a Feira Internacional da Irrigação Brasil 2022 (FiiB), uma das principais feiras do setor em nível global e que aconteceu em Campinas (SP). No evento, um dos principais destaques foram os sistemas de gotejamento como ferramenta para melhorar a gestão de recursos hídricos, potencializar a produtividade e otimizar o uso de mão

de obra e o consumo de eletricidade nas operações de irrigação. E a Agrivalle, indústria de soluções para sistemas regenerativos, lançou o seu novo propósito, focado em 'inspirar a conexão e promover a transição para sistemas regenerativos'. O objetivo da empresa é o de atuar como propulsores de uma nova agricultura, com soluções customizadas, regenerativas e em escala, e que seja protagonista da sustentabilidade nas cadeias e no planeta, impactando não apenas o setor agro, mas também toda a sociedade. Com novo logotipo e novas cores (destaque para o laranja), a Agrivalle aproveitou para realizar o lançamento do novo propósito durante o Congresso Andav 2022, em São Paulo, capital, maior evento da distribuição de insumos agropecuários em nível nacional.

Para o ciclo 2022 | 2023, a nossa recomendação é que o agricultor ter fixado parte da produção a preços que possibilitem o pagamento de seus custos, uma vez que a tendência é que sigam em queda. **AR**

E OS CINCO FATOS DO AGRO PARA ACOMPANHARMOS SÃO:

ESTIMATIVAS DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE GRÃOS EM 2022 | 2023 (CONAB).

AVALIAR AS PREVISÕES DO CLIMA NOS PRÓXIMOS MESES PARA PLANEJAR O MELHOR MOMENTO PARA SEMEADURA DAS CULTURAS, ESPECIALMENTE PENSANDO EM SISTEMA DE SUCESSÃO SOJA X MILHO SAFRINHA.

SEGUIR DE OLHO NO CLIMA NOS EUA E NAS CONDIÇÕES DAS LAVOURAS.

SITUAÇÃO GEOPOLÍTICA GLOBAL. ALÉM DOS PROBLEMAS ENTRE RÚSSIA X UCRÂNIA, TEMOS AS TENSÕES DE EUA X CHINA (TAIWAN), A CRISE ENERGÉTICA NA EUROPA E OUTROS.

CENÁRIO POLÍTICO-ECONÔMICO NO BRASIL. ELEIÇÃO E ACOMPANHAMENTO DAS TENDÊNCIAS E DOS MOVIMENTOS PARA ANTECIPAR POSSÍVEIS IMPACTOS NA ECONOMIA. FIM DE ANO SERÁ AGITADO.

Marcos Fava Neves

Professor das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e São Paulo, especialista em planejamento estratégico do agronegócio.

COM APOIO DO MARKETCLUB SICOOB CREDI-CITRUS E CO-AUTORIA DE VINICIUS CAMBAÚVA E VITOR NARDINI MARQUES.



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

Como controlar o greening na lavoura de citros com Sungard

Protetor solar de folhas e frutos possui ação repelente e apresenta ótimos resultados para a citricultura

O setor de citricultura sofre anualmente com problemas que impactam diretamente sua produtividade, e o desafio dos agricultores é conseguir combater e até mesmo prevenir que suas lavouras sejam alcançadas por tais questões. Uma delas, principalmente nos últimos tempos, é o greening, doença de difícil controle que hoje afeta seriamente a produção de citros na Ásia e na África.

Porém, o greening também é um problema para lavouras brasileiras, principalmente em regiões do norte do estado de São Paulo e do Triângulo Mineiro.

Os sintomas iniciais do greening aparecem em um ramo ou galho da planta, que fica amarelada e com manchas irregulares, se destacando entre as folhas verdes não afetadas. Sendo assim, a doença também passa para os frutos, deixando-os deformados, assimétricos e com a casca apresentando uma espessura maior que o normal. Os frutos também sofrem com redução no tamanho, queda prematura e sementes

abordadas. Podem apresentar também uma diferença na maturação em diferentes partes, onde um dos lados fica maduro e o outro, ainda verde.

A doença é transmitida pelo *Diaphorina citri*, inseto muito pequeno comum nos pomares nas épocas de brotação das plantas. Tais insetos são conhecidos como psilídeos, que precisam ser controlados para que o problema seja erradicado, combinando medidas de plantio de mudas sadias e eliminação das plantas doentes.


Os psilídeos são insetos sugadores de seiva que, por suas picadas sucessivas, causam dano elevado, enrolando as folhas, retorcendo ou engruvinhando os brotos, impedindo o crescimento normal da planta. Se a infestação chegar a uma intensidade crítica, provocam o secamento dos ramos e até reduzem a produção.

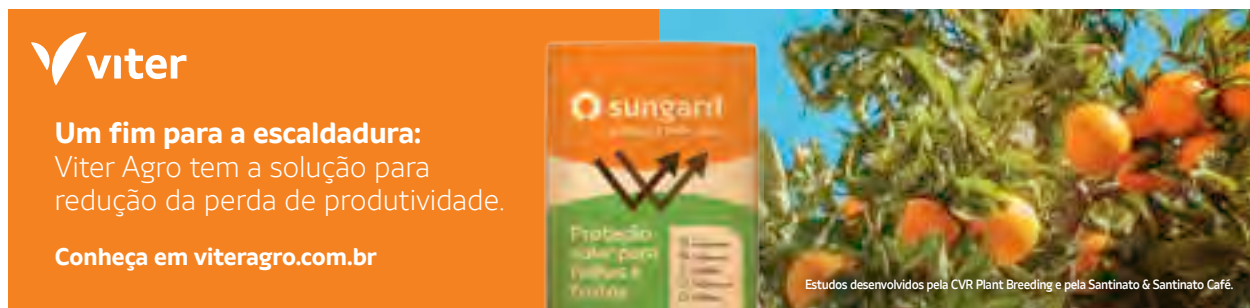
Mas você sabia que existem saídas que podem ajudar a controlar a presença dos psilídeos nos pomares? Sungard é um produto que tem como foco a proteção solar de folhas e frutos, mas

que possui um ótimo desempenho na repelência de insetos, principalmente dos psilídeos.

Em estudo realizado pela Viter, houve resultado significativo dos tratamentos com Sungard sobre os adultos de *Diaphorina citri* confinados para avaliação. Todos os confinamentos realizados imediatamente após a aplicação, apresentaram menor número de insetos vivos. As eficiências do controle iniciaram baixas, perto de 50% inicialmente e após 4 aplicações atingiram valores acima de 80% de eficácia, sendo as doses de 2 e 4% as melhores em resultados.

A Viter atua no agronegócio brasileiro como uma aliada do produtor rural, incluindo o setor da citricultura no combate ao greening e de outros problemas que comprometem a produtividade. Sungard é o recurso que pode auxiliar no controle dessa doença, pois possui ação repelente de psilídeos.

Quer saber mais sobre o produto e sua ação? Acesse www.viteragro.com.br 



viter

Um fim para a escaldadura:
Viter Agro tem a solução para redução da perda de produtividade.

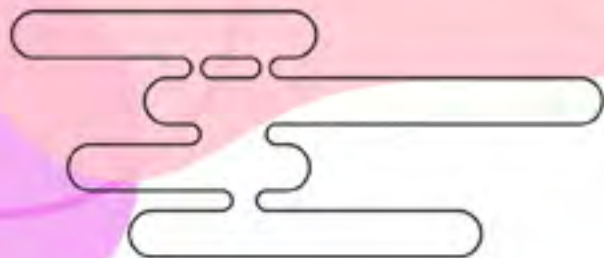
Conheça em viteragro.com.br

sungard
Proteção solar para folhas e frutos

Estudos desenvolvidos pela CVR Plant Breeding e pela Santinato & Santinato Café.

QUER MOTIVAR DE VERDADE SEUS COLABORADORES?

RECALCULE CONOSCO!



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

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

Para contratar, ligue ou envie WhatsApp: **(11) 9 9101 7699**

Agr^oCooperativas

O melhor das Cooperativas Brasileiras

COOP NA
COP27



Coops são destaque na COP27

nº07
AR97



Coops são destaque na COP27

Organizações brasileiras apresentam cases de sucesso na conferência do clima

Painel organizado pelo Ministério do Meio Ambiente teve participação de cooperativas que se destacam em sustentabilidade



Líderes de coops participam do painel, no estúdio da CNI em Brasília: evento simultâneo com o Pavilhão Brasil, no Egito.

Líderes cooperativistas brasileiros apresentaram as iniciativas das coops nacionais voltadas à sustentabilidade e ao desenvolvimento social, durante a Conferência das Nações Unidas sobre Mudança do Clima, a COP27, realizada no Egito de 6 a 20 de novembro. As ações estão alinhadas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 30, da Organização das Nações Unidas (ONU).

As cooperativas expositoras foram indicadas pelos ministérios do Meio Ambiente (MMA) e de Minas e Energia (MME). Para falar sobre o agro sustentável, o ministro do Meio Ambiente acionou as cooperativas CCPR (MG), Coopercitrus (SP), Cocamar (PR) e Coplana (SP), que apresentaram suas ações em defesa de um ambiente produtivo mais sustentável. A MinasCoop Energia foi convidada para expor seu programa de energia fotovoltaica, que

conta ainda com viés social atribuído à doação de parte da energia produzida para entidades filantrópicas da região.

No dia 11, o Sistema OCB e cooperativas participaram o painel “A importância das cooperativas para o agro sustentável”, organizado pelo Ministério do Meio Ambiente para mostrar as boas práticas ambientais das coops do ramo agro. A participação foi feita de forma híbrida, com participantes no Pavilhão

Brasil na COP27 e outros no estúdio da Confederação Nacional da Indústria (CNI), em Brasília.

“O cooperativismo agro é protagonista na temática da produção sustentável. Sabemos que somos um player fundamental no fornecimento de alimentos para o Brasil e para o mundo. Tanto que representamos 53% da produção de grãos que são exportados para mais de 100 países. Temos responsabilidade e atuamos na diminuição de emissão de gases que contribuem para o efeito estufa, na fixação de carbono e também na sua neutralização. Os cooperados contam com auxílio de técnicos e tecnologias de sustentabilidade. Queremos mostrar possibilidades de ampliar essas iniciativas por todo o mundo”, disse o presidente do Sistema OCB, Marcio Lopes de Freitas, na abertura.

De acordo com o ministro do Meio Ambiente, Joaquim Leite, o papel que as coops desempenham em prol da sustentabilidade e preservação ambiental precisava ser amplamente divulgado para o mundo. “O Brasil é uma potência capaz de transmitir tecnologias importantes e o cooperativismo é um dos protagonistas na busca de soluções coletivas e sustentáveis que fazem a diferença”, disse.

No dia 11, o Sistema OCB e as quatro cooperativas participaram o painel “A importância das cooperativas para o agro sustentável”, organizado pelo Ministério do Meio Ambiente para mostrar as boas práticas ambientais das coops do ramo agro. A participação foi feita de forma virtual, no Pavilhão Brasil da COP27.

“O cooperativismo agro é protagonista na temática da produção sustentável. Sabemos que somos um player fundamental no fornecimento de alimentos



A importância da cooperativas para o Agro Sustentável.

para o Brasil e para o mundo. Tanto que representamos 53% da produção de grãos que são exportados para mais de 100 países. Temos responsabilidade e atuamos na diminuição de emissão de gases que contribuem para o efeito estufa, na fixação de carbono e também na sua neutralização. Os cooperados contam com auxílio de técnicos e tecnologias de sustentabilidade. Queremos mostrar possibilidades de ampliar essas iniciativas por todo o mundo”, disse o presidente do Sistema OCB, Marcio Lopes de Freitas, na abertura.

De acordo com o ministro do Meio Ambiente, Joaquim Leite, o papel que as coops desempenham em prol da sustentabilidade e preservação ambiental precisava ser amplamente divulgado para o mundo. “O Brasil é uma potência capaz de transmitir tecnologias importantes e o cooperativismo é um dos protagonistas na busca de soluções coletivas e sustentáveis que fazem a diferença”, disse.

CCPR

A CCPR foi representada por seu presidente Marcelo Candioto. Ela reúne 31 cooperativas do segmento, que estão distribuídas em 280 municípios mineiros e goianos. Seus mais de 4,5 mil associados produzem 90 milhões de leite

por mês. Além de produtos lácteos, a coop também atua na produção de proteínas bovina, equina, suína, aves, peixes e até ração para os pets.

No painel, Candioto falou que na CCPR “o agro e o meio ambiente caminham juntos há 74 anos e o cooperativismo é a maior plataforma de negócios do mundo com boa gestão, sustentabilidade e cuidado com as pessoas”. Ele destacou, dentre outros, o programa Prática Nota 10, que incentiva o produtor a adotar procedimentos de gestão, de qualidade do leite, de infraestrutura e de bem-estar animal. “Produzimos 1 bilhão de litros de leite por ano. Tudo alinhado à sustentabilidade com foco na descarbonização da agropecuária brasileira. Já há indicadores da Embrapa de que reduzimos mais de 40% das emissões de carbono. O produtor rural é um agente de transformação”.

A cooperativa também tem o projeto Recicla Mais, para a unidade industrial, que faz a destinação correta de cerca de 2 milhões de embalagens de resíduos, seguindo orientações dos órgãos ambientais. Outra iniciativa é a usina fotovoltaica, que além de abastecer a coop também contribui com parte da demanda de energia da Santa Casa de Misericórdia, em Minas.



Luiz Lourenço, presidente do Conselho de Administração da Cocamar, expõe projetos com impacto ambiental da cooperativa.

Coopercitrus

“Diferente de outras organizações empresariais, as cooperativas atuam dentro da porteira com um excelente time técnico. Somos 39 mil agricultores, que atuam em SP, MG e GO, na produção agropecuária, serviços técnicos, insumos e equipamentos. Na minha percepção, as cooperativas caminham em uma velocidade superior à do Estado. Já temos carbono reduzido, 40% de nossos cooperados possuem o Cadastro Ambiental Rural (CAR) analisado, são um milhão de hectares preservados. São 500 profissionais técnicos no campo atuando para redução e captura de carbono e metano”, argumentou o presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, Matheus Kfourir.

Para acelerar as inovações na produção agro de baixo carbono e recuperação de florestas e nascentes, a Coopercitrus criou, em 2019, a Fundação Coopercitrus Credicitrus, com foco em pesquisa, educação e meio ambiente, e em benefício do produtor e da comunidade do entorno. Segundo ele, os dois projetos da entidade, CooperSemear, que auxilia cooperados a restaurarem áreas de conservação de vegetação nativa, e o CooperNascentes, focado na recuperação de minas d’água no campo, “per-

mitiram restauro ambiental e o plantio de 70 mil mudas”.

Kfourir reforça ainda que o serviço ambiental é extremamente estratégico para o produtor. “Já existem os acordos de créditos de carbono. No caso da cana-de-açúcar, há créditos regulados. E, no futuro, todo o mercado estará assim, o que representa avanços concretos para a redução de emissão de carbono com ganhos financeiros”.

Coplana


A maior produtora e exportadora de amendoim do país é a cooperativa Coplana, que atua também na produção de cana-de-açúcar e soja. Segundo seu presidente, Bruno Rangel, a policultura mantém a diversidade no solo e faz com que os negócios na região prosperem. Ele destacou três pontos que tornam a coop e seus 1,2 mil cooperados reconhecidos na questão socioambiental.

“Na década de 1990 começamos a atuar na logística reversa das embalagens. Esse trabalho inspirou uma lei nacional e temos muito orgulho disso porque é um valor muito grande para o nosso país. Em um movimento de intercooperação, a Coplana e o Sicredi [central de cooperativas de

crédito] desenvolvem o projeto Top Cana, que classifica e certifica o produtor que esteja em consonância com os métodos de sustentabilidade do solo. Esse produtor consegue, então, acessar créditos verdes na compra de insumos, equipamentos e outros. É um modelo que poderia ser replicado em todo o país. Outra iniciativa nossa, em parceria com o Governo Federal, é o Adote um Parque, no qual o recurso aportado pela cooperativa ajuda no trabalho das pessoas que vivem nestas áreas”, expôs Rangel.

Cocamar

A paranaense, com atuação também em São Paulo e no Mato Grosso do Sul, é referência na implementação da Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF). A estratégia agrega diferentes sistemas produtivos, na mesma área e em épocas diferentes, para não “viciar” o solo e reduzir a emissão de gases que contribuem para o efeito estufa. O presidente do Conselho de Administração da Cocamar, Luiz Lourenço, explicou que “desde a adoção do programa reduziu-se de 11,5 toneladas para 1,5 tonelada de emissão de carbonogases de efeito estufa, para a produção de 1 tonelada de carne com a integração e fixação de 1,5 tonelada/hectare/ano de carbono no solo, com a integração”.

A cooperativa é composta por 18 mil associados, que em sua maioria são pequenos e médios produtores. “Com menos de 100 hectares, 73% dos nossos cooperados melhoraram suas produções com a ILPF. São 160 milhões de hectares já implantados, que causaram uma verdadeira revolução nas áreas degradadas. Produzimos ainda biogás para gerar energia para o nosso complexo, além da utilização de energia fotovoltaica. Desta forma, atendemos nossas 16 unidades industriais onde atuamos com soja, milho e gado”, pontuou Lourenço. 

Frísia na pecuária de corte

Cooperativa referência na produção de leite vai incentivar criação de gado Holandês para abate comercial



Frísia no Gado Holandês: Cooperativa Frísia.

Quando o Conselho de Administração da Frísia Cooperativa Agroindustrial aprovou, em julho deste ano, a atividade de bovinocultura de corte, abriu-se uma promissora possibilidade para os cooperados otimizarem suas áreas, aumentarem a rentabilidade e continuarem sendo sustentáveis, um dos valores da cooperativa. Com sede em Carambeí, na região dos Campos Gerais, no Paraná, a Frísia é uma referência em produção de leite e derivados.

Felipe da Costa Maciel é especialista em Zootecnia em Bovinos de Corte da cooperativa e destaca dois cenários possíveis para os cooperados. O pri-


meiro é em relação aos produtores que já atuam com gado de corte - com cria, recria e/ou engorda -, mas com as raças tradicionais, como anelorado (cruzamento com Nelore), Nelore e Angus; e segundo com os machos da raça Holandesa, que historicamente é voltada ao leite, que poderão ser criados e comercializados para frigoríficos.

No Paraná, a Frísia irá trabalhar das duas formas: pecuária de corte tradicional e engorda de machos da raça Holandesa. "Além disso, temos cooperados da área agrícola no Paraná com áreas marginais não agricultáveis e que já têm gado de corte. Durante o inverno, eles usam algumas áreas que são

de produção de grãos e formam uma pastagem para colocar os animais".

Tradicionalmente, os machos holandeses são comercializados com baixo valor agregado ou até mesmo doados. Mas o holandês é um animal que, dependendo do sistema de produção, é capaz de produzir cortes de carne de alta qualidade, destaca o zootecnista. O animal com 18 meses já tem 20 arrobas de peso e bom índice de marmoreio (gordura intramuscular da carne). O gado seria criado de forma intensiva, 100% confinado.

Ele reforça que a raça Holandesa tem algumas peculiaridades para o corte, já que não foi desenvolvida para esse segmento. "Dentro de uma fazenda leiteira, o animal de interesse é a fêmea, e o macho é um coproduto. Mas temos modelos de engorda, principalmente no México e nos Estados Unidos, onde 25% a 30% da carne premium do mercado vem de bovinos holandeses. Na Califórnia, esse número chega a 70%. O estado tem um polo de produção de bovinos de leite muito grande e fazendas especializadas nesse animal".

O trabalho da Frísia será na assistência técnica, com auxílio ao cooperado para o planejamento nutricional, formação de lote, alimentação, entre outras ações. A cooperativa também realizará a cotação dos valores junto aos frigoríficos para o melhor momento de venda. "A decisão final de comercialização é do cooperado", conclui. 

Revendas ou Cooperativas: quem leva a taça?

Uma retrospectiva do mercado de distribuição brasileiro

Camila Guimarães e André Dias (*)



Nova loja da Cotrijal em Santo Antônio do Planalto (RS): expansão.

Uma retrospectiva do mercado de distribuição brasileiro

O mercado de distribuição de insumos agrícolas brasileiro tem passado por inúmeras transformações nas últimas décadas, o que tem desafiado a gestão por parte das indústrias de insumos, mas também favorecido o produtor rural que tem tido acesso a mais opções na hora de comprar seus insumos. Quem já está neste mercado há muitos anos vivenciou, há duas décadas, a abertura de revendas que nasceram para comercializar com exclusividade uma certa marca de defensivos agrícolas,

e que faziam boa parte de seu faturamento com um portfólio exclusivo, mas também restrito. O cenário foi mudando, territórios exclusivos foram se tornando menores e as revendas se viram obrigadas a aumentar a oferta de portfólio, a diversificar as marcas e os segmentos de produtos que oferecem a seus clientes.

Ao mesmo tempo em que as revendas se transformavam, assistimos à consolidação de grandes cooperativas agrícolas que se tornaram importantes players, não somente na venda de insumos agrícolas, mas também na

compra e comercialização da produção rural de seus cooperados, além de venda de produtos industrializados. As cooperativas se fortalecem em um contexto de carência de empresas capazes de atender a demandas diversas do produtor com relação a crédito, armazenagem e beneficiamento da produção, capacidade de comercialização e assistência técnica com isenção, ou seja, sem o viés de indústrias específicas.

Além destes fatores contextuais, no passado, as cooperativas performaram grande crescimento

devido ao fato de oferecer insumos agrícolas a um preço mais competitivo que revendas (vantagem tributária) e contar com linhas de créditos subsidiadas que se diferenciavam do crédito tradicional. Estas empresas, muito relevantes e consolidadas na região Centro-Sul do Brasil, passaram então a expandir seus negócios para o Cerrado Brasileiro e, algumas delas, têm hoje abrangência nacional.

E hoje, qual o cenário?

Como já mencionado, temos visto diversas mudanças no mercado de distribuição de insumos no Brasil. Considerando as revendas agrícolas, podemos considerar que os fatores que mais têm afetado a dinâmica de atuação das revendas são: (1) consolidação das revendas agrícolas e (2) ampliação do portfólio oferecido ao produtor.

Assistimos no Brasil, nos últimos 5 anos, um intenso movimento de concentração. A entrada de fundos de investimento e grandes players, como a Nutrien, que compraram diversas revendas e formaram o que chamamos de plataformas de distribuição agrícola, com atuação nacional. As plataformas estão promovendo a concentração deste mercado, antes altamente pulverizado. Estas empresas com abrangência nacional, alto número de pontos de vendas, ampla carteira de clientes e alto poder de negociação junto à indústria de insumos têm ganhado força no agro brasileiro. O ganho de escala dos negócios da plataforma permite que estas empresas deixem no passado o tradicional modelo de distribuição de insumos agrícolas e promovam inovações diversas em modelos de loja, oferta de produtos próprios, ampliação de serviços oferecidos ao produtor, entre outros.

Para adicionar na complexidade da distribuição, vimos alguns movimentos estratégicos de integração de cadeia no mercado agro, com indústrias de insumos investindo diretamente na distribuição, no exemplo da UPL com a Sinagro ou, ainda, abrindo lojas próprias de distribuição, no caso da Syngenta com a Atua Agro.

Finalmente, vimos nos últimos anos, potencializado ainda pela pandemia, o surgimento de um novo meio de compra de insumos, as chamadas plataformas de vendas digital. Embora ainda em etapa inicial e um modelo ainda limitado pela oferta de crédito e pelo ceticismo natural deste mercado, uma vez que o produtor ganha confiança nesta forma de compra, a conveniência da compra online dificilmente pode ser substituída pela compra física. Desta forma, algum crescimento pode ser esperado para esta forma de vendas de insumos.

As cooperativas, por sua vez, conforme já mencionado, também vêm se transformando. Em um cenário no qual o spread entre as linhas de crédito rural que costumavam oferecer e as linhas tradicionais disponíveis ao produtor é reduzido, as cooperativas também estão sendo desafiadas a se tornar mais atrativas para seus cooperados. Mais do que isto, devido à maior concorrência, as cooperativas também têm buscado melhorar sua performance operacional e comercial, mantendo crescimento no mercado em que atuam. Empresas antes conhecidas pela gestão tradicional e hierarquizada têm buscado criar formas de gestão mais ágeis e profissionalizadas, com instituição de conselho, desenvolvimento de política de marketing estratégico e otimização de gestão operacional, desde a cadeia de suprimentos até a comercialização na ponta.

Uma briga de gigantes

De forma geral, cooperativas e revendas têm sido desafiadas por temas convergentes, como (1) redução de margens de insumos agrícolas, (2) maior concorrência no mercado, (3) maior dificuldade no ganho financeiro com operações de crédito, (4) retenção e contratação de talentos para atuar na sua operação. Além disso, os dois players têm buscado desenvolver ações que ou aumentem a fidelidade de clientes/cooperados atuais ou tragam novos clientes/cooperados para seu negócio. Mas, quem vai levar a taça nesta competição, afinal? Este é o tema que vamos discorrer na segunda parte do nosso artigo. 🌱

* **Diretores da Kynetec Brasil.** A Kynetec trabalha com pesquisas de mercado customizadas e painéis de mercado que acompanham os principais cultivos no agronegócio brasileiro. Há duas décadas, apoia empresas a analisar dados e a gerar insights que promovam a transformação e o direcionamento de seus negócios.



* Camila Guimarães, Diretora da Kynetec Brasil.



* André Dias, Diretor da Kynetec Brasil.

Cooxupé e Yara

firmam primeira parceria para fornecimento de fertilizante verde no Brasil

Cooperativa será a primeira do país a receber o insumo produzido com baixa emissão de carbono



Presidentes e diretores da Cooxupé e da Yara assinam parceria: insumos com menor emissão de gases e melhoria na produtividade.

A Yara, líder mundial em nutrição de plantas, anuncia durante a Semana Internacional do Café, em Belo Horizonte (MG), a primeira parceria para fornecimento de fertilizante verde no Brasil. O memorando de intenções firmado com a Cooxupé, maior cooperativa de café do mundo, estabelece que, nos próximos dezoito meses, as duas companhias estudarão a viabilidade do fornecimento do insumo de menor pegada de carbono, além de trabalharem na adoção de práticas agrícolas, métodos e ferramentas para diminuir a pegada climática envolvida na produção do café e aumentar a produtividade e qualidade da cultura.

“Esta parceria com a Cooxupé é o primeiro passo da Yara na introdução de um fertilizante verde na agricultura brasileira, em linha com a ambição de cultivar um futuro alimentar positivo para a natureza, ajudando na descarbonização


da agricultura e da indústria de alimentos e cumprindo a meta de ser neutra para o clima até 2050. O acordo também é um exemplo concreto de como a colaboração entre os elos da cadeia é fundamental para transformar os sistemas globais de produção de alimentos”, diz Marcelo Altieri, presidente da Yara Brasil.

O fertilizante verde é um insumo produzido com baixa emissão de carbono, com 80% a 100% a menos quando comparado ao fertilizante convencional, com a utilização de matrizes energéticas limpas. O produto a ser entregue para a Cooxupé pode ser oriundo tanto do Complexo Industrial de Cubatão (SP) da Yara, que receberá biometano da Raízen a partir de 2023 para a fabricação de amônia e fertilizantes verdes, quanto das plantas de produção e projetos da empresa espalhados pelo mundo, como na Noruega, Holanda e Austrália.

“Temos o compromisso de levar aos nossos 18 mil cooperados inovações e soluções para que sua produção seja cada vez mais sustentável. E com essa parceria com a Yara vamos disponibilizar um produto com menores emissões de carbono”, afirma Carlos Augusto Rodrigues de Melo, Presidente da Cooxupé.

Em seu estande na SIC, a companhia apresentou seu portfólio de Soluções Nutricionais completas dedicadas à produção de café e exibiu sua ferramenta de recomendação agrônômica para monitoramento de cultivos e aplicação de fertilizantes nitrogenados em taxa variável, o Atfarm.

No evento, a empresa também apresentou os vencedores da 6ª edição do Concurso NossoCafé 2022, competição anual promovida para destacar a produção nacional de cafés de alta qualidade, reforçando a importância da nutrição equilibrada em todo o ciclo produtivo da cultura.

São duas categorias, “Café Cereja Descascado” e “Café Natural” e o ganhador de cada uma recebeu uma viagem para participar do Specialty Coffee Expo 2023, maior evento voltado à indústria de café da América do Norte, realizado nos Estados Unidos. Além da viagem, os primeiros colocados também tiveram seus lotes (5 sacas de 60kg) adquiridos pela Yara por um valor acima do praticado pelo mercado. Os cafés serão ensacados com o nome e a propriedade dos ganhadores NossoCafé estampados nas embalagens que serão distribuídas globalmente. 



LAVOURA PIRATA!

Os números divergem, mas a Indústria do setor não tem dúvida. Até 80% das sementes de forragem comercializadas no Brasil estão fora do padrão. É uma coleção de irregularidades: fraude, pragas, misturas e material sem validade. As empresas mais sérias estão preocupadas e correm atrás de programas de Certificação.



E A SEDE É TANTA...

A Bolsa anuncia a criação de um índice para acompanhar o desempenho dos contratos futuros de milho. É o Índice Futuro de Milho B3. Luís Kondic, diretor executivo de Produtos Listados e Dados da B3, avisa: “É mais uma oportunidade de aproximar mais o investidor da fazenda”.



A BOLSA ESPERA O AGRO!

A B3 torce para que 2023 seja o melhor ano para a abertura de empresas do Agro ao mercado de ações. O setor está longe de marcar presença, mesmo com 27% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Bancos, empresários e investidores não se conformam. Para eles, “ainda existe uma distância enorme entre a Avenida Faria Lima e o Campo”.

MÁQUINAS AGRÍCOLAS NA MIRA DO DETRAN!

Donos de máquinas e equipamentos agrícolas precisam cadastrar os veículos no Registro Nacional de Tratores e Máquinas Agrícolas (Renagro) para não terem dor de cabeça nas estradas com o Departamento de Trânsito (Detran). É gratuito e pode ser feito pelo aplicativo ID Agro. É o Governo de olho na negociação de máquinas roubadas. Até hoje, não havia nenhum documento legal comprovando a posse do trator. Novos maquinários e implementos, como pulverizadores, também estão na mira das autoridades.



APETITE INTERNACIONAL

Existem mais de 1.600 investidores internacionais interessados em fazer negócios com o Agro Brasil. Dinheiro de 63 países. Somente nos últimos três anos, foram 56 vendas de empresas do país para empreendedores do exterior. As empresas que abastecem de informações ‘compradores’ e ‘vendidos’ não vacilam em dizer que tem espaço para mais bilhões e bilhões em transações.

ANDA RINDO À TOA!

O coquetel de fim de ano da Associação Nacional para Difusão de Adubos era uma alegria só em São Paulo. E imaginar que 2022 começou com uma bomba no mercado de fertilizantes, depois dos primeiros ataques da Rússia contra a Ucrânia. Doze meses depois, as empresas brasileiras comemoram a melhor semana em 18 meses. Relação de troca mais do que favorável. Neste caso, o bom velhinho foi perfeito!



CONACREDI 2022, o crédito é desafio necessário!

Evento maior do segmento reúne 800 especialistas e garante: agro é crédito e mercado para 2023 em diante



Espaço com mais de 25 empresas patrocinadoras e apoiadoras, em 15 horas de conteúdo especializado

Temas desafiadores não faltaram para os profissionais que se reuniram no agradável e refrescante ambiente do Espaço do Bosque, em São Paulo, em novembro passado. Insumos caros no planeta inteiro, guerra na Europa, troca de presidentes no Brasil, inflação e crise de energia fustigando as maiores potências econômicas do Hemisfério Norte, avanço veloz da inteligência artificial, as exigências da sustentabilidade total nos negócios mundiais, além de todas as novas exigências do mercado ESG, sigla em inglês que congrega os valores da Governança, Sustentabilidade e Social.

Durante dois dias, o Congresso Nacional de Crédito no Agronegócio 2022 atraiu quase mil profissionais de duas centenas de indústrias de tecnologia, distribuidores de insumos, escritórios de advocacia e agFintechs que auxi-

liam com plataformas de informações o financiamento das fazendas brasileiras. Espaço com mais de 25 empresas patrocinadoras e apoiadoras, em 15 horas de conteúdo especializado, dentre mais de quarenta palestrantes e painelistas. Especialistas de renomadas empresas, como Bernardo Fabiani, especia-



Conacredi 2022: os impactos levados ao 'Crédito Verde'!

lista em concessão de crédito e CEO da Terra Magna; José Ângelo Júnior, Secretário-Adjunto de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA); Fernando Almeida, gerente de Crédito e ESG Agro Amazônia; Daniel Kuratomi, Gerente de Relações com Investidores do AgroGalaxy; Pauliane Oliveira, advogada especializada em Direito do Agronegócio e Fundadora do Escritório SantOliveira Advogados; Antonio Carlos Ortiz, sócio da Agro School, que fez a palestra magna, e Kellen Severo, jornalista especializada em agronegócios e apresentadora da Jovem Pan News.

Gente presente no Centro Empresarial da 'Lapa de Baixo', na capital paulista, ou ligadinha on-line. De olho em vislumbrar um cenário criterioso dos últimos acontecimentos nacionais e internacionais, que culminam nos impactos que eles levam ao chamado 'Crédito Verde'.

“O primeiro ponto é aproveitar todas as alterações que a gente fez na Lei do Agro, ampliando a utilização da Cédula do Produtor Rural (CPR), que permite fomentar tanto os produtores quanto a agroindústria. A gente também precisa aproveitar essa onda de crédito verde. Isso vai permitir um melhor aproveitamento para as atividades sustentáveis”, afirmou a advogada especialista em agronegócio Ticiane Figueirêdo. Ela também sacramentou que os estudos recentes mostram uma alta na procura por consulta jurídica em relação à tomada de crédito, às garantias, formalização de contratos, registro de CPR, cobranças jurídicas e extrajudiciais. “A nova Agenda Verde exige investimentos e crédito para o Agronegócio brasileiro”, referendou Pauliane Oliveira.

Um futuro promissor, mas desafiador. Não vai ser fácil encontrar soluções eficientes para as questões de dinheiro, financiamento, crédito. O limitadíssimo volume de recursos do Plano Safra, programa oficial do Governo Federal, não atende minimamente às demandas totais do segmento. Por isso, para atrair financiadores, temos que proteger o crédito agrícola com garantias, formalização de contratos, o registro de CPR e alternativas de segurança em tempos de



Espaço com mais de 25 empresas patrocinadoras e apoiadoras, em 15 horas de conteúdo especializado

alta tecnologia. “O crédito é um dos três pilares importantes da produção e dos insumos de que os produtores necessitam. A gente precisa de dinheiro para plantar. Aqui, no Conacredi discutimos justamente a segurança jurídica para que as empresas, os bancos e instituições financeiras tenham mais capital e tranquilidade para emprestar o dinheiro. Desta forma, a gente mantém a engrenagem da economia do agronegócio em movimento”, apontou a diretora do Conacredi, Mayra Delfino.

O Congresso é esperado todos os anos pelos participantes, desde 2019, e cresce a cada edição. O evento de 2022 foi con-

siderado um sucesso pelos organizadores, com número recorde de inscritos. O entusiasmo dos participantes provocou os organizadores a ampliarem o período do congresso. “Nas edições anteriores, foi apenas um dia de duração. Agora, estendemos para dois. É mais tempo para quem vai acompanhar as palestras, fazer networking e participar do workshop, que discute as questões práticas do setor”, explicou a diretora da Neway-e, Mayra Delfino. Para o ano que vem, a expectativa é de superar os 800 inscritos, com 550 participantes presenciais. O evento já tem data e local confirmados. Dias 7 e 8 de novembro, no 4º andar do Centro de Convenções Frei Caneca, em São Paulo. “O agro é um dos setores mais impactados por esse cenário de incertezas. É de extrema importância avaliar o cenário real de mercado com informações político-econômicas, avaliando os impactos e possíveis estratégias para um mercado em franco crescimento”, sintetizou Mayra Delfino. “A indústria está ciente da importância de levar a sustentabilidade total para a fazenda brasileira. As revendas estão se profissionalizando nesse sentido. E as cooperativas também sabem. A próxima etapa é fomentar o conceito e levar aos pequenos e médios produtores. E o papel da revenda é fundamental”, arrematou Daniel Kuratomi.



800 especialistas debatendo o agro e o crédito para 2023!

Mulheres do Agronegócio

Elas vieram de todo o Brasil e exterior e fizeram uma edição histórica do Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio



Duas mil mulheres discutindo a década decisiva no Agro.

O Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio realizou a 7ª edição na capital paulista, em outubro passado, recebendo por volta de duas mil participantes. Elas debateram o tema 'Coordenação das cadeias produtivas no agronegócio – A década decisiva', que norteou toda a programação do encontro. Dois dias de uma série de ações que destacaram a contribuição

das mulheres como aceleradoras das inovações que conduzem o agronegócio no Brasil e no mundo. Mesas-redondas de debates na Arena do Conhecimento, encontro de patrocinadores e convidados especiais, experiências, talk show, casos de sucesso, Prêmio Mulheres do Agro Bayer | ABAG, além do lançamento da série 'Quando Ouvi a Voz da Terra', projeto desenvolvido pela pecuarista Carmen Perez.

8º CONGRESSO NACIONAL DO AGRONEGÓCIO

Dias 25 e 26 de outubro de 2023

Transamérica Expo Center

São Paulo – Capital



Número recorde de participantes na 7ª edição do CNMA.

O Diretor do Transamérica Expo Center, Alexandre Marcilio, fez um retrospecto sobre a trajetória de sucesso do evento, o recorde de público, patrocinadores, apoios e alianças estratégicas. Falou ainda sobre a mensagem que o CNMA carrega em seu tema, que privilegia a integração entre todas as cadeias do agronegócio, desde a pesquisadora até a produtora rural, destacando a importância e o papel do setor no processo de alimentar o mundo. “O Congresso representa um espaço democrático no qual as mulheres podem evidenciar a sua importância no agronegócio. Temos seguido com sucesso a nossa missão. Prova disso foi o número recorde de participantes nessa edição, muitas delas participantes de grupos de mulheres do agro, que nasceram ou se inspiraram nesse encontro”, afirmou.

Para a Gerente de Desenvolvimento e Novos Negócios do Transamérica Expo Center, Renata Camargo, a edição mostrou a força da

união das mulheres do agro brasileiro. “Podemos confirmar acompanhando, ao longo deste ano, as movimentações dos grupos femininos do setor, espalhados pelo Brasil e também com as nossas embaixadoras. Nosso empenho foi para oferecer um evento de qualidade, que agregue conhecimento por meio de uma programação rica em conteúdo e troca de experiências”, reforçou. **AR**



YAMI é o Agro do mundo para a juventude do Brasil.

4º YAMI

Jovens de vários estados brasileiros debateram o 'Agro do mundo para a juventude do Brasil' durante a 4ª edição do Youth Agribusiness Movement Internacional (YAMI), congresso realizado dentro do CNMA 2022. Para conhecerem diversas culturas e todas as relações que são possíveis de serem desenvolvidas no campo das cooperações científicas, tecnológicas, startups, comércio, agroindústria, venda e acesso aos mercados internacionais. O curador do YAMI José Luiz Tejon explica que os organizadores promoveram a compreensão das diferenças, das oportunidades e do quão importante é um jovem ser capacitado para o real mundo do comércio mundial. “É uma realidade que exige muito talento para empatia, negociação e compreensão de valores de outros povos. A ideia foi provocar a compreensão 'de mundo' e uma visão de cidadania acima de tudo”, destacou o curador do YAMI, José Luiz Tejon Tejon. A 5ª edição do YAMI vai ser realizada nos dias 25 e 26 de outubro de 2023, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

Top Farmers 2022

2022 foi um ano difícil, mas lucrativo. 2023 pode ser bom, mas exige atenção à gestão e vigilância permanente sobre o novo governo federal



Top Farmers 2022 reuniu 500 produtores rurais do Brasil inteiro.

Quinhentos produtores de soja, milho, café e algodão do Brasil inteiro. 14,5 milhões de hectares representados. O Top Farmers 2022 marcou presença tradicional em Campinas (SP), no fim do ano passado, no Royal Palm Hall. Com apoio da Plataforma AgroRevenda e do Grupo Publique. O tema 'Desenvolvendo Competências para o Campo' chancelou um ano desafiador e, ao mesmo tempo, de grandes oportunidades dentro e fora da porteira. Dois dias examinando temas que traçam os cenários político e econômico, novas tecnologias, sucessão familiar, liderança e sustentabilidade. Preocupação com a passagem do Governo Bolsonaro para o Governo Lula.

E otimismo com os próximos meses. A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) prevê novo recorde na safra brasileira de grãos, agora com 313 milhões de toneladas. "Precisamos de ainda mais união para enfrentar os desafios que vêm pela frente. Porém, nós somos o Agronegócio do Brasil e vamos vencer. Reunimos trezentos grandes grupos e 700 pessoas. Imagine a expressão disso para o nosso agro. Além de mais de 30 patrocinadores e profissionais que atuam fora da porteira. É maior que muitos países da Europa. Superou todas as expectativas que tínhamos. Trouxemos nomes importantes, diretores e dirigentes de empresas renomadas do setor. O momento é de

PRODUTORES VENCEDORES

- # Atentos ao comportamento financeiro: cuidado com dívidas
- # Excelência Agrícola: sabem da lavoura
- # Gestão na unha: controlam tudo

CENÁRIO NECESSÁRIO AO AGRO

- # Ambiente positivo para investimentos
- # Geração de renda e crescimento do PIB
- # Criação de oportunidades às pessoas
- # Distribuição de renda



Luciana Martins, Diretora Executiva do Grupo Conecta: "Precisamos de ainda mais união para enfrentar os desafios".

aproveitar as oportunidades", exortou Luciana Martins, Diretora Executiva do Grupo Conecta, que organiza o evento.

Mensagem reforçada por gente que aterrissou no Top pela primeira vez. "A gente teve a oportunidade de conversar com alguns agricultores que já estão com a safra de soja plantada. Eu diria que é um bom começo de um plantio que tende a ser recorde. Um evento assim anima a participar cada vez mais e serve como estímulo para perseguirmos ainda mais inovação", garantiu Cássio Gregghi, diretor da divisão agro da Sumitomo Chemical. Outra convocação foi realizada pelo engenheiro agrônomo,

especialista em planejamento e gestão estratégica, sócio fundador do Markestrat, professor da Universidade de São Paulo e Fundação Getúlio Vargas Marcos Fava Neves. "Vamos liderar em nove dos dez principais produtos do agro mundial até a próxima década. Nas últimas quatro safras, nossa área plantada cresceu 13,57% e a produção 66,4%. Penso que 2023 vai ser bom para o nosso segmento. Atualmente, usamos 236 milhões de hectares no cultivo, se pensarmos em terras utilizadas até três vezes por ano. Temos que mergulhar de vez na economia circular e nos sistemas regenerativos. Controle biológico, sistemas orgânicos, créditos de carbono, bioenergia, diversificação dos sistemas produtivos. É a Agricultura 6.0. Em 2022, vamos vender ao mundo 150 bilhões de dólares. Uma exportação fantástica. Gerando renda para o Brasil e riqueza para as cidades. Renda no campo calculada em dois trilhões de reais. Na agricultura do futuro, a gestão tem que ser por metro quadrado. Os agricultores brasileiros têm que ficar melhores antes de ficarem maiores", analisou o pensador. Já sobre política, o professor foi pragmático. "A eleição acabou e o eleitor fez a escolha dele. O segmento precisa seguir trabalhando, apoiando as boas ideias do novo

governo federal e combatendo as iniciativas negativas", ratificou.

A 5ª edição do Top Farmers apresentou uma programação qualificada, com nomes importantes do mercado e temas que traçam os cenários político e econômico, novas tecnologias, tendências de mercado e sustentabilidade. A missão é uma só: olhar para o futuro. "Nossos agricultores são muito arrojados, usam tecnologia em abundância. Seremos ainda mais protagonistas no agro mundial, certamente", cravou a jornalista especializada em negócios e agronegócios Kellen Severo. E tratar de investimentos como a irrigação, um agente transformador na agricultura. "O sistema ainda é um desafio no Brasil. Os processos são muito burocráticos, demoram, mesmo havendo um mar de água para poder utilizar na produção agrícola", atestaram os produtores rurais Priscila Silvério Sleutjes, que ainda preside a Câmara Temática de Agricultura Sustentável e Irrigação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), e Gilberto Peruzi, irrigante na região de Sorriso. Apontamento apoiado pelo Diretor de Marketing Mercosul da Netafim, Carlos Sanches. "Nossas ofertas visam a cobertura integral das áreas irrigadas, o uso de equipamentos



Marcos Fava Neves: Agro do futuro tem que ser gestão por metro quadrado.



Antonio Carrere - John Deere Brasil e VP de Vendas e Marketing Latam: O futuro produtivo das máquinas.

compatíveis e planejamento da ação. Tudo para obter o máximo de resultado, com sustentabilidade no uso de todos os recursos”, atestou Sanches.

O dia avançou com painéis destacando áreas sensíveis como tecnologias para uma produção sustentável, a evolução na agricultura sustentável, os desafios na produção de alimentos para atender o crescimento da população mundial, os desafios da comercialização, a velocidade estonteante das fusões e aquisições no Agronegócio, a gestão na Agricultura 5.0 e o futuro das máquinas que plantam, colhem e pulverizam a fazenda brasileira. O presidente da John Deere no Brasil, Antonio Carrere, apresentou as novidades da marca e os investimentos em tecnologia de ponta para acompanhar a produtividade do campo. “Já sabemos que os números dentro da porteira são positivos, mas é importante estar preparado para mudanças internas, fortes, no comércio internacional e nas novas estruturas geopolíticas”, acrescentou Danilo Bomfim, Diretor do Grupo Conecta, ao fim do primeiro dia de encontro.

O TOP Farmers 2022 também prosseguiu jogando luz sobre assuntos como Smart Farming – Agro 4.0, sustentabilidade, inteligência artificial e Agricultura Digital, o futuro na gestão do campo, ganhos em produtividade, eficiência de produção, revitalização do solo e o enigma 'família, propriedade e gestão'. “Diante de um momento de transição no Brasil, conhecer o atual cenário é imprescindível. O Top Farmers já é tradicional e está na agenda dos produtores rurais. Conhecimento técnico e de mercado, além de possibilitar grande networking entre empresários rurais de todo o país. Uma edição que permitiu avaliar o atual momento do nosso país e quais caminhos vamos percorrer”, arrematou Luciana Martins. **AR**

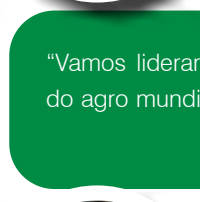


Encontro reuniu 14,5 milhões de hectares cultivados.



“Diante de um momento de transição no Brasil, conhecer o atual cenário é imprescindível”.

Luciana Martins



“Vamos liderar em nove dos dez principais produtos do agro mundial até a próxima década”.

Marcos Fava Neves



“Nossos agricultores são muito arrojados”.

Kellen Severo



“Nossas ofertas visam a cobertura integral das áreas irrigadas no Brasil”.

Carlos Sanches



“Sabemos que os números dentro da porteira são positivos, mas é importante estar preparado para mudanças internas, fortes, no comércio internacional e nas novas estruturas geopolíticas”.

Danilo Bomfim

Encoffee reúne 450 cafeicultores em Uberlândia

Pesquisadores e especialistas analisaram produção, produtividade, mudanças climáticas, política, economia, logística e novos mercados.



Evento avaliou desafios da cultura com falta de chuvas e custo de produção.

Cafeicultores das principais regiões produtoras do Brasil e especialistas do setor reuniram-se em Uberlândia (MG) durante dois dias no 'Encontro de Gestão da Cafeicultura', o Encoffee 2022. Oportunidade de debate do cenário de aumento no custo de produção e falta de chuvas, que impactaram a produção na última safra, além dos reflexos da falta de contêineres na logística de

exportação e questões ambientais. "Foram muitas intempéries. Clima, câmbio, preço do mercado, insumos. Mas o cafeicultor tem nas mãos uma ferramenta fundamental para enfrentar esses problemas: a gestão", garantiu Luciana Martins, Diretora Executiva do Grupo Conecta.

O mercado internacional mostra preços em bons patamares e expectativa de aumento nas

exportações e no consumo interno. Pelo menos 300 mil fazendas de café mantêm o Brasil como maior produtor e exportador mundial. Ainda durante o Encoffee, produtores conheceram histórias de sucesso que agregam valor à produção. "O Encoffee reforçou a importância de traçar estratégias e garantir a eficiência num cenário desafiador", sacramentou Danilo Bomfim, sócio-diretor do Grupo Conecta. **AR**

Yamato é a solução IHARA contra daninhas na cana!

Tecnologia de última geração já está em todos os canais de comercialização da gigante global de proteção e nutrição de cultivos

A IHARA lançou no fim de novembro passado em Campinas (SP), o herbicida pré-emergente Yamato para combate às plantas daninhas da cana-de-açúcar. A tecnologia já é utilizada em lavouras de trigo, café, batata e milho, protegendo da ação dos capins braquiária, colchão, amargoso e colônio, entre outros. A empresa é um dos gigantes globais do Agribusiness, especializada na proteção e nutrição de cultivos, nascida no Japão e com 57 anos de operações no Brasil. Conhecida por trabalhar com mais de cem culturas diferentes e um portfólio de mais de 60 produtos. O encontro sobre o Yamato reuniu profissionais da empresa, pesquisadores, produtores e representantes de usinas de cana-de-açúcar do Estado de São Paulo. E foi aberto pelo Diretor Comercial Lucas Von Pinho Botelho. "A empresa tem um histórico de quinze anos trabalhando com os parceiros que atuam na cultura da cana. E esta noite é um exemplo de vários lançamentos que vamos realizar no futuro, sempre para auxiliar produtores



Os pesquisadores Carlos Azania, Pedro Jacob Christoffoleti e Marcelo Nicolai.

e usinas a obter resultados com mais qualidade, volume, sustentabilidade e manejo mais útil", falou.

Outro executivo que prestigiou o lançamento foi Rodrigo Lima, Diretor de Marketing de Cultura e Acesso da IHARA. "A IHARA é inovação pura, onde estiver no planeta. Leva tecnologia e reforça o compromisso em pesquisar e lançar produtos para mais de cem culturas diferentes. E a cana-de-açúcar, uma lavoura que tem história no Brasil, é uma delas. O Yamato chega a essa importante cultura de alimento, produtos

e energia para ajudar o trabalho de quem cultiva cana. Combate efetivo às daninhas, agregando mais no manejo, ajudando na produtividade crescente e em margens superiores", explicou Rodrigo Lima.

A noite foi comandada pelo Gerente Comercial para a cultura da cana, Thiago Duarte, e Gabriel Saul, Head de Comunicação da IHARA. "Estamos montando uma autêntica plataforma de herbicidas. Com um portfólio que se transformou nos últimos anos, para levar aos agricultores brasileiros a inovação e qualidade que marcam nossa empresa japonesa de proteção de cultivos. Yamato é tecnologia de última geração para a cana do Brasil. E vai chegar a cada região produtora por meio de nossos canais de comercialização", afirmou Thiago Duarte. "Somente em 2022, lançamos onze novos produtos. E queremos inovar com novas onze tecnologias até 2025, contribuindo bastante para o setor sucroenergético", reforçou Gabriel Saul.



Thiago Duarte, Gerente Comercial para a cultura da cana: "Yamato é tecnologia de última geração".



Equipe IHARA no evento em Campinas (SP).

A promessa científica da HIARA foi aprovada por uma mesa redonda realizada na sequência da reunião, com a presença de três craques da Agronomia brasileira. “Yamato é, realmente, um herbicida inovador. Apresentou boa absorção, seletividade interessante e muita força no solo. É uma molécula bastante segura, com

ganhos muito positivos nas lavouras”, falou o pesquisador Carlos Azania, do conceituado Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), instituição com mais de cem anos de tradição no agronegócio brasileiro. “O novo herbicida para cana-de-açúcar da IHARA é eficaz, deixa residual e apresenta seletividade”, garantiu Pedro

Jacob Christoffoleti, do alto de mais de trinta anos de história de vida dando aulas na Faculdade de Agronomia da Universidade de São Paulo (ESALQ – USP), e hoje gestor da PJC Consultoria. “Yamato protege a cana-de-açúcar das plantas daninhas e age bem isoladamente, com reaplicação perto das águas, poder residual e flexibilidade. Além de ser eficiente ao lado de outras tecnologias conectadas, como Falcon e Ritmo”, arrematou Marcelo Nicolai, da Consultoria Agro do Mato.



Diretor Lucas Von Pinho Botelho recebe os convidados na “Noite Yamato” da IHARA.

As apresentações de conteúdo chegaram ao fim com uma conversa de Thiago Duarte com Rogério Nascimento, gerente técnico do Grupo Atvos, parceiro da IHARA. Ele falou do intenso desafio de plantar e colher cana diante dos ataques de daninhas e a importância do planejamento que trata do manejo integrado de pragas, que começa sempre meio ano antes do início da safra. O evento terminou com um jantar e a música sertaneja da dupla Otávio Augusto e Gabriel. **AR**

Aliare anuncia chegada de novo CMO

A Aliare, companhia especializada no desenvolvimento de softwares para gestão de negócios do agro, anuncia a chegada de Eraldo Lima como Chief Marketing Officer da companhia. Com MBAs em Gestão Estratégica de Negócios e Gestão da Comunicação Digital, Eraldo iniciou a carreira em 2004 no setor de tecnologia, passando pelas áreas de marketing, vendas, negócios e canais. O executivo chega à Aliare com o desafio de potencializar o crescimento da empresa e unificar



Eraldo Lima - Novo Chief Marketing Officer da Aliare

seu portfólio de negócios. “A tecnologia tem sido uma grande aliada do agronegócio. É uma alegria con-

tribuir para o crescimento da Aliare e da produtividade do agro brasileiro”, destaca Eraldo Lima. **AR**

Corteva Agriscience compra Stoller e Symborg

A Corteva A Corteva anunciou em novembro passado a compra da Stoller, uma das maiores empresas independentes de produtos biológicos. Um negócio de US\$ 1,2 bilhão. Com operações e vendas em mais de 60 países e faturamento previsto em 2022 de mais de US\$ 400 milhões, a Stoller traz escala e lucratividade imediatas, com margens EBITDA que serão acrescentadas à Corteva. “Os produtos biológicos fornecem aos produtores ferramentas vantajosas de forma sustentável que complementam as tecnologias de proteção às culturas e, coletivamente, podem trabalhar para enfrentar os desafios globais em torno da segurança alimentar e mudança climática. A Stoller representa um líder na indústria de biológicos, dada sua presença comercial e potencial de expansão de mercado, ao mesmo tempo em que proporciona um crescimento atraente e margens operacionais”, disse Chuck Magro, diretor executivo da Corteva.

Espera-se que o mercado de biológicos cresça anualmente até 2035, representando aproximadamente 25% do mercado

global de proteção de culturas até 2035. Em três anos, a Corteva desenvolveu um negócio de classe mundial na área de Biologia, implementando estratégias inteligentes e ágeis construídas em torno de inovações externas e internas, colaborações em P&D, acordos de licenciamento e distribuição e aquisições. “Nos mais de 50 anos de história da Stoller, temos ajudado com sucesso os produtores de todo o mundo a aumentar sua produtividade e melhorar sua sustentabilidade. Estamos orgulhosos de unir forças com Corteva, pois compartilhamos a visão de ajudar os agricultores a ter sucesso no cultivo dos alimentos nutritivos nos quais o mundo depende”, disse Guillermo de la Borda, Diretor Geral da Stoller.

A Stoller é a segunda aquisição da Corteva este ano. Antes, a empresa anunciou a assinatura de um acordo para adquirir a Symborg, especialista em tecnologias microbiológicas com sede em Múrcia, Espanha. Respeitada na indústria de biológicos, a Symborg possui um portfólio diversificado e emergente de soluções de biocontrole,

além de uma base de colaboradores com robusto conhecimento técnico e experiência em geração de demanda. “A aquisição foi um passo significativo na estratégia da Corteva em acelerar o desenvolvimento de seu portfólio de biológicos, como uma parte importante da oferta integrada de soluções para nossos clientes”, afirmou Robert King, Vice-Presidente Executivo da Unidade de Negócios de Proteção de Cultivos da Corteva Agriscience. A primeira colaboração da Corteva com a Symborg foi para expandir e trazer para os agricultores Utrisha™ N e BlueN™, que fixam o nitrogênio do ar. “Apoiar os agricultores em todo o mundo com nossas soluções biológicas sempre foi a missão da Symborg”, disse Jesús Juárez, sócio fundador e CEO da Symborg. A Corteva reunirá as forças comerciais e técnicas complementares da Stoller e da Symborg como parte de sua estratégia de biológicos. A operação com a Stoller deverá ser concluída no primeiro semestre de 2023, após as aprovações regulamentares e a satisfação das condições habituais de fechamento. **AR**

Preservar culturas



é o nosso papel

Os origamis fazem parte da cultura milenar japonesa.

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

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

Faça sua coleção.

Acesse o QR Code e
baixe mais Origamis
IHARA.

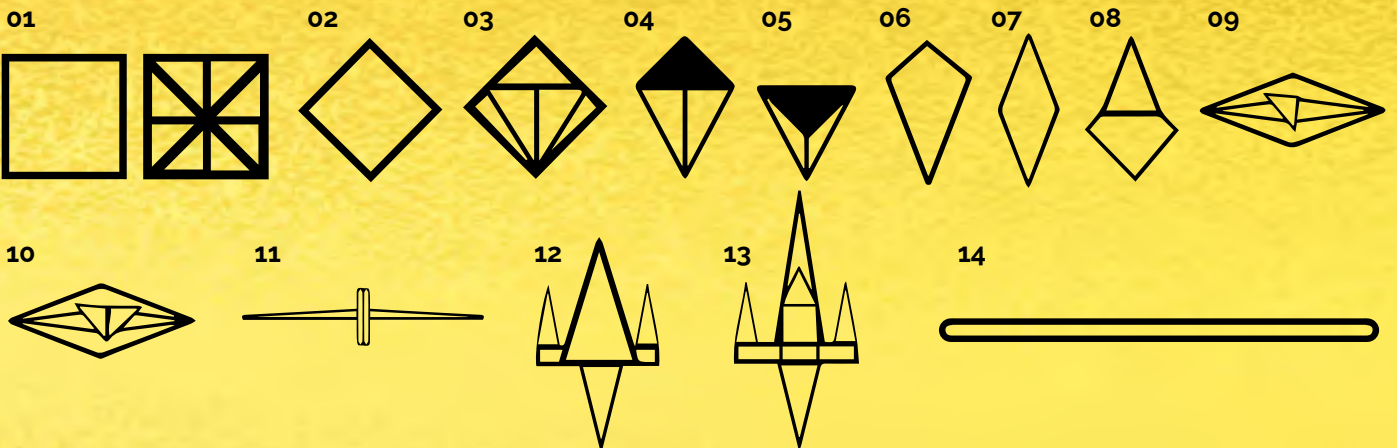


ihara.com.br

   [iharadefensivosagricolas](#)

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

ORIGAMI TRIDENTE TERMINUS | PASSO A PASSO



CHEGOU TERMINUS

PODER SUPREMO
CONTRA OS PERCEVEJOS
EM SUAS MÃOS



Novo inseticida da IHARA que é uma poderosa arma no controle de pragas. Sua exclusiva formulação OD aumenta o calibre de proteção com maior aderência nas folhas.



Supremo efeito de choque e período de controle



Suprema sinergia dos ingredientes ativos



Inovadora Formulação OD: Aderência e Eficácia supremas

Acesse o QR Code e assista o filme do passo a passo do Origami do TERMINUS.



1. Selecione um papel quadrado, e dobre nas duas diagonais e posteriormente dobre na vertical e na horizontal;
2. Encontre as dobras feitas para formar um quadrado melhor através das dobras feitas;
3. Vire o quadrado para diagonal, e puxe dois triângulos para o sentido interno (formando um triângulo com a base para cima);
4. Repita as mesmas dobraduras do outro lado, formando dois triângulos, um na base superior e outro na vertical;
5. O triângulo que está na base superior, dobre para baixo e volte a dobradura novamente;
6. Dobre para dentro duas pontas da lateral, formando um losango;
7. Desdobre o triângulo e dobre novamente em outro losango maior;
8. Na parte traseira do losango, dobre o triângulo pequeno da parte de trás para baixo e abra a parte inferior do origami, dobrando novamente em cada lateral e subindo um novo losango;
9. Dobre no losango na horizontal, duas pontas superior e inferior, encontrando-se no meio do origami;
10. Seguindo a mesma dobradura, dobre novamente para dentro, deixando duas pontinhas em cada dobradura (superior e inferior);
11. Dobre ao meio com as pontas para cima, fazendo uma dobradura para cada lado, sendo o origami uma base e cada ponta sendo dobrada com triângulos nas bases laterais (tudo na ponta do origami todo);
12. Aperte a base dos triângulos das laterais para que fiquem retos; em uma das metades do triângulo maior, puxe apenas um dos lados para cima, até a metade do "corpo do origami". Com isso, dobre para cima em um ângulo diagonal as duas pontas dos triângulos menores, formando os "dentes";
13. Com os três "tridentes" formados, faça os detalhes dobrando internamente (para ficarem mais finos através da dobra). Na parte posterior, dobre o detalhe do cajado para que fique com uma ponta. Reserve;
14. Para o cajado, reserve um papel em formato quadrado e enrole na diagonal, formando uma ponta no meio que irá ser colada para que fique no formato correto. Encaixe a base do tridente dentro da circunferência e pronto!

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

Terminus

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

Alimentação animal cresce 1,3% em 2022

Sindirações prevê uma produção de quase 82 milhões de toneladas



Cerimônia de balanço do Sindirações em São Paulo.

O Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações) divulgou no fim de dezembro o balanço do setor em 2022, com estimativa final de crescimento de

1,3% e um total de produção de 81,8 milhões de toneladas. Os segmentos com perspectiva de melhor desempenho do setor são os suínos, com crescimento de 4%; gado de corte,

com aumento de 3%, e cães e gatos, com avanço de mais de 6%. Poedeiras e Leite seguem com desempenho negativo quando comparadas a 2021 e podem retroceder até 4% e 3%, res-

pectivamente. “O ambiente inflacionário que afligiu toda cadeia produtiva global de proteína animal comprometeu os resultados dos produtores brasileiros de carnes, ovos e leite, verticalizados ou independentes, impactando os índices do setor. Ainda assim, é louvável o desempenho do setor diante da escassez de insumos e da inflação cambial, que permanecem turbinando os custos de produção e os preços de produtos e serviços que corroem o poder de compra dos consumidores”, analisou Ariovaldo Zani, CEO do Sindirações.

O balanço foi anunciado na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), na capital paulista, e teve a participação de líderes empresariais e classistas do setor, como Jacyr Costa Filho (Conselho Superior do Agronegócio - COSAG), Ricardo Ribeiral (Presidente do Sindirações), Ariovaldo Zani (CEO do Sindirações), Juliano Sabella (Associação Brasileira da Indústria de Suplementos Minerais – ASBRAM), Roberto Betancourt (FIESP), Flauri Migliavacca (MigPlus), Nelson Lopes (Vaccinar), Ricardo Santin (Associação Brasileira de Proteína Animal - ABPA), Mário Sérgio Cutait (FIESP), Maurício Graziani (Phibro Saúde Animal) e Emílio Salani (Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal - SINDAN). Além do Ministro do Meio Ambiente, Joaquim Leite. Para 2023, a projeção do Sindirações para o desempenho está além dos fatores de risco ou sucesso inerentes do mercado. “Apesar da afiliva instabilidade geopolítica e fragilidade socioeconômica contemporânea, projeto um invejável desempenho do Brasil como protagonista global na produção e exportação de gêneros agropecuários, em boa parte pela inovação e pelo robusto potencial energético renovável, necessário ao combate dos indesejáveis efeitos das alterações climáticas”, complementou Zani.



Juliano Sabella (ASBRAM): “Levar mais tecnologia à pecuária brasileira”

PRODUÇÃO DE RAÇÕES (MILHÕES TONS)						
SEGMENTO	JAN E SET/21	JAN E SET/22*	%	2021	2022**	%
AVES	31,9	31,8	-0,4	42,6	42,6	0,0
FRANGOS CORTE	26,5	26,7	0,5	35,4	35,8	1,0
POEDEIRAS	5,4	5,1	-5,0	7,19	6,80	-4,0
SUÍNOS	14,7	14,6	3,6	19,7	20,5	4,0
BOVINOS	9,3	9,0	-2	12,2	12,1	-0,2
LEITE	4,63	4,47	-3,3	6,4	6,3	-3,0
CORTE	4,48	4,52	1,0	5,78	5,90	3,0
CÃES E GATOS	2,33	2,47	6,7	3,48	3,70	6,5
EQUINOS	0,478	0,483	1,0	0,631	0,638	1,2
AGRICULTURA	1,050	1,057	0,7	1,45	1,49	3,0
OUTROS	0,738	0,729	0,3	0,858	0,855	-0,3
TOTAL RAÇÕES	96,7	96,2	-0,7	121,6	121,8	1,4

SINDIRAÇÕES

- # Fundado em 1953
- # Representa a indústria brasileira de rações, concentrados, núcleos, premixes e suplementos/sal mineral junto aos principais organismos nacionais e internacionais
- # Reúne 140 associados | 90% do mercado
- # Sede em São Paulo, no edifício da FIESP
- # Filiado à FEEDLATINA (Asociación de las Industrias de Alimentación Animal de America Latina y Caribe) e IFIF (International Feed Industry Federation).



Executivos da FIESP, do SINDIRAÇÕES e o Ministro do Meio Ambiente.



FRANGOS DE CORTE

A demanda de rações para frangos de corte de janeiro a setembro alcançou 26,7 milhões de toneladas e avançou 0,5% em resposta ao maior ritmo de alojamento de pintainhos. A previsão é produzir 35,8 milhões de toneladas ao longo de 2022 e ainda avançar 1%.



POEDEIRAS

A produção de rações para poedeiras de janeiro a setembro somou quase 5,1 milhões de toneladas, um recuo de 5%, quando comparado ao mesmo período do ano passado. Apesar de alguma reação no alojamento das poedeiras em meados do ano, a demanda não deve superar os 6,9 milhões de toneladas, e assim, retroceder 4% ao longo de 2022.



SUÍNOS

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o abate de suínos de janeiro a setembro superou em 4,5% aquele contabilizado no ano passado. Em resposta, a demanda de rações avançou 3,6% e atingiu 14,6 milhões de toneladas. Apesar do descompasso entre o custo de produção e o preço pago pelo quilo vivo ao produtor, é possível alcançar durante todo o ano de 2022 cerca de 20,5 milhões de toneladas de rações para suínos e ainda avançar 4% em relação ao que foi produzido em 2021.



BOVINOS DE LEITE

O custo de produção para os produtores de leite e a fraca demanda por lácteos no varejo determinaram razoável retrocesso na atividade, principalmente durante o primeiro semestre. A melhora nas pastagens com a chegada das chuvas e, principalmente no incremento do preço do leite pago ao produtor a partir de julho, redundou na demanda de 4,5 milhões de toneladas de rações, montante quase 3,5% menor quando comparado àquele produzido no mesmo período do ano passado. Apesar da forte competição imposta pelo leite importado e interrupção na valorização do preço do leite cru, a melhora nas pastagens por conta das chuvas poderá ainda minimizar as dificuldades da atividade e culminar na produção de 6,2 milhões de toneladas de ração.



BOVINOS DE CORTE

A produção de carne bovina continua sustentada na expedição aos clientes estrangeiros, enquanto prevalecem baixas perspectivas de avanço na demanda doméstica por conta da fragilidade econômica dos consumidores. De janeiro a setembro, foram produzidas mais de 4,5 milhões de toneladas de rações para bovinos de corte e, somado ao previsto para o último trimestre, pode resultar no montante de 5,9 milhões de toneladas, ou seja, um avanço de 3% durante o ano de 2022.



PEIXES E CAMARÕES

A produção de rações para peixes e camarões somou pouco mais de um milhão de toneladas de janeiro a setembro, quantidade modulada pela queda no consumo pelos peixes por conta do atípico e persistente clima mais frio nas regiões produtoras, muito embora, moderada recuperação deve se dar nos últimos meses do ano e permitir a produção de aproximadamente 1,4 milhão de toneladas de rações, ou seja, avanço da ordem de 3% em todo o ano de 2022.



CÃES E GATOS

Segundo as previsões do Instituto Pet Brasil, as vendas de alimentos para animais de companhia (pet food) poderão superar R\$ 33 bilhões no ano corrente e crescer algo em torno de 18%. Apesar do forte incremento no custo de produção (macro e micro ingredientes, embalagens, energia, folha salarial, etc.) e de algum repasse ao preço praticado no varejo, a demanda de alimentos para cães e gatos aproximou-se de 2,5 milhões de toneladas, de janeiro a setembro. A previsão é que durante o ano de 2022 o avanço alcance 6,5% e totalize o montante de 3,7 milhões de toneladas.

A força de vendas do Agro Brasil!

Pesquisa 'Ver Agro' desvenda atuação dos vendedores do Agronegócio brasileiro e dá asas para novos negócios do segmento

É uma parceria de primeira. Seedz e Markestrat. Uma empresa que integra toda a cadeia produtiva do agronegócio por meio da tecnologia. E outra que é especializada em propor soluções de negócios dentro do segmento para corporações, clientes e entidades. Foi assim que as duas ergueram a pesquisa 'Ver Agro', com base nas respostas de 415 consultores de vendas de diferentes regiões do País. E oferecem agora informações para o setor obter e gerar mais valor aos clientes.

O maior levantamento já realizado com vendedores desse setor no país. Chamada de 'Ver Agro – Painel Tendência do Consultor de Vendas do Agro 2022', o estudo levantou uma extensa base de informações utilizada para a elaboração de diversas análises. Para entender as dificuldades, a visão

de mercado, vontades e necessidades dos profissionais que atuam dia a dia na venda de insumos agrícolas, máquinas e implementos, serviços, entre outros, na agricultura e na pecuária. O relatório gerou mais de 74 mil dados únicos, provenientes de 30 assuntos, nove temas e 44 perguntas.

A partir desse objetivo principal, a Seedz e a Markestrat esperam que as informações e insights contidos na pesquisa permitam aos diferentes elos da cadeia adaptar suas ofertas, processos e/ou abordagens. Dessa forma, que também possam conhecer ainda mais as dores do agro brasileiro e potencializar o trabalho dos vendedores. Os resultados da 'Ver Agro' atendem indústrias, canais de distribuição, gestores de vendas, empresas de treinamento e capacitação, entre

outros, e será divulgada a toda a cadeia do agronegócio de forma gratuita. "Acreditamos que, com essas informações, as empresas poderão guiar seus investimentos de modo mais eficiente, através de treinamentos direcionados, revisão de processos internos e novas ofertas para seus clientes. Como resultado, terão vendedores mais preparados e um melhor mix de ofertas, gerando mais valor para seus clientes", destaca Rodrigo Fajardo, diretor de estratégia da Seedz.

A pesquisa teve como participantes 92% de homens e 8% de mulheres, com idade a partir de 17 anos, até mais de 45 anos. 27% atuam na região Sudeste, 24% no Sul, 22% no Centro-Oeste, 15% no Norte e 11% no Nordeste. Os vendedores têm de um a 40 anos de experiência na área e 71% trabalham com insumos agrícolas, 19% com máquinas e implementos, 2% na indústria e 8% em outros setores do agronegócio. Dentre os que atuam na área de insumos agrícolas, boa parte vende defensivos e fertilizantes, seguido de nutrição foliar, sementes de soja e milho, além de produtos biológicos, de saúde e nutrição animal. Já os que atuam na linha mecânica, 22% trabalham com máquinas agrícolas, 17% com equipamentos e implementos, 15% com ferramentas e acessórios, 12% com serviços profissionais e 4% com softwares e ferramentas digitais. No universo dos vendedores que atuam exclusivamente com agricultura, estão 69% dos pesquisados do estudo,

SEEDZ

- # Clientes fabricantes de máquinas e defensivos, distribuidores, em mais de dez países na América Latina
- # 60 mil usuários ativos entre vendedores e produtores rurais
- # Mil estabelecimentos distribuindo moedas
- # Inteligência de mercado, serviços financeiros e gestão da propriedade rural
- # 170 colaboradores | 75 empresas atendidas
- # Oferta de concentração e gestão de dados, gestão de rebates, incentivos para a força de venda, programa de engajamento de produtores e fidelidade, gestão e performance da fazenda e oferta de serviços financeiros

enquanto que apenas 4% trabalham exclusivamente com pecuária e 23% deles nas duas áreas. Soja e milho são as culturas que mais se destacam na atuação dos consultores. Na pecuária, o foco está 60% na de corte e 40% na de leite.

DESTAQUES

Uma das informações que a análise do estudo trouxe é de que, cada vez mais, os consultores de vendas estão tentando se posicionar como um agente parceiro dos produtores. Na percepção de 55% dos vendedores, os clientes os vêem como parceiros, sendo que 10% dos profissionais já vão além do foco na transação para um enfoque no relacionamento. “Não é o preço o requisito mais cotado e sim mostrar o valor dos produtos na comparação com os concorrentes. Porém, preços e condições comerciais ainda são objeções frequentes”, ressalta Lucas Prado. Para Matheus Consoli, sócio da Markestrat, com a evolução do comportamento dos produtores e o aumento no nível da demanda por atendimento diferenciado, a postura de consultores



André Coutinho - Diretor Comercial da Seedz, empresa parceira na Pesquisa 'Ver Agro'.



que são apenas provedores de produtos e serviços poderá perder espaço no mercado. “Haverá exigência de uma postura mais consultiva”, afirma. Outro aspecto interessante é sobre a capacitação dos vendedores. 62% dos que participaram da pesquisa são graduados, majoritariamente em cursos que desenvolvem conhecimento específico para a agricultura ou pecuária. E 33% dos graduados têm formação em outras áreas, como negócios. Em relação ao total da amostra, 18% têm pós-graduação e 94% dos pós-graduados técnicos fizeram agronomia como sua formação.

A pesquisa também abordou a organização das equipes, a performance de vendas, a rotina e as atividades vinculadas ao dia a dia de vendas. Somado a isso, o estudo também destacou a carteira de clientes e a manutenção de contatos, os desafios e oportunidades para vender mais e melhor, o uso das ferramentas digitais de vendas e, ainda, programas de incentivo a vendas.



Matheus Consoli - Sócio da Markestrat: “A distribuição não encontra facilmente profissionais preparados”.

PERFORMANCE DOS VENDEDORES

- # 27% afirmam ter tido alta performance
- # 54% média performance
- # 18% baixa performance
- # 30% mais de R\$ 10 milhões
- # 24% entre R\$ 5 e R\$ 10 milhões
- # 37% entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões
- # 9% abaixo de um R\$ 1 milhão

Brasil de carnes e grãos

O cenário para 2032 é pé no acelerador nas fazendas, indústrias e nos distribuidores do Brasil inteiro

Nosso país 'vai voar' na pecuária e nas lavouras na década que termina em 2032. É o que prevê o levantamento 'Projeções do Agronegócio Brasil 2021 | 2022 a 2031 | 2032', preparado pela Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Secretaria de Inteligência e Relações Estratégicas, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) e pelo Departamento de Estatística, da Universidade de Brasília (UnB). O estudo aponta que os principais fatores de crescimento serão o mercado interno, as exportações e os ganhos de produtividade. Tanto que a área de grãos deve se elevar 17%, nos próximos dez anos, passando de 74,3 milhões de hectares para 86,9 milhões de hectares, com acréscimo anual de 1,6%. As projeções de grãos referem-se aos 16 produtos pesquisados mensalmente pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), como parte de seus levantamentos de safra (Algodão, amendoim, arroz, aveia, canola, centeio, cevada, feijão, gergelim, girassol, mamona, milho, soja, sorgo, trigo e triticale). Nesta atualização das projeções, o mês de setembro da safra 2021/2022 foi tomado como base para o início da série projetada. Acompanhe os principais dados das projeções. **AR**

“ A área de grãos deve se elevar 17%, nos próximos dez anos, passando para 86,9 milhões de hectares”.



EXPORTAÇÃO

- # Avanço de 48,9% na soja | Total de 114,9 milhões de toneladas
- # Milho sobe 25,2% | 46,3 milhões de ton.
- # Algodão em pluma atinge 38,6% | 2,6 milhões de toneladas
- # Celulose chega a 32,8% | 21,8 milhões de ton.
- # Suco de laranja crava +21,1% | 2,7 milhões de toneladas
- # Café aponta para 21,5% | 36 milhões de toneladas
- # Açúcar com evolução de 27,9% | 30,7 milhões de toneladas

CARNE

- # Carnes sobem de 28,4 milhões de toneladas a 35 milhões de toneladas
- # Acréscimo de 6,6 milhões de toneladas | +23%
- # Frango sobe 25,6% | Carne suína 29,1% | Carne bovina 14,9%
- # 70% da produção ficam no mercado interno



REGIÕES

- # Mato Grosso lidera expansão de milho | Mais de 56,9 milhões de toneladas
- # Na soja, destaque para Mato Grosso, Pará, Rondônia e Mato Grosso do Sul
- # Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia vão produzir 40,2 milhões de toneladas | Área de 10,3 milhões de hectares aproximadamente



EXPORTAÇÃO

- # Manga avança 51,7% e alcança 436 mil ton.
- # Melão com 33,8% e 348 mil toneladas
- # Banana com 25,6% e 140 mil toneladas

Saúde animal cresce 10% no faturamento

Resultado estimado em R\$ 10 bilhões é recorde histórico



SINDAN

- # Fundado em 1966
- # Congrega 91 empresas, responsáveis por 90% do mercado brasileiro de medicamentos veterinários
- # Representa legalmente as indústrias de saúde animal perante os órgãos oficiais, a produção de estudos, coordenação de campanhas sanitárias e educativas, além da comunicação e defesa da reputação do setor.

O ano de 2022 foi repleto de desafios que acompanharam as dificuldades na adaptação ao momento do depois da pandemia. As indústrias tiveram de passar por diversas adaptações e não foi diferente em relação ao segmento de saúde animal. Apesar das adversidades observadas no período, o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (Sindan) estimou um crescimento de 10% no faturamento do setor, o que deve elevar as receitas das indústrias a um patamar superior a R\$ 10 bilhões pela primeira vez na história.

Algumas questões macroeconômicas impostas pela pandemia, como a elevação dos custos dos insumos, considerando os ingredientes ativos, cotados em dólar, até itens menos visíveis aos consumidores, como o isopor, papelão, entre outros, exigiram

que as indústrias se adequassem para que esse aumento não fosse repassado na integralidade aos consumidores. De acordo com Emílio Salani, vice-presidente Executivo do Sindan, o crescimento do segmento foi diretamente relacionado à questão da saúde animal. “A sanidade é importante tanto para a manutenção do bem-estar dos nossos pets, hoje considerados verdadeiros membros da família, quanto para manter a sanidade dos animais de produção e a qualidade das proteínas produzidas no Brasil”, resumiu Salani.

O Sindicato empenhou-se para contribuir de forma positiva em questões importantes para o desenvolvimento do setor, como a sustentabilidade na pecuária, a vacinação regular dos animais de companhia e de produção, e o comprometimento com o mercado veterinário por meio da geração de

informações relevantes, além de outras iniciativas voltadas ao bem-estar dos animais. Outro destaque foi o fortalecimento da campanha ‘Olhos Abertos’, que promove o combate à pirataria de medicamentos veterinários e foi ampliada das redes sociais para todas as revendas localizadas no Brasil, no ano passado. A campanha deve ganhar ainda mais destaque agora, em 2023, graças à parceria firmada com o Conselho Federal de Medicina Veterinária para a divulgação dos materiais junto aos seus associados. “Os resultados foram muito além do que poderíamos esperar vivendo um cenário repleto de incertezas. Temos, agora, ainda mais resiliência para seguir buscando o desenvolvimento sustentável do setor de saúde animal, o reconhecimento da sociedade e a melhoria dos negócios de todos os nossos associados”, concluiu Salani. **AR**

Grupo Sinagro avança no Brasil

Empresa leva 1ª loja conceito a Balsas (MA) e avança no Norte e Centro Oeste

O município de Balsas (MA) ganhou em outubro passado a primeira loja conceito do Grupo Sinagro, uma das maiores plataformas de distribuição de insumos agrícolas do cerrado brasileiro. Com a estratégia, o grupo amplifica seu foco na relação com o cliente. A nova loja foi inaugurada com a presença de diretores do grupo, entre eles o CEO do Grupo Sinagro, Renato Guimarães. Segundo ele, a unidade em Balsas vai além de um espaço para fazer negócios. “Queremos nos aproximar dos clientes e interagir com eles. Garantir que vivam uma experiência positiva e que possamos ter uma troca de informação positiva, possibilitando que cresçamos juntos, nos unindo e dialogando num ambiente que nos conecte”, afirma Guimarães.

Também estiveram presentes Adriano Bellodi, diretor comercial BU Leste; Renato Miranda, diretor de marketing; Daniel Engels, CFO; e Fabio Araujo, diretor de Operações. A loja contará com sala interativa e espaço para trabalho. A iniciativa faz parte do projeto de expansão do Grupo, que prevê aumentar



Conceito Sinagro: aproximar os clientes e interagir com eles.

de sete para dez o número de estados onde tem unidades, com inauguração de 33 lojas no ano, chegando a mais de 60 até dezembro. A empresa projeta para este ano faturamento de R\$ 2,8 bilhões. E de R\$ 6 bilhões até o fim da safra de 2025/2026.

Dando continuidade à expansão, o Grupo inaugurou as duas primeiras lojas em Rondônia. E expandiu as fronteiras de sete para dez estados. Uma das novas lojas de Rondônia fica em Ariquemes, terceira maior cidade do estado, com mais de 110 mil habitantes. E a outra em Cerejeiras, a 800 km da capital, Porto Velho. “Nosso modelo de negócio conquista cada vez mais espaço no Cerrado e no país, buscando

mais eficiência e atendimento de todas as demandas dos nossos clientes. Melhorando o modelo de gestão e aumentando a produtividade para estarmos presentes em todos os locais onde a agricultura for economicamente viável”, ratificou Renato Guimarães. Além disso, o Grupo Sinagro inaugurou mais quatro lojas em outros Estados no mês de novembro. Mato Grosso, Tocantins e Minas Gerais. Totalizando 33 unidades somente em 2022. **AR**



Renato Guimarães (CEO do Grupo Sinagro) fala durante inauguração no Maranhão.

GRUPO SINAGRO

- # Uma das maiores plataformas de distribuição de insumos agrícolas e pecuária do cerrado brasileiro
- # Presente em sete estados: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Bahia, Tocantins, Pará e Minas Gerais
- # 30 unidades, entre lojas e armazéns
- # Abriu 33 lojas em 2022 | Maranhão, Piauí e Rondônia
- # Tem uma área agrícola de 23 mil hectares para produção de grãos, difusão de tecnologia e capacitação de profissionais do setor

Syngenta compra Agrocerrado

Empresa segue com a política de expandir a rede de distribuição no Brasil

A Syngenta Proteção de Cultivos anunciou a compra da Agrocerrado, distribuidor de insumos agrícolas com sede em Patos de Minas (MG). A partir de oito lojas, a empresa atende mais de 37 municípios do Estado e distribui produtos Syngenta desde 1998. A aquisição expande o acesso de agricultores ao amplo portfólio de inovações e tecnologias da Syngenta e permite impulsionar ainda mais o crescimento na região, em coordenação com a rede de distribuição existente. A Agrocerrado também é fundamental para ampliar práticas de sustentabilidade no estado, além de promover a prosperidade de pequenos agricultores. Além de

atender aos produtores de soja, milho, algodão e feijão, mantém um forte relacionamento com os produtores de batata, cenoura, cebola e alho. “Temos o compromisso de atender e gerar valor para os agricultores. A Syngenta acredita que a melhor maneira de estar perto de nossos clientes e atender às suas necessidades é por meio de uma rede de distribuição que fornece acesso à nossa ampla gama de tecnologias de proteção de cultivos, bem como às ferramentas e serviços digitais e financeiros que apoiam seu sucesso,” afirmou Juan Pablo Llobet, Diretor Regional da Syngenta Proteção de Cultivos na América Latina e no Brasil. “Com esta aquisição, a

Agrocerrado passa a fazer parte da nossa Plataforma Comercial, atuando de forma coordenada com a nossa rede de distribuição existente, que inclui parceiros como cooperativas, distribuidores terceirizados, além de lojas próprias e distribuidores-âncora”, afirmou André Savino, Diretor Geral da Plataforma Comercial da Syngenta. A Agrocerrado continuará a operar de forma independente sob sua própria marca e não haverá mudanças nas pessoas ou nos termos e nas condições. Também não haverá alterações na gestão do distribuidor ou dos funcionários. A conclusão da transação está sujeita à aprovação do CADE, órgão brasileiro que regula fusões e aquisições. **AR**



Juan Pablo Llobet e André Savino, diretores da Syngenta.

Plano Nacional de Fertilizantes

A Importância Estratégica das Cadeias Emergentes

Flávio Rocha presidia o Conselho Nacional de Fertilizantes até o fim de 2022
Bruno Caligaris coordenou o Plano Nacional de Fertilizantes até o fim do ano passado.

Ao longo das últimas décadas, a produtividade da agricultura brasileira foi mudando de patamar a partir da adoção de tecnologia no campo. Na década de 1970, por exemplo, o avanço do agronegócio para o Centro-Oeste do País foi possível graças à adoção da calagem, técnica em que se adiciona calcário ao solo para neutralizar sua acidez. Mais tarde, outra inovação que propiciou a mudança de produtividade do agronegócio brasileiro foi a fixação biológica de nitrogênio na soja. Em paralelo, foi a vez dos ganhos de produtividade por meio da difusão dos fertilizantes tradicionais (NPK). Obviamente, esses são apenas alguns exemplos de tecnologias que ajudaram a agricultura nacional a alcançar os altos índices de produtividade que tem.

De qualquer forma, a agricultura nacional tem dois grandes desafios. Diminuir sua alta dependência externa de insumos básicos, como fertilizantes e defensivos. E aumentar sua produtividade ainda mais, mitigando efeitos sobre o meio ambiente, para atender a projeção de aumento de demanda de gêneros alimentícios por conta da previsão de aumento da população mundial em um padrão de liderança mundial agroambiental. Em ambos os desafios, não há alternativa para o Brasil, e para o mundo, que não passe pela ciência, tecnologia e inovação. É por isso que o Plano Nacional de Fertilizantes (PNF) confere grande ênfase às cadeias



PNF confere grande ênfase às cadeias emergentes

emergentes. Os formuladores do PNF entenderam que, para o Brasil dar mais um salto de produtividade, será preciso complementar as tecnologias já consolidadas (calagem, FBN, fertilizantes tradicionais etc) com novas tecnologias relacionadas a bioinsumos, bioprocessos, biofertilizantes, inoculantes e condicionadores de solo, fertilizantes orgânicos e organominerais, subprodutos com potencial de uso agrícola, nanotecnologia e tecnologia digital, remineralizadores e agrominerais.

É por isso que o PNF conta com metas e ações claras para as

cadeias emergentes. É preciso criar as condições necessárias para que as pesquisas evoluem dos laboratórios para a indústria e cheguem aos agricultores para eles potencializarem suas produtividades, com custos menores. Investir nas cadeias emergentes é fundamental para diminuir a dependência externa por fertilizantes e também para garantir a segurança alimentar mundial. As cadeias emergentes podem suprir (a médio e longo prazo) mais de 25% da demanda por fertilizantes. Tudo isso com tecnologia nacional, gerando valor e mais riqueza do agronegócio para a sociedade brasileira.

AR

Irrigação agrícola cresce 4,2 milhões de hectares até 2040

Estudo mostra que o ramo é um dos mais promissores do agronegócio devido à demanda potencial e proteção contra os eventos climáticos

A TCP Partners, boutique de investimentos, gestão e fusões & aquisições, realizou levantamento que analisou que a agricultura irrigada no Brasil apresentou desde 2006 uma taxa de crescimento de 4,7% ao ano. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), em 2021, a área de cultivo irrigada correspondia a 8,2 milhões de hectares. A previsão é de que até 2040 ocorra um crescimento aproximadamente 50% em termos relativos para o período. Segundo o estudo 'Mercado de Irrigação Agrícola do Brasil', a cultura de cana-de-açúcar fertirrigada representa 2,9 milhões de hectares ou 35,4% em relação ao total, seguido pelas demais culturas em pivôs centrais (arroz, cana e café) com 1,4 milhões de hectares, ou 17,6% em relação ao total. A região Sudeste concentra a maior participação no percentual de área irrigada, com 39,8%, seguida pelo Sul com 25%, enquanto o Norte representa apenas 5,5%. É importante mensurar o percentual de área irrigada de cada região, pois por meio dela é possível ter uma maior produtividade, de duas a três vezes em relação a áreas não irrigadas, além da utilização do solo durante todo o ano com até três safras anuais.

Para Ricardo Jacomassi, sócio e economista-chefe da TCP Partners, as variações climáticas sempre foram motivo de preocupação para a atividade agropecuária, o que certamente favoreceu o desenvolvimento de



Agricultura irrigada cresce 4,7% ao ano.

tecnologias em diversas áreas. “O mercado é próspero e minimiza riscos climáticos, além de potencializar a produtividade do agronegócio. E a indústria de irrigação é um importante pilar para a expansão do agronegócio em seus vários segmentos, como frutas, hortaliças e grãos, pastagens”, explica o economista. Ainda de acordo com o levantamento, o Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio vem experimentando um ciclo de crescimento ancorado na produtividade e na dinâmica favorável dos preços internacionais das commodities. A área de grãos cultivada no Brasil apresentou entre 2006 e 2021 (período divulgado pelo IBGE) uma taxa de crescimento de 2,5% ao ano. A safra de 2020 | 2021 atingiu 69,1 milhões de hectares plantados e a produção teve uma taxa de crescimento ao ano de 5%, entre 2006 e 2021. Ainda segundo o instituto federal, a produção de grãos cultivada no Brasil correspondeu a 253,2 milhões de toneladas.

Há ainda a previsão que a produção de grãos chegue a cerca de 333

milhões de toneladas até 2031, aumento de aproximadamente 80 milhões de toneladas ou 32% em termos relativos para os próximos 10 anos. O incremento de novas áreas agricultáveis é uma resposta direta para garantir uma oferta mundial de alimentos a um preço que amenize o ambiente inflacionário derivado da forte demanda por commodities. Portanto, para sustentar o crescimento da produção de grãos e outros produtos agrícolas, a irrigação é um elemento fundamental, assim como a genética, os defensivos agrícolas e fertilizantes. O segmento de irrigação tem muitas oportunidades e atrai muitos investidores. É possível identificar um número relevante de empresas de pequeno e médio porte e a presença em multinacionais de capital aberto atuando no mercado brasileiro. “Acreditamos que o negócio de irrigação será promissor uma vez que é parte da solução de redução de riscos e assim, deverá atrair investidores, produtores, governos e demais agentes que atuam no agronegócio”, finaliza Jacomassi. **AR**

Biotecnologia agrícola: da revolução aos desafios

Por Othon Abrahão, Diretor da Câmara de Biotecnologia da CLB



Uma revolução silenciosa e invisível tem acontecido na agricultura mundial nas últimas três décadas. Ela é silenciosa porque tem início em avançados centros de biotecnologia agrícola, que usam técnicas de multiplicação de plantas e cultivo de tecidos em laboratório, de marcadores moleculares na orientação do melhoramento e da recombinação genética para aumentar a capacidade das culturas de responder aos desafios do campo. Ela é invisível porque se dá em nível molecular, no DNA dos vegetais, modificando genomas para que a agricultura – esta sim – possa mostrar saltos de produtividade em todas as variedades que contam com a biotecnologia.

Nesse campo, o Brasil é um dos precursores da revolução. No País, só nos últimos vinte anos, a produtividade média do milho e do algodão por hectare foi praticamente multiplicada por dois e a da soja aumentou quase 30%. Isso significou um incremento na produção total de grãos da ordem de quase quatro vezes, enquanto a área total cultivada cresceu apenas duas vezes nesse período. Não por acaso, essas três culturas são as que primeiro contaram com o advento da transgenia. A inegável eficiência dos cultivos transgênicos resulta no fato de que, atualmente, eles representam mais de 90% da produção de grãos no Brasil, ocupando mais de 54 milhões de hectares.

SEM TECNOLOGIA, NÃO SERÁ POSSÍVEL ALIMENTAR A POPULAÇÃO NO MUNDO

Mas nem só de soja, milho e algodão vive a agricultura geneticamente modificada no País. Cana-de-açúcar, eucalipto e trigo, por exemplo, também vêm sendo desenvolvidos e já contam com aprovações comerciais no Brasil. A biotecnologia também vem empregada na geração de vacinas, terapias gênicas e medicamentos. No País, todas essas inovações passam pela avaliação da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio), um grupo colegiado multidisciplinar que garante a oferta de soluções seguras ao ambiente e às saúdes humana e animal. O número



e a variedade de processos avaliados pela CTNBio mostram que a pesquisa não para. Novas espécies, novas características e técnicas inéditas estão sendo desenvolvidas para melhorar a preservação da biodiversidade e elevar a oferta e a qualidade de alimentos, fibras e energia.

Os múltiplos desafios que o mundo enfrenta atualmente mostram que, sem tecnologia, não será possível alimentar a população crescente do mundo com qualidade. Vivenciamos a mudança do clima, que impacta os cultivos e o acesso das pessoas aos alimentos. Adicionalmente, a recente pandemia impactou a logística de distribuição de insumos, provocando um aumento de custos em todo o mundo e gerando uma inflação generalizada. Como se isso não bastasse, o conflito no continente europeu trouxe mais dificuldades às matrizes alimentar e energética do Planeta, hoje totalmente globalizadas e dependentes de cada elo de suas cadeias. E, se, em tempos mais tranquilos, renunciar aos benefícios da biotecnologia já seria pouquíssimo razoável; na atualidade, em que as complexidades se acumulam, isso soa impensável. Nesse cenário, dois desafios destacam-se como prioritários.

DESAFIOS: SISTEMAS REGULATÓRIOS E DESENVOLVIMENTO DE RESISTÊNCIA

Os diferentes sistemas regulatórios de avaliação de segurança dos organismos geneticamente modificados (OGMs) adotados ao redor do mundo fazem com que as aprovações se deem de forma descoordenada. O resultado disso é que tecnologias importantes para países produtores ainda não possam ser consumidas por países importadores, gerando uma barreira ao comércio internacional. Países como a China ou os da União Europeia


(UE), por exemplo, têm sistemas pouco transparentes e consideravelmente protelatórios. Nessas nações importadoras, a avaliação de novos produtos transgênicos, que, na maioria dos casos, já passaram por análise e foram devidamente aprovados em países exportadores como EUA, Canadá, Argentina e Brasil, pode levar até seis ou oito anos para acontecer.

Isso é grave, pois as regiões produtoras – Brasil, Argentina e EUA – enfrentam problemas urgentes de ataques de pragas e doenças que são endereçados por essas tecnologias, mas que não são vistos como prioridade pelos importadores. Um sistema regulatório mundial harmonizado e cooperativo poderia trazer, sem abrir mão da segurança, uma maior agilidade nas avaliações e nas aprovações de produtos biotecnológicos. Sobretudo, isso seria fundamental para fazer com que a população crescente mundial não corresse o risco de insegurança alimentar por barreiras comerciais que reduzem a produção e o trânsito de grãos e produtos agrícolas derivados, como óleos ou farelos para uso em rações animais.

Além da assincronia nas aprovações, outro desafio que pode reduzir o potencial da biotecnologia agrícola de continuar ajudando a alimentar o mundo é o aparecimento, nos alvos que se deseja controlar, como ervas invasoras e insetos, de resistência às características inseridas nas sementes. Para que isso não ocorra, é necessário que se adote o manejo integrado na condução das culturas, com a observação da rotação de ingredientes ativos no controle de plantas daninhas, para os transgênicos tolerantes a herbicidas, e o plantio de áreas de refúgio nos cultivos resistentes a insetos. A falta da adoção de boas práticas agrícolas reduz a vantagem dos OGMs, devido ao

Resolver os descompassos na regulamentação e promover as boas práticas são desafios que precisam ser endereçados já. A revolução que a Biotecnologia implementou na agricultura até o momento foi silenciosa, mas, se as soluções que ela trouxe nas últimas décadas se perderem por conta de barreiras comerciais ou mau uso, as reivindicações de um mundo faminto serão ruidosas.”

aparecimento de espécies resistentes ao modo de ação dessas tecnologias.

Resolver os descompassos na regulamentação e promover as boas práticas são desafios que precisam ser endereçados já. A revolução que a Biotecnologia implementou na agricultura até o momento foi silenciosa, mas, se as soluções que ela trouxe nas últimas décadas se perderem por conta de barreiras comerciais ou mau uso, as reivindicações de um mundo faminto serão ruidosas. A evolução que a produção no campo vem apresentando – fruto do desenvolvimento tecnológico – permite ao agricultor dispor de insumos e sementes com características que incrementam, protegem ou facilitam os seus cultivos. No entanto, é preciso superar logo os atuais obstáculos para continuar colhendo os frutos semeados pela inovação. 

Agência Publique leva Ouro na 20ª Mostra da ABMRA

Criação usou a arte milenar do Origami para destacar produto da IHARA, corporação japonesa global de proteção e nutrição de plantas



20ª Mostra de Comunicação do Agro ABMRA reconhece as melhores campanhas do ano

A Agência Publique, reconhecida no setor por ser totalmente voltada ao Agronegócio e uma das sete plataformas do Grupo Publique, empresa com 34 anos de atuação no setor, levou o Ouro na categoria 'Anúncio ou utilização diferenciada de meio impresso' da 20ª Mostra de Comunicação do Agro ABMRA, tradicional evento organizado pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agro, o maior festival de criatividade do segmento. A criação 'Origami', elaborada para a IHARA, um dos gigantes globais de soluções tecnológicas para proteção e nutrição de plantas, e que teve a parceria da agência Impulsa Comunicação, promoveu o produto Fusão EC, que leva velocidade de absorção para as plantas combaterem as doenças e produzirem mais. Usando a técnica de dobradura de papéis conhecida no Japão, sede da

IHARA. A palavra é oriunda do japonês ori, que significa dobrar, e kami, que significa papel. A arte milenar consiste na criação de objetos e formas a partir de um pedaço de papel quadrado, sem cortá-lo, onde as faces podem ser de cores diferentes.

"Mais do que criar boas ideias é construir grandes conceitos. São eles que geram os melhores resultados para todos. Cliente e agência, mas, principalmente, o consumidor final. Este sim vai sentir no bolso o retorno que o produto ou serviço teve em seu negócio, claro, desde a lembrança da marca. A criação do conceito 'Origami' foi desenvolvido neste sentido, fazendo o consumidor interagir com a peça e com o produto de uma forma simples. Além de reforçar a alma e a cultura da IHARA. Parabéns todos os profissionais do Grupo Publique, porque ninguém faz nada sozinho, e a IHARA, que desde o início acreditou e abraçou esta ideia. Sem esquecer, logicamente, a ABMRA, por mais um evento essencial para uma comunicação que promove e valoriza o Agro como um todo", agradeceu Gutche Alborgheti, Diretor de Criação do Grupo Publique.

A cerimônia da 20ª Mostra foi realizada virtualmente na noite da última quarta-feira, dia 30, e destacou 45 vencedores das 15



categorias divididas em Ouro, Prata e Bronze, além da premiação para agência, que ficou com a Impulsa Comunicação, e o anunciante do período, vencido pela mesma IHARA. Peças, campanhas, programas e casos desenvolvidos e divulgados no Brasil inteiro de 1 de junho de 2021 a 31 de julho de 2022, em veículos de comunicação off-line ou online. Participaram das escolhas trinta jurados, entre profissionais de propaganda e comunicação, do Agronegócio e até produtores rurais.

“A Mostra se propõe a ser um reduto fundamental de insights para as empresas do setor, mas também ajudar a ditar tendências e buscar a excelência nas campanhas voltadas ao agronegócio. E há muito o que mostrar em termos de criatividade e diversidade de ações de comunicação. Vemos a cada edição que os profissionais, tanto de agência como das empresas, que conquistam um prêmio da Mostra ABMRA, fazem a diferença e se tornam ainda mais valorizados”, ressaltou Ricardo Nicodemos, presidente da ABMRA. A 20ª Mostra de Comunicação do Agro ABMRA teve o apoio do Clube Agro Brasil, Jacto, Basf e Sumitomo Chemical.



ihara falcon - mockup da revista

A Publique Agência Propaganda e Marketing foi o embrião do Grupo Publique, começou centrada nas atividades pecuárias e chegou a ser responsável, por exemplo, por todos os leilões realizados na Expozebu, a maior exposição de gado zebuino do planeta, no início dos anos 1990. Com o tempo, abriu

o leque de atuação para os segmentos da Agricultura e diversas atividades da fazenda, distribuição e indústria do setor, trabalhando em planejamento estratégico, branding, criação de campanhas, assessoria, audiovisual, banco de imagens, editora, eventos e marketing digital para as corporações mais importantes do Agro Brasil e Internacional. Totalmente voltada à criação de soluções aos negócios das centenas de clientes e dos milhares de parceiros. “A equipe da Publique é sempre muito criativa quando o desafio é surpreender o cliente. Nossa base para criar uma campanha e uma ideia genial é a sensibilidade de entender as peculiaridades do nosso cliente e, com isso, trazer para a peça o que emociona. No caso do cliente IHARA, trouxemos a cultura dessa grande empresa para encantar. Nós, do Grupo Publique, através da agência, estamos muito satisfeitos, felizes e estimulados com essa premiação para sempre tentar superar nossos resultados”, comemorou Priscila Pontes, Gestora de contas Publique Agência. **AR**



Mockup do Anúncio Falcon: 3pgs, AR92

O Agro Mundial na tela do Fala Carlão!

O programa Fala Carlão completa oito anos e viaja o planeta para destacar quem tem tecnologia inovadora para o Agronegócio



Quando a imagem do CEO do Grupo Publique surgiu no youtube, em agosto de 2014,

mergulhado em uma farta pastagem da Fazenda Santa Terezinha, em Vila Rica, Região Nordeste de Mato

Grosso, no Vale do Araguaia, a ideia era apenas divulgar um encontro para pecuaristas conhecerem uma nova

“

O @Carlão
é prateleira
de cima”.

Jacyr Costa Filho,
Presidente do Conselho
Superior do Agronegócio
da Fiesp/Cosag e Sócio
na Agroadvice



profissionalismo, investimentos em confinamento, estradas, distribuição de insumos, industrialização, o Carlão da Publique não se conformava por não ver tanto resultado estampado em jornais, tv's, rádios, internet. Todos os dias. Ele nem imaginava que, naquele momento, nascia um programa destinado a mostrar tudo o que empresas, agropecuárias, produtores, revendas, cooperativas, entidades e indústrias pesquisam, ofertam e comercializam às fazendas agrícolas e pecuárias do Brasil. O Agro Brasil que dá certo. Que leva produtos de alimentação, conforto e saúde a um bilhão de pessoas no mundo.

O tempo passou, o Carlão mudou, o setor avançou em uma velocidade alucinante e o programa já passa de 5.300 edições. Informação presente em todas as redes sociais, youtube e mais de 25 milhões de antenas parabólicas, nove milhões de pontos Net e Claro Tv, além de 400 mil assinantes NEO TV (70 operadoras em 19 estados e 25 operadoras no Paraguai), por meio do Canal do Boi. Com milhares de seguidores acompanhando as notícias envolvendo Pecuária, Agricultura, Tecnologia, Crédito, Segurança, Logística. A agenda mais positiva do Agronegócio brasileiro. Que firmou presença como espaço privilegiado

para empresas e agentes investirem em comunicar o que fazem de mais moderno, tecnológico e produtivo para o Campo Brasil. Conteúdo e descontração que transmitem informações relevantes sobre produtos e empresas do segmento, entrevistas surpreendentes com os grandes nomes do setor e os bastidores dos eventos mais concorridos em todo o Brasil. Tudo revestido com o bom humor, simpatia, inteligência e conhecimento de causa do autor. E um só objetivo: informar sem deixar de entreter. E agora, em um patamar cada vez mais presente. Percorrendo o mundo ao lado das corporações que são, efetivamente, atores de negócios globais.



Com Antônio Patriota, Embaixador do Brasil no Egito.

tecnologia de forragem. Desde aquela época, mirando plantações avançando, bois sendo produzidos com mais

“ Carlão, você realmente se dedicou e prestou um grande serviço aos seus seguidores. Parabéns”.

José Carlos Pedreira,
Consultor - Conselheiro de
Administração (IBGC)



O Fala Carlão já visitou e exibiu episódios em países como Canadá, República Tcheca, Áustria e Eslováquia. Assim como fala, rotineiramente, com profissionais do Agro mundial pela internet. Porém, o planeta fica cada vez menor e instigante quando o assunto é comércio, comunicação, relacionamento preferencial com o cliente. O primeiro grande salto ocorreu em setembro do ano passado, com o programa acompanhando a comitiva de empreendedores rurais brasileiros da distribuição de insumos agropecuários, cooperativas, consultores, agrônomos e agricultores

de vários estados que foram conhecer a estrutura da fábrica de defensivos agrícolas da Tecnomyl, em Assunção, parte do Grupo Sarabia, que atua há mais de trinta anos no Paraguai com a fabricação de protetivos, revenda de insumos e produção de grãos, responsável hoje por um faturamento que ultrapassa um bilhão de dólares. E presente no Brasil desde 2018.

Na oportunidade, a Plataforma Fala Carlão mostrou como atua efetivamente, não só como cobertura de uma iniciativa empresarial. Mas, sim, como incentivo à participação e

o convívio entre clientes e indústrias, relacionamento pleno, troca de informações, interação completa e envolvimento de todos os agentes de negócios. Ouvindo todos, incluindo os diretores, gerentes e colaboradores das corporações. “A presença e o carisma do Carlão fizeram com que a viagem se tornasse ainda mais relevante, trazendo animação e leveza em todos os momentos de interação e, principalmente, valorizando a todos que estavam presentes. Ressalto, também, a importância da cobertura do programa Fala Carlão na viagem



Com Marcos Sarabia, Fundador e CEO do Grupo Sarabia.



Complexo industrial de defensivos agrícolas da Tecnomyl, em Assunção, no Paraguai.

“ Foi um sucesso mesmo, parabéns Carlão pela parceria”.

Grazielle Parenti,
Diretora de Sustentabilidade da Syngenta



em levar a mensagem e o conteúdo aos nossos clientes e parceiros de negócios que não estavam presentes, aumentando de forma significativa o alcance da viagem e desta mensagem, que é tão importante para nós”, avaliou José Marcos Sarabia, Fundador e CEO do Grupo Sarabia. “Rastreabilidade da matéria prima é chave em nosso negócio. Misturas inovadoras, produtos de altíssima qualidade. E usamos o poder de comunicação da Plataforma Fala Carlão para reverberar a nossa mensagem”, emendou o CEO.

Novembro chegou com o maior evento planetário sobre mudanças climáticas, a COP, 27ª sessão da Conferência das Partes da Organização das Nações Unidas (ONU). E a Plataforma foi marcar presença, com patrocínio oficial da Syngenta, do Grupo Publique e da Plataforma AgroRevenda. E apoio dos parceiros Employer, Clube Agro Brasil, Bradesco, DSM - Tortuga, Mombak, além de todos os demais negócios do Grupo Publique: Publique Agência, Agro Cooperativas, Falando de Bichos, Recalculando e Turista Profissional. O resultado foi um show de cobertura.

Que destacou as ações de empresas, da Administração Federal, Estaduais e Municipais, dos institutos de pesquisa e das universidades em nome da sustentabilidade produtiva. O Fala Carlão conversou com governadores, ministros, diplomatas, CEO's de corporações nacionais e internacionais, líderes de organizações não-governamentais e até caciques indígenas. Mostrando como o Agro Brasil é, sim, um ator positivo e importante para as exigências da nova sociedade em torno de preservação do meio ambiente, agricultura



Cléber Soares, Pesquisador da EMBRAPA.



Marcelo Pasquini, Head de Sustentabilidade do Bradesco.



COP 27: Empresas como Syngenta reafirmaram compromisso com o controle do aquecimento global

sustentável, apoio às causas sociais e trabalhistas, respeito às minorias, uso de produtos biológicos, segurança alimentar e fim dos resíduos e poluentes. “Parabéns ao Fala Carlão pela cobertura da COP 27. Já estive em várias COP’s pela FIESP. Tinha muita dificuldade em explicar o seu funcionamento e o jogo político das nações. A apresentação do Carlão em tempo real, com suas entrevistas, foi extraordinária. Continue assim, Carlão. Vamos para a COP 28”, elogiou João Guilherme Sabino Ometto, da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

Uma jornada que culminou em 66 edições, 72 entrevistados, 1.117 minutos de cobertura, dez flashes do ‘Café no Fala Carlão’ e 39 entradas no Canal do Boi. E propiciou instantes inusitados para o apresentador, que num dia acordou de madrugada no norte da África, chegou à Ásia para o café da manhã e almoçou na Europa. Nesta movimentação intensa, ainda sobrou tempo em 2022 para a atração internacional do agro aterrissar na região de Málaga, no sul da Espanha, para acompanhar com exclusividade a apresentação das novas unidades industriais e dos centros de pesquisa da DVA Agro. A corporação



Com Matthias Damm, CEO da DVA, na Espanha.

“Parabéns mesmo mesmo Carlão. Foi uma aula de mestrado em Cópis”.

José Eduardo Camargo,
Presidente da Associação Brasileira de Castanhas e Nozes (ABCN) e Diretor do Departamento de Agronegócio (DEAGRO)



de origem alemã está presente em 53 países, é especializada na produção de tecnologias em nutrição das plantas e adjuvantes, e reuniu os cinquenta maiores clientes parceiros dos continentes europeu, asiático, africano e americano, além de todas as lideranças da corporação, consultores de vendas, representantes da DVA e produtores rurais.

O novo complexo consiste em uma planta de micro-organismos, outra de nutrição, fisiologia e extratos botânicos, e dois centros de pesquisa. Tudo para produzir mais de 60 soluções que auxiliem os lavradores a obterem mais produtividade, eficiência e sustentabilidade. “Não paramos de

“ É importante ter o Fala Carlão ao nosso lado, neste momento tão especial para a DVA Agro. Até porque atinge o mesmo público que desejamos, que é o produtor rural”.



João Aleixo,
CEO Global da
multinacional DVA Agro

atender o produtor em todo o mundo e vislumbramos um crescimento sem fim. A entrega dessas novas unidades é só o começo de uma jornada que desejamos trilhar ao lado dos agricultores, ajudando a levar soluções para os clientes”, justificou Dardo Lizarraga, Country Manager da DVA AGRO na Argentina e peça chave na construção das novas estruturas.

O novo caminho também foi destacado pelo Engenheiro Agrônomo Bruno Francischelli, Head Crop Nutrition LATAM da DVA Agro. “Investimos muito em inovação e tecnologia. Teremos agora duas fábricas e dois laboratórios para oferecermos resultados ainda mais concretos para o agro do mundo inteiro.

Entregar fisiologia e nutrição em nome da produtividade. Oferecer um resultado melhor aos lavradores. E, ao mesmo tempo, atuar junto da pressão do consumidor e da sociedade moderna. Que exige mais alimentos, cuidado com o meio ambiente, comida de qualidade, sem resíduos, respeitando as exigências externas”, explicou.

O grupo DVA surgiu há 54 anos, trabalhando com o comércio de aço. O braço do agronegócio iniciou em 1993. Registro de produtos, parcerias com outros atores do segmento e agora uma nova fase. Linhas próprias, patentes de novos produtos e proteção das tecnologias. “Queremos desenvolver produtos inovadores. Focando em

levar tecnologia à fazenda. Fisiológicos, adjuvantes e biológicos. Já obtivemos 14 patentes em dois anos. E caminhamos protegendo nossa tecnologia. Estamos em uma jornada inicial. Com muitos planos pela frente”, resumiu João Aleixo, CEO Global da DVA Agro.

“Pensamos largo, em produzir com sustentabilidade. Como o mundo pede. E nós abraçamos essa causa. E a agricultura brasileira, por exemplo, é a maior do mundo. Chave para toda a América Latina. Por isso, nosso compromisso é crescer, abrir novas fábricas no mundo inteiro”, afirmou Matthias Damm, fundador da companhia. “A internacionalização da Plataforma Fala Carlão surge, na verdade, da necessidade que sinto de mostrarmos ao mundo, e falarmos ao público internacional, sobre a competência e o profissionalismo dos produtores rurais, das indústrias, dos pesquisadores, das universidades, dos investidores, da administração pública do setor, enfim, de todos os atores da cadeia produtiva do agronegócio brasileiro. O que não é devidamente reconhecido pelo próprio brasileiro e, principalmente, pelas empresas de comunicação do nosso país”, garantiu Carlão da Publique.

AR



Com Caio Penido, Presidente do IMAC.

Clube Agro fecha parceria com Fala Carlão e Papo de Prateleira

As duas plataformas do Grupo Publique fazem a comunicação da distribuição de insumos agropecuários no Brasil e exterior, e vão fomentar os negócios que abastecem todo o Campo na América Latina

O Clube Agro, primeiro programa de relacionamento multimarcas do agronegócio brasileiro, é o mais novo parceiro dos programas Fala Carlão e Papo de Prateleira, conteúdos que integram as Plataformas Fala Carlão e AgroRevenda, espaços oferecidos ao mercado pelo Grupo Publique, empresa que atua na Comunicação do Agronegócio brasileiro e mundial há 34 anos. Criado em 2020, o Clube Agro Brasil conecta indústria, canais de venda e produtores rurais, e oferece ao produtor rural a possibilidade de acumular pontos, resgatar cupons de desconto e utilizá-los na compra de produtos e insumos agropecuários de qualquer marca associada. Conta com sede administrativa em Campinas (SP) e uma unidade de tecnologia em Barra Bonita (SP).

O programa Fala Carlão traz todas as informações relevantes sobre produtos e empresas do agronegócio e conversas com os grandes nomes do setor e bastidores dos eventos mais concorridos do meio desde 2014. São mais de cinco mil entrevistas com audiência super qualificada. Desde maio de 2020, o programa é diário e exibido pelo Sistema Brasileiro do Agronegócio (SBA), no Canal do Boi, de segunda à sexta-feira, às 16h30, sempre como primeira atração do Programa Mais Pecuária, apresentado pelo jornalista Jorge Zaidan. Já o Papo de Prateleira é o canal direto com a distribuição de insumos agrícolas e pecuários do Brasil, que trata de negócios, lançamento de produtos, comercialização de portfólios e

novos canais de vendas criados pela Indústria, revenda e os marketplaces que surgiram com força nos últimos dez anos. Sempre apresentado nos sites www.agrorevenda.com.br, www.grupopublico.com.br, no youtube e por meio do podcast Radar Agro nas plataformas amazon, deezer, spotify, apple e google.

Os dois espaços servirão, também, para divulgar as novas ações do Clube Agro, como o Clube Agro Dealer, lançado no último Congresso da Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV), em São Paulo, em agosto passado. O Dealer foi idealizado para ser mais uma oportunidade de negócio e relacionamento para o varejo agro.

“ Criado em 2020, o Clube Agro Brasil conecta indústria, canais de venda e produtores rurais ”



Eric Chinen: “Contribuir para visualizarmos as vantagens comerciais de uma compra”.




Carlão da Publique, Simone Rodrigues e Riba Ulisses.

Um local exclusivo com oportunidades personalizadas para oferecer aos clientes. E, em contrapartida, ter a liberdade de se relacionar com as marcas fornecedoras de produtos, possuindo mais argumentos de vendas e traçando as melhores estratégias para se destacar no mercado. “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”, explica o Diretor Comercial do Clube Agro Brasil, Eric Chinen.

Outro destaque que vai ser esmiuçado pelo Fala Carlão e o Papo de Prateleira será a ferramenta de negociação chamada ‘simulador de pontos’, localizada dentro do site institucional e desenvolvida para auxiliar na negociação dos times de vendas junto aos produtores. “Queremos contribuir de forma prática e ágil para 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”, completa Eric.

“Estaremos ainda mais juntos para ajudar o produtor rural a plantar e colher. Auxiliar a indústria a atender os clientes. E estar ao lado dos atores da cadeia para eles negociarem bem e terem interação e fidelidade com todos os elos. Sempre de olho no cliente final de todos: o agricultor e o pecuarista”, afirmou Simone Rodrigues, do Clube Agro. “É uma alegria imensa ter o Clube Agro e o Clube Agro Dealer ainda mais perto do Fala Carlão e da Plataforma AgroRevenda, por meio do Papo de Prateleira. Afinal, todos sabem, que o melhor do Agro está aqui”, comemorou Carlos Alberto da Silva, o ‘Carlão da Publique’, CEO do Grupo Publique. 

“ É uma alegria imensa ter o Clube Agro e o Clube Agro Dealer ainda mais perto do Fala Carlão e da Plataforma AgroRevenda.

Bioceres e Syngenta firmam acordo

Syngenta se tornará a distribuidora global exclusiva dos produtos da Bioceres



As empresas de biotecnologia Bioceres Crop Solution e Syngenta Seedcare fecharam um acordo de colaboração comercial, pesquisa e desenvolvimento (P&D). A parceria terá duração de dez anos. A Syngenta se tornará a distribuidora exclusiva global das soluções biológicas da Bioceres para tratamento de sementes, com exceção da Argentina, onde será mantida a estrutura atual. No Brasil, a empresa ficará responsável, a partir de 2023, pela comercialização e distribuição da linha de inoculantes da Rizobacter, subsidiária da Bioceres. Em P&D, o acordo prevê o desenvolvimento de novos produtos e aceleração do registro de soluções, que

já estão em fase de aprovação pelos órgãos regulatórios.

Para Federico Trucco, CEO da Bioceres, “este anúncio mostra o valor de nossas ofertas comerciais e capacidades de P&D, e expande e acelera muito nossa capacidade de alcançar mais produtores por meio do alcance global da Syngenta Seedcare”. A expectativa é de que o mercado global de tratamento de sementes registre crescimento na casa de US\$ 1 bilhão até 2030, passando de US\$ 0,6 bilhão para US\$ 1,6 bilhão. O acordo estabelece metas globais mínimas de lucros a serem recebidos pela Bioceres, para que a Syngenta mantenha seus direitos

exclusivos. A empresa cobrirá todas as despesas operacionais incorridas com a comercialização e venda.

A Rizobacter está presente no Brasil desde 1998 com forte atuação no mercado de microbiologia agrícola e tecnologia de aplicação. A empresa integra o grupo Bioceres Crop Solutions - provedor global de soluções para a agricultura, listado na NASDAQ. Utilizando tecnologia de ponta e atuando em mais de 40 países, a Rizobacter conta com as linhas de Inoculantes, Adjuvantes e Óleos Premium, Controle Biológico, Fertilizantes Especiais e Tratamento de Semente. AR

FMC tem Verimark® para controle da cigarrinha da cana

A FMC apresentou ao setor canavieiro, em outubro passado, o inseticida Verimark, que atua



Maurício Oliveira - Gerente de Marketing Regional para Cana & Especialidades.

no controle da cigarrinha da cana, broca e Sphenophorus de maneira eficiente, preservando os demais insetos benéficos presentes no canavial. O Brasil lidera mundialmente a produção de cana de açúcar, produtos e subprodutos, com nove milhões de hectares cultivados e liderança na exportação de açúcar. A safra 2022 – 2023 deve produzir 572,87 milhões de toneladas. “A cigarrinha da cana é uma das pragas que têm impactado a qualidade da cana e rentabilidade para o produ-

tor. E Verimark traz a Diamida em sua formulação, tornando-o um produto seletivo, com ação residual na proteção”, comentou Christian Menegatti, gerente de cultura de cana da FMC. Há mais de uma década, a FMC é líder em cana-de-açúcar para controle de pragas. “Verimark é eficiente e mantém o equilíbrio da entomofauna. E deve ser aplicado no início da infestação”, completou Maurício Oliveira, gerente de marketing regional para Cana & Especialidades. **AR**

Gênica lança solução que otimiza o uso fertilizantes

A indústria de bioinsumos Gênica lança para o mercado o 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 fluorescens*, o Inceptor possui mecanismos de ação para disponibilizar fósforo para diversas cultu-

ras. “O fósforo é um elemento-chave para a nutrição mineral das plantas. Está presente na estrutura, na 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”, explica o Gerente de Marketing da Gênica Gerson Marquesi. **AR**



Inoculante líquido é alternativa no uso de fertilizantes no plantio.

Mosaic Fertilizantes obtém certificação para gesso agrícola

O fosfogesso, ou gesso agrícola, da Mosaic Fertilizantes foi certificado para uso na produção orgânica pelo IBD, a maior certificadora de orgânicos da América Latina. “Recebemos a certificadora em nossa unidade de Uberaba (MG), que observou e avaliou questões como controle de qualidade para atendimento às garantias mínimas estabelecidas em lei e pelos órgãos de controle, rastreabilidade da produção, validação dos estudos

de eficácia e atendimento às normas ambientais, trabalhistas e regulatórias”, afirmou Bruno Benatti, gerente de produtos da empresa. Agora, a unidade vai poder fornecer o insumo a produtores de orgânicos, que possuem como premissa utilizar somente matérias-primas certificadas. No ano passado, a Mosaic entregou 4,8 milhões de toneladas de gesso agrícola para aplicação em lavouras de cana-de-açúcar, soja, milho, trigo, feijão, algodão, café, citrus e pas-

tagem. O gesso agrícola é originado da rocha fosfática, também utilizada para a produção de fertilizantes fosfatados, amplamente utilizados na nutrição de cultivos agrícolas. **AR**



Vetnil lança Doraequi Plus para Equinos

É a entrada da empresa no setor de vermífugos para cavalos



Doraequi, o primeiro vermífugo para cavalos da Vetnil.

A Vetnil lançou, no fim do ano passado, em São Paulo, o antiparasitário Doraequi plus®, o primeiro vermífugo da empresa, composto pela associação inédita de Doramectina, responsável pelo tratamento e controle contra vermes redondos, e Praziquantel, que possui eficaz ação contra vermes chatos. Os dois tipos de vermes podem se instalar no estômago, intestino delgado e grosso, além da região perianal de equinos, causando incômodos e até morte dos animais. Doraequi plus® tem apresentações uni e multi doses, para diferentes necessidades, além de seringa de 35g, e multidose ideal para plantéis. O produto já está disponível no mercado, por meio de todos os canais de comercialização. A corporação, que acaba de concluir

um processo intenso de profissionalização nos últimos três anos, é uma das líderes em medicamentos e suplementos para cavalos no Brasil.

As condições tropicais do país são perfeitas para a alta incidência de vermes, especialmente nos períodos mais quentes e úmidos. Logo, implementar um programa adequado de vermifugação para controlar as verminoses é urgente. “Uma das principais dificuldades para implantação de um bom manejo sanitário é a resistência parasitária às opções de vermifugação atuais, já que a maior parte dos parasitas apresenta algum grau de resistência a benzimidazóis e outras lactonas macrocíclicas. Doraequi plus® surge como excelente

opção para diversos protocolos porque tem a formulação mais moderna do mercado e amplo espectro de atuação”, explicou o médico-veterinário Ricardo Moraes, Gerente de Marketing de Equinos da Vetnil. “Os criadores devem estar atentos a animais de qualquer idade, especialmente com sinais de perda de peso, apatia, fezes pastosas e atraso de crescimento. E, independentemente da identificação de sintomas, o médico-veterinário deve ser consultado periodicamente para prevenção e controle”, reforçou Ricardo Moraes. Ele reforçou a importância do cuidado sanitário para os animais de competição. “Muitas provas são decididas por milésimos de segundo. Logo, o criador necessita de atenção ao pasto e ao Bem-estar dos equinos.


A Vetnil é diferente. Lançou três novas tecnologias para equinos somente neste ano, esteve ao lado de 46 eventos em 2022 e bateu na tecla no BEA sistematicamente”, revelou.

“Sem um eficaz manejo sanitário, os equinos podem enfrentar, desde cedo, desconforto abdominal a episódios fulminantes de cólicas e até óbito”, alertou a médica-veterinária Karoline Rodrigues, Gerente de Desenvolvimento de Novos Produtos da Vetnil. O Brasil conta com mais de 5,7 milhões de equinos. Acrescentando os muares, o total supera 6,3 milhões de animais. Com presença em todas as regiões do país. Desempenhando atividades de lida, esporte e lazer. Espalhados em propriedades com diferentes tipos de estrutura. O risco de verminoses é proporcionalmente maior nos haras e nas fazendas que manejam os cavalos soltos no pasto. “Estamos cada vez mais próximos dos

“**Estamos cada vez mais próximos dos parceiros, levando assistência técnica às fazendas”.**

Cristiano de Sá
Diretor Comercial da Vetnil

parceiros do setor. Levando assistência técnica às fazendas, dando todo o apoio. Temos 150 projetos andando atualmente para novos produtos, para futuros lançamentos”, revelou Cristiano de Sá, Diretor Comercial da Vetnil.

Tanta ousadia combina com a empresa brasileira criada em 1994 pelo Médico Veterinário João Carlos Ribeiro, que tem sede em Louveira (SP) e desenvolve produtos de qualidade e preços acessíveis. É uma das líderes em medicamentos e suplementos para equinos no Brasil e marca presença no Chile, Peru, na Colômbia, Eslovênia, em Angola e nos Emirados Árabes Unidos. A corporação viveu um momento intenso de profissionalização nos últimos três anos. “Estamos cada vez mais conectados ao mercado e lançando produtos para mercados maiores, consolidando a empresa. Teremos em breve uma nova planta, voltaremos a exportar para Europa, sempre lançando novos produtos e entrando em novos negócios. Mudamos nossa logomarca, temos presença forte em outro mercado vital que é o Pet e avançamos sem parar em serviços para nossos parceiros. Sempre seguindo a ideia do meu pai, que dizia que a Vetnil é a veterinária da vida”, sintetizou Bruno Ribeiro, Vice-Presidente da Vetnil. 

VETNIL

Empresa criada em 1994 pelo Médico Veterinário João Carlos Ribeiro.

Sede em Louveira (SP).

Uma das líderes em medicamentos e suplementos para equinos no Brasil.

Presente no Brasil, Chile, Peru, na Colômbia, Eslovênia, em Angola e nos Emirados Árabes Unidos.

Prêmio Melhores Empresas para Trabalhar GPTW Brasil em 2020.

35 distribuidores nacionais.

COP27 - Sharm el-Sheikh, Egito



Fala Carlão na COP27.



Com o Embaixador José Carlos Fonseca, Diretor Executivo do IBÁ.



Com Luis Alberto Villegas Prado, Vice-Ministro da Agricultura da Colômbia.



Com Marcella Molina, do MARFRIG.



Com Fabiana Villa Alves, Diretora de Produção Sustentável do MAPA.



Com Renato Casagrande, Governador do Estado do Espírito Santo.



Com Paulo Pianez Júnior, Diretor de Sustentabilidade e Comunicação da multinacional brasileira MARFRIG.



Com Maurício Rodrigues, Presidente da Bayer América Latina.



Com Walter Schalka, o Presidente da Suzano Papel e Celulose.



Com Maria Carolina Fujihara, cuja Startup que fundou a Sinai Technologies.



Com Antônio Nunes e Raysa Queiroz Maciel, respectivamente o Diretor da Maranhão Parcerias e a Secretária do Meio Ambiente do estado do Maranhão.



Com o Governador reeleito do Pará, Helder Barbalho.



Com Thales Fernandes, Secretário do Meio Ambiente do Estado de Minas Gerais.



Com Caio Penido, Presidente do IMAC.



Com Dr. Rattan Lal, Nobel da Paz, e Cleber Soares, Secretário de Inovação do MAPA.



Com Gustavo Montezano, Presidente do BNDES.



Com Petra Laux, Líder Global de Sustentabilidade da Syngenta Cropscience.



Com Joaquim Leite, Ministro do Meio Ambiente do Brasil.



Com Natália Rentería, Diretora de Políticas Públicas da MOMBAK.



Com Jean Paul Terra Prates, Senador pelo PT do Rio Grande do Norte.



Com Grazielle Parenti, a Diretor de Sustentabilidade da Syngenta no Brasil.



Com Evandro Mussi, Presidente da UNICA.



Com Patrícia Iglecias, a super simpática e muito competente Presidente da CETESB.

COP27 - Sharm el-Sheikh, Egito



Com o consultor Rodrigo Lima, fundador do Agroicone.



Com Muni Lourenço, o pecuarista nascido no Estado do Amazonas.



Com o Presidente da FARSUL e também Vice-Presidente da CNA, Gedeão Pereira.



Com Maristela Miguel, a produtora rural de Mato Grosso.



Com Fausto de Andrade Ribeiro, Presidente o Banco do Brasil.



Com Rony Walter Azoinayce Paresi, o combativo Cacique do Povo Indígena Haliti Paresi-Waymare.



Com Mauren Lazaretti, Secretária de Estado do Meio Ambiente do Estado do Mato Grosso.



Com o Cacique da Tribo Parecis.



Com Marcos Jank, o executivo que coordena o Inesper Agro Global.



Com Renato Roscoe, que é o Diretor Executivo do Instituto Taquari Vivo.



Com Alessandro Cruvinel Fidelis, que dirige no MAPA toda a área de Bioinsumos e Recursos Genéticos.



Com Fausto de Andrade Ribeiro, Presidente o Banco do Brasil.



Com o político e empresário Guilherme Coelho, dono do empreendimento Santa Felicidade em Petrolina, PE.



Com Antônio Carlos Costa, o jovem e brilhante Superintendente da FIESP.



Com o Governador Reeleito de Mato Grosso, Mauro Mendes.



Com o Deputado Federal Pedro Lupion.



Com o cientista Carlos Nobre.



Com Natália Rentería, Diretora de Políticas Públicas da MOMBAK.



Com a Marta DeVito, CEO & Change Maker da BGLOBAL.



Com Juliano Baiocchi Villa-Verde de Carvalho.



Com Fernanda Stefanelo, a advogada sócia do Demarest.



Com Marcus Henrique Paranaçuá, o Diplomata de carreira do Itamarati.



Elbia Gannoum, Presidente Executiva da ABEEólica, Associação Brasileira de Energia Eólica.



O Embaixador Paulino Franco de Carvalho Neto, Secretário de Assuntos Multilaterais Políticos do Ministério das Relações Exteriores do Brasil.

COP27 - Sharm el-Sheikh, Egito



Com Antônio Patriota, Embaixador do Brasil no Egito.



Com Francisco Beduschi Neto, que lidera no Brasil a ONG National Wildlife Federation, a conhecida NWF.



Com Julie Messias e Silva, a Secretária de Biodiversidade do Ministério do Meio Ambiente do Brasil.



Com Victor Salviati, Superintendente de Inovação da FAS, Fundação Amazônia Sustentável.



Com Samar Abdel Halim, Gerente Regional de Vendas da Travco Holidays.



Com Marina Piatto Garcia, a Diretora Executiva do Imaflores.



Com Fernando Gonçalves Neto, Presidente da Jacto.



Com o Deputado Federal, José Silva.



Com Karine Bolton, a Diretora de Relações Internacionais da ONG israelense KKL - JNF.



Com Ariel Scheffer da Silva, da Itaipu Binacional.



Com Marco Antonio R. Menezes Lagos, Secretário Estadual de Desenvolvimento Ambiental de Rondônia.



Com Cira Moura, a jornalista que se transformou na Diretora Executiva do Consórcio Amazônia Legal.



Com Marcelo Pasquini, o Head de Sustentabilidade do Bradesco.



Com Marcelo Morandi, o Pesquisador e ex-Chefe Geral da EMBRAPA Sustentabilidade.



Com Pedro Chaves Venzon, analista político do IETA - Associação Internacional do Comércio de Emissões.



Com Fernando Zelner, o Diplomata brasileiro que está alocado no Ministério da Agricultura.



Com Cléber Soares, Pesquisador da Embrapa.



Com Cléber Soares, da Embrapa, e Fernando Zelner, Diplomata.



Com José Sarney Filho, atual Secretário de Meio Ambiente do Governo Re-eleito do Distrito Federal.



Com o ambientalista Fábio Feldmann.



Com Antônio Pitanguí de Salvo, Presidente da FAEMG.



Com Fernando Sampaio, o agrônomo que dirige o Instituto PCI, em Mato Grosso.



Com Maurício de Souza Rodrigues, Presidente da Bayer na América Latina.

No AgroGalaxy



Com Sheilla Albuquerque, CEO do AgroGalaxy.



Felipe Neufeld, Diretor de Gente e Gestão do AgroGalaxy.



Riba Velasco e Vinícius Godoy atentos à Sheilla, CEO do AgroGalaxy.



Fábio Abud, do AgroGalaxy.



Com Fernando Manzeppi, Vice-Presidente Executivo do AgroGalaxy.



Reunião com diretores do AgroGalaxy.



Fernando Manzeppi, do AgroGalaxy



Sheilla Albuquerque, CEO do AgroGalaxy.



Carlão atento às palavras de Fernando Manzeppi.



Vinícius Godoy, Fábio Abud, Carlão e Riba Velasco.



Com Gustavo Calderon, Diretor de Marketing do AgroGalaxy.

Câmara de Comércio Brasil Índia - Up Global Investors Summit



Com o Embaixador da Índia no Brasil, Suresh Reddy.



Com Roberto Paranhos, Presidente da Câmara de Comércio Brasil Índia.



Com o General Luis Antônio Duizit Brito, Secretário de Produtos de Defesa do Ministério da Defesa do Brasil.



Com Roberto Nóbrega, Vice-Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior do Brasil.



Com o ex-ministro Luiz Fernando Furlan.



Com Luigi Nesi, o Presidente e Fundador da Confederação Nacional de Serviços.



Carlão, Vinícius, Priscila e Gabriel: equipe Publique no evento.



Com George Wagner Bonifácio e Sousa e seu filho, na FIESP.

Reuniões ASBRAM | Goiânia, GO e São Paulo, SP



Com Elizabeth Chagas e Julian Sabella, da ASBRAM.



Equipe Publique com Felipe Serigatti, consultor e economista da FGV.



Com Fernando De Cesare Kolya, Sócio da Markestrat.



Com Carla Toccillo, CEO da Brasil Abribusiness.



Com Márcio Bonin, da Connan, e Patrícia Opik, da AgroRevenda.



Com Fabiana Fontana, da DSM.



Com Elizabeth Chagas, Vice-Presidente Executiva da ASBRAM.



Palestra de Felipe Serigatti, da FGV.



Despedidas e emoção na reunião da ASBRAM.



Com Felipe Serigatti, da FGV.



Fedeção da Agricultura



Com Juliano Sabella, presidente da ASBRAM e Diretor e Marketing Ruminantes DSM.



Com Fernando Pentead Cardoso Neto, Presidente da Connan.



Tirso Meirelles, Presidente do Sebrae no Estado de São Paulo e Riba Velasco, da AgroRevenda.



Na Ribas Agropecuária



Com José Ribas, Ribas Agropecuária.



Com equipe Publique na Ribas Agropecuária.

Na Abisolo



Adriana, assessora de imprensa da Abisolo.



Com Roberto Levreiro, Presidente do Conselho Deliberativo da ABISOLO.

Lançamento Livro Publicidade Brasileira 1908/2018



Com Alê Oliveira, fotógrafo.



Audiência de muito prestígio no lançamento do Geraldo Alonso Filho.



Com Geraldo Alonso e seus netos.

Em Indaiatuba, SP



Antônio Maia, Éverton Molina Campos, Carlão da Publique e Flávio Maia na Casa Bugre.

Brasil Agribusiness



Com Orlando Melo Castro, o atual Subsecretário da Agricultura do Estado de São Paulo.



Com Christian Lobahauer, da CropLife.



Com Carla Toccillio, CEO da Brasil Agribusiness.



Com Ricardo Santin, Presidente da ABPA.



Com Paulo Herrmann, o Ex-Presidente da John Deere.



Com a querida jornalista Marielle.

Em Campinas, SP



Com Carlos, Diretor de Marketing da Netafim e Ricardo Almeida, Presidente da Netafim.



Agrozootec



Com Luciano Ribeiro, Vice-Prefeito da cidade de Itu, SP.



Com Tomaso Panero, o italiano que fundou a Agrozootec.



Com Verônica Sabatino, a competente Secretária de Meio Ambiente de Itu, SP.



André Montenegro, representante comercial da AgroZootec e Riba Velasco, da AgroRevenda.



Papo de prateleira no encontro da Agrozootec.



Com Márcia Garçon, jornalista.

Percepções Sobre o Agro - O que pensa o Brasileiro



Com Guilherme Soria Bastos Filho, o Super Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura.



Com Professor Paulo Rovai, mentor do projeto "Agro - Todos a Uma Só Voz".



Com Tirso Meirelles, o Presidente do Sebrae no Estado de São Paulo.



Com Elizabeth Chagas, Vive-Presidente Executiva da ASBRAM.



Ricardo Nicodemos, Presidente da ABMRA.

AMCHAM



Carlião na AMCHAM.



Debate de alto nível na AMCHAM.



Com Deborah Vieitas, ex-Presidente da AMCHAM.



Com a jornalista da InfoMoney.

7º Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio



Com Juliana Beckel, a Presidente da Líder Tratores.



Aline Oliveira, ao centro, e promotoras da Lavoro.



Com Christian Lobahauer, professor e cientista político.



Com a produtora rural Carmen Pérez, protagonista da Web Série Especial "Quando Ouvi a Voz da Terra".



Com Juliano Sabella, Diretor de Marketing da DSM e com as profissionais Mariana Trombetta e Katia Bezerra, envolvidas com o Projeto Pecuária Delas.



Com Tuca Dias, da Fazenda Santa Alina.



Com Flávia Tonin, a jornalista que comandou a produção do Filme "Quando Ouvi a Voz da Terra".



Com Paulo Máximo, da New Holland.



Com Nathalia Lobo Garcia, a Head de Marketing do Bradesco.



Com Priscila Sleutjes, produtora rural e integrante da Câmara Temática de Agricultura Sustentável e Irrigação.



Com Nayara Viana, a competente Coordenadora de Comunicação e Eventos da Coopercitrus.



Com Laura Cestari e Livia Gonçalves.



Com a produtora rural, Chris Morais.



Com Pábia Araújo, Ana Cláudia Gonçalves, Christiane Almeida, Ana Zimmermann e Elisa Azevedo Pimenta.



Com o cineasta Nando Dias Gomes, o diretor do filme "Quando Ouvi a Voz da Terra".



Turma da prateleira de cima da AgroBrasília.



Com Cesário Ramalho.



Com Ana Zimmermann.



Com Olavo Franco Bottino, do Boi na Lente.



Com Renata Branco, Laura Cestari e Livia Gonçalves.



Nathalia Lobo Garcia, a Head de Marketing do Bradesco.



André Dias, da Nutrien.



Com Olavo Franco Bottino, do Boi na Lente.

7º Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio



Paulo Máximo, da New Holland.



Público seletivo no Congresso das Mulheres do Agronegócio.



Com Rodrigo Ferreira.



Com Leila, do Marketing do Bradesco.



Com Tatiane Pereira e Rose Anne, do Bradesco.



Carlião na ampla cobertura no Encontro das Mulheres do Agronegócio.



Com Juliano Sabella, Diretor de Marketing Ruminantes DSM.



Carlião com Cris Marrara e Danieli Kovalescki, da Employer, e Patrícia Opik da AgroRevenda.



Com time top do Bradesco.



Com o time de marketing do Bradesco.



No estande da DSM.



Com Joana Darc, vereadora.



Com Carolina Scatena Gama.



Com Rivaldo Machado Borges, ex-presidente da ABCZ.



Com Braz Peres Neto, da Fazenda Sucuri, sócio da AgroAPP.



Com Gabriel Garcia Cid, o Presidente Eleito da ABCZ.



Grupo de mulheres da Matsuda no Nelore Fest.



Com Nabih Amin El-Aouar, o reconhecido Presidente da ACNB.

Em São Paulo, SP



Com o Dr. Wilson Rondó.



Vinicius Godoy, ao centro, com Graciele Lima, da Sênior Sistemas.



Com Mayra Delfino, responsável pelo CONACREDI.



Com Samuel Bortolin, da Mosaic.



Com Jorge Espanha, presidente da Vetoquinol.



Com Anderson Tadeu da Markestrat, no cafezinho da ASBRAM.



Riba Velasco com Victor Brandon, Gerente Regional da Fort Green.



Vinicius Godoy, da Publique, e Luiz Micelli, Diretor de Marketing da Agrivalle.

Sindirações - FIESP



Marcos Fava Neves, da Markestrat, e Riba Velasco, editor da AgroRevenda.



Arioaldo Zani, CEO do Sindirações e Riba Velasco, da AgroRevenda.



Emílio Salani, Vice-Presidente Executivo do SINDAN e Riba Velasco.



Riba com Marcos Mantelato, empresário e membro do Conselho da ASBRAM.



Riba Velasco, da AgroRevenda, e Juliano Sabella, Presidente da ASBRAM.



Riba com Alexandre Costa, da FNF Ingredients.



Riba Velasco entre Raffaele Tognacca e Stefano Benatti, da PA Aromatics Flavors do Brasil.



Com Ricardo Araujo Ribeiral, Presidente do Sindirações.

Confraternização FIESP



Com Francisco Maturro, Vice-Presidente da ABAG.



Eduardo Monteiro, Vice-Presidente da Mosaic Fertilizantes.



Com Georgia Palermo, Líder de Insumos America do Sul da Cargill.



Com George Wagner Bonifácio de Sousa, Vice-Presidente da ANDA.



Com Ricardo Tortorella, Diretor Executivo da ANDA.



Nelson Moreno fundador da BulkFert.

Encontro de Pastagens SCOT - Ribeirão Preto, SP



Com Rafael Isguissard, sócio diretor na Expoente Agropecuária S/A.



Com José Bazzo.



Com Larissa Wachholz, que já coordenou a criação do Núcleo China no MAPA.



Com Ingrid Bruschini, da SCOT Consultoria.



Riba Velasco com Celso Pess Júnior, presidente da Ponto Alto Soluções em Sementes.



Com Leonardo Menegheti.



Com Alcides Torres, da SCOT Consultoria.



Com a turma da Pasto Forte.



Com Diego Bonilha Schlatter.



Com Moacyr Corsi.



Com Olavo Franco Bottino, do Boi na Lente.



Com Alcides Torres, da SCOT, e Diego Bonilha Schlatter, advogado, agricultor e pecuarista.



Com Felipe Piccoli, Diretor de Marketing da Barenbrug.



Com Paulo Dias é CEO da GA Intergado.



Com Larissa Wachholz.



Com Mauro Lúcio, pecuarista.



Com Olavo Franco Bottino, do Boi na Lente.



Ivan Wedekin, consultor.



Com Ivan Wedekin e Alcides Torres, da SCOT Consultoria.



Carlão e Mauro Lúcio com turma da prateleira de cima no evento da SCOT.



Com Renata Leonel.

o que vem na próxima **AgroRevenda**

Distribuição

Existe futuro para os distribuidores independentes?



O ANO DAS COOPS

2023 está chegando e com ele as cooperativas agropecuárias agendam suas assembleias gerais para apresentar os resultados de 2022 e planejamento futuro. Expectativa é de que se confirme um forte crescimento.

UMA VIAGEM NO CAMPO

O Rally Cocamar de Produtividade é um bem-sucedido projeto da cooperativa com grandes parceiros nacionais, que valoriza as boas práticas agropecuárias e conta as histórias de produtores de diferentes culturas e perfis.

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



Cobertura total SuperAgro AgroGalaxy 2023

Tudo o que aconteceu no SuperAgro
de Londrina, PR

Crédito

Sem planejar o financiamento da Revenda
fica difícil sobreviver.



Safra de Inverno

Não é mais transição. É 'pé no acelerador'
em nome da produtividade

Fertilizantes

Mercado em alta ajuda o solo e o status
da eficiência no Campo.



Terapeutas na pista

Instituto Brasileiro de Educação e Terapia
Assistida por Animais (Ibetaa) utiliza cães
numa pista de agility como ferramenta
para tratar crianças com autismo,
hiperatividade, depressão e até vítimas
de abuso.

Temporada de riscos

O alerta é frequente, mas sempre
necessário: com a chegada do período
das chuvas, os tutores devem redobrar
a atenção com os animais de estimação
pelo aumento da incidência de
leptospirose por causa de alagamentos.

Fox[®] Xpro tem

amplo espectro de controle.

Por isso,

**QUEM
USA, NÃO
TROCA.**

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



Fox[®] Xpro

Preparado para evoluir
no resultado mais uma vez?

Fox[®] Xpro,
a evolução da confiança.

Acesse:
agro.bayer.com.br



Se é Bayer, é bom



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 PRATELEIRA DE CADA DO AGRONEGÓCIO

[@falacarlião](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 da Distribuição Agro

agrovevenda.com.br

PRODUTOS / SERVIÇOS

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

AgroCooperativas
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](https://www.instagram.com/turistaprofissional.com.br)

PRODUTOS / SERVIÇOS

Site
Canal Turista Profissional
Comunidade Instagram
Comunidade Facebook
Palestras

WWW.
grupopublique
.com.br