

AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro

Gestores da Casa Bugre



CASA BUGRE Interesse genuíno no Produtor Rural



AgroCooperativas
Coops crescem
em ano difícil



Entrevista
Ministro Carlos
Fávaro 'cria pontes'



Investimento
Eduardo Monteiro,
da Mosaic Fertilizantes



Falando de Bichos
Cuide muito bem
do seu amigo gato



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 – Alo 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/promocaoagro. Certificado de Autorização SEAE/ME nº 04.020934/2022.



bradesco



entrevista	8	parceria	110
Carlos Fávaro, Ministro da Agricultura		ASBRAM e Grupo Publique juntos na Pecuária em 2023!	
capa	16	panorama	112
Casa Bugre, eles têm interesse genuíno no Produtor Rural		“Só os incomodados evoluem na Pecuária”	
vendas & benefícios	68	investimentos	115
Clube Agro Brasil tem 4 novos canais de vendas		Mosaic investe R\$ 400 milhões em fábrica no Tocantins	
agroquímicos	70	revolução	116
Agroquímicos do trigo cresceram 60%		A nova revolução da Soja Brasil	
Espaço Abisolo	72	agropecuária	118
Fertilizante organomineral é desempenho!		ABCZ e MAPA juntos no Agro do futuro	
bioinsumos	74	polêmica	122
ANPIL muda para acompanhar mercado de bioinsumos		Brasil versus União Europeia?	
Falando de Bichos	79	dia de campo	124
Tudo de Pet. Tudo de Bom.		2º Dia de Campo BCA	
markestrat distribuição	88	Promoção Força no Campo	126
Agrodistribuidores independentes		Bradesco entrega primeiro trator em 2023	
markestrat panorama	90	Espaço Agrishow	127
Distribuidores de Insumos em 2023		Vem aí a Agrishow 2023	
saúde animal	91	SuperAgro	128
Sindan alerta para veterinários piratas!		SuperAgro 2023 e a distribuição do Agro Regenerativo	
nutrição animal	92	negócios	134
Ração animal 2023		O milho é do Brasil!	
AgroCooperativas	95	por onde andamos	136
Coops crescem em ano difícil		Eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
business	107	o que vem na próxima AgroRevenda...	144
Evelin Queiroz está no Clube Agro Brasil		AgroRevenda nº 100 - A Bíblia da Distribuição do Brasil faz história	
mercado	108		
Seis Tendências do Agro Responsável em 2023			



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 CARÃO
A PLATELEIRA DE CADA DO AGRONEGÓCIO

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

PRODUTOS / SERVIÇOS

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



AR
AgroRevenda
A Plataforma de Conteúdo de Distribuição Agro

agrovevenda.com.br

PRODUTOS / SERVIÇOS

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



Agro
Cooperativas
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_oficial](https://www.instagram.com/falandodebichos_oficial)

PRODUTOS / SERVIÇOS

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



RECALCULANDO
SAÚDE E FELICIDADE

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

PRODUTOS / SERVIÇOS

Canal Recalculando
Comunidade Instagram
Comunidade Facebook
Palestras



Turista
Profissional
.com.br

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

PRODUTOS / SERVIÇOS

Site
Canal Turista Profissional
Comunidade Instagram
Comunidade Facebook
Palestras



WWW.
grupopublique
.com.br



JULIO CESAR PEREIRA DA SILVA / PUBLIQUE BANCO DE IMAGENS

Olá!

Pecuária, Agricultura, Meio Ambiente e Informação.

Carnes, grãos, madeira, fibras, frutas, energia, óleos, temperos, pulses, melaços, folhas.

Emprego, alimento, exportação, ciência, tecnologia.

O Agronegócio do Brasil entrou em 2023 com safra recorde, eventos lotados e trabalho sem fim.

Mas o ano tem muitos desafios. Aqui e no exterior. Custos, guerra, invasões de terras.

Que o setor siga com empreendedorismo, usando tecnologia e, o mais importante: lutando por segurança jurídica, direito tributário, respeito à propriedade privada, aos empresários, às empresas, cooperativas e a uma economia próspera.

Boa leitura!

Riba Velasco
EDITOR

AgroRevenda

A Plataforma de Informação do Setor

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

EDITOR: Riba Velasco | MTb 2.368

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

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

AGRO 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 GESTOR DE PLANEJAMENTO: Guilherme Lima Santos
guilherme@publique.com
(11) 9.5206.3786

AGRO WEBDESIGNER: Sabrina Costa
sabrina@publique.com
(16) 9.9143.9019

AGRO DESIGNERS: 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) 9.7081.0561

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 Maistype

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



CHEGOU MIRAVIS® DUO



SIMPLES PARA O PRODUTOR.
PODEROSO CONTRA AS DOENÇAS.



INOVAÇÃO:

PRODUTO À BASE DE ADEPIDYN,
MOLÉCULA INOVADORA DE ALTA EFICÁCIA



MULTICROP:

EXCELENTE PERFORMANCE
EM DIVERSOS CULTIVOS

INCOMPARÁVEL:

ALTA ATIVIDADE
INTRÍNSECA DE CONTROLE



AMPLO ESPECTRO

DE AÇÃO CONTRA AS
DOENÇAS MAIS DIFÍCEIS



make.

c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

MIRAVIS® DUO. Simplesmente poderoso.

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

 **Miravis® Duo**

syngenta®

ATENÇÃO

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

entrevista

Carlos Fávaro



Carlos Fávaro, Ministro da Agricultura

“A eleição acabou. É hora de fazer o ‘Agro Brasil do futuro’”

Ele traz nos olhos claros, vívidos, e na pele branca, a história da família de origem italiana que buscou vencer na vida trabalhando no campo paranaense. Filho de pequenos produtores, nasceu em Bela Vista do Paraíso, coladinho em Londrina, nas terras vermelhas e produtivas do Norte daquele Estado. Mas a falta de crédito e de perspectivas obrigaram os pais a venderem as terras e buscarem sobrevivência em um assentamento agrário de Mato Grosso, em Lucas do Rio Verde. Sofreu na pele a falta de apoio das autoridades com os lavradores pobres, mas conseguiu sucesso, nome e projeção, cultivando soja, milho, sorgo e arroz. Carlos Henrique Baqueta Fávaro tem hoje 53 anos, é agropecuarista vitorioso, investe na criação de gado, e ainda ergueu uma carreira de líder classista e político. Foi Vice-presidente da Associação dos Produtores de Soja do Brasil, em 2010, e presidente da Associação em Mato Grosso, de 2012 a 2014. Presidiu a Cooperativa Agroindustrial dos Produtores de Lucas do Rio Verde de 2007 a 2011. Entrou na política em 2014, como candidato a Vice-Governador de Mato Grosso, na chapa encabeçada por Pedro Taques, que acabou vitoriosa, com 57,25% dos votos. Em 2016, foi nomeado Secretário de Estado de Meio Ambiente, cargo que ocupou até o fim de 2017. No ano seguinte, disputou uma vaga ao Senado da República e ficou em

“ O nosso objetivo é construir pontes, olhar para o agronegócio do futuro e fazer políticas públicas que venham fortalecer esse setor, que é o maior propulsor da economia brasileira. Todos aqueles que desejam o melhor para o setor terão as portas abertas”.

terceiro lugar, com 15,8% dos votos, atrás de Selma Arruda e Jayme Campos. Em 2019, foi escolhido para chefiar o Escritório de Representação de Mato Grosso em Brasília. No ano seguinte, assumiu uma cadeira no Senado provisoriamente depois da cassação do mandato de Selma Arruda pelo Tribunal Superior Eleitoral. Uma nova eleição foi realizada e ele acabou sendo o mais votado entre onze candidatos, com 25,97% dos votos, para um mandato até janeiro de 2027. É filiado ao Partido Social Democrático (PSD).

Trabalhou pesado na capital federal. Foi membro titular das Comissões de Meio Ambiente, Agricultura e Reforma Agrária, e Desenvolvimento Regional e Turismo (CDR). Conseguiu aprovar seu projeto que prevê o uso da aviação agrícola no combate a incêndios florestais. E também a proposta de emenda à constituição (PEC) que assegurou a aplicação do mínimo de 30% do valor recebido para as candidaturas proporcionais femininas. Foi responsável pela criação dos grupos parlamentares Brasil - Bolívia e Brasil - Irã, que fortalece-

ram as relações comerciais entre os países. E integrou o Grupo Parlamentar Brasil ONU, Grupo Parlamentar Brasil Paraguai, Grupo Parlamentar Brasil Emirados Árabes e as Frentes Parlamentares de Apoio ao Consórcio Interestadual de Desenvolvimento do Brasil Central e Mista Antirracismo.

Mas isso não foi suficiente para garantir apoio total dos colegas de agronegócio quando foi nomeado pelo Presidente Luís Ignácio da Silva para comandar o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). “Todos precisam compreender que a eleição acabou. E o nosso setor precisa trabalhar unido, construindo pontes para o futuro”. É a frase que ele não cansa de repetir desde o início do ano, em cada rincão do agro que visita no país, para olhos e ouvidos desconfiados.

Não foi diferente em Uberaba (MG), em fevereiro passado, quando levou os cinco secretários do MAPA e passou um sábado inteiro trabalhando e prestigiando a posse do novo presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), Gabriel Garcia Cid, na sede da entidade, no Parque Fernando Costa. Atendendo a um convite feito pessoalmente pelo dirigente Gabriel, um mês antes. Garcia Cid é pecuarista e neto de um dos maiores nomes da bovinocultura mundial, Celso Garcia Cid. Já a ABCZ reúne mais de vinte mil associados e faz a Pecuária do Zebu mais produtiva do planeta. Depois de assumir a pasta, e fazer viagens internacionais, foi a primeira visita de Fávaro ao interior do país. Junto dos secretários Irajá Lacerda (Secretário Adjunto), Wilson Vaz (Política Agrícola Adjunta), Carlos Goulart (Defesa Agropecuária), Renata Miranda (Inovação, Desenvolvimento



Sustentável e Irrigação) e Roberto Perosa (Comércio e Relações Internacionais). Todos ouviram pedidos de pecuaristas, produtores, líderes de entidades e autoridades políticas do Triângulo Mineiro, além de todo o Estado de Minas Gerais. E ainda tratando diretamente com criadores das raças Nelore, Guzerá, Indubrasil, Girolando, Gir Leiteiro, Senepol, Brahman, Tabapuã e Sindi.

Mais de 50 lideranças, como o presidente da Federação da Agricultura e Pecuária de Minas Gerais (Famg), Antônio Pitanguí de Salvo; a prefeita de Uberaba, Elisa Araújo; o secretário de Agricultura de Minas Gerais, Thales Fernandes; os deputados federais Samuel Viana e Zé Silva, e o Superintendente Federal de Agricultura e Pecuária de Minas Gerais, Marcílio Magalhães. O ministro recebeu o título de associado

honorário da ABCZ e um exemplar do livro ‘ABCZ 100 Anos – História e Histórias’, de autoria de Maria Antonieta Borges Lopes e Eliane Mendonça Marquez de Rezende. Fávaro reafirmou que a ABCZ promove uma agropecuária cada vez mais sustentável e elogiou os programas de Melhoramento Genético de Zebuínos (PMGZ) e o Integra Zebu. “Foi um encontro de diálogo e comunicação. A mensagem do ministro é a mesma da gestão da ABCZ. Atender as demandas dos produtores de gado Zebu de todo o Brasil e ressaltar a importância do agro para o país e o mundo”, reforçou o presidente Gabriel Garcia Cid.

À noite, o ministro prestigiou a posse da nova Diretoria da ABCZ, que irá liderar a associação até 2025. O paranaense foi bastante cobrado. Sobre porte de armas pe-

los agricultores, invasões de terras, perseguição aos agropecuaristas, segurança jurídica, impostos, exportações e intervenções. Das oito horas da manhã às dez horas da noite permaneceu inflexível. Atendeu a todos, ouviu tudo, distribuiu sorrisos, abraçou, cumprimentou e repetiu à exaustão o mantra: “Estou ao lado do Presidente Lula e dos produtores rurais pelo Agro do Futuro”. A Plataforma AgroRevenda não desgrudou um só instante. E conta para você. Acompanhe.

AgroRevenda - Como o senhor recebeu o convite da ABCZ?

Carlos Fávaro - Como uma ótima oportunidade para trazer o Ministério mais junto ao produtor, com os secretários, nesta ação itinerante. Para cumprirmos o papel de ouvir os pedidos dos pecuaristas e transformá-los em políticas públicas. Para todas as cadeias produtivas do Agronegócio.

AgroRevenda - O senhor gostou do resultado desse encontro?

Carlos Fávaro - Fiquei muito contente com o convite feito pela entidade e pelo presidente da ABCZ, o Gabriel Garcia. Foi a primeira viagem que fiz ao interior do Brasil, com uma audiência itinerante, ao lado dos secretários do ministério e quero que várias outras sejam concretizadas. E tomara que outras entidades façam o mesmo convite. Queremos trazer Brasília ao interior, construir pontes, levar a mensagem do Presidente Lula de respeitar quem pensa diferente, deixar claro que o Governo Federal está de portas abertas para quem deseja um futuro melhor para o Agronegócio. Que ele seja um segmento mais sustentável, que produz, intensifica, cumpre a lei e respeita o meio ambiente. Que seja a mola propulsora da economia brasileira.



O produtor rural tem o direito de possuir arma para fazer a sua segurança, defender-se do ataque de bandidos. Está na lei. Direito a uma, duas armas e um pouco de munição. Até mesmo pela vulnerabilidade do Campo”.

AgroRevenda - Mas o presidente eleito chegou a chamar os produtores rurais de fascistas?

Carlos Fávaro - As críticas que o presidente Lula fez foram contra aqueles poucos, muito poucos, que insistem em não cumprir a legislação, o código florestal, promovendo o desmatamento e a destruição do meio ambiente. E isso é ruim para o nosso país porque mancha a imagem da imensa maioria dos produtores, que são empreendedores e trabalham bem.

AgroRevenda - Muitos agropecuaristas criticam sua ligação com o atual Presidente da República. Como o senhor vê essa postura?

Carlos Fávaro - Confio plenamente nos bons propósitos do Presidente, principalmente em relação ao apoio ao Agronegócio. Somos todos adultos, temos nossas convicções, mas entendo que é preciso que todos compreendam que a eleição aca-

bou. E o nosso segmento precisa trabalhar unido, construindo pontes. Quem pensa e age assim será muito bem recebido. Agora, quem ainda faz questão de continuar criticando, tendo postura política eleitoral de oposição, necessita refletir e ver que haverá eleição novamente daqui quatro anos. De qualquer maneira, eu e o MAPA estaremos sempre de portas abertas para quem desejar contribuir com o Agronegócio do Brasil. Agora é hora de estar ao lado de pessoas que desejam trabalhar bem, a produção sustentável, recuperar a boa imagem do nosso agro no mundo.

AgroRevenda - O Presidente da República critica a posse de armas por fazendeiros. O senhor também?

Carlos Fávaro - Precisamos esquecer a retórica que normalmente marca toda eleição e deixar claro que o produtor rural tem o direito de possuir arma para fazer a sua segurança, defen-



der-se do ataque de bandidos. Está na lei. Direito a uma, duas armas e um pouco de munição. Até mesmo pela vulnerabilidade do Campo, por estar longe dos centros urbanos e do primeiro combate aos marginais, sempre realizado pela Polícia Militar. E ainda precisamos pensar em outras tecnologias para poder dar suporte às fazendas brasileiras, como aplicativos, câmeras para que a pessoa do campo tenha segurança. Porém, é óbvio que ele não pode ter um arsenal em casa, capaz de começar uma guerra em sua propriedade rural. Exageros, não.

AgroRevenda - Outra marca de movimentos ligados ao presidente eleito é invadir terras, destruir centros de pesquisa e combater os produtos transgênicos. Qual a sua posição diante desses temas?

Carlos Fávaro - Sempre respeitar, defender e cumprir a lei. Terra produ-

tiva invadida é um crime e a Justiça deve mandar fazer a reintegração da propriedade. E o Estado tem que cumprir imediatamente a sentença. A legislação brasileira também é clara na defesa da propriedade, seja privada ou pública. Invasão, destruição e vandalismo devem ser punidos, investigados, julgados e condenados. Seja em qual governo for. Se o Governo tem interesse em alguma área, precisa negociar com o dono. E a fazenda só vai ser comprada com a aprovação do dono da propriedade.

AgroRevenda - O presidente também defendeu que o país precisa exportar menos para atender a população brasileira com alimentos. O senhor também pensa assim?

Carlos Fávaro - O humor do mundo mudou em relação ao Brasil. Tivemos a abertura dos mercados para a Índia, o algodão para o Egito, o que é uma grife para o nosso produ-

to, novas plantas habilitadas para a China. É um trabalho do MAPA, feito há muito tempo, por outros ministros, como Marcos Montes e Tereza Cristina, por exemplo. Estamos abrindo cada vez mais mercados e isso é muito bom para o nosso país.

AgroRevenda - O senhor viajou ao exterior no início do Ministério. Como está a imagem do Brasil lá fora?

Carlos Fávaro - Está muito abalada, mas será retomada com muita determinação. O humor do mundo já virou em relação ao nosso país.

AgroRevenda - Qual a sua opinião sobre o estágio da Pecuária Bovina do Brasil?

Carlos Fávaro - O trabalho realizado por empresas, produtores e entidades na Pecuária é fantástico. A própria ABCZ é um templo da atividade. Fiquei muito feliz de conhecer o programa de genética da entidade, o PMGZ, e o Integra Zebu, que fortalecem a produção sustentável e vão de encontro às nossas propostas de transformar a pecuária de baixa produtividade em pastagens de alta produção. Para isso, precisamos de recursos e o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e o Banco do Brasil estão se preparando para isso com o apoio total do MAPA.

AgroRevenda - Qual a importância da adoção de suplementação nutricional para melhorar a produtividade da pecuária brasileira por pequenos, médios e grandes produtores do país?

Carlos Fávaro - No dia em que entra um animal na minha propriedade, ele chega e é recebido com suplementação. Assim, você atinge um rendimento melhor, aproveitando o potencial genético do animal de forma mais rápida. Bovinos bem nutridos, com boa ambiência, água de quali-

dade. Assim, ele vai performar muito melhor. Acredito muito na Ciência, na adoção de novas técnicas, para intensificarmos de forma sustentável a nossa pecuária.

AgroRevenda - O que mais pode ser feito pela carne bovina?

Carlos Fávaro - A pecuária precisa de pastagem de qualidade, intensificação de pastagem, suplementação mineral e também abrir espaço para a agricultura. Dos 170 milhões de hectares utilizados pela atividade, pelo menos 40 milhões estão propícios à agricultura. É quase dobrar tudo o que foi feito de 1.500 até agora, sem desmatar nada. Temos que dobrar o número de tratores, colheitadeiras, empregos, oportunidades no campo e na cidade, usar genética, nutrição de qualidade, cuidado sanitário.

AgroRevenda - E o crédito para o agro, como fica?

Carlos Fávaro - Temos mais do que exemplo a fase anterior do Governo Lula, que foi a melhor para o crédito em toda a história. Isso é inconteste. Tivemos o Moderfrota, Moderinfra, Programa mais Alimentos para pequenos produtores, o crédito rural foi ampliado, o crédito agrícola teve taxas de juros tão reduzidas. Tivemos Moderfrota a juros de 2,5% ao ano. É uma determinação nossa à Secretaria de Política Agrícola, que já começa a escrever o Plano Safra, fortalecendo o programa ABC (Agricultura de Baixo Carbono), as boas políticas. É a marca que queremos deixar. Apoio ao fortalecimento da agricultura familiar. Não existe uma só agricultura no país, são várias e todas muito importantes. A moderna e a pequena. Mas a familiar precisa do poder público mais próximo. Para levar extensão rural,

“
Nosso sistema
é diferente. É a
intensificação dos
modelos produtivos,
ocupando melhor o
solo e combatendo o
desmatamento”.

qualificação, financiamento. A política agrícola que vai ser feita será nesse sentido, de reforçar o amparo aos pequenos e médios. Ao mesmo tempo, no caso dos grandes, o foco será levar o financiamento para investimentos, renovação de máquinas, construção de armazéns, renovação de pastagens degradadas, qualificação e crédito para intensificar a nossa produção.

AgroRevenda - O senhor reforça a importância de integrar a mulher ao Agronegócio. Como é isso?

Carlos Fávaro - Olhe, passei aqui, em Uberaba, berço do Agronegócio no Triângulo Mineiro, um município administrado por uma mulher, a primeira prefeita daqui. Um símbolo da tão sonhada igualdade entre homens e mulheres pregada pelo presidente. Também teremos essa política implantada. Quero e estou trabalhando pelo novo presidente da Embrapa, que muito provavelmente será uma mulher, depois de cinquenta anos de atividades da entidade. Estaremos ampliando a participação das mulheres, onde elas estiverem. Universidades, entidades, nas fazendas, empresas. E vou trabalhar neste sentido.

AgroRevenda - Qual sua visão sobre um tema muito defendido pelo partido do seu presidente, a reforma agrária?

Carlos Fávaro - Nós precisamos dar prioridade para homens e mulheres que têm vocação para produzir alimentos. E dar apoio. Eu sou fruto de um assentamento de reforma agrária. Há quarenta anos, minha família chegou a um lugar assim, no Centro Oeste. Fui cliente da reforma agrária. Vivi o dia a dia da ausência do poder público. Por isso hoje tenho o propósito de que todo movimento que busca ajudar essas pessoas vai ter 100% do meu apoio. Com estrutura, assistência técnica, orientação, crédito.

AgroRevenda - E a Integração Lavoura Pecuária, vai ter o apoio do MAPA?

Carlos Fávaro - A Integração é um modelo para mostrarmos ao mundo. Muitos países tentam discutir a agricultura em busca da sustentabilidade com a 'desintensificação'. Como é o caso da Alemanha. Estive no encontro da agricultura verde na Europa, ao lado de 66 ministros da agricultura, e outras 17 entidades internacionais, e levei a nossa mensagem de sustentabilidade, pedindo respeito ao que estamos fazendo. Nosso sis-

“Minha marca será a de um ministério contemporâneo, que pensou o futuro”.



tema é diferente. É a intensificação dos modelos produtivos, ocupando melhor o solo e combatendo o desmatamento. Dando suporte aquele pedaço de chão, com resultados e cuidado com as áreas.

AgroRevenda - E sua postura diante de áreas que podem ser desmatadas por lei?

Carlos Fávaro - Veja, precisamos tirar a pressão sobre o desmatamento. Intensificar, aumentar a produção, dar oportunidade de mais empregos, o que vai exigir mais máquinas, equipamentos, indústrias. Temos ainda muitas áreas passíveis de produção, mas que estão ociosas. São oportunidades para o produtor rural empreender com financiamentos a juros baixos e justos, para lavar com baixo impacto, tendo prazos longos para pagar, ajudando o fazendeiro a produzir mais.

AgroRevenda - Quais as maiores garantias do Ministro Fávaro ao Agro do Brasil?

Carlos Fávaro - Eu garanto o direito do produtor à segurança. Eu tam-

bém sou produtor rural. Estamos protegidos por lei. O direito à propriedade é intocável. Produtores que fazem queimadas e desmatamento não representam o agronegócio do Brasil. A reforma agrária pode ocorrer. Em áreas públicas e até em terras privadas, desde que o dono queira vender. Com valor justo, de mercado. Fora isso, não será concebido.

AgroRevenda - Qual a marca que o senhor deseja para seu trabalho?

Carlos Fávaro - Quero ser um ministro contemporâneo, que pensou em formas de ganhar mais mercados para o Brasil. Que pode ajudar a Embrapa a fazer novas revoluções. Pensamos na Embrapa e na Agropecuária do futuro, o que vamos produzir em 2050, inovação tecnológica, conectar o homem do campo à internet. Competitividade, formação dos colaboradores. Esse é o agro do futuro que precisamos implementar. Quero convocá-los para me ajudar nesta tarefa. Deixar a eleição de lado. A eleição acabou. E vai ter outra daqui quatro anos. E talvez não estejamos

unidos de novo. Não tem problema. Isso faz parte da democracia. Mas agora é hora de fortalecer o setor. Fazer um agro inclusivo, pois somos gente de bem.

AgroRevenda - Como o senhor quer ser visto no futuro?

Carlos Fávaro - Como um ministro que deu sequência às boas políticas públicas implementadas por todos os excelentes profissionais que me precederam. Marcos Montes, Blairo Maggi, Tereza Cristina, Kátia Abreu, Roberto Rodrigues, Neri Geller, Reinhold Stephanes, entre outros. Foram ótimos comandantes da pasta. E vou com toda a equipe técnica trabalhar na mesma linha. Minha marca será a de um ministério contemporâneo, que pensou o futuro, como será a Agropecuária, como vamos plantar, como plantar, atuando ao lado de institutos de pesquisa como a Embrapa, intensificando cada vez mais, anexando mais áreas de produção, porém com baixo impacto, que precisam de calcário e fertilizante, aumentando a produção, mas sem promover desmatamento. **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

Casa Bugre, interesse genuíno no Produtor Rural

Riba Velasco



Fundada em 1981 na cidade de São Paulo como uma importadora e distribuidora de sementes de hortaliças, a Casa Bugre, ao longo de décadas ficou conhecida como uma empresa que sempre buscou pela inovação, desenvolvimento, posicionamento e qualidade de seus produtos, mas que principalmente buscou atender em todas as suas soluções aos interesses genuínos dos produtores rurais.

Com o passar dos anos a empresa cresceu, e no ano de 1992 mudou sua sede para a cidade de Marília no interior de São Paulo onde iniciou

Da esquerda para a direita: Leandro Ferreira Pacheco, Leandro Ribeiro Alves, Flávio de Medeiros Maia, Antonio Carlos de Andrade Maia, Artur Miguel da Silva, Marcos Gonçalves Gomes, Rodrigo Nogueira Tardin e Everton Molina Campos.



o trabalho de desenvolvimento do mercado de sementes híbridas de hortaliças. Esse trabalho gerou ótimos resultados e cinco anos depois a Casa Bugre recebeu o convite da atual Bayer Seminis para ser redistribuidor exclusivo de suas sementes em todo o Estado de São Paulo. No ano seguinte pensando em facilitar o acesso a seus clientes e distribuição de seus produtos, a Casa Bugre fez mais uma mudança, agora para a cidade de Indaiatuba no interior de São Paulo, onde se localiza até hoje a matriz da empresa.



Os anos se passaram e a Casa Bugre vislumbrou oportunidade de expansão. Primeiramente fundou a unidade em Teresópolis onde existe um grande mercado de hortifruti. Essa região se caracteriza por um grande número de produtores rurais que abastecem o Estado do Rio de Janeiro. Assim como em São Paulo, o trabalho de entender genuinamente os interesses dos agricultores foi fundamental para o sucesso da empresa na região. Anos mais tarde a unidade Rio de Janeiro estendeu sua área atuação para o Estado do Espírito Santo onde atua nos mercados de café, mamão, tomate, pimenta do reino e cacau e para a Zona da Mata, Campos das Vertentes e Região Leste do Estado de Minas Gerais onde prevalece a produção de café, cenoura e tomate.


Durante esse período a empresa que sempre esteve em busca de soluções que atendessem aos interesses dos produtores, investiu

e colocou a disposição dos seus clientes diversas outras tecnologias que proporcionaram maior eficiência, qualidade e produtividade para a lavoura. Com isso a empresa aumentou seu portfólio, complementou sua linha e conseguiu entregar mais e melhor para o produtor rural.

No ano de 2014, a empresa estrategicamente decidiu expandir para grandes culturas e por isso optou pela abertura de uma unidade na cidade de Anápolis, que posteriormente mudou-se para a cidade de Cristalina, no Estado de Goiás. Além da área de grandes culturas, a unidade de Cristalina também é responsável pelo cinturão verde de Goiânia. Além do Estado de Goiás é responsável também pelo atendimento do Noroeste de Minas Gerais, Tocantins e parte do Pará e Maranhão.

Prestes a completar 42 anos de mercado, a Casa Bugre novamente se reinventa, e para melhor

atender aos interesses de seus clientes está fazendo uma série de investimentos que serão detalhadas nas páginas a seguir. "A Casa Bugre em 4 décadas foi responsável por alavancar o desenvolvimento de um agronegócio mais eficiente, rentável e sustentável, através da sinergia entre o conhecimento científico e as reais necessidades dos produtores rurais. A empresa se dedica a levar esse conhecimento para quem mais precisa, oferecendo soluções direcionadas e eficientes para seus clientes" afirma Antônio Carlos de Andrade Maia, sócio da Casa Bugre.

É inegável a contribuição da Casa Bugre para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro nesses últimos 42 anos, principalmente no setor de hortifruti. Atualmente com mais de 1000 clientes atendidos de diversas culturas e regiões do país, não é de se duvidar que a empresa ainda tenha muito a contribuir com o setor e está trabalhando fortemente por isso. 



Ampliamos, criamos tecnologias, lançamos soluções, andamos ao lado dos agricultores, contamos com equipes competentes e engajadas”.

Flávio de Medeiros Maia,
CEO da Casa Bugre



Mergulhar nas peculiaridades da lavoura, entender melhor os cultivos, desenvolver novos materiais, estabelecer novas tecnologias e um intercâmbio com a pesquisa em outros países”.

Antonio Carlos de Andrade Maia,
acionista e Presidente do Conselho da Casa Bugre



Abrangência Casa Bugre no Brasil

CASA BUGRE

- # Sede: Indaiatuba (SP)
- # Unidades de Negócio:
São Paulo – Rio de Janeiro – Goiás
- # Atende produtores em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Goiás, Tocantins, Maranhão, Pará, Distrito Federal e Espírito Santo
- # Revendas, lojas e distribuidores
- # São Paulo e Minas Gerais: 600 revendedores
- # Goiás: 120 revendedores
- # 70 colaboradores

CANAIS

- # Distribuição: 70%
- # Venda direta: 30%

capa





Antonio Carlos de Andrade Maia, acionista e Presidente do Conselho da Casa Bugre

“Venho de família humilde, sou empreendedor por natureza. Um belo dia recebi oportunidade de empreender, e acredito firmemente que devo sempre proporcionar a outras pessoas a mesma oportunidade que recebi, naturalmente considerando nesta decisão vários fatores. Criando assim um ciclo virtuoso onde todos crescem”

Maia empreende há quarenta anos e adora ‘dar um carnê’ para quem considera um bom parceiro de negócios. É a maneira bem-humorada que o Fluminense de Petrópolis usa para falar de profissionais que enxerga como sócios promissores.

Respira sementes, hortaliças e o sucesso dos agricultores há quase 45 anos. Passou pela TopSeed (atual Agristar), onde ficou durante doze anos, até ser convidado para ser sócio da Casa Bugre. Não saiu mais. Comandou a corporação na expansão física para Rio de Janeiro e Goiás. Ajudou a fazer parcerias estratégicas, fundou empresas, negociou com nacionais e multinacionais, investiu sem cessar em Ciência e tecnologia e carrega na ponta da língua o mantra máximo de seus 32 anos de Casa Bugre: ‘ter interesse genuíno pelo agricultor’.

Maia agora traz toda a sua experiência para a nova jornada da Casa Bugre. Com sua educação, voz baixa e olhos aguçados, ele está motivando as equipes, abraçando os sócios e estabelecendo parcerias com empresas, instituições e universidades interessadas em novas descobertas. Seu objetivo é romper barreiras, di-

fundir novas tecnologias e promover a disrupção científica em benefício do produtor rural, trabalhando incansavelmente na busca por inovação e trazendo toda sua experiência para um novo futuro para a empresa.

Difícil? Não duvide do Maia. E não recuse um carnê se ele te oferecer. Acompanhe.



Assumimos um compromisso grande para atuar no Estado de São Paulo, no Triângulo Mineiro e Goiás. Pela localização estratégica, a base foi transferida para Indaiatuba em 1998, e desde então desenvolvemos o mercado na região”.

AgroRevenda - Como foi o início de sua carreira?

Antonio C. A. Maia - Sou filho de trabalhadores. E logo cedo tive que ir à luta. Trabalhava de dia e estudava à noite. Com dezoito anos, entrei numa empresa do agro, conhecida por TopSeed, atual Agristar, aliás, veio foi nesta empresa que recebi oportunidade de empreender. Permaneci neste empresa





ANTONIO CARLOS DE ANDRADE MAIA, ACIONISTA E PRESIDENTE DO CONSELHO DA CASA BUGRE

- # Casado
- # Pai de 3 filhos
- # 63 anos

por doze anos, até ser convidado para entrar no quadro societário da Casa Bugre, e contribuir para evolução dos negócios da Bugre. A Casa Bugre funcionava na capital paulista, na região da Cantareira. No final de 1991, mudou para Marília. O intuito era mergulhar mais nas peculiaridades das lavouras, entender melhor os cultivos, desenvolver novos materiais, as sementes híbridas, estabelecer novas tecnologias e um intercâmbio com a pesquisa. Era

uma região de cultivo de tomate industrial, plantado para processamento. O desafio era introduzir novos híbridos de tomate com capacidade produtiva maior que os materiais convencionais utilizados naquela época ou seja implementar entrada de sementes com maior potencial genético.

AgroRevenda - Como era o desafio?

Antonio C. A. Maia - Foi um desafio e tanto, pois não se tratava apenas de

substituir uma semente por outra, ou uma variedade por outra, se tratava de um híbrido de maior valor agregado, portanto precisávamos encontrar maneiras de facilitar utilização de tais materiais, como por exemplo produzir mudas em ambiente protegido, em bandejas de isopor, toda questão do transplante destas mudas, manejo no campo. Naturalmente os profissionais das diversas agro indústria da época tiveram papel extremamente relevante nessa mudança.

AgroRevenda - Os resultados foram satisfatórios?

Antonio C. A. Maia - Sim foram excelentes, aumento de produtividade saltava aos olhos. Conseguimos desenvolver um ótimo trabalho de desenvolvimento



Com a nossa proximidade com o campo, fomos observando certas necessidades dos nossos clientes, muitos com problemas de solo e pragas. Com base nisso nós investimos para trazer o melhor aos produtores”.

de mercado. Esse trabalho de introdução de novos híbridos de sementes nas diversas culturas foi reconhecido pelo mercado e nossa área de atuação foi ampliada, assumimos um novo desafio desta vez com uma companhia de sementes conhecida na época por Petoseed, hoje Bayer/Seminis, que se tornou uma parceira importante na nossa jornada desde então.

AgroRevenda - Por que então ir para Indaiatuba?

Antonio C. A. Maia - Assumimos um compromisso grande para atuar no Estado de São Paulo, no Triângulo Mineiro e Goiás. Pela localização estratégica, a base foi transferida para Indaiatuba em 1998, e desde então desenvolvemos o mercado na região, desenvolvemos novos materiais, primeiro em sementes, e na sequência, com a Supra Fertilizantes, fertilizantes especiais, para uso em momentos pontuais das culturas. Durante a evolução, percebemos que não era necessário investir apenas na nutrição da planta, havia a importância da qualidade do solo, o que nos levou à conexão com os produtos biológicos.

AgroRevenda - Essas quatro décadas foram intensas em movimentação, compras, ampliação e negócios, não?

Antonio C. A. Maia - Sim, com a nossa proximidade com o campo, fomos observando certas necessidades dos nossos clientes, muitos com problemas de solo e pragas. Com base nisso nós investimos para trazer o melhor aos produtores. Além da criação da Supra Fertilizantes, em Piedade (SP), investimos numa parceria com a Agri Haus do Brasil, de Santa Cruz do Sul, e a MFB, de Pouso Alegre Estado de Minas Gerais, ambas trabalhando no desenvolvimento de ativos biológicos. Em 2012, trouxemos as empresas para Salto e adotamos a marca Agrivalle. Eram 27 sócios diferentes e o trabalho

foi trazer todos para o mesmo negócio e atuar em total harmonia.

AgroRevenda - E depois veio a venda para um fundo de investimentos. Como foi isso?

Antonio C. A. Maia - A negociação com fundo envolveu somente a Agrivalle, naturalmente a Casa Bugre teve alguns impactos, mas a Bugre manteve suas atividades e compromissos com seus parceiros normalmente incluindo a própria Agrivalle. Somos acionistas da Agrivalle e estamos muito contentes com evolução dos negócios, e plenamente satisfeitos no que tange nossa relação com fundo de investimentos e as pessoas a ele ligadas. Este movimento que fizemos se fazia necessário, investimentos que precisávamos fazer em várias frentes como capacidade produtiva, acesso ao mercado, investimentos em pesquisa, etc. Tudo isto tem valor bastante expressivo e encontramos sócios ideais com muita sinergia com tudo que havíamos construído até então.

AgroRevenda - E a relação com a Agrivalle hoje?

Antonio C. A. Maia - Nosso relacionamento é ótimo, somos grandes parceiros de jornada, temos grande acesso aos materiais genéticos de biológicos que estão em linha hoje, mas também possibilidades de acesso a pesquisa desenvolvida pela cia. Agrivalle é um dos nossos principais fornecedores. Mas hoje, buscamos avançar numa nova jornada, com pesquisa de outras companhias, parcerias, sem evidentemente ferir nenhum de nossos compromissos, nós precisamos levar tecnologia ao agricultor para ele obter melhor desempenho, produzir mais. Existe muita coisa acontecendo na pesquisa, mas tudo precisa chegar ao campo resumindo precisamos entender bem o Agricultor e encontrar soluções onde quer que ela estejam. É o nosso viés. Precisamos aproximar a pesquisa científica do agricultor, precisamos promover esta conexão, além de ser um braço da indústria, che-

gamos aonde eventualmente ela não consegue chegar. Isso é o interesse genuíno pelo agricultor.

AgroRevenda - Duas parcerias da Casa Bugre chamam a atenção nessa nova fase: as parcerias com a Krilltech e a Doroth?

Antonio C. A. Maia - A Casa Bugre vem fortalecendo suas parcerias com empresas inovadoras no ramo agrícola. Uma dessas parcerias é com a Krilltech, que desenvolveu a Arbolina, uma nanopartícula que vem promovendo uma verdadeira revolução na agricultura. A Arbolina é capaz de aumentar significativamente a eficiência da planta, fazendo com que ela absorva melhor os nutrientes do solo, aumentando a produtividade e reduzindo os custos de produção. A Casa Bugre está orgulhosa em fazer parte desse processo de inovação e acredita que essa parceria trará muitos benefícios aos produtores rurais. Além da parceria com a Krilltech, a Casa Bugre também tem trabalhado com a Doroth, uma empresa que oferece soluções em agricultura de precisão biológica. Essa parceria tem o objetivo de levar aos produtores rurais técnicas inovadoras e sustentáveis, promovendo o desenvolvimento de uma agricultura mais eficiente. A Casa Bugre acredita que essa parceria será muito importante para o futuro da agricultura e se orgulha em fazer parte desse processo.

AgroRevenda - Qual é o planejamento da Casa Bugre para os próximos anos?

Antonio C. A. Maia - Trouxemos a Markestrat para nos ajudar no planejamento da empresa para uma visão 2030. O mundo mudou, temos mais informação, as novas gerações sabem usar bem as ferramentas e conseguem gastar menos tempo e energia. É um encontro de competências, um somatório de sucessos.



Temos equipes altamente qualificadas e dedicadas a crescer e a ajudar nossas empresas a crescerem. E agora, temos uma nova geração de pessoas tecnicamente capacitadas, que aceleram as soluções para as necessidades dos agricultores”.


AgroRevenda - Muitos amigos brincam com o seu 'jeitão' para propor sociedade. Qual o critério que você utiliza?

Antonio C. A. Maia - Na verdade, ficamos sempre atentos às pessoas, às atitudes, à proatividade. Pessoas que possuem um perfil de experiência e conhecimento no ramo, que compartilham dos nossos princípios e valores, e possuem um espírito empreendedor. Quando procuramos por esse perfil nos deparamos com gente de energia, que gosta de trabalhar e ajudar os outros, com interesse genuíno pelos seres humanos, pelos produtores rurais. Ajudando no resultado positivo deles e carregando paixão pelo serviço. Assim, quando preciso 'dar um carnê' para alguém, recorro a gente com esse perfil (Risos).

AgroRevenda - Está animado com a nova fase e os desafios?

Antonio C. A. Maia - Demais, estamos muito confiantes, nesta nova fase iremos contar com uma geração que chega com muita energia e dinamismo, muito conhecimento e experiência apesar de jovens, na verdade já estamos juntos faz um bom tempo e é chegada a hora de reconhecer todo potencial desta geração, muito feliz e agrade-

cido a eles pela confiança, contamos ainda com time altamente treinado e capacitado alguns já estão conosco há bastante tempo, temos muito orgulho de todos os nosso profissionais.

Durante toda a nossa trajetória, desde 1991, sempre tivemos a sensibilidade de valorizar os interesses e princípios de todos os nossos sócios. Construímos um sistema muito eficiente, desde a época dos primeiros sócios, que já se aposentaram. Investimos cada vez mais para atender às expectativas que estabelecemos para nós mesmos. Nossa essência sempre foi buscar tecnologia para levar a quem precisa, e os sócios sempre compartilharam desse mesmo objetivo. Pensamos juntos e trocamos ideias. Temos equipes altamente qualificadas e dedicadas a crescer e a ajudar nossas empresas a crescerem. E agora, temos uma nova geração de pessoas tecnicamente capacitadas, que aceleram as soluções para as necessidades dos agricultores. Entendemos que ninguém consegue fazer tudo sozinho e, por isso, buscamos trazer pessoas que possam acrescentar habilidades e conhecimentos que nós não temos, tanto em áreas técnicas quanto em gestão e comercialização. 

Soluções agrícolas de
alta tecnologia agora
tem nome:

**Prazer,
somos a Agrilife!**





Soluções tecnológicas que transformam o Agro.

Se tem uma coisa que não muda na vida é que tudo está em constante transformação. Com o Agro não é diferente: é preciso revolucionar a forma como produzimos alimentos, numa transformação propositiva e direcionada para uma agricultura mais produtiva e sustentável. Por isso, nós da Agrilife, buscamos constantemente soluções tecnológicas inovadoras e sustentáveis para os desafios do setor agrícola.

Inovação, transformação e paixão pelo Agro, de ontem para o futuro! Isso é o que nos move.



Para todo agricultor que busca inovação, eficiência e produtividade em sua lavoura.

Temos um amplo portfólio de produtos e soluções diferenciadas e de alta tecnologia para atender de forma eficiente e otimizada às diversas necessidades da sua lavoura.



Linha de Adjuvantes



Linha de Biológicos



Linha de Óleos Essenciais



Linha de Nutrição



Linha de Produtos Especiais



Linha de Bioestimulantes

**Conheça
nossas Soluções**



Agrilife

agrilifetech.com.br

Eles têm interesse genuíno no produtor rural



Vista aérea da Casa Bugre - Unidade São Paulo (Indaiatuba).

Assim que se chega à matriz da Casa Bugre na cidade de Indaiatuba-SP ou em qualquer uma das demais unidades de Teresópolis-RJ ou Cristalina-GO, percebe-se que desde a recepcionista até a diretoria da empresa, o interesse genuíno pelas necessidades do produtor rural brasileiro prevalece não apenas nas palavras, mas principalmente em atos. Colocar o produtor acima de tudo é uma condição inegociável pela empresa. As necessidades deles é que determinam o portfólio a ser oferecido pela empresa, os serviços que serão prestados, a definição de parceiros, a estratégia de curto e longo prazo dentre outras ações.

De acordo com Antonio Maia, o interesse genuíno pelas necessidades do produtor faz parte da essência da Casa Bugre desde o início de suas atividades: “Quando se trabalha com sementes, e principalmente em materiais híbridos de alta tecnologia, é exigido um pouco mais de conhecimento e uso de tecnologia pelo produtor para que possibilite a planta expressar completamente todo seu potencial genético embarcado na semente.” E foi com esse objetivo, que no ano de 2003, a Casa Bugre decidiu criar a Supra Fertilizantes, indústria de fertilizantes especiais que atendia às necessidades nutricionais das plantas com produtos específicos para determinadas fases do ciclo


da cultura. Os resultados obtidos por esses produtos foram excelentes, e a nova tecnologia trouxe melhorias nos resultados de qualidade e produtividade das culturas, melhorando assim a rentabilidade do produtor.

Entretanto manter o interesse genuíno nas necessidades do agricultor era algo que não deixava de acompanhar a equipe Casa Bugre na busca por soluções para as dificuldades dos agricultores o que levou a casa Bugre aos primeiros trabalhos com ativos biológicos, a ideia era trabalhar em áreas de uso intensivo, pois poderiam apresentar resultados bastante satisfatório ao introduzir produtos biológicos ao ma-

nejo regular do agricultor, naturalmente observando quais os micro organismos poderia trazer benefícios ao agricultor e sua lavoura.

Nesta fase muitas análises, pesquisas e envolvimento com professores e pesquisadores foram realizadas, e a introdução dos ativos biológicos ao manejo dos agricultores vem se mostrando uma ferramenta de grande importância, naturalmente não é a única, mas uma “baita alternativa”, a pesquisa de hoje está bem avançada e certamente vem contribuindo para cada vez mais para aumentar a adoção dos biológicos pelos agricultores.

A Casa Bugre vem investindo desde de 2003 para encontrar soluções para o agricultor, quer seja em fertilizantes especiais para uso em momentos específicos das diversas culturas, momento de alta demanda por nutrientes pela planta, mas também em introduzir o manejo biológico para os diversos cultivos. Estes investimentos em pesquisa, associação com empresas e pesquisadores sempre visando ganhos de produtividade, ganhos de qualidade das diversas culturas, são norteadores importantíssimos para todos da Casa Bugre, e certamente para seus parceiros nesta jornada, mas principalmente para os produtores.

Outros investimentos e projetos foram conduzidos pela Casa Bugre nas últimas 4 décadas, sempre pensando na essência da empresa de como atender genuinamente às reais necessidades dos agricultores brasileiros. Investimentos em novas variedades de sementes, viveiros de mudas para hortaliças e a Reserva do Chef são alguns dos exemplos de interesse genuíno da empresa nos produtores rurais. 



Estes investimentos em pesquisa, associação com empresas e pesquisadores sempre visando ganhos de produtividade, ganhos de qualidade das diversas culturas, são norteadores importantíssimos para todos da Casa Bugre, e certamente para seus parceiros nesta jornada, mas principalmente para os produtores”.

Antonio Carlos de Andrade Maia,
acionista e Presidente do Conselho da Casa Bugre



‘Projeto MAIS’ é reserva do Chef



Sérgio Bisquolo Neto, Gerente e sócio da Reserva do Chef:
"Controle total em nome da segurança alimentar".

Para a Casa Bugre, no entanto, ter interesse genuíno nos produtores rurais vai além de apenas oferecer produtos de qualidade. Levar informações, conhecimento e experiência prática para os produtores terem sucesso no manejo de suas lavouras também era essencial e por isso no ano de 2013 foi criado o PROJETO MAIS (Modelo Agrícola de Inovação Sustentável). O conceito inicial desse projeto foi de levar ao agricultor várias informações a partir de um mesmo lugar.

A partir do investimento em uma estrutura para produção em cultivo protegido, (inicialmente com cerca de 8 mil metros) trouxemos para este projeto várias empresas parceiras que atuam no segmento de cultivo protegido de alta tecnologia no Brasil. Para isso foram firmadas parcerias como a indústria de estrutura metálica, plástico, irrigação, sementes, fertilizantes, biológicos acessórios entre outros. Centenas de agricultores estiveram presentes no Projeto MAIS, recebendo as informações geradas a partir do aprendizado e experiência adquiridos no dia a dia, aprendendo tecnologias de ponta e levando todo conhecimento adquirido para suas lavouras. Se hoje temos produção de hortaliças de alta tecnologia no Brasil, podemos ter certeza de que a Casa Bugre tem uma participação importante nesse cenário.

O grande diferencial do Projeto MAIS quando comparado a estações experimentais ou eventos organizados

por outras empresas para expor tecnologias, é que o projeto se tratava efetivamente de um negócio e por essa razão era necessário ser viável economicamente. Isso atraiu o produtor rural”, completa Marcos Gomes, sócio da Casa Bugre.

O projeto atualmente está localizado em uma área de aproximadamente 30 mil m² na Fazenda Monte D’este - Sítio Ito, em Campinas (SP) e recebeu milhares de produtores nos últimos anos que visitaram a área para aprender um pouco mais sobre as novas tecnologias, custo de produção e manejo. “Por muitos anos, durante a visita a feira da HORTITEC, em Holambra, produtores de várias regiões do Brasil aproveitavam para conhecer e aprender com o Projeto Mais”, adiciona Marcos.

Como sempre foi tratado como um negócio, o Projeto MAIS cresceu. Novos investimentos foram feitos, a qualidade dos produtos melhorou assim como a produtividade. Foi então decidido dar uma marca a produção que é a “Reserva do Chef”, que hoje tem seus produtos comercializados

em grandes redes de varejo do Brasil (Supermercados, Varejão etc.). Hoje o projeto produz tomate Cocktail, pimentão alongado colorido, pimentão Blocky colorido, pepino e pimentão snack e mini alface romana.

A partir de 2019, o projeto se estruturou para entregar sua produção diariamente para as diferentes redes de varejo com a ideia de entregar o melhor produto para o consumidor final. A produção possui um rígido controle de qualidade através do monitoramento de dados como umidade, ph, condução elétrica, entre outros. Outro fator importante é que quase 100% dos insumos utilizados para controle de pragas e doenças é de origem biológica.

O espaço ainda mantém três tanques para reservar a água da chuva, com capacidade total de oito milhões de litros. “Precisamos entregar qualidade, segurança alimentar e sabor para os consumidores modernos. Além disso existe uma grande preocupação com a sustentabilidade no projeto – 100% da água utilizada na irrigação é capturada da chuva.



Hiroiyuki Saziki, sócio na Reserva do Chef: “Entregar saúde e qualidade aos consumidores”.

O projeto até hoje recebe produtores de diversas partes do país para conhecer a estrutura e as tecnologias empregadas. Para a Casa Bugre isso é mais que um negócio apenas, é pensar no interesse genuíno nas necessidades do agricultor. **AR**



Reserva do Chef: 50 mil m² de área coberta em Campinas (SP).

Juntos com Maia eles trouxeram a Casa Bugre até aqui



Mário César de Campos, acionista da Casa Bugre.

A Casa Bugre conta com a trajetória de Mário César de Campos, que começou

trabalhando na Coopavel e depois na IHARA, antes de se tornar sócio da Casa Bugre em 1994. A empresa, que

começou com apenas quatro pessoas, cresceu ao longo dos anos e passou por negociações com a Agrivalle e um fundo de investimentos. Mário César decidiu dar uma desacelerada no trabalho devido à pandemia, mas ainda participa das discussões e decisões da empresa. Ele vê um futuro promissor para a Casa Bugre, especialmente com a visão do Maia e a tradição de respeito e equipe engajada, e está confiante em levar o nome da empresa a novas fronteiras e cultivos.

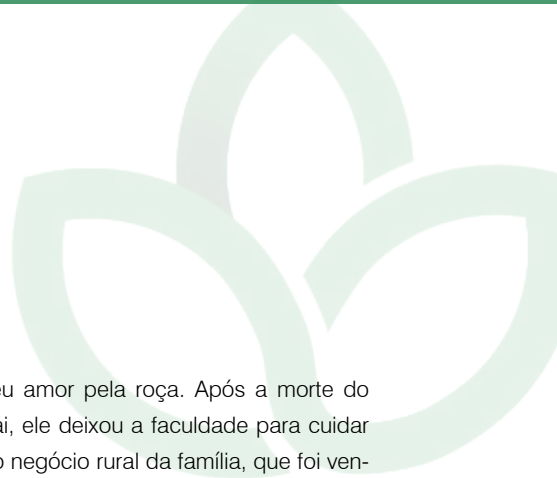
“Vejo um futuro muito promissor para a empresa, principalmente pela visão do Maia e a tradição que marcou nossa história, de respeito e equipe engajada. No passado quando começamos com biológicos todos duvidavam e hoje tudo hoje virou biológico. Estávamos no caminho certo e seguimos no caminho certo”. **AR**

Antônio Carlos da Câmara Leal, que desde jovem trabalhou com agricultura e pecuária e, mais tarde, estudou Agronomia e trabalhou em grandes empresas do ramo de sementes. Ele se tornou sócio da Casa Bugre, uma distribuidora exclusiva da multinacional Seminis, e enfrentou desafios em novos negócios, incluindo a criação de uma nova unidade de negócios em Minas Gerais. Embora esteja parcialmente aposentado, ele ainda está envolvido com a empresa e tem um projeto em andamento em Araguaari. Leal vê sua carreira no segmento de sementes como enriquecedora e dinâmica, e ele continua a orientar os clientes da Casa Bugre.

“A nova fase da Casa Bugre, para nós acionistas, tem sido interessante. Participamos sempre. É necessário tomar decisões, estamos muito unidos. Sempre com a certeza de que há gente capacitada tocando o negócio. Ainda mantenho outras atividades, mas os clientes da Casa Bugre ainda me consultam, pedem orientação. Isso é muito gratificante – mostra que deixamos uma marca importante na vida de muitos agricultores”. **AR**



Antonio Carlos da Câmara Leal, acionista da Casa Bugre.



Carlos Fábio Quintino Fernandes, acionista da Casa Bugre.

Carlos Fábio Quintino Fernandes é um administrador de empresas com origem em São Carlos

e criação em São Paulo. Ele cresceu ao lado dos pais no sítio de laranjas em Monte Azul Paulista, onde desenvolveu

seu amor pela roça. Após a morte do pai, ele deixou a faculdade para cuidar do negócio rural da família, que foi vendido mais tarde. Com seus contatos, Carlos conseguiu um trabalho na Agrocereceres, onde trabalhou com hortaliças e milho, antes de se juntar à HortiCeres em Campinas. Lá, ele conheceu Maia e juntos abriram a Semefort. Ele tem orgulho de ter feito muitos amigos e clientes leais ao longo de seus 35 anos no setor das hortaliças, e enfatiza a importância de respeitar tanto os agricultores quanto os clientes para alcançar um equilíbrio saudável no negócio. O negócio só é bom quando atende todos os lados.

Tenho orgulho em dizer que os clientes que atendi em 35 anos são meus amigos até hoje. A empresa cresceu bastante, mudou demais e agora é a volta ao cerne, a preocupação com os clientes". **AR**

Marcos Gonçalves Gomes, casado, pai de 2 filhos. Nascido em Piacatu, cidade localizada no Interior de São Paulo. Seu pai era produtor rural e dono de revenda de insumos agrícolas, o que possibilitou com que estivesse desde muito cedo em contato com o mundo Agro. Foi sem dúvida, sua primeira grande escola. Seu interesse genuíno e entusiasmo por esse segmento foi tanto que decidiu cursar Agronomia. Após formado, em 1986, adquiriu a revenda que era de seu pai, juntamente com dois primos, que já trabalhavam na empresa, constituindo a Agroprim, que, nessa época, era cliente da Casa Bugre. Em 1.994, recebeu o convite do sócio Maia para desenvolver

cebola em Monte Alto, onde fundou a Agromonte. "Nunca tinha visto um pé de cebola", brinca. Dois anos depois, foi convidado a ser sócio da Casa Bugre, vindo a trabalhar na empresa atuando no desenvolvimento de mercado no Cinturão Verde de São Paulo, compartilhando a administração da Agromonte com um primo. "Sou muito grato a Deus por colocar a Casa Bugre em meu caminho, por fazer parte desse time, dessa família", ressalta Marcos, emocionado. "Uma estrada que chega perto de três décadas, mas que ainda está longe de terminar". Conclui convicto de que o compromisso e o interesse genuíno pelo produtor serão sempre o propósito que norteará a Casa Bugre. **AR**



Marcos Gonçalves Gomes, sócio gestor da Casa Bugre.

Uma nova fase se inicia na Casa Bugre

Entendendo um pouco mais da história da Casa Bugre nas últimas 4 décadas de atuação, é possível chegar à conclusão que se trata de uma empresa de sucesso e que muito contribuiu para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. No entanto como diz o ditado, 'o que nos trouxe até aqui não necessariamente é o que nos levará para os próximos 40 anos', é que a empresa resolveu se reinventar e vem se preparando para os desafios das próximas décadas. "O mundo mudou muito desde o início da Casa Bugre em 1981. Novas tecnologias, mudanças no comportamento do consumidor, maior preocupação com o meio ambiente, inteligência artificial entre outros fatores fizeram com que precisássemos nos ajustar, mas é claro, sem perder a essência da Casa Bugre que é o Interesse genuíno no Agricultor" afirma Leandro Ribeiro Alves, sócio da Casa Bugre.

Para auxiliar nesse processo, a consultoria em marketing e estratégia Markesstrat foi contratada no final de 2022. "A Markestrat está nos auxiliando na definição de nossos novos objetivos estratégicos bem como na definição dos projetos estratégicos necessários para levar a Casa Bugre a dar passos mais largos" afirma Everton Molina Campos, diretor de Marketing.

Uma das primeiras decisões tomadas pela Casa Bugre estava relacionada a definição de seu propósito e qual deveria ser o posicionamento estratégi-

co da empresa perante o mercado. "A Casa Bugre era reconhecida por muitas pessoas do mercado como uma redistribuidora de insumos agrícolas. Entretanto sempre acreditamos que nosso papel era muito maior do que ser um redistribuidor de produtos. Sim! Redistribuímos diversos produtos, mas também construímos indústrias, trabalhamos arduamente para inserir novos produtos no mercado e levamos conhecimento a toda cadeia produtiva" diz Leandro Pacheco, sócio da Casa Bugre. Dessa forma, a empresa definiu como seu propósito promover a sinergia entre o conhecimento científico e as necessidades dos agricultores brasileiros, se posicionando como uma plataforma de difusão de novas tecnologias.

A atuação em grandes culturas também foi outra decisão importante tomada pela empresa. Após 2 anos atuando apenas no mercado de hortifrutí para os Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Goiás, a empresa decidiu expandir suas atividades e contratou equipe para atuar em áreas de cereais e café expandindo também sua área de cobertura para os Estados do Tocantins, Minas Gerais, Pará e Maranhão.

Outros investimentos também estão sendo feitos como o fortalecimento da área de desenvolvimento de mercado, a criação de uma área de vendas digitais e a estruturação de uma robusta área de marketing estratégico bem como um centro de serviços comparti-

lhados que atenderá as 3 unidades de negócio da empresa proporcionando eficiência e agilidade.

E para marcar a mudança para essa nova fase da companhia, foi realizado um trabalho de re-branding da marca Casa Bugre. Essa nova marca foi modernizada refletindo a nova fase da companhia, mas manteve a tradicional folhinha para que a empresa nunca esqueça de sua essência... o interesse genuíno no agricultor rural.

Propósito e plataforma de difusão de novas tecnologias

"Compreender as reais necessidades do produtor rural, fomentando a inovação em parceria com a pesquisa científica, impulsionando a evolução da agricultura brasileira para um futuro próspero e sustentável. Este é o propósito da Casa Bugre e o que direcionará nossas ações estratégicas daqui para frente", coloca com orgulho Everton Molina Campos, diretor de marketing da companhia. E realmente esse propósito é de se orgulhar, pois busca identificar na comunidade científica inovações disruptivas que atendam aos interesses dos produtores rurais em todo país. Pesquisas essas que muitas vezes se perdem nas gavetas das universidades e perdem a chance de transformar a vida de milhões de pessoas no mundo. São tecnologias que poderiam trazer maior eficiência, rentabilidade e sustentabilidade para toda a cadeia produtiva, mas que aca-



Compreender as reais necessidades do produtor rural, fomentando a inovação em parceria com a pesquisa científica, impulsionando a evolução da agricultura brasileira para um futuro próspero e sustentável. Este é o propósito da Casa Bugre e o que direcionará nossas ações estratégicas daqui para frente”.


Everton Molina,

Diretor de Marketing da Casa Bugre

bam sendo arquivadas por falta de conhecimento da academia sobre como colocar esse produto à disposição dos agricultores. O ponto é que falta um importante elo entre o produtor e a pesquisa científica, e a Casa Bugre entende que é seu papel como companhia ser esse elo. Aliás toda sua história de mais de 40 anos já comprova esse papel. A empresa investiu no passado em fertilizantes especiais quando poucas pessoas acreditavam na tecnologia. Depois foi uma das pioneiras a entender o impacto que a vida do solo tem na produtividade da planta, e encontrar a solução nos produtos biológicos. Agora a Casa Bugre está trabalhando com mais duas empresas (Krilltech e Doroth) que desenvolveram tecnologias disruptivas dentro das universidades e estão buscando seu espaço no mercado. “É nosso papel auxiliá-los nessa jornada. Nossa expertise é entender as necessidades dos agricultores e levar soluções que atendam seus objetivos. Conhecemos como poucos como se desenvolve um produto inovador no campo e colocá-lo à disposição para uso pelos agricultores. Por isso entendemos que podemos ser o elo entre a pesquisa e o homem do campo, ser uma plataforma para difusão de novas tecnologias”, coloca Arthur Miguel da Silva, sócio da Casa Bugre.

Esse posicionamento é parte de toda estratégia de crescimento da companhia, e por isso a empresa elencou 3 pilares que irão direcioná-la estrategicamente para os próximos anos.

E o propósito de ser o elo entre a pesquisa e o produtor rural está apenas começando e com certeza novidades virão em breve. “Estamos conversando com outros pesquisadores e startups com

tecnologias disruptivas desenvolvidas e alinhadas às necessidades dos agricultores brasileiros para parcerias estratégicas. Em breve teremos novos lançamentos. Entretanto estamos abertos à novas empresas que atendam aos nossos objetivos e valores para parcerias. Nossa história começou de difusores de tecnologia começou há mais de 40 anos e não tem data para terminar”, conclui Rodrigo Nogueira Tardin, sócio da Casa Bugre. 

Interesse genuíno nas necessidades do produtor

Trabalhamos para estar do lado do agricultor em todas as etapas de sua jornada, levando conhecimento e soluções para o momento que ele mais precisa. Temos uma abordagem que vai além do produto, temos interesse genuíno nas suas necessidades e por ela trabalhamos dia a dia.

Parcerias com a pesquisa científica no Brasil e no mundo

Buscamos conectar as inovações tecnológicas do agronegócio ao homem do campo, monitorando avanços de grandes empresas e pesquisas universitárias em diferentes áreas. Nosso objetivo é aumentar a eficiência, a rentabilidade e a sustentabilidade da produção agrícola.

Desenvolver mercado e torná-las acessíveis ao produtor.

Construímos uma história de excelência no desenvolvimento de mercado para produtos inovadores, auxiliando no posicionamento junto aos consultores técnicos de cada região do Brasil e estabelecendo parcerias com distribuidores para tornar essas novas tecnologias acessíveis aos produtores rurais.





Flávio de Medeiros Maia, sócio e CEO da Casa Bugre

“Precisamos gerar valor para o agricultor e à cadeia inteira”



Estamos centralizando os processos, a administração, os interesses genuínos do negócio em cada área. Tendo como ideia geral caminhar juntos, pensando o negócio de maneira global. Mas analisando bem a força de um produto em um lugar, as características de lavoura em outra região. Temos estruturas relativamente diferentes nos estados”.

Flávio de Medeiros Maia, sócio e CEO da Casa Bugre. Ele tem o rosto jovem. E olhos e sorriso largos. Como diz o ditado, ‘conhece do chão da fábrica ao andar da diretoria’. Mas não só de visitar, o que fazia desde criança.

Antes mesmo de concluir a faculdade, já tinha passado pela expedição até área financeira. “E gostei do negócio”, fala bem-humorado. Viajou o país em inúmeras tarefas durante o processo de crescimento vigoroso da Casa Bugre desde os anos 1990.

Hoje, a governança está nas mãos desse fluminense de Petrópolis. E o futuro também. Flávio é o arquiteto da estrutura que vai suportar a Casa Bugre nos próximos anos de avanço.

AgroRevenda - Como está sendo o seu trabalho atualmente a frente da nova Casa Bugre?

Flávio de Medeiros Maia - O desafio é gigantesco. Estar a frente de uma empresa que durante 4 décadas tanto contribuiu para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro é um grande desafio. Mas por outro lado, sabemos que se não perdermos a essência de nossa empresa de ter interesse

genuíno nas necessidades dos agricultores brasileiros, a chance de sucesso é muito grande. Meu papel é liderar um time altamente competente para atingir aos nossos objetos e podermos levar a Casa Bugre a mais uma grande fase de sucesso.

AgroRevenda - Como é trabalhar em uma mesma empresa desde o início da profissão?

Flávio de Medeiros Maia - Sempre trabalhei no Grupo Casa Bugre. Sempre tive vontade de trabalhar no negócio, comecei na expedição até acender a área financeira. Em 2012, começou o caminho da formação Agrivalle, que na época estava espalhada em três marcas em três locais diferentes. O desafio foi consolidar toda a operação em um único site, na época, para Salto/SP. Um imenso aprendizado! Tive oportunidade ●●●



de conhecer do chão de fábrica a gestão da estratégia da companhia.

AgroRevenda - E então?

Flávio de Medeiros Maia - O negócio cresceu e em 2020 a Agrivalle recebeu o investimento do fundo Tarpon/10b, nesse momento tive a felicidade de ocupar a cadeira de CFO até 2022. Todos esses fatos me prepararam para esse novo desafio que é de guiar a Casa Bugre para um novo ciclo de crescimento levando nosso propósito adiante.

AgroRevenda - Como você está sentindo o caminhar desse projeto?

Flávio de Medeiros Maia - Nós nos preparamos para esse momento com cuidado, fizemos movimentos estratégicos, logisticamente com as transferências das unidades de negócio de GO para Cristalina e do RJ, que está em andamento, para Nova Friburgo, além da modernização da unidade de SP em Indaiatuba. Outro ponto importante e de adotarmos soluções digitais para agilizar a tomada de decisão e ajudar o pessoal de campo a fazer negócio. Construção de um plano estratégico robusto para suportar o crescimento dos próximos anos.



AgroRevenda - A gestão vai mudar muito nesta nova fase?

Flávio de Medeiros Maia - A ideia é evoluir sem perder a essência. O que quero dizer com isso, claro que teremos mudanças na gestão e nos processos, deixando nosso negócio cada dia mais profissional com a velocidade e assertividade que o negócio exige. Porém o que não podemos perder o que nos trouxe até aqui, que é o "Interesse genuíno no produtor rural", esse é o norteador. Nesse sentido, estamos implantando processos que possibilitem nossa equipe participar cada vez mais ativamente na vida





do agricultor, auxiliando na tomada de decisão, do começo ao fim da jornada do produtor. Vamos mesclar os formatos de transferência de conhecimento tanto presencial e digital, levando o que temos de melhor de conhecimento e produtos. Outra característica importante dessa essência e do respeito as regionalidades dos agricultores, pois tem necessidades diferente nas diferentes regiões, não só tecnicamente, mas também de negócio.

AgroRevenda - Qual o futuro da Casa Bugre?

Flávio de Medeiros Maia - Nossa jornada e de trazer o que existe de melhor para o produtor, para isso inovação é fundamental, assim acredito que uma função primordial da Casa Bugre é ser elo entre a tecnologia e o agricultor. Somos uma Plataforma de Difusão de Tecnologias, buscamos boas tecnologias, sejam próprias, de pesquisadores, empresas etc., respeitando os acordos já assumidos, e usar nossa força técnica e comercial para levar essa solução para o agricultor. Para isso estamos dobrando o tamanho da equipe. Capacitando a todos, inclusive vamos ter uma plataforma digital específica, e estender essa assistência aos produtores rurais e parceiros. Em suma, modernizar o que vínhamos fazendo. Temos que propor coisas diferentes porque o mercado muda sem parar. Tudo com o apoio dos sócios. Uma jornada difícil, trabalhosa, mas que faz todo o sentido para quem está do outro lado, quem recebe os nossos produtos e serviços.


AgroRevenda - Nesta linha, as parcerias ganham força, certo?

Flávio de Medeiros Maia - Bastante. Por isso queremos convidar novos parceiros. Quem tem uma tecnologia que faz sentido ao agricultor pode

Quem tem uma tecnologia que faz sentido ao agricultor pode nos procurar porque vamos tocar projetos juntos. O Brasil é um celeiro de boas ideias de tecnologia e produção. Nossas safras crescem sem parar, produzimos e vendemos no mercado interno e no exterior continuamente. Entretanto, temos que incentivar a geração de novas tecnologias e exportá-las, para também sermos referência científica no mundo”.

nos procurar porque podemos desenvolver projetos juntos. O Brasil é um celeiro de boas ideias de tecnologia e produção. Tanto é que já estamos operando assim que firmamos parcerias com startups do agro como a Krilltech e a Dorothea, que tem soluções inovadoras que tem um imenso potencial de transformar a vida dos nossos clientes, é isso que buscamos nas parcerias, além de também estarmos alinhados com a vanguarda tecnológica nossos parceiros de longa data a Agrivalle e Bayer/Seminis.

AgroRevenda - A nova Casa Bugre chega lá?

Flávio de Medeiros Maia - Não tenho dúvidas que sim, mas acredito que para nós é mais importante o caminho que a linha de chegada. Fazer diferença para o produtor e a nossa maior meta. Para isso criamos uma boa base, um time que tem experiência e que é do business. Ferramentas que vão ajudar a ter soluções mais assertivas e diretas, trabalhar mais como ‘atirador de elite’ do que ‘tropa de choque’. Pode ter certeza de que iremos surpreender o mercado nos próximos anos. 

Liderados por Flávio Maia, você os novos gestores que irão guiar a



acompanha nas próximas páginas, Casa Bugre pelas próximas décadas






Artur Miguel da Silva

Filho de produtor rural, sempre viveu ligado ao campo com 16 anos ingressou no curso técnico em agropecuário na Escola Agrotécnica Federal de Bambuí, MG.

Começou a carreira profissional em 1999 como gerente de fazenda de café em mg, iniciou na área comercial em 2001, como desenvolvimento de mercado em Minas Gerais, em 2002 mudou para Cristalina, GO, continuado na área comercial, onde conheceu a Casa Bugre.

Sua história na Casa Bugre começou em 2009 como RTV Goiás, em 2012 foi promovido a gerente da regional Goiás

e em 2014 tornou sócio do grupo assumindo a gestão junto com outro sócio da unidade da Casa Bugre em

Goiás instalada na época em Anápolis, GO, recentemente transferida para Cristalina, GO. 

“

Estamos estruturando a Casa Bugre para os próximos 40 anos, acreditamos nas pessoas, acreditamos do agro, acreditamos do Brasil. Vamos com certeza contribuir para um desenvolvimento do nosso país”.



- # 44 anos
- # Casado / 2 filhos
- # Técnico Agrícola
- # Natural de João Pinheiro (MG)





Leandro Ribeiro Alves

Nascido em São Joaquim da Barra – SP, Criado em Ipuã-SP, aos quatorze anos de idade se mudou com os pais para Ipameri-GO para plantar soja, criado no campo vivenciando a lida diária de seus pais e contribuindo da forma que podia pela pouca idade e tempo dedicado aos estudos, desde cedo entendeu os valores da família e as dificuldades do campo. “É preciso buscar conhecimento para aumentar a produção, dar sustentabilidade pro negócio e qualidade de vida para as pessoas que fazem parte do processo”, e foi assim que decidiu ingressar na escola agrotécnica de Uruaí- Go em 2001 em busca de conhecimento.

Após se formar, recebeu o convite de trabalhar com a cultura do café, em uma propriedade na qual já havia feito estágios e lá ficou por quatro anos. Decidiu ingressar na área comercial, na qual sempre admirou, indo então para Cristalina-GO onde conheceu a Casa Bugre.

Atuou diversos anos na área comercial no município e região e buscando soluções para o Agro conheceu a Casa Bugre.

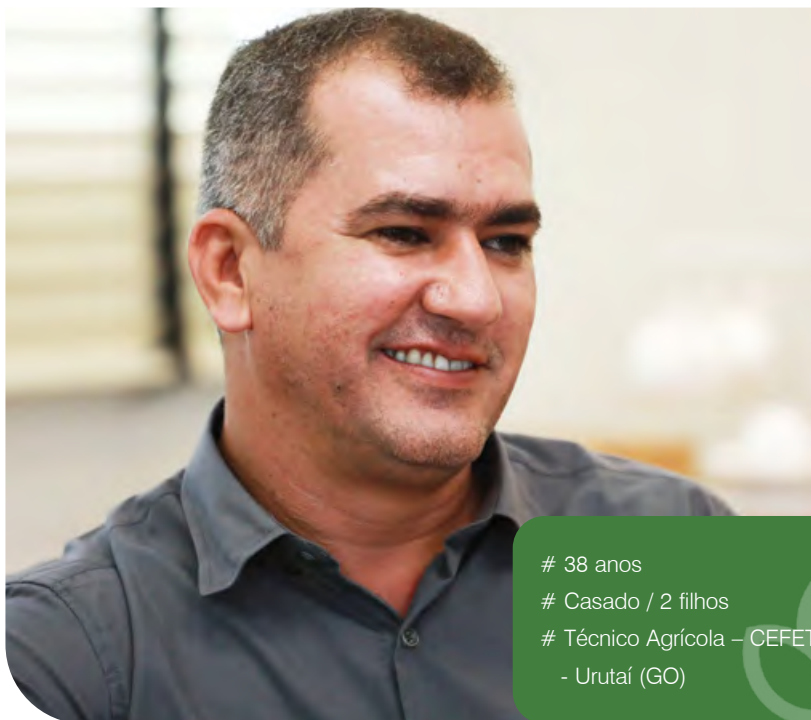
Começou sua história na empresa como Representante Técnico de Vendas em 2017 e foi em agosto de 2022 que recebeu o convite para se tornar sócio do grupo, “E com grande satisfação eu aceitei. Para mim, além

As pessoas têm um papel fundamental no sucesso de uma empresa. Eu confio muito no nosso time e sei que são os melhores, a satisfação dos nossos clientes e parceiros nos mostra isso”.

da realização de um sonho, é um reconhecimento, afinal as empresas são feitas por pessoas”.

Atualmente fica como Diretor Comercial na unidade de Cristalina-Go e dirige uma

equipe que atua em vários estados. “As pessoas têm um papel fundamental no sucesso de uma empresa. Eu confio muito no nosso time e sei que são os melhores, a satisfação dos nossos clientes e parceiros nos mostra isso”. **AR**



38 anos
Casado / 2 filhos
Técnico Agrícola – CEFET
- Uruaí (GO)

 casa
bugre



Rodrigo Nogueira Tardin

Nascido na zona rural, filho de produtores rurais, sempre que recebia na lavoura da família algum profissional, que ia dar assistência ao cultivo, sempre pensava em um dia poder contribuir com outros produtores a produzir com qualidade e sustentabilidade. “Sempre que recebíamos uma visita de um profissional alguma informação nova chegava e isso nos ajudava muito”.

Por isso após a chegada da EFA (Escola Família Agrícola) a sua região, foi cursar o curso técnico, sendo o primeiro Técnico formado na região a trabalhar com assistência e vendas aos produtores da região serrana do Rio.

Assim que formou teve a oportunidade de começar a realizar seu sonho, indo trabalhar em uma revenda da região que tinha como principal objetivo contribuir com o sucesso do agricultor. “Tive nesse momento o melhor professor que poderia ter (Carlos Dantas), proprietário da loja que hoje além de cliente é um grande amigo”.

Depois de trabalhar em uma região importante na produção de tomates do estado voltou a sua cidade onde foi trabalhar em uma grande revenda, e teve mais um grande professor (José Rezende), proprietário que lhe ensinou a arte de negociar. E lhe proporcionou também o primeiro contato com a Casa Bugre e a linha de biológicos. Após a saída dessa empresa e trabalhar em outro distribuidor do ramo, aconteceu



Aqui me sinto em casa e realizado, contribuimos diretamente com o sucesso do agricultor, meu sonho de menino foi realizado”.

42 anos

Casado / 1 filho

Técnico Agrícola

então a chegada a Casa Bugre. Em setembro de 2011 ingressou como RTV e um ano após foi convidado a ser socio da empresa, acontecendo assim como ele mesmo disse o passo

mais importante da vida profissional, “aqui me sinto em casa e realizado, contribuimos diretamente com o sucesso do agricultor, meu sonho de menino foi realizado”.



capa



Leandro Pereira Pacheco



Filho de uma família de pequenos produtores rurais, Leandro é conciso, direto. Começou a trajetória profissional assim que se formou, em 2001 no IBELGA, trabalhando em uma fazenda.

Seis meses depois, foi prestar serviço a uma distribuidora de sementes no Rio de Janeiro. Três anos mais tarde, montou uma revenda em sociedade com um amigo. Loucura total. “É aquela vida alucinada que vocês conhecem bem. Uma revenda típica, com foco no varejo, atendendo diretamente o produtor. Essa revenda hoje é um grande parceiro e cliente nosso”, aponta. Em 2008, saiu, ficou pouco tempo em compra e venda na área de distribuição, quando apareceu uma chance para trabalhar na Casa Bugre, uma empresa de biológicos, dica do Rodrigo. “Não acreditava muito nessa tecnologia, mas a necessidade falou mais alto, fui visitando os produtores que trabalhavam e seus resultados me surpreenderam, e assim comecei como Assistente Técnico na Casa Bugre em 2010, no Rio de Janeiro. Eles montaram a unidade em Teresópolis em fevereiro de 2011 e me tornei Representante Técnico de Vendas. E as coisas seguiram melhorando”, afirma.

Sete meses depois, Leandro passou à Gerência Comercial. Em 2012, entrou na sociedade e, depois de oito anos, assumiu a gestão. “Posso dizer que foi uma

Hoje, faço a gestão da unidade, nosso grande know-how é negociar. É o que a gente sabe fazer, buscar soluções que atendam ao interesse genuíno pelo produtor rural”.



40 anos
Casado e dois filhos
Técnico Agrícola /
Administrador de Empresas

estrada percorrida com satisfação e bons resultados. Um desafio muito legal. Hoje, faço a gestão da unidade, nosso grande know-how é negociar. É o que a gente sabe fazer, buscar soluções que atendam ao interesse genuíno pelo produtor rural.

Sempre acreditei que não podemos perder tempo com ações que unidades centralizadas possam fazer, por isso estamos criando uma unidade para cuidar dessas ações, isso facilita a operação. Tanto que faço direção comercial, assistência, serviço, para os estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo”, aponta com segurança. **AR**



Everton Molina Campos




A origem desse ribeirão-pretano não veio da produção agrícola propriamente dita como seus pares de Casa Bugre, mas o amor pela produção de alimentos foi fundamental para a escolha de sua profissão. Filho de um comerciante e de uma dona de casa, cresceu cultivando frutas, verduras e legumes junto com o pai em um terreno da família localizado ao lado da casa onde morava. “Eu e meu passávamos horas cultivando laranja, goiaba, jaboticaba etc. para consumo próprio e algumas vezes doávamos vizinhos. Os bons momentos junto com meu pai cultivando vão ficar para sempre na minha memória e com certeza influenciaram na escolha da minha carreira”.

Fez faculdade de agronomia na UNESP Jaboticabal, e durante uma semana científica teve oportunidade de assistir a uma palestra do Dr. Marcos Fava Neves sobre Marketing Aplicado ao Agronegócio. “Me apaixonei pelo tema e naquele mesmo dia decidi que iria trabalhar com marketing o resto da minha carreira”. Everton então se aproximou do professor Marcos e após sua graduação ingressou no Grupo PENSA que anos mais tarde se transformaria em Markestrat. Durante o período que esteve no PENSA/Markestrat teve oportunidade de fazer um mestrado na USP em Administração com ênfase em marketing e estratégia. Em 2007

Trabalhar pela Casa Bugre e colocando acima de tudo o interesse genuíno pelas necessidades do produtor rural, me faz lembrar qual o meu verdadeiro propósito como profissional e por isso não tinha como recusar o convite”.

recebeu convite para ingressar no Centro de Serviços em Agribusiness da PwC e por lá ficou por 6 anos trabalhando em projetos de consultoria em estratégia em diversas áreas de negócio e diferentes tipos de clientes dentro do Agronegócio. Após a PwC recebeu o convite para assumir como gerente de marketing a Ourofino Agrociência onde ficou por 8 anos quando recebeu convite para ser diretor de marketing da Agrivalle onde teve oportunidade de trabalhar com o Antonio Carlos Maia e seu filho Flávio Maia. No final do ano passado, Maia e Flávio convidaram Everton a assumir a Diretoria de Marketing da

Casa Bugre Brasil e liderar a área comercial da unidade de negócio São Paulo colaborando com o novo projeto de expansão da empresa. “Quando me formei em agronomia, fiz um juramento de não me deixar cegar pelo brilho excessivo da tecnologia, esquecendo-me completamente das necessidades do homem do campo e da relação com a natureza. Trabalhar pela Casa Bugre e colocando acima de tudo o interesse genuíno pelas necessidades do produtor rural, me faz lembrar qual o meu verdadeiro propósito como profissional e por isso não tinha como recusar o convite”. 

Casado / 2 filhas
43 anos
Engenheiro Agrônomo

SEMINIS / BAYER**Tomates**

TOMATE HIB. COMPACK
 TOMATE HIB. CORONEL (SVTH0361)
 TOMATE HIB. SVTX6258
 TOMATE HIB. SHIN CHEON GANG
 TOMATE HIB. DRC 564
 TOMATE HIB. GUMGANG

Couve-Flor

COUVE-FLOR HIB. BARCELONA CMS
 COUVE-FLOR HIB. VENEZA
 COUVE-FLOR HIB. VERONA CMS

Cebola

CEBOLA HIB. DUSTER
 CEBOLA HIB. AKAMARU
 CEBOLA HIB. NOMAD
 CEBOLA HIB. IMPERATRIZ

Couve-Brócolis

COUVE-BROCOLIS HIB. LEGACY
 COUVE-BROCOLIS HIB. BC 1691

Milho

MILHO HIB. AG 1051

Repolho

REPOLHO HIB. ASTRUS PLUS
 REPOLHO HIB. RED DINASTY

Cenoura

CENOURA HIB. SV 7390DT
 CENOURA HIB. EX 4098
 CENOURA HIB. JULIANA

Alface

ALFACE LUCY BROWN PELETIZADA
 ALFACE CRESPA LETICIA
 ALFACE CRESPA AMANDA PELET

Abobrinha

ABOBRINHA HIB. ANASTASIA
 ABOBRINHA HIB. PX 7051

AGRIVALLE**Nutrição**

AMINOSOIL
 BOROPLEX
 EFETIVE R
 FERTI NK
 FERTIFILL
 FINALISER
 HIPERFIXX
 HUMISET
 MAXICALCIO
 ORGANOCALCIO
 PLEXXUX MN

AGRILIFE**Biológicos**

BIONEXUS
 BIOROOF
 BIOFENCE
 BIODOBLE
 BIOGRUN
 BIOGREAT

Nutrição

FIELDMAX SB

Estimulantes

STIMULIFE ALGAE
 STIMULIFE RADICE

Óleos Essenciais

ESSENCELIFE SPREAD
 Essencelife Multi

Adjuvantes Especiais

VPR PRO

Dioxide

Dioxi Plus (Sanitizantes)

KRILLTECH

ARBOLINA (NANO AGTECH)

DOROTH

SERVIÇO - QUANTIFICAÇÃO E MONITORAMENTO
 DE MICRORGANISMOS NO SOLO

Para estimular o desenvolvimento e garantir uma colheita saudável e produtiva.

Linha de Bioestimulantes



Stimulife Radice

Rico em substâncias orgânicas, Stimulife Radice foi desenvolvido para estimular e fortalecer o sistema radicular, promovendo um enraizamento mais profundo e saudável e permitindo que a planta absorva de forma mais eficiente os nutrientes presentes no solo.



Stimulife Algae

Sua fórmula orgânica e inovadora, possui extrato de algas e aminoácidos, proporcionando o estímulo vegetativo necessário para auxiliar as plantas a suportarem as adversidades climáticas, mantendo seu desenvolvimento e promovendo uma colheita mais produtiva.

Conheça
nossas Soluções



Agrilife


agrilifetech.com.br

Agrilife, a marca Casa Bugre

Se existe uma coisa que não muda na vida, é que tudo está em constante evolução. Com o agronegócio não é diferente. A sociedade em geral está solicitando ao setor uma (r)evolução na forma como o alimento é produzido atualmente. Buscam por produtos e soluções que sejam mais eficientes no uso de recursos naturais e tragam maior produtividade para as lavouras com o menor impacto possível ao meio ambiente.

Atenta a essas mudanças, a Casa Bugre decidiu contribuir com essa agenda de transformação propositiva para o agronegócio, e por isso está lançando uma marca própria de produtos e serviços que atendam a esse fim. “A Agrilife vai englobar um portfólio moderno, tecnológico e sustentável, mas que acima de tudo atenda às necessidades dos produtores rurais. Para isso estamos trabalhando em conjunto com parceiros estratégicos para levar ofertas de valor diferenciadas a cada um de nossos clientes” afirma o diretor de marketing da Casa Bugre Everton Molina Campos.

A Agrilife é uma marca que além de já nascer com um nobre propósito, também já nasce com um grande portfólio. Ao todo são 18 produtos divididos em 6 linhas (Biodefensivos, Bioestimulantes, Nutrição, Óleos essenciais, Adjuvantes e Produtos especiais).

Os produtos da Agrilife serão comercializados pelo time da Casa Bugre em sua área de atuação, e novos produtos. 



A Agrilife vai englobar um portfólio moderno, tecnológico e sustentável, mas que acima de tudo atenda às necessidades dos produtores rurais. Para isso estamos trabalhando em conjunto com parceiros estratégicos para levar ofertas de valor diferenciadas a cada um de nossos clientes”.

Everton Molina,
Diretor de Marketing da Casa Bugre



Soluções de alta tecnologia, com compostos de microrganismos, para proteger suas culturas de forma eficiente e mais sustentável.

Linha de Produtos Biológicos



BioNexus
Nematicida Biológico



BioRoof
Fungicida Biológico



BioFence
Fungicida Biológico



BioDoble
Fungicida Biológico



BioGrun
Inseticida Biológico



BioGreat
Inseticida Biológico

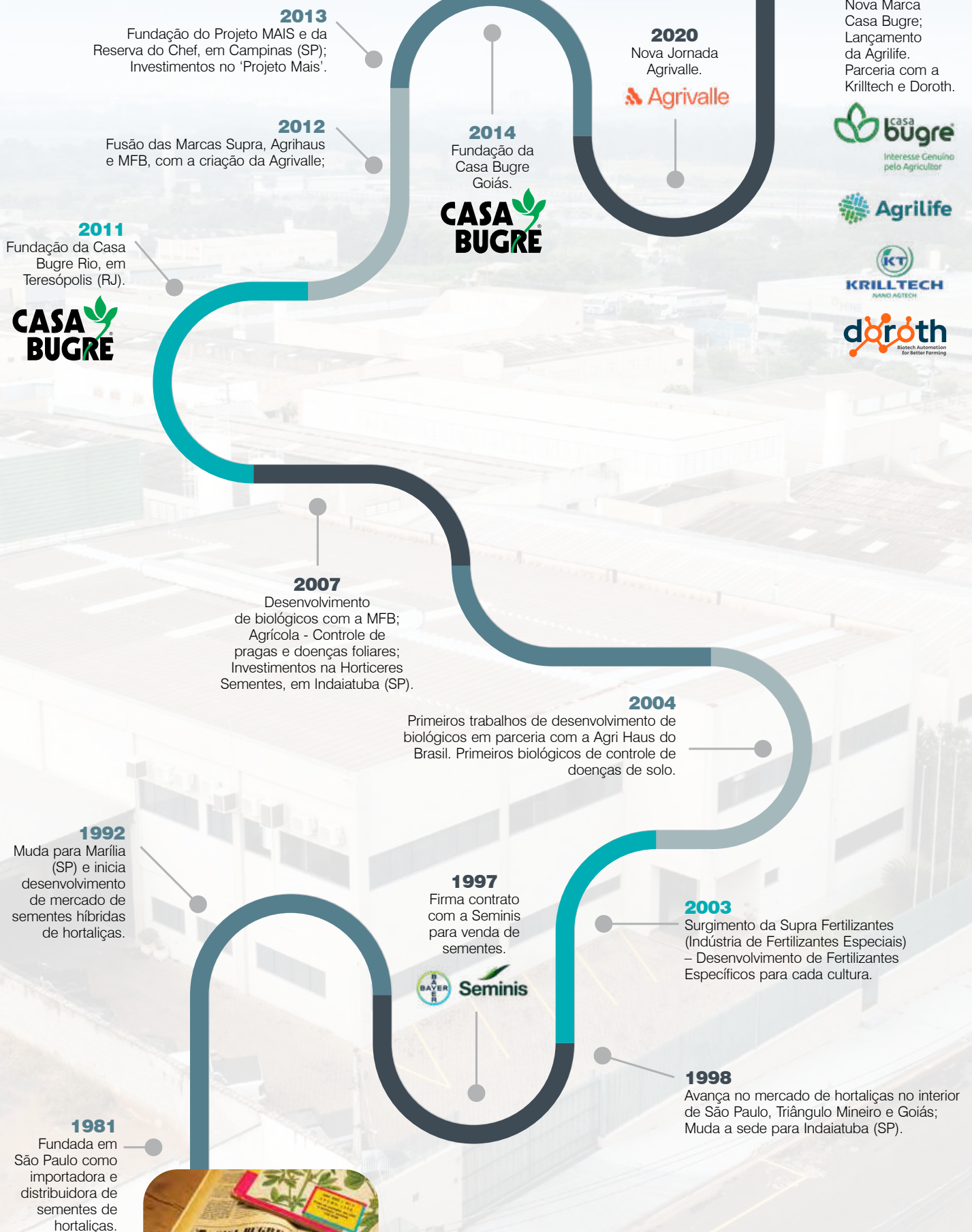
**Conheça
nossas Soluções**



Agrilife

agrilifetech.com.br

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





Para auxiliar os agricultores a obterem uma aplicação mais eficiente e rentável em suas lavouras.

Linha de Óleos Essenciais



Essencelife Multi

Adjuvante Multifuncional que contém em sua composição mix de Óleos Essenciais: Óleo de Neem, Citronela e D-Lemonemo. Otimiza a eficiência das caldas de pulverizações, auxiliando na aplicabilidade, compatibilidade, espalhamento, adesividade e penetração sem interferir no pH da calda.



Essencelife Spread

Adjuvante Espalhante composto de Óleo Essencial de D-Lemonemo que facilita a penetração na cutícula das folhas com efeito espalhante adesivo.

AGRI LIFE PROPRRIANANDA



Conheça
nossas Soluções



Agrilife

agrilifetech.com.br

Mais que fornecedores Somos Parceiros da Casa Bugre em Bioinsumos



Somos fornecedores de primeira hora de bioinsumos para a Casa Bugre e estamos realizando um forte crescimento para atender ainda mais os clientes e os parceiros”.

Jefferson Caprioli,
Superintendente Comercial da Agrivalle



‘O bom filho... não sai de casa’ A adaptação do ditado cai como uma luva para a empresa que tem uma tarefa diária muito simples de resumir: produzir tecnologia para levar vida a solos, plantas e ambientes. Nasceu dentro do Grupo Casa Bugre na década passada, fusão de três negócios para marcar presença no segmento de bioinsumos, com fertilizantes, estimulantes, adjuvantes e inoculantes, em diversas culturas. Investe continuamente em pesquisas para diferenciação de seus produtos no campo, desenvolvendo inovações e oferecendo aos clientes um portfólio multicultura de alta eficiência. Em 2020, teve o controle negociado com um fundo internacional de investimentos,

mas permaneceu parceira, fornecedora e com sócios conjugados à Casa Bugre. E manteve o pé firme no acelerador de crescimento. Tanto que acaba de investir mais de 33 milhões de reais para comprar 12 biorreatores e ampliar e modernizar a produção de insumos biológicos. Um marco na história da empresa, que vai permitir um grande salto na produção de bioinsumos. Os equipamentos foram instalados na sede da indústria, em Indaiatuba (SP), ocupando uma área de 400 m².

“Somos fornecedores de primeira hora de bioinsumos para a Casa Bugre e estamos realizando um forte crescimento para atender ainda mais os clientes e os parceiros. Além da fábrica, estamos ampliando as equipes em vários estados, contratando novos profissionais para levarmos a mensagem produtiva e sustentável dos biológicos para o agro brasileiro. Atendendo com mais propriedade o produtor rural. E é um orgulho dizer que a Agrivalle tem suas origens na Casa Bugre. Fico muito à vontade quando estou lá. Essa intimidade faz a gente

saber a hora certa de levar a solução ao distribuidor, ao agricultor. E é uma turma incomodada, que não para de querer crescer. Temos know-how em produtos biológicos, temos um dos maiores bancos privados de Cepas da América latina e cada dia nossa missão é ampliar o relacionamento com clientes e agricultores para levar a revolução de biológicos ao campo”, conta Jefferson Caprioli, Superintendente Comercial da Agrivalle.

“Estou adorando o desafio dos biológicos. São produtos que deixaram de ser tendência para ser uma realidade. Uma nova revolução. Por isso vim para cá. Atuo com hortaliças há treze anos e boa parte sempre ao lado da Casa Bugre. Agora, na Agrivalle, estou entusiasmado porque a empresa tem três pilares em que acredito muito: inovação, negócios e pessoas. Os produtos estão com cepas diferenciadas, seguras para o uso, com mais tempo de prateleira. Queremos fazer negócios ganha-ganha com os clientes e a Casa Bugre é um dos mais destacados. E dando suporte a todas as


“



Temos tudo para expandir os negócios. E a cadeia de HF está lidando com mais consumidores, exigentes, que querem saber de onde vem o que ele come. Além da agricultura regenerativa. E a Casa faz um trabalho incrível quando tratamos de capilaridade”.

Wanderson Misael,
Gerente Comercial
da Agrivalle

equipes. Temos tudo para expandir os negócios. E a cadeia de HF está lidando com mais consumidores, exigentes, que querem saber de onde vem o que ele come. Além da agricultura regenerativa.

E a Casa faz um trabalho incrível quando tratamos de capilaridade”, comenta Wanderson Misael, Gerente Comercial Agrivalle para HF Brasil e da conta Casa Bugre na empresa. 

Vida gerando vida.

Bioinsumos agrícolas.

**Mais produtividade para seus clientes,
maior rentabilidade para sua distribuição!**

 **Agrivalle**



A Seminis promove negócios e saúde!

Marca de hortaliças da Bayer é distribuída no Estado de São Paulo com exclusividade pela Casa Bugre



São 25 anos de uma parceria entre empresas que buscam transformar com novas soluções, favorecendo uma agricultura mais sustentável, levando mais eficiência aos clientes finais e com alimentos saudáveis. A Seminis é a Divisão de Hortaliças da Bayer, com vinte culturas trabalhadas e produção de pesquisa e semente em todo o planeta. Atua ao lado da Casa Bugre desde o fim do século passado. Atualmente, é responsável por abastecer dez estados, do Rio Grande do Sul ao Tocantins, em vários polos de hortaliças. É fornecedora exclusiva da Casa para o Estado de São Paulo. Com sementes de tomates, alfaces, melancias, pimentões, abobrinhas, milho verde fresco, couve-flor, brócolis, repolhos, etc. “Estamos juntos há tanto tempo porque cultivamos os mesmos valores e temos uma forma similar de trabalhar com os nossos parceiros comerciais. Com humildade, respeito e de olho no produtor para ajudá-lo na jornada de maior produtividade, sustentabilidade e fornecendo sementes para a produção de alimentos saudáveis ao consumidor final”, justifica o Engenheiro Agrônomo Rafael Teixeira, Gerente de Vendas para a Regional Sul da Seminis, Divisão de Hortaliças da Bayer, profissional com doze anos de empresa. Cebola, alface, pimentão, cenoura, milho doce, tomates, porta-enxertos, brócolis, couve-flor, milho verde.

Ele aponta que o Brasil é um mercado muito importante para a Bayer crescer na América do Sul, tanto em termos de população como de área. Por isso, a corporação vem acelerando com novas propostas tecnológicas dentro do Agronegócio. “Os agricultores brasileiros têm adotado cada vez mais novas tecnologias. Enxertia de tomate, tomates especialidades, novas variedades, etc. Uma demonstração de que eles recebem as soluções




Estamos juntos há tanto tempo porque cultivamos os mesmos valores e temos uma forma similar de trabalhar com os nossos parceiros comerciais. Com humildade, respeito e de olho no produtor para ajudá-lo na jornada de maior produtividade, sustentabilidade e fornecendo sementes para a produção de alimentos saudáveis ao consumidor final”.

Rafael Teixeira,

Gerente de Vendas para a Regional Sul da Seminis

pesquisadas, tem afeição por isso e adotam porque trazem resultados concretos”, enfatiza.

E os milhares de horticultores paulistas vão contar ainda neste ano com novos lançamentos Seminis. A Alface Crespa Eneida, o Tomate italiano Zenzei para cultivo protegido e campo aberto, além do Tomate Comandant e de uma Abobrinha. Que vão se juntar a 52 híbridos e mais de 70 produtos comercializados pela Casa Bugre para revendas, viveiristas e produtores. “Neste ano, a Seminis também

pretende fomentar alguns produtos no Estado, como o milho verde, que já teve um consumo in natura muito maior. E temos o principal híbrido, que é o AG 1051. E essa ação vai ser bem impulsionada dentro dessa nova jornada da Casa Bugre. Queremos permanecer ao lado deles, fazendo negócios, alimentando a população, ajudando as lavouras e os agricultores, partilhando os mesmos valores e a mesma visão. Sem falar no maior objetivo da Bayer, que é levar Ciência para uma vida melhor – Saúde para todos e fome para ninguém”, sacramentou. 



Doroth é Agro Regenerativo!

Empresa de biotecnologia estuda os microorganismos para melhorar o solo, otimizar o uso dos biológicos e aumentar o rendimento do lavrador




Ser a primeira ferramenta de agricultura de precisão biológica do Brasil. Preocupar-se diariamente com a vida e a regeneração do solo. Bio Manejo para levar saúde completa à terra e combater os problemas que provocam doenças e causam até 30% de prejuízo aos produtores. É a proposta ousada de uma empresa com apenas quatro anos de vida, instalada em Piracicaba (SP), cujo nome remete à menina que brilhou no filme 'O Mágico de Oz' e batizou os sensores usados pelos caçadores de tornados no filme 'Twister': DOROTH. São 14 profissionais, mais de 80% de doutores, um time das áreas de Biotecnologia, Biologia, Agronomia, Engenharia de Software e Hardware. Equipe jovem, com a inovação em seu DNA.

"Nossa tarefa é monitorar células para programas de solo, com o objetivo de

trazer ao Agro velocidade e precisão na identificação de doenças e rastreio de manejo biológico. Assim, contribuimos para o aumento da produtividade da agricultura", explica Camila Amaral, que ajudou a fundar o negócio ao lado dos Engenheiros de Biotecnologia Rodrigo Gurdos e Samuel Matos. A mineira de Sacramento cresceu vendo os pais transportarem leite e calcário, formou-se em Odontologia (Unicamp - Campinas), é Phd em Microbiologia e começou mergulhando no mundo microscópico das bactérias. "Eu estudava a microbiota de cavidade oral para se antecipar ao tratamento de cáries. Numa conversa bem no início da empresa veio a ideia de usar a tecnologia para o Agro. Iniciamos com ferrugem asiática e ampliamos para doenças do solo. Monitoramos as células dos microorganismos benéficos e os patógenos. Avaliamos ao longo

das safras para posicionar o uso de biológicos, fixar os benéficos e conter os patógenos. Regenerando os solos e controlando os químicos, pois vem crescendo muito a resistência de vários organismos", conta.

A empresa passou por diversos programas de aceleração e os investimentos já bateram R\$ 5 milhões conquistando grandes clientes, como é o caso da parceria com a Casa Bugre. "Estamos ao lado da Casa Bugre para um posicionamento dentro da Agricultura moderna e inserida no mundo da tecnologia dos produtos biológicos. Melhorar o planejamento, o manuseio dos insumos repassados aos produtores e a performance das plantações. O solo tem uma riqueza imensa que precisa ser fomentada. Vamos promover uma grande fábrica de microrganismos que interagem de maneira benéfica para nossa planta e para quem precisa produzir", acrescenta.

A Doroth mantém um laboratório de biologia molecular equipado para receber amostras e outro de hardware e prototipagem rápida para desenvolvimento de dispositivos de reconhecimento biológico. E tem sonhos ainda mais ousados para a parceria. "Vamos levar nossos dispositivos para a lavoura, junto com o consultor, dando a indicação em tempo real para o manejo do produtor. Sem falar na automação de testes moleculares. Tudo para mapear e manter os microrganismos que interagem de forma positiva com os solos. A Doroth e a Casa Bugre querem proteger a produção dos clientes", decreta Camila Amaral. 

LEVE A **TECNOLOGIA** DA **MEDICINA** PARA O **CAMPO!**

A 1ª ferramenta de agricultura de precisão biológica no Brasil utilizando testes de qPCR.



O mapeamento individualiza as áreas que precisam de manejo equilibrado para maximizar sua produtividade.



Quantificação por Microrganismos

- Patógenos
- Benéficos

Quantificação por cultura

- Soja
- Milho
- Algodão
- Café
- Citros
- Cana-de-Açúcar
- Feijão
- Batata
- Tomate

Benefícios:



Monitore o desequilíbrio entre patógenos e benéficos de sua lavoura.



Acompanhe ano a ano a evolução do seu solo com nosso relatório interativo.



Otimize o uso de defensivos químicos e biológicos;



Com a redução de insumos químicos, traga a agricultura regenerativa para o seu dia a dia.



(19) 99852-8855
comercial@doroth.com.br
www.dotsolo.doroth.com.br

Krilltech: o carbono que constrói a planta!



KRILLTECH
NANO AGTECH

Arbolina: nanopartículas bioativadas dentro de uma solução química.



Até 2021, o Marcelo não sabia o que era um pé de soja. E o Fábio só havia atuado em empresas de produtos químicos para o Agro. Menos de dois anos depois, eles comandavam uma AgNanotech responsável por uma das maiores apostas presentes no mercado ao lado da Casa Bugre para alavancar substancialmente a produção de hortaliças e conquistar milhares de hectares de campos de cultivo de grandes culturas. O nome é Arbolina.

Uma investigação biológica sobre a modificação de superfícies de partículas de carbono para induzir respostas em células. Uma obsessão investigatória iniciada em animais, há doze anos, pelo químico baiano Marcelo Oliveira Rodrigues, ao lado de outros pesquisadores. A ideia era criar remédios para seres humanos. O projeto não foi em frente. Mas o Marcelo topou com o pesquisador da Embrapa Hortaliças Gilcimar Silva, em um evento promovido por uma gigante

global alemã do agro, interessada em novas variedades de plásticos de proteção de estufas. Quatro anos depois, veio o insight de aproveitar o conceito para células vegetais. E dá-lhe testes experimentais em tomates e sementes de feijão. Os resultados na hortaliça bateram em 20% de aumento de produtividade. “Testamos em áreas irrigadas e era uma coisa que nunca tinha visto em lavouras comerciais. Comprovou as projeções encontradas nos campos experimentais da Embrapa Hortaliças. Era algo novo, de potencial importante”, fala o agrônomo Fábio Arantes Porto. Mesmo assim, a coisa não andava. Tanto que o Marcelo programou sua volta à Inglaterra, para o meio acadêmico daquele país. Só que a pandemia da Covid-19 não deixou. Sorte do Agro Brasil. Os testes seguiram, os resultados seguiram positivos e, então, surgiu a startup Krilltech, a patente do biofertilizante Arbolina, a parceria com a Universidade de Brasília (Unb) e Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), além de uma fábrica erguida com apoio do governo baiano. “Fomos notícia nacional e um potencial investidor rural da distribuição de insumos fez contato para saber melhor da tecnologia”, emenda Marcelo.

Os resultados foram consolidados no ano passado e chegaram aos ouvidos dos sócios da Casa Bugre na região, que também testaram a



Queremos ajudar o Agro do nosso país e o produtor é o principal ator neste sistema. Ajudar a sociedade a se alimentar. Acreditamos nisso. E casa muito com o pensamento da Casa Bugre. Meu sentimento é que todos estão assistindo ao nascimento de uma multinacional”.

Marcelo Oliveira Rodrigues,
Professor e Pesquisador da
Universidade de Brasília

tecnologia. A parceria foi formada e o produto está na prateleira da Revenda Brasil. “Temos no radar o lançamento de novas doze nanopartículas. Por exemplo, para o mercado de cereais, ampliando a oferta no novo posicionamento da Casa em soja, milho, trigo e feijão. E outro, para culturas perenes, como cana, café e citros. Daqui para frente, é expandir o pipeline da empresa, com dois lançamentos por ano, liderados pelo Marcelo e pela Karine, objetivando fisiologia, rotas metabólicas para incrementar a

genética das variedades. Quando a Arbolina é introjetada no sistema de proteção, com bom manejo, eleva o nível agrônômico das variedades na expressão genética. E este ambiente também está conectado com a nova sociedade, que exige saúde dos alimentos, sem elementos tóxicos. E o segredo industrial é a capacidade química da novidade desconstruir o material de qualquer substância orgânica. Não há necessidade de matérias primas do exterior ou de difícil retirada. “Sem falar que fomos considerados a única

empresa a escalar industrialmente nanopartículas em produtos comerciais”, informa Fábio.

“O que fazemos é entender como funciona a planta. E ela precisa ser ativada. Estamos ao lado da Casa Bugre saindo da escola clássica da Agronomia de fertilizante, manejo, genética e defesa. Mergulhamos no metabolismo da planta, posicionando-nos de forma diferente, com linhas de produtos diferenciados. Ninguém mais no mundo faz. Quebramos um paradigma. Entrar





Testamos em áreas irrigadas e era uma coisa que nunca tinha visto em lavouras comerciais. Comprovou as projeções encontradas nos campos experimentais da Embrapa Hortaliças. Era algo novo, de potencial importante”.

Fábio Arantes Porto,
Diretor Comercial e Marketing da Krilltech

com nanotecnologia aplicada em agricultura a nível comercial, em áreas amplas e extensivas como a brasileira. Formando plantas mais robustas para enfrentar as adversidades. É a nossa proposta. Uma escala que o agro tradicional não alcança. É o nosso grande diferencial. Queremos ajudar o Agro do nosso país e o produtor é o principal ator neste sistema. Queremos mais caixa de tomate para ele. Ajudar a sociedade a se alimentar. Acreditamos nisso. E casa muito com o pensamento da Casa Bugre. Meu sentimento é que todos estão assistindo ao nascimento de uma multinacional”, resume Marcelo. “Nosso propósito é unir Ciência com Produção. Se o produtor precisar de uma resposta para algum problema, vamos correr atrás para atendê-lo. Relação direta e sincera com ele”, ratifica Fábio Porto.

AR

FÁBIO ARANTES PORTO

- # Nasceu em Ipameri (GO) | 52 anos
- # Engenheiro Agrônomo | 5ª geração de produtores rurais (base pecuária)
- # Passagens em grandes empresas de defensivos agrícolas
- # Diretor Comercial e Marketing Krilltech

MARCELO OLIVEIRA RODRIGUES

- # Nasceu em Alagoinhas (BA) | 43 anos
- # Filho de servidores públicos
- # Graduado em Químico
- # Professor na Universidade e Hospital Universitário de Brasília

KRILLTECH

- # Fábrica na Bahia
- # 15 colaboradores



Arbolina

O Próximo Nível Tecnológico

AGRIUM PROPLANET



Ciência e Inovação em prol da Revolução Tecnológica Agro

Desenvolvida a partir da colaboração multidisciplinar e profissional da comunidade científica, a Arbolina é um produto nanotecnológico disruptivo, com capacidade de acessar e ativar o metabolismo intracelular das plantas promovendo ganho de performance na conversão de luz, água e nutrientes em maior volume de raízes, folhas, flores, grãos / frutos, gerando resultados positivos ao produtor.

Inovação 100 % Brasileira
Este produto é uma tecnologia
UnB, Embrapa e Krilltech



Clube Agro Brasil tem 4 novos canais de vendas

Programa inovador de fidelidade multimarcas cresce e fomenta novos negócios



Produtor conectado para comprar e ganhar pontos.

O Clube Agro Brasil, programa de fidelidade multimarcas pioneiro do agronegócio brasileiro, criado em março de 2020, avança neste ano colocando em prática um projeto de expansão e fechando parceria com quatro novos canais de vendas. Os novos parceiros estão em Minas Gerais, São

Paulo e na Bahia, e agora integram um time de mais de cem canais. Benefício extra para compras dos produtores rurais por meio do Grupo Super Safra, Casa da Ração, H.G Vet e Cooperativa Agropecuária do Carmo do Paranaíba (Carpec), além de uma opção de fazer novas compras e resgatar vouchers, sem falar

nos mais de mil postos de troca já existentes. "Estamos muito satisfeitos com essas novas parcerias, que colaboram ainda mais com o nosso objetivo de oferecer mais canais parceiros para os associados ao Clube. Isso reafirma nosso compromisso de aumentar o poder de compra no campo, bem como proporcionar

ao produtor rural aumentar o poder de compra e de resgate de produtos, de acordo com a sua realidade produtiva”, comentou o Diretor Comercial do Clube Agro Brasil, Eric Chinen. Com esses novos canais, agora os profissionais do campo podem fazer a aquisição de produtos e trocar os cupons de desconto nas unidades das seguintes cidades:

GRUPO SUPER SAFRA

Unidade de Teófilo Otoni (MG): R. Cel. Ramos – Centro

CASA DA RAÇÃO

Unidade de Teófilo Otoni (MG): Av. Sidonio Otoni, 250.

Unidades de Governador Valadares (MG): Rodovia Rio Bahia s/n e Rua São Paulo, 855.

Unidade Guanhães (MG): Rodovia BR 120, 358.


H.G VET

Unidade de Cruzeiro (SP): Rua Dr. Celestino, 133 – Centro.

CARPEC

Unidade de Carmo do Paranaíba (MG): Av. João Batista da Silva, 398.

Unidade de Tiros (MG): Rua Padre José Coelho, 840.

Para ter acesso aos benefícios do Clube Agro Brasil, basta que o produtor rural se cadastre gratuitamente na plataforma, acessando o site www.clubeagro.com.br ou o aplicativo (disponível para Android e IOS). Ao se associar, o produtor ganha automaticamente dois mil pontos. À medida que registra notas fiscais, acumula mais pontos e troca por descontos em produtos das marcas participantes, aumentando exponencialmente o seu poder de compra. 



Eric Chinen - Diretor Comercial do Clube Agro Brasil.

CLUBE AGRO BRASIL

- # Criado em 2020
- # Primeiro programa de relacionamento multimarcas do agronegócio brasileiro
- # Sede administrativa em Campinas (SP) | Unidade de Tecnologia em Barra Bonita (SP)
- # Conecta indústria, canais de venda e produtores rurais
- # Produtor rural acumula pontos, resgata cupons de desconto e utiliza na compra de produtos e insumos agropecuários de qualquer marca associada
- # Website: <https://www.clubeagro.com.br/home>

É CLUBE AGRO BRASIL!

- # Recompensa os agricultores
- # Dá pontos ao produtor
- # Troca pontos por cupons de desconto

VANTAGENS AO PRODUTOR

- # Pontua com diversas marcas
- # Combina os pontos de toda família
- # Maior economia nas compras futuras
- # Mais de mil pontos de troca
- # Organização e gestão dos gastos com a produção

PARTICIPAÇÃO

- # Cadastro pelo site ou aplicativo (www.clubeagro.com.br)
- # É grátis e só leva um minuto
- # Registre as notas fiscais e apólices de seguro
- # Escolha o cupom de desconto que desejar
- # Verifique os canais associados
- # Os pontos expiram em três anos

Agroquímicos do trigo cresceram 60%

Movimentação no ano passado atingiu R\$ 2,4 bilhões



Área do grão no Brasil avançou para 2,7 milhões de hectares.

A guerra no Leste europeu entre Rússia e Ucrânia, problemas de clima na Argentina e o câmbio favorável às exportações impulsionaram o mercado brasileiro de defensivos agrícolas para o trigo. Eles movimentaram R\$ 2,4 bilhões na safra de inverno de 2022, sobre R\$ 1,5 bilhão do ciclo anterior, uma alta de 60%. Os dados são da Consultoria Kynetec. O trigo já figura como a quinta maior cultura em transações com defensivos agrícolas no Brasil, atrás apenas da soja, cana-de-açúcar, do milho e algodão. “As exportações de

trigo se encontram em níveis históricos, reforçando a necessidade de mais produtividade”, justificou Gabriel Pedroso, analista de inteligência de mercado da consultoria.

A área cultivada do cereal novamente avançou e ocupou 2,7 milhões de hectares na última safra. Houve crescimento médio de 9% das áreas de plantio nos últimos cinco anos. Os principais estados produtores, Rio Grande do Sul e Paraná, abrigam 91% da área coberta no estudo: 1,4 milhão de hectares e 1,1 milhão de hectares.

As exportações do grão totalizaram 2,5 milhões de toneladas, apesar do consumo interno na faixa de 12,3 milhões de toneladas, ou 2,8 milhões de toneladas acima da produção recorde de 9,5 milhões de toneladas prevista pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) em 2022.

Os herbicidas lideraram a comercialização de agroquímicos em trigo, com R\$ 1,2 bilhão em vendas e 47% do total, um crescimento de 103% frente à safra 2021. Fungicidas foliares aparecem na segunda posição: R\$ 743



Cultura movimentou R\$ 2,4 bilhões em defensivos na safra Inverno 2022.

milhões ou 30% do total, alta de 47%. Inseticidas foliares e insumos para tratamento de sementes mantiveram a participação: cada segmento acumulou 10% das vendas, R\$ 224 milhões e R\$ 177 milhões. Alguns manejos tecnológicos também empurraram para cima a categoria, como produtos para dessecação de colheita, graminicidas em dessecação de plantio e aplicações em pré-emergência", que totalizaram R\$ 540 milhões.

Na categoria fungicidas, o controle da ferrugem do trigo permanece o alvo

DEFENSIVOS AGRÍCOLAS DO TRIGO 2022

- # Movimentação de R\$ 2,4 bilhões na safra de inverno
- # Alta de 60% sobre 2021 (R\$ 1,5 bilhão)
- # Trigo é a 5ª maior cultura em defensivos, atrás apenas de soja, cana-de-açúcar, milho e algodão

ÁREA CULTIVADA

- # 2,7 milhões de hectares em 2022
- # Crescimento médio de 9% das áreas de plantio nos últimos cinco anos

PRINCIPAIS ESTADOS PRODUTORES

- # Rio Grande do Sul: 1,4 milhão de hectares
- # Paraná: 1,1 milhão de hectares
- # Os dois estados abrigam 91% da área coberta no estudo

CONSUMO DO GRÃO

- # Exportação de 2,5 milhões de toneladas
- # Consumo interno: 12,3 milhões de toneladas | 2,8 milhões de toneladas acima da produção recorde de 9,5 milhões de toneladas

AGROQUÍMICOS

- # Herbicidas lideraram comercialização: R\$ 1,2 bilhão em vendas | 47% do Total | aumento de 103% sobre Safra 2021
- # Fungicidas foliares: R\$ 743 milhões | 30% do total | Alta de 47%
- # Inseticidas foliares: R\$ 224 milhões | 10% das vendas
- # Insumos para tratamento de sementes: R\$ 177 milhões | 10% das vendas
- # Produtos para dessecação de colheita, graminicidas em dessecação de plantio e aplicações em pré-emergência: R\$ 540 milhões

FUNGICIDAS

- # Alvo principal: ferrugem do trigo (R\$ 378 milhões)
- # Doença Oídio: aumento de 6% (R\$ 101 milhões)
- # Insumos para manchas foliares: R\$ 222 milhões
- # Doenças de espiga: R\$ 35 milhões

AGROQUÍMICOS

- # Maior combate é contra Capim Azevém
- # 18% do valor desembolsado pelo produtor
- # R\$ 450 milhões

INSETICIDAS

- # Maior movimentação foi com 'pulgões'
- # Em torno de 60%
- # R\$ 134,4 milhões

principal: R\$ 378 milhões. Também houve aumento de 6% na adoção de produtos para manejo da doença oídio (R\$ 101 milhões). Insumos para manchas foliares e doenças de espiga arrecadaram R\$ 222 milhões e R\$ 35 milhões, respectivamente. O principal

alvo das aplicações de agroquímicos no trigo é o capim azevém, que consome 18% do valor desembolsado pelo produtor (R\$ 450 milhões). Entre os inseticidas, a maior movimentação foi com 'pulgões', em torno de 60%, ou R\$ 134,4 milhões.



Fertilizante organomineral é desempenho!

Insumo produzido no Brasil melhora o desempenho da produção agrícola e reduz a dependência de importações



Fração orgânica dos organominerais evita perda por fixação do fósforo ou por lixiviação

A utilização de fertilizantes organominerais na agricultura brasileira tem crescido significativamente nos últimos anos. As principais razões são o reconhecimento pelos agricultores dos resultados agrônômicos diferenciados obtidos a partir da sua utilização e por ser alternativa aos fertilizantes convencionais (NPK) do ponto de vista econômico, considerando a instabilidade na oferta e nos preços dos fertilizantes convencionais nos últimos anos. Além disso, os fertilizantes organominerais têm contribuído de forma efetiva para a redução da dependência de importação de fertilizantes pelo Brasil, que hoje é de 85% do volume consumido.

Diante desta conjunção positiva de fatores para as indústrias brasileiras, os agricultores e o País, esta categoria de fertilizantes viu o seu faturamento multiplicar por três, de 2019 a 2021. Em 2022, o setor deve ter crescido cerca de 50%. “No campo, os agricultores constataam que, além de fornecer os nutrientes essenciais, os fertilizantes organominerais proporcionam melhorias importantes nas características químicas, físicas e biológicas do solo e na eficiência de absorção dos nutrientes pela planta”, analisa o Presidente do Conselho da Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal (Abisolo), Roberto Levrero. Ao falar da conjuntura favorável aos fertilizantes

organominerais, ele ressalta ainda a importante contribuição do setor para a economia circular, a destinação segura e a agregação de valor aos resíduos. Turfa, resíduos de atividades como avicultura, suinocultura, pecuária, agroindustriais, além de lodo desidratado, são alguns exemplos de resíduos orgânicos aproveitados na produção destes fertilizantes.

Dados da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), apontam que, no Brasil, anualmente, são produzidos cerca de 8 milhões de toneladas de cama de aviário e mais de 100 milhões de m³ de dejetos líquidos de suínos. Somando

apenas esses insumos, seria possível obter 680 mil toneladas de nitrogênio (N), 660 mil t de pentóxido de fósforo (P₂O₅) e 440 mil t de óxido de potássio (K₂O), o que representam aproximadamente 27%, 21% e 12% do total anual consumido de N, P e K pela agricultura brasileira, respectivamente. “Temos tecnologias no Brasil para processar muito mais resíduos agroindustriais, que seriam passivos ambientais nas empresas e nas propriedades. O processamento e a aplicação de fertilizantes organominerais nas lavouras fecham o ciclo da economia circular”, explica o conselheiro da Abisolo, Giuliano Pauli. Ele acrescenta que, para o produtor rural, a opção pelos organominerais, além do aumento da produtividade, traz equilíbrio biológico para o solo. “O manejo agrícola tem olhado o solo de forma mais integrada ao meio ambiente. Os componentes orgânicos presentes nesses fertilizantes favorecem a diversidade de microrganismos no solo, que contribuem, em última instância, para a sanidade das plantas”, comenta Pauli.

O presidente da Abisolo complementa que a melhora da biodiversidade do solo auxilia no enfrentamento dos desafios impostos à agricultura tropical. “Vivemos em um país com clima atípico e com solos diferentes em uma mesma região. A fração orgânica dos fertilizantes organominerais evita perda por fixação do fósforo ou por lixiviação e ajuda a planta a absorver melhor os minerais”, afirma Levrero, ao ressaltar que uma planta mais saudável é menos suscetível às pragas e às variações climáticas, produzindo frutos melhores, com mais rendimento.



FERTILIZANTES

- # Brasil importa 85% do volume consumido
- # Categoria teve o faturamento triplicado de 2019 a 2021 | O setor cresceu perto de 50% em 2022 (estimativa)

ORGANOMINERAIS | DADOS DA EMBRAPA

- # Brasil produz por ano 8 milhões de toneladas de cama de aviário
Mais de 100 milhões de m³ de dejetos líquidos de suínos
- # Equivalente a 680 mil toneladas de Nitrogênio, 660 mil t de Pentóxido de Fósforo e 440 mil t de Óxido de Potássio
- # Representam 27% do consumo de Nitrogênio | 21% de Fósforo | 12% de Potássio

ABISOLO

- # Fundada em março de 2003
- # Reúne fabricantes e importadores de fertilizantes minerais, organominerais, orgânicos, biofertilizantes, condicionadores de solo e substratos para plantas
- # Congrega 120 empresas associadas
- # Discute os temas com os Ministérios e Secretarias, Órgãos de Controle e Fiscalização Ambiental, Instituições de Pesquisa, Receitas Estadual e Federal



Roberto Levrero: Fertilizantes que melhoram o solo e a planta

ANPII muda para acompanhar mercado de bioinsumos

O objetivo é ampliar os perfis de associados e compartilhar tecnologias, conhecimento e networking pela excelência produtiva



Setor vai faturar US \$18,5 bilhões até 2026.

Os insumos biológicos apresentam inúmeras vantagens para o produtor, solo, meio ambiente e consumidor, além de destacar-se na economia brasileira e mundial. A pesquisa de mercado Research and Markets indica que este mercado vai faturar US \$18,5 bilhões até 2026, um avanço de 74%, contra um aumento de apenas 3,7% dos defensivos químicos. Estimativas da consultoria Blink Projetos e a CropLife apontam que o setor deve triplicar até 2030, com os agentes de controle biológico de pragas na liderança. Nos últimos 30 anos, a Associação Nacional dos Produtores e Importadores de Inoculantes (ANPII) vem acompanhando de perto essa revolução nas lavouras brasileiras e no comportamento dos consumidores. Desde sua fundação, vem amplificando conhecimento, em especial sobre a Fixação Biológica do Nitrogênio (FBN). No fim do ano passado, a associação realizou

sua assembleia em Curitiba (PR), com uma ampla pauta, envolvendo diversos assuntos que a transformam de 'dentro para fora'. "A primeira grande mudança altera o nosso estatuto e possibilita que mais empresas façam parte da nossa jornada, tendo acesso às pesquisas de mercado, parcerias no desenvolvimento de novas tecnologias junto aos centros de pesquisas e programas novos, como o interlaboratorial, em parceria com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), que apontará melhorias nos laboratórios das associadas", resume Guilherme de Figueiredo, presidente da ANPII.

A reestruturação passa pela contratação de dois executivos com a missão de implantar novos projetos, dar ritmo e suporte aos que estão em andamento e criar um planejamento futuro, pensando cenários e trabalhando pelas implementações necessárias. Solon Cordeiro

Araújo, engenheiro agrônomo e consultor, participou da fundação da ANPII e foi seu primeiro presidente. Agora, assume a diretoria executiva, enquanto Larissa Simon, que veio do mercado empresarial, com passagem em multinacional de fertilizantes e responsabilidade técnica em cooperativa agroindustrial, assume a assessoria executiva. "Estas mudanças trarão mais agilidade e intensidade para as ações da ANPII. Os membros do Conselho Diretor têm suas atribuições nas respectivas empresas e passarão a ter um papel mais estratégico, enquanto que os aspectos operacionais ficarão com o Conselho Executivo", diz o presidente executivo Solon Araújo.

Outra importante decisão será atuar mais próximo ao mercado de bioinsumos, com ações conjuntas junto às entidades reguladoras e associações congêneres, principalmente na área regulatória, que é chave para a pesquisa e desenvolvimento. "Buscamos segurança jurídica, agilidade nas aprovações para que a tecnologia chegue à linha de produção das associadas com maior velocidade e segurança", resume Cíntia Delfini, vice-presidente da ANPII. Atualmente, discussões na Câmara dos Deputados estão sendo realizadas pela Frente Parlamentar Mista da Bioeconomia para melhorar a segurança jurídica de empresas e produtos do setor no Brasil. Segundo os parlamentares, a movimentação global com os bioinsumos pode alcançar US\$ 11 bilhões a partir de 2025. O Brasil é o maior mercado dos insumos biológicos no mun-



Assembleia ANPII em novembro de 2022.

do, com taxa anual de crescimento de 32% e movimentações em torno de R\$ 3,5 bilhões.

INTELIGÊNCIA E PESQUISA

Em 2023, a ANPII, por meio de parcerias com as consultorias Spark Inteligência Estratégica e 5P2R Marketing de Precisão, vai compor toda uma base de dados para o setor de inoculantes. Com o levantamento de informações destes produtos, suas diferentes formas de aplicação, as percepções dos produtores e os investimentos da indústria em inovação, a associação



Guilherme de Figueiredo, Presidente da ANPII - Buscar uma associação mais ágil e intensa.

será capaz de ser um agente ativo na indução de melhorias, tanto na regulamentação, quanto no desenvolvimento de novas tecnologias. "Disponibilizaremos novas visões e dados confiáveis para que as empresas associadas consigam somar a sua estratégia global e seus meios de produção necessários. Também será possível mostrar ao grande público quantitativamente a abrangência atual do uso dos inoculantes, o potencial de adoção em novas culturas e sistemas de produção, assim como a economia de recursos e a redução do impacto ambiental trazido com seu uso", analisa Anderson Nora Ribeiro, consultor da 5P2R.

Outro ponto chave para a ANPII é a pesquisa e desenvolvimento (P&D), feito de forma compartilhada entre centros de pesquisa e as empresas associadas. Segundo dados da associação, estima-se um crescimento 15% na comercialização de inoculantes nas culturas de grãos e gramíneas em 2023. As novas pesquisas que se encontram em desenvolvimento, e outras em fase final, devem acelerar ainda mais o mercado, atraindo por meio do conhecimento os produtores que terão aumento de produtividade e estarão certos

de que executam os devidos cuidados envolvendo o meio ambiente.

INTERLABORATORIAL TAMBÉM É DESTAQUE

Durante a assembleia com os associados, a ANPII apresentou o Programa Interlaboratorial, que consiste no desenvolvimento de metodologia específica, realizada por meio de parceria com a Embrapa, que busca a evolução dos laboratórios e dos procedimentos técnicos realizados pelas empresas. Dessa maneira, será possível identificar o momento em que cada uma se encontra tendo, posteriormente, uma real padronização dos níveis laboratoriais das associadas. Outras novidades, como novo site e conteúdos direcionados às mídias sociais, são importantes porque aceleram o conhecimento com profissionais agrônomos, estudantes e profissionais do agro, trazendo informações relevantes e atualizadas, assim como o Ensino à Distância 'Iniciação - Fixação Biológica do Nitrogênio (FBN)', gratuito, que já foi realizado por mais de 4.500 alunos nos últimos anos e está disponível no site. Em fevereiro de 2023, será atualizado 100% em vídeo e com novos conteúdos e propostas de interatividade. **AR**

Mercado de bioinsumos cresce 70%

Estudo da consultoria Kynetec aponta movimentação de R\$ 2,095 bilhões envolvendo bionematicidas, bioinoculantes, bioinseticidas e biofungicidas na Safra 2021 | 2022



Segundo a consultoria, os biológicos também avançaram de 3% para 4% do total de transações realizadas pelo setor de defesa vegetal, que subiu de R\$ 58,384 bilhões (2020-21) para R\$ 78,247 bilhões, alta de 33%.

Na análise do estudo por categoria de produtos biológicos, os bionematicidas lideraram a comercialização ao longo da safra, com a participação de 39,6% (R\$ 1,152 bilhão). Na segunda posição, aparecem os bioinseticidas: 30,7% ou R\$ 890 milhões. Bioinoculantes e biofungicidas completam o ranking do segmento, com 19,2% das vendas (R\$ 557 milhões) e 10,5% (R\$ 306 milhões).

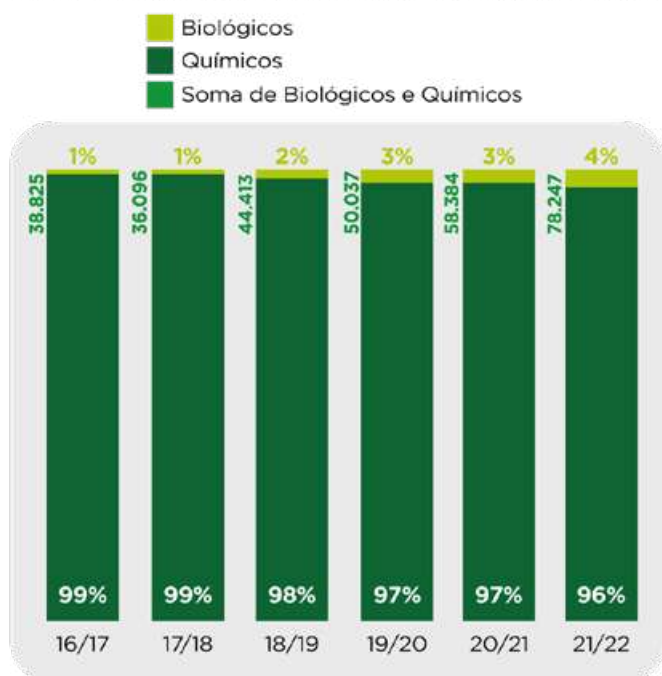
Defensivos agrícolas de base biológica e bioinoculantes movimentaram R\$ 2,905 bilhões no Brasil na safra 2021 - 2022.

O levantamento FarmTrak, da Kynetec, apontou elevação de 67% no desempenho desses produtos frente ao ciclo anterior (R\$ 1,744 bilhão).

EVOLUÇÃO DO MERCADO DE BIOLÓGICOS X QUÍMICOS

MERCADO TOTAL 21/22

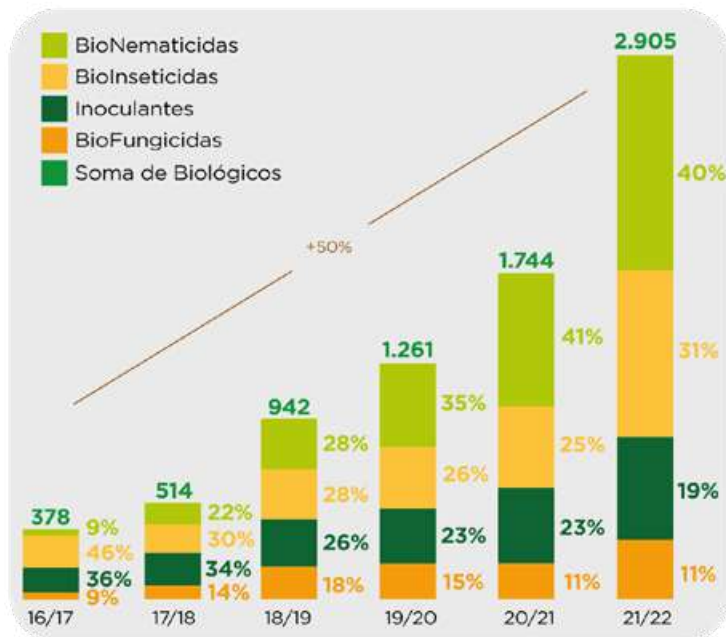
Indicações em %. Bases em Valor de Mercado (R\$mi).



EVOLUÇÃO DO MERCADO DE BIOLÓGICOS

BIOLÓGICOS 21/22

Indicações em %. Bases em Valor de Mercado (R\$mi).



TRATAMENTOS NOS CULTIVOS-CHAVE

Na safra 2021 – 2022, os bioinsumos chegaram a 28% da área plantada de soja, ou 10,5 milhões de hectares, além de tratar 52% da cana-de-açúcar (4,74 milhões de hectares) e 26% do milho safrinha (3,8 milhões de hectares). Alcançaram ainda 638 mil hectares e 993 mil hectares de milho verão e algodão, 17% e 64% destes cultivos, respectivamente. Para o gerente de contas da Kynetec, Lucas Alves, a área tratada com produtos biológicos apresentou crescimento relevante nas principais culturas da safra, com destaque para o milho na safrinha, onde a utilização de bioinsumos saltou de 13% para 26% das lavouras. No milho verão, houve elevação de 4% para 17%. Na soja, o cultivo de maior importância econômica, esses produtos ocuparam 28% das áreas, ante 21% do período 2020-21. Já a avaliação do mercado de biológicos atrelada à área potencial tratada (PAT),

calculada com base no número de aplicações dos produtores, por área cultivada nas propriedades e cultura, apurou crescimento de 29%. Por esse critério, bioinsumos trataram o equivalente a 92,521 milhões de hectares, nas principais regiões produtoras, sobre 71,750 milhões de hectares da safra anterior.

A cultura da soja respondeu por 70% do total do PAT biológicos: 65,203 milhões de hectares. Atrás da oleaginosa, os indicadores mais relevantes foram medidos no milho safrinha, com 16% do total ou 15,151 milhões de hectares, e na cana-de-açúcar, com 7% ou 6,807 milhões de hectares. Fecham a relação os cultivos de algodão, café, HF, arroz, amendoim e outros. O Diretor da Kynetec para a América Latina, o engenheiro agrônomo André Dias, salienta que o mercado de biológicos tende a se manter em alta nos próximos ciclos. “Há crescente oferta de inovação. Um dos fatores centrais

a impulsionar os bioinsumos é a necessidade de aplicar defensivos com diferentes modos de ação, para conter a resistência de fungos e pragas a ingredientes ativos químicos. Exigências por uma agricultura mais sustentável também pesam em favor dos biológicos”, concluiu. **AR**

KYNETEC

- # Líder global em análises e insights de dados agrícolas
- # Especializada em saúde animal, nutrição animal, proteção de cultivos, máquinas agrícolas, sementes, biotecnologia e fertilizantes
- # Mantém equipes em 30 países | Fornece dados de 80 países
- # Adquiriu o controle da consultoria Spark Inteligência Estratégica

GANHO DE PESO NA TRANSIÇÃO

"Desde que o animal tenha oferta de forragem suficiente para consumir 2,2% do seu peso vivo"



+Carne

Pasto



A linha FOS SECA TRANSIÇÃO proporciona maior atividade dos microorganismos do rúmen, o que resulta em ingestão mais alta de pasto gerando ganhos de peso superiores.



[/grupomatsuda](#)
www.matsuda.com.br



FALANDO *de* *Bichos*

Nº 15
AR98

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



Cuide muito bem DO SEU AMIGO GATO



Dia Mundial do Gato é marcado por alertas importantes sobre a saúde e os cuidados com os felinos

Fernanda Camanho da Silva, destaca que são cinco as principais doenças que acometem os felinos e que podem ser evitadas com a vacinação.

“A imunização é a melhor forma de prevenção de enfermidades como rinotraqueíte, calicivirose, clamidiose, panleucopenia e leucemia viral felina, que podem ser evitadas se a imunização for iniciada no nascimento do pet e feita anualmente durante toda a sua vida”, explica Gleyci.

Dois tipos de vacinas são as mais recomendadas. A quádrupla evita rinotraqueíte, calicivirose, clamidiose e panleucopenia. A primeira dose deve ser aplicada nas primeiras nove semanas de vida; depois de um intervalo de 21 dias o animal deve ser imunizado com a segunda dose.

Já a vacina quádrupla também imuniza o pet contra a leucemia viral felina. A primeira dose deve ser aplicada após oito semanas de vida e a segunda também com 21 dias após a imunização inicial. As duas vacinas precisam de reforço todos os anos, com apenas uma dose. A veterinária lembra que mesmo que o animal fique mais em casa, a vacinação é de suma importância, já que o tutor pode acabar levando vírus e bactérias da rua.

Além disso, observa que a escolha do imunizante vai variar de acordo com o estilo de vida do gato. “Geralmente, a quádrupla é indicada para animais mais caseiros e a quádrupla para animais que têm uma vida fora de casa, como os que geralmente saem para passear durante a noite. Mas é essencial consultar o médico veterinário para entender qual o tipo de vacina mais adequada às necessidades de cada animal de estimação”, orienta. Confira mais detalhes sobre as doenças que podem ser evitadas com a vacinação dos felinos.

Já o professor do curso de Medicina Veterinária do Centro de Ensino Unificado de Brasília (CEUB) Bruno Alvarenga, chama a atenção para os cuidados diários com os gatos. Ele lista em seis tópicos quais as orientações mais essenciais aos tutores. Confira:

Alimentação e hidratação - Bruno recomenda a distribuição de potes e água pela casa, com pelo menos uma fonte de água circulatória, pois os gatos tendem a preferir água em movimento. É importante fornecer diariamente alimento úmido. “Os donos devem estimular a ingestão de líquidos pelo felino, além de acrescentar água ao alimento”, indica. Para gatos saudáveis, é interessante deixar à disposição ração seca, optando, sempre que possível, por linhas super premium.

A comemoração do Dia Mundial do Gato, em 17 de fevereiro, serviu para colocar em evidência esse incrível animal de estimação, que vem conquistando cada dia mais o coração e as atenções dos brasileiros. Serviu, igualmente, para lembrar aos tutores que os gatos precisam de cuidados para que tenham uma vida longa e saudável. Empresas e profissionais da veterinária chamaram a atenção para os principais problemas de saúde e como tratá-los e orientaram sobre os cuidados gerais. São informações que valem, logicamente, para o ano todo.

A primeira das orientações é sobre a importância da vacinação anual, além da vermifugação periódica. A consultora técnica da VetBR, mais completa distribuidora de produtos para saúde animal do país, médica veterinária Gleyci


Banheiros - como os gatos são exigentes, no caso de evitar distúrbios de eliminação, o tutor deve ter uma caixa de areia a mais que o número de gatos, com dimensão de uma vez e meia o tamanho do animal. Jamais utilize produtos com cheiro para a caixa sanitária. Gatos tendem a ter aversão a eles. Recolha os dejetos e troque semanalmente a areia da caixa. Havendo alteração fecal, é recomendado fazer coleta das fezes para exame e procurar o veterinário para o tratamento devido”, explica.

Higiene - o banho nos gatos é um ponto divergente entre especialistas. Alguns são radicalmente contra esta ação, porém Alvarenga considera que, em geral, gatos de pelos curtos podem tomar banho a cada 3 meses e de pelo longo a cada 6 meses com xampu e condicionador adequados. Sobre a higiene oral, o ideal é escovar diariamente os dentes com creme dental e escova veterinária. Os pelos também precisam de cuidados especiais: devem ser escovados diariamente ou sempre que possível.

Segurança - em busca de uma posse responsável e que preserve o bem-estar destes animais, é contraindicado permitir que estes tenham acesso à rua de forma desassistida. “Para garantir a segurança, moradores de apartamento devem instalar telas nas janelas, evitando também fugas, quedas, brigas e contágio de doenças”.

Transporte seguro - é fundamental ter uma caixa de transporte exclusiva para o gato e essa caixa não pode ser emprestada e caixas transparentes devem ser evitadas. “Os gatos vivem em um mundo de cheiros e feromônios, entrar em uma caixa com cheiro de outro felino pode ser uma experiência bem desagradável e estressante”, alerta.

Medicamentos - nada de medicar sem consultar o veterinário. Bruno Alvarenga ressalta que felinos possuem um metabolismo muito diferente dos humanos e dos cães: “Em virtude disto

é fundamental consultar um médico veterinário antes de ministrar qualquer medicação em seu gato. Em caso de dúvida sempre consulte um médico veterinário”, arremata. 

Principais doenças que mais acometem felinos

Rinotraqueíte

É uma das doenças respiratórias felinas. Pode afetar gatos de todas as idades e é causada por três agentes: herpesvírus felino, calicivírus felino e bactéria *Chlamydia felis*. O animal doente geralmente é o principal transmissor da enfermidade. Entre os principais sintomas estão herpes na garganta, nariz, boca e trato respiratório, conjuntivite e lesões no olho, além de espirros, secreção nasal, falta de apetite e apatia.

Calicivirose

É também uma doença respiratória considerada grave, que acomete o pulmão e o trato respiratório de gatos em qualquer idade. A enfermidade é causada pelo calicivírus felino, agente patogênico resistente. A transmissão geralmente acontece por meio do contato com saliva ou secreção nasal de animais infectados. Úlcera na boca, infecção bacteriana secundária, alveolite fecal, lesão articular e artrite são os principais sintomas da contaminação.

Clamidiose

A zoonose (doença de animais que pode ser transmitida para humanos) é causada pela bactéria *Chlamydia felis*, popularmente conhecida como clamídia. Trata-se de uma infecção muito comum em gatos e que está associada a doenças do sistema respiratório felino. É importante não deixar o pet entrar em contato ou ficar no mesmo ambiente de outro animal contaminado, por se tratar de uma doença extremamente contagiosa. Os principais sintomas são conjuntivite e úlcera na boca, corrimento nasal e ocular persistente, espirros, dificuldade respiratória, febre e falta de apetite.

Panleucopenia

Conhecida como enterite infecciosa viral felina, é causada pelo vírus panleucopenia felina (VPF). É considerada uma doença viral grave que acomete felinos domésticos e selvagens. O gato pode ser infectado por fezes e vômito de outros animais doentes. Entre os sintomas mais comuns, vômito e diarreia. Após ser contaminado, o animal pode vir a óbito por desidratação. A doença é mais comum entre os filhotes.

Leucemia viral felina

É uma das enfermidades consideradas mais graves para os felinos. O vírus da leucemia felina é transmitido principalmente por secreções, como saliva de gatos que já foram contaminados. Quando o animal está contaminado, a imunidade cai e ele fica mais suscetível a outras doenças, o que agrava a situação. É uma doença de difícil detecção, pois os sintomas surgem de forma lenta — como ocorre com tumores internos. É comum que o tutor procure ajuda especializada quando já é muito tarde. A doença não tem cura, mas o tratamento pode melhorar a qualidade de vida do pet. Caso o animal não tenha sido vacinado e apresente alguns dos sintomas mencionados, é importante consultar um médico veterinário com urgência para iniciar o tratamento da forma mais adequada e evitar problemas mais graves. A imunização deve ser iniciada quando o pet estiver saudável ou apenas quando o pet não apresentar mais nenhum sinal clínico de qualquer doença descrita anteriormente.

Giardia. Saiba evitar

DOENÇA CAUSA SÉRIOS TRANSTORNOS GASTROINTESTINAIS NOS CÃES

Principais medidas envolvem a limpeza no ambiente e visitas regulares ao veterinário



Calor e chuvas mais constantes. O início do ano traz uma combinação que ajuda na proliferação de um inimigo dos cães e dos seres humanos, o protozoário Giardia lamblia. É ele o responsável pela giardíase, que nos cachorros causa muito desconforto gastrointestinal. A doença precisa ser tratada adequadamente e o mais breve possível para evitar complicações ao animal e também porque se trata de uma zoonose, ou seja, pode infectar os humanos.

No cão, a giardíase ataca o trato intestinal, já que as dores de estômago, os vômitos combinados com diarreia podem causar um sério quadro de desidratação. Em casos extremos, o animal pode morrer. “Os principais sintomas da doença são diarreia, com as fezes apresentando-se pastosas, de odor mais forte que o habitual e com pigmentos esverdeados. Outros sintomas incluem vômitos e flatulência”, reforça a médica-veterinária e Coordenadora de Serviços Técnicos

para Animais de Companhia da Zoetis, Mariana Guedes.

O portal Patas da Casa explica que a contaminação ocorre quando o animal ingere cistos do protozoário ou comendo algo que foi contaminado por fezes, como grama ou objetos. Como os cachorros têm o costume de morder e colocar muitas coisas na boca ao longo do dia, há várias maneiras de coletar o parasita no ambiente, seja mastigando um brinquedo, lambendo material fecal

ou bebendo água de uma poça.

A prevenção é considerada a melhor das medidas quando se trata de giardíase, embora eliminar a presença dos cistos no ambiente seja sempre um desafio. Os cistos têm uma grande capacidade de sobreviver nos ambientes até que encontre um hospedeiro. Ainda assim, é possível reduzir os riscos adotando medidas de higiene.

A Ourofino Saúde Animal destaca que já existe uma vacina contra a giárdia no mercado, que apesar de não ser 100% eficaz ajuda a tornar os sintomas da doença mais brandos caso ocorra a contaminação. Segundo o portal Patas da Casa, a vacinação é uma forte aliada na prevenção da giárdia e na diminuição da eliminação de cistos nas fezes do animal. Desta forma, há uma redução da contaminação do ambiente, minimizando a chance de infecção de cães e outros animais. A vacina deve ser aplicada a partir de oito semanas de idade, com um intervalo de 21 a 28 dias



entre as duas primeiras doses. É necessário reforço anual.

Confira a lista as medidas que os tutores devem adotar para diminuir as chances de contaminação, elaborada pela Ourofino Saúde Animal:

- Nunca deixe seu pet cheirar ou lambe as fezes de outros animais;

- Quando chegar em casa, lave bem as mãos

e procure tirar os sapatos, já que eles podem trazer doenças da rua para os bichinhos;

- Limpe também as patas e a região perineal do seu pet;

- Mantenha o ambiente em que seus pets comem sempre limpo;

- Dê somente água filtrada para o pet;

- Durante o tratamento do pet com giárdia, lave bem o ambiente a fim de eliminar os cistos e evitar uma nova contaminação;

- Caso tenha mais de um animal, é importante que todos façam exames e tratamento quando um deles apresentar sinais de contaminação;

- Faça visitas regulares ao veterinário com seu pet. Entre outros cuidados, ele poderá recomendar vermífugos a cada 3 ou 5 meses.



PetFriends lança

LINHA DE ALIMENTOS ÚMIDOS SUPER PREMIUM TURMA DA MÔNICA

Novos produtos se somam à família Turma da Mônica Pets, lançada em 2021




A PetFriends, que atua no segmento pet desde 2005, colocou no mercado uma nova linha de produtos que trazem estampados na embalagem personagens da Turma da Mônica. São os alimentos úmidos Super Premium Turma da Mônica Pets e snacks Bidu. Eles se somam à linha de itens que a PetFriends tem desde 2021 com os personagens muito queridos pelos brasileiros, criados por Mauricio de Sousa.

O diretor executivo da PetFriends, Roberto Vituzzo, afirma que o objetivo da

empresa é colocar à disposição do mercado pet produtos com a máxima qualidade e segurança, formulados com ingredientes nobres, além de atrair a identidade visual à confiança dos tutores na escolha da compra.

“Temos a certeza e comprovamos que todos os produtos foram desenvolvidos com muito carinho para os animais! Queremos contribuir no cuidado diário e reforçar a importância da alimentação balanceada para esses seres que tanto amamos”, atesta a diretora-executiva da Mauricio de Sousa Produções, Mônica Sousa.

Vituzzo acrescenta que a linha de alimentos Turma da Mônica Pets vem ganhando projeção em razão dos benefícios positivos do seu consumo por cães e gatos. São alimentos úmidos, altamente palatáveis, formulados com ingredientes naturais, enriquecidos com vitaminas, minerais e ômega 3. Além disso, há o resgate da memória afetiva, por conta da conexão dos tutores com os personagens. Isso permite estabelecer uma relação positiva dos donos dos animais com os produtos da indústria. 

Agora é lei

VETERINÁRIOS DE SP DEVEM DENUNCIAR MAUS-TRATOS A ANIMAIS

Notificação policial precisa conter o nome e o endereço de quem acompanha o pet




O combate aos maus-tratos a animais no estado de São Paulo ganhou um reforço legal importante que pode servir de referência para todo o país. O governador do estado, Tarcísio de Freitas, sancionou em fevereiro o Projeto de Lei 801/2021, que obriga estabelecimentos de atendimento veterinário a notificar à Polícia Civil ou à Delegacia Eletrônica de Proteção Animal (DEPA) casos verificados ou com indícios de maus-tratos contra animais.

A notificação deverá conter o nome e o endereço de quem estiver acompanhando o animal no momento do atendimento, além de um relatório sobre como foi o atendimento prestado, incluindo espécie, raça, características físicas, descrição da situação de saúde do animal e quais foram os procedimentos adotados.

“A lei será fundamental para o Estado avançar em políticas de proteção e bem-estar animal. A partir do momento que um profissional constata e atesta

violência e maus tratos, a ação policial e judicial ganha força. Combateremos os maus tratos com empenho e prioridade”, disse Tarcísio de Freitas.

Os responsáveis pelas clínicas que descumprirem a determinação estarão sujeitos a sanções previstas na Lei 14.064/2020, que trata de maus-tratos a animais. Essa lei federal foi sancionada em 2020 e ampliou a pena para quem comete crime de maus-tratos contra cães e gatos, com pena de reclusão de dois a cinco anos. 

Tecnologia garante

EFICIÊNCIA DE COLEIRAS PARA PROTEGER CÃES DA LEISHMANIOSE

**Combinação de princípios ativos permite combater a doença,
além de outras enfermidades causadas por pulgas e carrapatos**



O avanço da ciência associada ao desenvolvimento de novas tecnologias vem permitindo o desenvolvimento de produtos inovadores que protegem os cães de uma importante doença grave e letal a qual também representa riscos à saúde dos seres humanos.

Pesquisas revelaram que a combinação exclusiva três princípios ativos dariam origem à elaboração de um produto inovador na proteção dos cães de doenças como a leishmaniose, transmitida pelo mosquito-palha, além de auxiliar na prevenção de en-

fermidades causadas por pulgas e carrapatos. Todas essas doenças têm potencial para causar a morte dos animais.

“Os princípios ativos fipronil, piriproxi-feno e permetrina, em formulação exclusiva, por exemplo, possuem ação contra pulgas e carrapatos, além de uma ação repelente e inseticida contra o mosquito transmissor da leishmaniose”, explica o médico-veterinário Jaime Dias, gerente técnico e de marketing de animais de companhia da Vetoquinol Saúde Animal.


Essa combinação exclusiva de princípios ativos – testados e com eficácia comprovada através de estudos – faz parte da composição da coleira antiparasitária Frontmax, desenvolvida pela Vetoquinol, que utiliza termopolímeros, outro avanço tecnológico que impede a oxidação dos componentes quando expostos à luz solar, além de dermocosméticos que contribuem para a redução de possíveis reações alérgicas. Além disso, a coleira Frontmax é resistente à água e sem cheiro, promovendo conforto na utilização.

“Os três princípios ativos ficam em contato com a gordura da pele e pelos dos cães, não sendo absorvidos, além de serem liberados de forma gradativa e contínua durante todo o período de ação”, complementa Dias. Esse período é de 8 meses, no caso de Frontmax, a primeira e única no país com

a combinação exclusiva de fipronil, piriproxi-feno e permetrina, conferindo proteção contra os mosquitos transmissores da leishmaniose, pulgas e carrapatos.

Leishmaniose - Um grande diferencial de Frontmax Coleira é o combate ao mosquito-palha, cuja população – assim como a de pulgas e carrapatos – tende a aumentar em períodos de calor e umidade. O inseto é transmissor de um protozoário chamado Leishmania, causador da leishmaniose visceral, doença grave e fatal para os cães – e também para os seres humanos, já que se trata de uma zoonose. O Ministério da Saúde contabiliza cerca de 3,2 mil casos por ano em humanos.

“Pesquisas apontam que, para cada caso confirmado em pessoas, podem existir 200 cães infectados. E isso se torna ainda mais grave porque identificar a doença não é simples, o que torna a prevenção indispensável. Especialmente em períodos mais quentes, o tutor precisa estar atento a sintomas que podem surgir como alertas de que o animal precisa ser levado imediatamente ao veterinário”, destaca o especialista da Vetoquinol.

Os principais sintomas da leishmaniose visceral são desânimo, fraqueza, perda de apetite, emagrecimento progressivo, perda de massa muscular, descamações na pele, feridas no focinho, orelhas, região das articulações e cauda, além de perda de pelos, crescimento exagerado das unhas, vômito e diarreia. Em alguns casos, o problema pode afetar importantes órgãos internos, como baço, fígado e rins, gerando sofrimento e reduzindo o bem-estar e tempo de vida dos pets. 

Agrodistribuidores independentes

O caminho é: parceria estratégica, entender a vocação do negócio, selecionar os clientes, ter um time que o agricultor confia e focar na última linha!

Estive no fim do ano passado no 30º congresso da distribuição de insumos americana (American Retailers Association - ARA). Por lá, o mercado já se consolidou há bastante tempo. O movimento que vemos no Brasil de formação de grandes grupos nacionais já é realidade nos EUA há algum tempo. Para se ter uma ideia, o maior distribuidor americano é a Nutrien, que conta com mais de 1.000 lojas. Coexistem no mercado Americano, grandes grupos, grandes cooperativas, empresas listadas na bolsa e os pequenos e médios distribuidores independentes. Pensando no mercado Brasileiro, e trazendo um pouco do que vimos no mercado americano, vamos discutir:

qual o lugar dos distribuidores independentes no mercado?

Durante a abertura da conferência, o presidente da ARA trouxe a seguinte frase: “Esqueça o market share, você estará melhor se pensar na última linha”. Essa frase foi retirada de uma apresentação de 1992 do primeiro congresso da ARA. A ideia é que dá para coexistir com os gigantes, sendo um Agrodistribuidor independente, sem focar em crescimento de market share, mas focar na última linha do negócio. O que vai garantir a sobrevivência no longo prazo não é o crescimento, mas sim a capacidade de gerar resultados positivos de maneira consistente. Isso

vale para qualquer negócio. O segredo está na estratégia para alcançar isso. E qual o caminho para os independentes? A resposta que ouvimos por lá e que faz bastante sentido para o mercado brasileiro é: ser o parceiro estratégico do agricultor. Ser o parceiro estratégico tem a ver com apoiar o produtor a vencer os diversos desafios que enfrentam no negócio. Escutamos ao longo do evento diversos desafios do futuro e como os agro-distribuidores podem ajudar. Por mais que distantes, vemos os desafios dos produtores americanos muito semelhantes aos dos produtores brasileiros. Vamos aos desafios e caminhos para os agro distribuidores:

AR



TECNOLOGIA

Ao longo da próxima década, teremos a intensificação da agricultura de precisão, uso de dados na agricultura, softwares para gestão dos negócios e forte incremento de produtos biológicos. Ser parceiro estratégico passará por ajudar os produtores a incorporarem essa nova tecnologia, validar tecnicamente os produtos relevantes e ajudá-lo na sua gestão.



SERVIÇOS

Em um mercado cada vez mais comoditizado, será preciso ser extremamente eficiente em custos e os preços serão mais homogêneos entres os canais. A grande diferenciação entre os negócios estará na capacidade de prestar serviços valorizados pelo agricultor. Sabemos que em cada região do país as demandas por serviços são distintas. Será preciso identificar aqueles mais valorizados pelos produtores da sua região e incorporá-los como prática de negócio. Mas vamos a alguns serviços que já vimos ser prestado no Brasil e que deverão ganhar força nos parceiros estratégicos: a) consultoria agrônômica; b) acompanhamento de safra, apoio em monitoramento e aplicações; c) apoio em gestão e controle de informações e dados; d) serviços e alternativas de financiamento da produção; e) apoio em estratégias de comercialização, entre outros.





TALENTOS

O maior desafio de continuidade do negócio está na formação de talentos que irão assumir o negócio em um futuro próximo. Em geral, os agro-distribuidores se formaram com os sócios muito dentro da gestão, mas com o passar do tempo, inevitavelmente, estes sócios sairão da execução. Para ser parceiro estratégico é preciso ter proximidade e confiança do produtor. Encontrar as pessoas certas e com forte vínculo de confiança não é uma tarefa fácil, leva tempo e, para isso, os distribuidores devem criar seus programas de atração, formação e retenção de talentos. Seja para a área técnica e de vendas, seja para a gestão do negócio. A parceria estratégica do agrodistribuidor pode também apoiar o produtor na formação de sua mão de obra para o agricultor. Os agro-distribuidores independentes não serão parceiros estratégicos de qualquer agricultor, por isso é importante uma revisão minuciosa do perfil de cliente que o negócio tem vocação para atender. Nesse sentido, conhecer muito bem o mercado de cada microrregião de atuação e o perfil de agricultores que ali estão é de fundamental importância para estabelecer o potencial de atuação na região, definir estrutura necessária e avaliar sua viabilidade. Distribuidor independente, seja o parceiro estratégico, saiba qual a vocação do negócio, selecione bem os clientes, tenha um time que o agricultor possa confiar e foque na última linha!



O que vai garantir a sobrevivência no longo prazo não é o crescimento, mas sim a capacidade de gerar resultados positivos de maneira sempre consistente.”

Fernando De Cesare Kolya Sócio

Especialista na área de estratégia de canais de distribuição, planejamento estratégico e governança familiar.



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

Distribuidores de Insumos em 2023

É imperioso que a distribuição planeje sua estrutura de captação de recursos

O momento atual da distribuição de insumos no Brasil é bastante particular, estamos vivendo uma onda de consolidações, ainda compreendendo os reflexos das altas de preços que impactaram os insumos agrícolas no cenário pós pandemia e guerra entre Rússia e Ucrânia,

e, conseqüentemente, a posição dos estoques dos distribuidores. Além disso, passamos por uma transição de governo que sinaliza modificações na linha econômica atual. Este cenário tem deixado boa parte dos distribuidores de insumos bastante preocupados e apreensivos para 2023. Neste artigo,

abordaremos dois assuntos que devem ser analisados para que as decisões estratégicas e de compras dos distribuidores de insumos sejam as mais adequadas possíveis, são eles: Taxa de juros e Custos de Captação, e Ajustes de Faturamento e Posição de Estoques Pós alta de preços. **AR**

1.

TAXA DE JUROS E CUSTOS DE CAPTAÇÃO

O movimento da taxa de juros no Brasil é algo que impacta diretamente o negócio da distribuição de insumos, principalmente pelo fato da maioria dos negócios de venda serem realizados no Prazo Safra, e alguém precisa sempre financiar esta operação, seja com recursos próprios ou de terceiros, que podem ser os parceiros (indústrias de insumos fornecedoras), Bancos e Mercado de capitais. Olhando para o movimento recente da taxa de juros, percebemos que ele teve uma queda expressiva, saindo dos patamares de 14% no ano de 2016 para atingir 2% ao longo do ano de 2020. Depois, quando o mundo começou a sentir os efeitos da Pandemia e as pressões inflacionárias, tivemos um movimento de alta expressiva, onde a taxa básica de juros saltou de 2% para 13,75%. Olhando para o futuro, porém, havia uma expectativa de que a taxa de juros fosse acalmar ao longo de 2023 e 2024, estabilizando em torno de 7% a 10%, pelo menos é o que diziam as curvas de juros futuras. Neste meio tempo, porém, tivemos uma mudança no governo federal que está trazendo uma incerteza maior a respeito do futuro da taxa de juros. E, neste cenário de ainda pós-eleição, a curva de juros futuras já se ajustou e não apresenta mais a queda que estávamos esperando, devendo, portanto, neste momento, manter-se alta por um tempo um pouco maior. Esta situação faz com que o custo do dinheiro seja alto, e os custos de financiar o agricultor também, portanto, toda atenção quanto às decisões de compras é fundamental, pois qualquer decisão de compra de produtos, que eventualmente fiquem em estoques e não consigam ser vendidos aos agricultores neste ciclo, irão ter um custo financeiro muito alto para serem mantidos em estoque.

2.

AJUSTES DE FATURAMENTO E POSIÇÕES DE ESTOQUES PÓS ALTA DOS PREÇOS

Outro tema que reforça a necessidade de um bom planejamento de compra por parte dos distribuidores de insumos é o momento do mercado e oscilações de preços. Desde 2020, o setor vem passando por um movimento de alta de preços e escassez de produtos. Este comportamento do mercado, mesmo que, de maneira indireta, estimulou os distribuidores a aumentar seus volumes de compras com diversos fornecedores, para não ficar sem o produto, e mesmo que recebesse produtos acima da capacidade de venda não era visto tanto como um problema, pois a cada safra os preços aumentavam e, com isso, o distribuidor conseguia capturar margens nesse movimento de subidas constantes de preços. O fato agora é que este cenário está mudando e estamos vendo os preços de alguns produtos fazendo um movimento de recuo, e esta situação é bastante crítica para os distribuidores de insumos, pois complica ainda mais a posição dos estoques, fazendo com que produtos fiquem fora de preços de mercado, impactando negativamente as margens dos distribuidores.

Por fim, quando analisamos conjuntamente os dois temas deste artigo, custos financeiros consequentes da taxa de juros, e movimento de recuo nos preços dos insumos, os distribuidores precisam parar para planejar sua estrutura de captação de recursos, analisar muito bem quais são as taxas de juros que as indústrias estão colocando nas vendas a prazo e também refazer o planejamento de suas compras, analisando com muito cuidado as posições de estoques e produtos que eventualmente podem se encontrar fora de preço de mercado. Bom trabalho a todos, vamos aproveitar o início do ano para fazer um bom planejamento e encarar com bastante consciência o próximo ciclo que está por vir.



Rodrigo Alvim Afonso

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



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

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

Sindan alerta para veterinários piratas!

Campanha agora é online e off-line, além de oferecer um canal de denúncias para estimular os consumidores a enviar relatos de forma anônima



Campanha busca confiança total nos medicamentos dados aos animais.

O Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para a Saúde Animal (SINDAN) lançou a segunda fase da campanha 'Olhos Abertos', para conscientizar a sociedade sobre os riscos do uso de produtos animais piratas. Falsificados ou contrabandeados. E ajudar a combater o comércio ilegal no Brasil. A campanha já foi realizada no formato online e agora ganha reforço no offline.

Em 2021, os produtos falsificados movimentaram R\$ 290 bilhões no país. Foram diversos medicamentos produzidos com matérias-primas de baixa qualidade, que não apresentaram estudos adequados de bioequivalência e nem o selo de aprovação do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Os dados são da Associação Brasileira de Combate à Falsificação (ABCF).

O vice-presidente executivo do Sindan, Emílio Salani, explica que o objetivo final é garantir que tutores e produtores tenham total confiança nos medicamentos oferecidos aos seus animais. E ratifica que os produtos irregulares não possuem garantia de qualidade, segurança e eficácia.

E ainda podem conter ingredientes tóxicos, prejudicar a saúde e o bem-estar dos animais, além de levar prejuízos aos produtores por causa da perda de produtividade e a baixa qualidade do produto final.

A campanha ainda oferece um canal de denúncias para estimular os consumidores a enviar seus relatos, de forma anônima, sempre que desconfiarem de alguma procedência. Após esse primeiro passo, o Sindan assume a responsabilidade no repasse das informações às autoridades

competentes. O formulário para denúncias está disponível no site do Sindan: sindan.org.br "Todo o nosso empenho visa garantir que tutores e produtores tenham total confiança nos medicamentos oferecidos aos animais", sacramentou Emílio Salani, vice-presidente executivo do Sindan. O Sindan foi fundado em 1966 e reúne cerca de 90 empresas responsáveis por cerca de 90% do mercado brasileiro de medicamentos veterinários. **AR**

“O objetivo final é garantir que tutores e produtores tenham total confiança nos medicamentos oferecidos aos seus animais”.

Ração animal 2023

Pesquisa global mostra estabilidade na produção mundial e ratifica Brasil entre os três maiores do setor. Trabalho firme dos Distribuidores e Produtores do nosso país

Npesquisa 'Perspectivas do Setor Agroalimentar' da Alltech mostra que a produção global de ração permaneceu estável em 2022, com 1,266 bilhão de toneladas métricas, uma queda de 0,42% sobre 2021, apesar dos desafios macroeconômicos significativos que afetaram toda a cadeia de suprimentos. O levantamento inclui dados de 142 países e mais de 28 mil fábricas de ração. A Europa sentiu o peso de vários fatores, como desafios significativos de doenças, clima severo e os reflexos da invasão da Ucrânia. A pandemia global de COVID-19 teve grandes impactos no setor agroalimentar, contribuindo para os desafios da cadeia de suprimentos e acelerando a adoção de novas tecnologias e práticas de sustentabilidade ambiental. Os dez principais países produtores de ração no ano passado foram China (260,739 milhões de toneladas métricas), Estados Unidos (240,4 milhões), Brasil (81,9 milhões), Índia (43,36 milhões), México (40,1 milhões), Rússia (34,1 milhões), Espanha (31,2 milhões), Vietnã (26,7 milhões), Argentina (25,7 milhões) e Alemanha (24,39 milhões). Os dez principais países produziram 64% da produção mundial de ração e metade da produção global de ração do mun-



Alimentação dos pets teve o maior aumento entre os setores, com 7,25%

do está concentrada em quatro países: China, EUA, Brasil e Índia. O Vietnã experimentou uma grande recuperação em termos de sua produção de ração em 2022, entrando no 'Dez mais', na frente da Argentina e da Alemanha, e passando a Turquia, que produziu menos ração. A Rússia ultrapassou a Espanha, onde houve uma redução significativa na produção.

DINÂMICA DA PRODUÇÃO

A produção de ração aumentou em várias regiões, incluindo América Latina (1,6%), América do Norte (0,88%) e Oceania (0,32%), enquanto a Europa diminuiu 4,67%, a África recuou 3,86% e a região Ásia-Pacífico caiu 0,51%.

Globalmente, foram relatados aumentos na tonagem de ração nos setores de aquicultura, aves de corte, aves de postura e alimentos para animais de estimação, enquanto diminuições foram relatadas nos setores de bovinos de corte, bovinos de leite e suínos. Embora tenha experimentado uma redução estreita na produção de ração, a China continua a ser o maior país produtor de ração do mundo, seguido pelos Estados Unidos e pelo Brasil.

ESPÉCIES

O setor avícola experimentou aumentos tanto na produção de aves de postura quanto na de ração para aves de corte. A gripe aviária, outras doenças e os elevados custos das matérias-primas afetaram o setor de aves de postura em muitos mercados, especialmente na Ásia, Europa e África. Por outro lado, o crescimento do setor foi impulsionado devido a maiores desafios em outros setores que levaram ao aumento da demanda por ovos. No geral, a produção de ração do setor de aves de postura aumentou 0,31%. Embora a tonagem global no setor de aves



Gripe aviária atrapalhou a nutrição de postura e corte cresceu desigual no mundo.

de corte tenha aumentado 1,27%, verificaram-se diferenças significativas entre os países. No geral, o crescimento da produção de ração no setor de aves de corte foi relatado principalmente no Oriente Médio, na América do Norte e América Latina.

Já a produção de ração suína caiu em 2022 quase 3%. A Peste Suína Africana e os altos preços da nutrição animal deprimiram a produção de suínos em muitos países. No entanto, no Vietnã, Brasil, México, na China e África do Sul melhores preços da proteína e outras condições de mercado levaram ao crescimento do setor. A tonelagem de ração para bovinos de leite diminuiu 1,32%, principalmente devido ao alto custo da ração combinado com os baixos preços do leite, o que fez com que os produtores reduzissem seu número de vacas e/ou dependessem mais de fontes de ração não comerciais. Algumas exceções incluíram a Irlanda, onde a seca fez com que os agricultores dependessem mais de rações comerciais, e a Nova Zelândia, onde os preços do leite eram mais altos. Na produção de ração para bovinos de corte, houve diminuição ligeira de 0,34%. A tendência decrescente continuou na Europa, mas registraram-se aumentos em quase todas as outras regiões. Na Austrália, a redução na tonelagem de ração foi resultado da abundância de pasto e não um reflexo de quaisquer mudanças na demanda por carne bovina.

O setor de aquicultura experimentou um crescimento total da produção de 2,7%. Os cinco principais países são China, Vietnã, Índia, Noruega e Indonésia. Aumentos significativos foram relatados na China, no Brasil, Equador, nas Filipinas e nos EUA. A produção no setor foi um dos poucos que viram crescimento na Europa. A



O Brasil produziu 81,9 milhões de toneladas de ração animal em 2022.

produção para animais de estimação teve o maior aumento entre os setores, com alta média global de 7,25%. Este incremento significativo deve-se, em grande parte, ao aumento da posse de animais de estimação em meio à pandemia de COVID-19. A América do Norte e a Europa continuam a ser as principais regiões produtoras.

RESULTADOS REGIONAIS

A América do Norte registrou um aumento de 0,88% (2,272 milhões de toneladas métricas) e os EUA permaneceram como segundo maior país produtor de ração do mundo, atrás da China. O crescimento foi relatado nos setores de aves de corte, bovinos de corte e alimentos para animais de estimação. A América Latina experimentou um crescimento de 1,6% (3,006 milhões de toneladas métricas), e o Brasil permaneceu líder na produção de ração para a região, ficando em terceiro lugar globalmente.

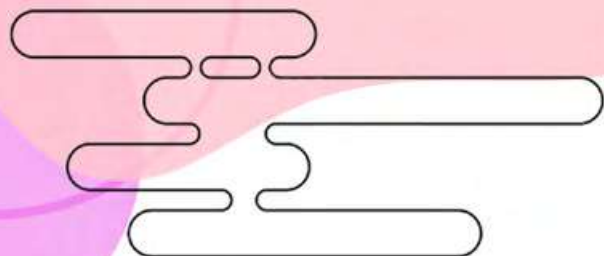


A maior parte do aumento foi relatada pelo México, pelo Brasil e Chile. A Europa viu a maior queda na produção de ração, de 4,67% (-12,882 milhões de toneladas métricas), devido a questões que incluem a invasão na Ucrânia e a disseminação de doenças animais, como a Peste Suína Africana e a Gripe Aviária.

A Ásia-Pacífico permaneceu estável, já que as diminuições relatadas na China, Tailândia, Malásia e no Paquistão foram compensadas por aumentos no Vietnã, nas Filipinas, na Mongólia e Coreia do Sul. A região inclui vários dos dez principais países produtores de ração, incluindo China, Índia e Vietnã. A África teve uma diminuição de 3,86% na tonelagem de ração (-1,718 milhão de toneladas métricas), principalmente por causa das reduções relatadas no Egito, em Marrocos, no Quênia e na Nigéria. A África do Sul, por outro lado, viu um aumento de mais de 2%, e a Namíbia também relatou maior tonelagem de ração em 2022. A região do Oriente Médio aumentou significativamente em 24,7% (6,301 milhões de toneladas métricas), como resultado de relatórios mais precisos e esforços do governo da Arábia Saudita para ampliar a produção de frangos de corte como parte de seu plano 'Visão 2030'. Por fim, a Oceania ficou estável, com uma pequena redução relatada pela Austrália compensada por um ligeiro aumento na Nova Zelândia. **AR**

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 9105 2030**

Agr^oCooperativas

O melhor das Cooperativas Brasileiras

Assembleia da Coamo,
em Campo Mourão: repasse
recorde de sobras.

Coops crescem em ano difícil

nº08
AR98



Cooperativas têm um 2023 de sucesso!

Grandes cooperativas superaram os desafios de um ano com quebra na safra, guerra e insumos caros e fecham 2022 com forte crescimento



Planta industrial da Aurora Coop: investimentos na produção.

As primeiras Assembleias Gerais Ordinárias realizadas pelas cooperativas agropecuárias brasileiras mostram que nem a quebra na safra passada de soja – registrada nos estados do Sul e também no Mato Grosso do Sul – conseguiu abalar a marcha de crescimento dessas organizações. Mesmo com o carro-chefe da maioria delas comprometido, nenhuma apresentou queda de receita em relação ao exercício de 2021. Pelo contrário, todas cresceram e algumas em índices expressivos.

O presidente do Conselho de Administração da Coamo, José Aroldo Gallassini, enfatizou que 2022 foi o melhor resultado da história da cooperativa. A sobra líquida da Coamo ultrapassou R\$ 2 bilhões, 23% mais do que no ano anterior. Desse total, R\$ 705 milhões foram repassados aos mais de 30 mil cooperados, valor recorde.

“Foi um ano marcado por um cenário difícil, com a seca comprometendo a soja, com a guerra da Rússia contra a Ucrânia e o encarecimento dos insumos”, ressaltou Gallassini. A quebra

na safra da soja foi de 47% na base da Coamo. Mas como os preços das commodities também subiram, houve crescimento da receita da cooperativa, que atingiu R\$ 28,1 bilhões. Esse valor é 14,1% maior do que o registrado em 2021.

O presidente executivo da Coamo, Airtton Galinari, afirma que esses resultados são consequência do trabalho de milhares de pessoas, dos mais de 9 mil colaboradores diretos e 1.500 indiretos, dos parceiros da área técnica, financeira e jurídica. “É um

resultado robusto, num ano de grandes dificuldades”, resume.

A Coamo tem sede em Campo Mourão, noroeste do Paraná, e é considerada a maior cooperativa agropecuária da América Latina.

Lar cresce 28%

Quinta maior cooperativa agropecuária brasileira, a Lar também teve resultados muito positivos no ano passado. A coop teve um crescimento de 28% na receita líquida, que chegou a R\$ 21,59 bilhões. O resultado financeiro da Lar no ano ficou em R\$ 722 milhões. As sobras repassadas aos cooperados somaram R\$ 71,4 milhões, além de R\$ 107 milhões depositados em conta capital.

E isso considerando uma redução na safra de soja. Mais uma vez, segundo a cooperativa, o aumento dos preços das commodities alavancou o faturamento do ano. “Foi um resultado altamente positivo. Crescemos 28%, apesar da quebra que tivemos na soja, além das consequências da pandemia, guerra na Ucrânia e encarecimento dos juros, combustíveis e logística”, comemora o diretor-presidente da cooperativa, Irineu da Costa Rodrigues.

A Lar Cooperativa fechou 2022 com 13.004 associados e se mantém como a cooperativa singular que mais emprega no país, com 25.390 colaboradores. Registrou crescimento de 43% na comercialização de insumos e recebeu mais de 60 milhões de sacas de milho. Na avicultura, ampliou a produção de pintinhos próprios em mais de 8 milhões de ovos férteis/mês, com abate de 1 milhão de aves/dia. Na suinocultura, produziu 971 mil leitões no ano. A Lar está sediada em Medianeira, oeste paranaense. No ranking das agrocooperativas brasileiras, aparece como a quinta maior do país.



Assembleia da Lar, em Medianeira: crescimento de 28%.

Copacol celebra

Na Assembleia Geral Ordinária da Copacol – Cooperativa Agroindustrial Consolata, realizada em Cafelândia, também no oeste do Paraná, os números de 2022 foram aprovados e festejados, assim como os 60 anos de fundação da cooperativa. O faturamento da cooperativa atingiu R\$ 9,2 bilhões, um resultado 17% maior do que no ano anterior. A distribuição das sobras totalizou R\$ 153 milhões. O pagamento foi antecipado no final do ano passado e concluído em fevereiro.

“Enfrentamos um ano muito difícil. A elevação dos custos de produção trouxe grandes impactos em nossas atividades. Tivemos ainda uma significativa quebra de safra que atingiu todo o estado e refletiu em nossos negócios. O frete internacional também onerou o processo. Mas a união faz com que possamos seguir em frente, prontos para os novos desafios. Estamos em um momento de celebração dos 60 anos de existência e queremos deixar esse legado as novas gerações”, destacou o diretor-presidente, Valter Pitol.

A Copacol foi a primeira cooperativa do oeste do Paraná. Foi criada para gerar energia elétrica, em 23 de outubro de 1963, pela iniciativa de 32 agricultores

e do Padre Luis Luise. O grupo busca instrumentos para gerar desenvolvimento rural e melhores condições de vida para as famílias da região.

Cooperalfa supera

Outra cooperativa que apresentou forte crescimento no ano passado foi a Cooperalfa, de Chapecó (SC). A receita da cooperativa chegou a R\$ 8,84 bilhões em 2022, com um crescimento de 25,5% sobre o ano anterior. “Ficamos satisfeitos com o acréscimo de 25,5% nas receitas, 10,5% além do que planejamos. Este crescimento é fruto da confiança do associado e dedicação das equipes em buscar mais negócios no valorizado mercado agropecuário”, avaliou o presidente da Cooperalfa, Romeo Bet.

O ano passado apresentou muitos desafios, como a estiagem, o preço dos insumos e a guerra na Ucrânia. Ao mesmo tempo, segundo Bet, foi um ano de muitas oportunidades. A Alfa fechou 2022 com 22.006 associados e 3.962 colaboradores. O ano de 2022 ficou marcado pela inauguração do Complexo Industrial Tomazelli, o maior projeto dos 55 anos de história da Cooperalfa. A indústria opera hoje com 100% de sua capacidade de esmagamento de soja, com 2 mil tone-



Reunião da Copacol, em Cafelândia: resultado altamente positivo.

ladas de soja/dia. O investimento no projeto ultrapassou os R\$ 300 milhões. Outro grande projeto da Cooperalfa, já em fase final, é a construção de uma Unidade de Produção de Leitões em Sidrolândia (MS).

Aurora investe

A Aurora Coop, terceira maior empresa de alimentos do país, encerrou 2022 com resultados positivos, apesar das dificuldades enfrentadas durante o ano. A receita operacional bruta ficou em R\$ 22 bilhões, 13% maior do que o registrado no ano anterior. Já as sobras do exercício somaram R\$ 649 milhões.

O presidente da central, Neivor Canton, observou durante a apresentação dos resultados que o exercício de 2022 foi particularmente complexo para a indústria mundial de proteína animal. Houve, segundo ele, uma associação de múltiplos fatores, desde a instabilidade política brasileira até incertezas econômicas e políticas globais, em um monto que ainda padece dos efeitos da pandemia.

No ano passado, o mercado interno respondeu por 64,3% – R\$ 14,1 bilhões – da receita operacional bruta da Aurora, e absorveu 65,6% da produção. Enquanto isso, o mercado externo contribuiu com os demais 34,7% das receitas, ou R\$ 7,9 bilhões, e recebeu 34,4% dos que foi produzido pela cooperativa. A Aurora exporta para mais de 80 países.

O ano de 2023 também deverá ter seus desafios, em razão do crescimento menor da China, da possível recessão na Europa e América do Norte e dos preços elevados dos insumos. Mesmo assim serão mantidos os níveis de produção e planos de investimentos da central. Só esse ano, a Aurora prevê investir R\$ 1,082 bilhão.


Cocamar e Coopavel

Outras duas grandes cooperativas do Paraná – Cocamar, de Maringá, e Coopavel, de Cascavel – anunciaram seus números referentes ao ano passado, com crescimento da receita. A Cocamar teve receita líquida de R\$ 11,1 bi-

lhões, 12% acima dos R\$ 9,69 bilhões registrados no ano anterior. O presidente do Conselho de Administração da cooperativa, Luiz Lourenço, afirmou que, embora tenha ocorrido uma quebra da safra de verão, os resultados foram muito bons. “Estamos no melhor momento da Cocamar em sua história”, resumiu Lourenço.

A distribuição de sobras do exercício de 2022 ficou em R\$ 107 milhões, valor 23% maior do que foi repassado em 2021. A cooperativa fez ainda o crédito em conta capital dos cooperados de R\$ 47.827 milhões. “Estamos falando de um retorno ao cooperado de R\$ 173,310 milhões, o que é extremamente expressivo”, destacou o presidente executivo da Cocamar, Divani Higino.

Já a Coopavel viu sua receita crescer 10% no ano passado. O faturamento da cooperativa foi de R\$ 5,43 bilhões, contra R\$ 4,94 bilhões no ano anterior. “Apesar das dificuldades, destinamos R\$ 367,3 milhões a investimentos. Isso representa R\$ 1 milhão por dia ao longo do ano passado, preparando a cooperativa para um cenário de mudanças importantes e também de oportunidades”, contextualizou o presidente Dilvo Grolli. O lucro registrado pela Coopavel em 2022 foi de R\$ 103 milhões.

A Coopavel tem atualmente em seus quadros 6.968 cooperados e 7.118 colaboradores. A produção da indústria de sementes da cooperativa em 2022 foi de 493,8 mil sacas, a da indústria de fertilizantes de 122,2 mil toneladas e a da indústria de esmagamento de soja de 263,4 mil toneladas. A indústria de rações, por sua vez, produziu 520,1 mil toneladas, o moinho de trigo 162,7 mil toneladas e as produções das indústrias de fertilizantes foliares e de produtos de higiene e limpeza, respectivamente, foram de 830 mil e 176,3 mil litros. 

Jardim assume Frencoop

Deputado federal por São Paulo, Arnaldo Jardim é o novo presidente da Frente Parlamentar do Cooperativismo


O deputado Federal Arnaldo Jardim, de São Paulo, é o novo presidente da Frente Parlamentar do Cooperativismo (Frencoop). Considerado um defensor do movimento e um dos parlamentares mais influentes do Congresso nas últimas legislaturas, Jardim sempre atuou alinhado com o Sistema OCB tanto para aprovação de projetos com impactos positivos para o cooperativismo, quanto para remediação de possíveis riscos regulatórios ao modelo de negócios. A Frencoop foi presidida pelo deputado Evair de Melo (ES) na última legislatura (2019-2022) e registrou diversas conquistas importantes para o cooperativismo nesse período.

Em seu quinto mandato como deputado Federal, Arnaldo assume a presidência da frente com o desafio de avançar nas discussões sobre Reforma Tributária e o adequado tratamento tributário ao ato cooperativo, bem como a aprovação de marcos regulatórios que possibilitem a inserção de cooperativas nos mercados de seguros (PLP 519/2019) e de telecomunicações (PL 1.303/2022). Outra prioridade do movimento é a instituição de um modelo de recuperação judicial específico para as cooperativas (PL 815/2022).

Entre 2019 e 2022, Jardim foi coordenador do Ramo Crédito da Frencoop e apresentou, entre outras medidas, o PLP 27/20, que se transformou na LC

196/22 (Modernização do Cooperativismo de Crédito) conseguindo, juntamente com o relator deputado Evair de Melo, construir acordo com a oposição e aprovar por unanimidade a proposta. Neste tema, foi responsável também pela aprovação do requerimento de urgência para o projeto fosse votado diretamente no Plenário da Câmara.

“Estamos muito felizes com esse novo comando da nossa frente e temos a certeza de que poderemos continuar

desenvolvendo um trabalho muito sério e ao mesmo tempo extremamente positivo para o nosso setor”, afirma o presidente do Sistema OCB, Marcio Lopes de Freitas. Nascido em Altinópolis, interior paulista, em maio de 1955, Arnaldo Jardim é formado em engenharia civil e atua também como professor universitário. É filiado ao partido Cidadania desde 2019. Se destaca pelo poder de articulação, conhecimento técnico, credibilidade e excelente trânsito entre seus pares. 



Assembleia da Lar, em Medianeira: crescimento de 28%.

Vitrine do cooperativismo

Feira realizada pela Coopavel é referência para cooperativas de todo o país e do exterior



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

A 35ª edição do Show Rural Coopavel abriu, com absoluto sucesso, a temporada de 2023 dos grandes eventos do agronegócio brasileiro. Realizado de 6 a 10 de fevereiro, foi o maior da história feira que começou pequena, em 1989, ainda como um dia de campo, mas já com uma meta ousada de mostrar a força da produção agropecuária e do cooperativismo numa das regiões mais férteis do país.

O Show Rural deste ano bateu sucessivos recordes de público. Em seu primeiro dia, uma segunda-feira,

recebeu 51.344 visitantes. No segundo foram 77.488 pessoas no parque. Na quarta-feira, a Coopavel computou 102.818 pessoas na feira, o maior número para um único dia de toda a história do Show Rural. Nesse dia, a organização precisou criar espaços alternativos de estacionamento porque todas as vagas do parque já haviam sido preenchidas.

Ao final dos cinco dias, 384 mil pessoas haviam visitado o evento. A previsão inicial da cooperativa era receber 300 mil visitantes. A movimentação econômica também superou as

expectativas da Coopavel. A estimativa era que os 600 expositores fechariam R\$ 3,5 bilhões em negócios durante feira. O número oficial divulgado pela Coopavel no último dia da feira foi R\$ 5 bilhões, uma cifra mais de 40% superior ao previsto.

Os números são expressivos, mas o sucesso do evento deve ser medido também de outras formas. A começar pela presença maciça de produtores rurais de várias regiões do Paraná e do Brasil e também do exterior. O fluxo de caravanas e comitivas de fora foi uma constante nos cinco dias.

Assim como foi intensa também a presença de especialistas, cientistas e palestrantes renomados, que promovem a difusão de conteúdos de grande valor e interesse do setor produtivo. São profissionais levados ao evento tanto pela organização, quanto pelos expositores privados e pelas instituições presentes.

A força do Show Rural pode ser medida também pela presença de autoridades, líderes empresariais e políticos de todas as esferas de poder. Personalidades que foram conhecer ou visitar a exposição e estreitar o relacionamento com o agronegócio, que a cada dia renova seu compromisso com o país e com a economia, de aumentar a produção e garantir segurança alimentar ao Brasil e ao mundo.

Um aspecto em especial chamou a atenção nesta edição do Show Rural, a presença de representantes de outras cooperativas. O evento recebeu, por exemplo, grupos de cooperativistas de Rondônia, da Paraíba e do Paraguai. A maior comitiva presente na feira foi dos paraibanos, liderados pelo presidente do Sistema OCB/PB, André Pacelli. A comitiva daquele estado incluiu 16 cooperativa, além do Sebrae/PB e Senar/PB.

“Conhecer o Show Rural foi algo que jamais imaginávamos, pelo tamanho



Governador Ratinho Júnior: pacote de investimentos em infraestrutura.

e pela força dessa estrutura”, afirma Pacelli. “É uma feira fantástica. Nossos dirigentes ficaram maravilhado com tamanha organização”, diz, ressaltando o trabalho realizado no Paraná pelo Sistema Ocepar (Organização das Cooperativas do Paraná), sob a batuta do presidente José Roberto Ricken.

Pacelli lembra que o cooperativismo paraibano ter um perfil hoje mais urbano, com forte atuação de coops de crédito e de saúde. “Mas estamos muito otimistas de que em breve teremos cooperativas do setor agropecuário muito fortes, estruturadas, para que possamos ter produtos que produzimos chegando a outros países”, explica, numa referência ao estágio de agroindustrialização e exportações alcançado pelas cooperativas do Paraná.

A visita ao Show Rural encerrou o programa intenso que o grupo manteve em diferentes regiões do estado, incluindo Curitiba, onde foi recebido pela diretoria da Ocepar. Os paraibanos conheceram pessoalmente a C.Vale, em Palotina, e a Copacol, em Cafelândia. As duas coops figuram no ranking das dez maiores agrocooperativas do Brasil, na 4ª e na 9ª posição, respectivamente. O ranking foi elaborado no primeiro semestre de 2022, pelo caderno AgroCooperativas, da revista AgroRevenda, com os resultados consolidados das principais cooperativas do Agro brasileiro no exercício anterior, 2021. Juntas, elas tiveram uma receita de R\$ 25,34 bilhões naquele ano.

A comitiva da Paraíba incluía as cooperativas Cooperural, Coopafab, Coopervale, Copaf, Comase, Nordestina, Coopaf, Secoop, Frutiaçu, Coopercarne, Inhamcoop, Cofep, Catoleite, Cooprafe, Capribom, Sicredi Evolução, Cooperocha e Sicoob Central.



Arthur Lira, presidente da Câmara dos Deputados: previsibilidade e segurança jurídica.

Benchmarking

O Show Rural é também uma referência importante para outras cooperativas que buscam realizar seus eventos próprios. O presidente da Coopa-DF (Cooperativa Agropecuária da Região do Distrito Federal), José Guilherme Brenner, explica que a cooperativa organiza há 14 anos a AgroBrasília e que a equipe que formatou a feira visitou o Show Rural várias vezes para conhecer o evento. “Sempre voltamos aqui para rever o Show Rural e conferir quais são as tendências.” A AgroBrasília é hoje uma das grandes feiras do Planalto Central e ainda assim continua a beber na fonte do evento da Coopavel.

Esse intercâmbio de experiências e conhecimentos, acrescenta Brenner, é a essência do cooperativismo. “A ideia do cooperativismo é essa. É um jogo de ganha-ganha. Todo mundo tem que ganhar e elevar nosso padrão tecnológico, cultural e econômico.

No fundo, esse é o objetivo da intercooperação”, afirma.

Uma feira tão grande e abrangente como o Show Rural oferece centenas de ambientes de negócio e de



Rúben Zoz, da Unicoop, com a Comitiva do Paraguai: “É muito importante vir para cá”.

interação, onde ocorrem incontáveis encontros e reuniões de trabalho. Um desses encontros reuniu, no estande do Bradesco, os presidentes da Coopavel, Dilvo Grolli, da C.Vale, Alfredo Lang, e da Copacol, Valter Pitol, e o presidente do Conselho de Administração da Coamo, José Aroldo Gallassini. O tema do encontro com a diretoria do banco foi crédito para financiar a produção agrícola e investimentos das cooperativas. A Coamo é reconhecida como a maior cooperativa agropecuária da América Latina e apresentou, em 2022, uma receita total de R\$ 28,1 bilhões.

Outro presidente de cooperativa presente no Show Rural foi Irineu da Costa Rodrigues, que comanda a Lar Cooperativa Agroindustrial, sediada em Medianeira, também no oeste do Paraná. “As cooperativas da região estão muito bem representadas pela Coopavel”, afirma Rodrigues, que define Cascavel como a agrocidade do oeste paranaense. “As cooperativas estão sempre juntas, se fortalecendo e seguramente esse Show Rural vai marcar época, por estar batendo seguidos recordes de público. Isso é muito bom, porque mostra a força do Agro e o quanto ele ajuda o país”.

Falando ao caderno AgroCoopeRativas, o dirigente afirmou que a postura das organizações deve ser a de continuar produzindo. “É o que sabemos fazer, produzir. Em todos os governos que passaram desde 1980, quando o agro brasileiro deixou de ser importador para ser exportador, em todos eles o setor fez o seu papel. Não vai ser diferente agora”, diz.

Ele ressaltou que o setor quer paz para poder produzir. E espera que não haja invasões de áreas ou depredação do patrimônio público ou privado. “Esperamos que seja assim, que a propriedade privada seja protegida também”.

Fundada em 1964, a Lar é considerada a cooperativa do agronegócio que mais emprega no Brasil - são ao todo 25.650 empregados. A cooperativa tem unidades de atendimento e pontos de recepção e grãos no Paraná, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina e no Paraguai, onde mantém uma sede administrativa. No ranking das dez maiores agrocooperativas brasileiras, a Lar figura na quinta posição, com um faturamento de R\$ 17 bilhões em 2021.

Do Paraguai

O presidente da Coopavel recebeu durante a feira uma comitiva de autoridades e líderes cooperativistas paraguaios. O grupo incluiu o candidato a presidente do Paraguai pelo partido Colorado, Santiago Peña, e o vice na chapa dele, Pedro Alliana. O presidente da Unicoop – Central Nacional de Cooperativas, Rúben Zoz, liderou um grupo de dirigentes de coops daquele país que vieram ao Brasil para conhecer melhor o evento e a experiência da Coopavel.

“O Show Rural é um evento muito importante. É uma vitrine de tecnologia, de inovação. Para nós, como produtores e como dirigentes de cooperativas do Paraguai, é muito importante vir para cá, ver o que está disponível aqui para



Grupo de cooperativistas da Paraíba é recebido pelo presidente da Coopavel, Dilvo Grolli.



Senador Sérgio Moro (à direita): 'agro precisa de apoio para manter trajetória'.

que possamos 'esse intercâmbio, diz ele, as coops paraguaias têm hoje produtores mais tecnificados, que estão no mesmo nível do que se tem no Brasil. As cooperativas montam grupos próprios de produtores e técnicos para todos os anos visitar a feira para se atualizar.

Nascido em Assunção, filho de pai catarinense de origem alemã, Zoz explica que a Unicoop reúne sete cooperativas agrícolas. Juntas, elas respondem por 12% da produção de grãos do país e mantêm uma indústria de defensivos própria, a única do Paraguai que é 100% de produtores para produtores.

Governador

A presença de lideranças políticas também foi intensa na feira. O governador do Paraná, Ratinho Júnior, anunciou, durante sua visita ao Show Rural, que iria anunciar em breve um pacote de obras no valor de R\$ 3,5 bilhões em investimentos de infraestrutura, principalmente em duplicações, terceiras faixas e melhorias em rodovias. Essa é uma pauta recorrente levada ao governo estadual pelos representantes do setor produtivo, tendo as cooperativas um papel de destaque. Infraestrutura é fundamental para o escoamento da produção do campo e para ganho de competitividade do que é produzido no estado.

"Há anos tenho a oportunidade de visitar o parque e, ao lado do Dilvo e do Rogério Rizzardi (coordenador geral) perceber o quanto esse evento evolui. A tecnologia aqui demonstrada tonifica resultados na propriedade rural, de onde vem grande fatia do PIB paranaense", afirmou Ratinho. Ele destacou também os investimentos previstos pelas cooperativas paranaenses de R\$ 30 bilhões nos próximos quatro anos. "O Paraná precisa de infraestrutura e de energia suficiente para fazer frente a esse momento tão determinante da nossa história", reforçou.

Congresso

Já o presidente da Câmara dos Deputados, Arthur Lira (Progressistas), foi conhecer o evento, acompanhando por dez parlamentares da bancada paranaense. Em entrevista coletiva, ele defendeu que agronegócio brasileiro precisa de previsibilidade e segurança jurídica para fazer o que faz de melhor, que é produzir alimentos para atender uma parcela importante dos cerca de 8 bilhões de habitantes do planeta. "Sinto-me orgulhoso de, pela primeira vez, estar no Oeste paranaense e perceber a pujança dessa região", revelou Lira. Ele fez um passeio pelo parque e se disse impressionado com a organização e as dimensões do evento. "Andei alguns minutos pelo parque e essa caminhada foi suficiente para que eu entendesse a grandiosidade dessa


mostra de tecnologia tão conhecida e respeitada em todo o planeta."

Lira ressaltou ainda a forte participação da bancada do Agro na Câmara Federal, com a Frente Parlamentar da Agricultura e com o apoio da OCB (Organização das Cooperativas do Brasil). "Lá fazemos a nossa parte em favor da agricultura e pecuária, procurando observar sempre as necessidades e demandas do setor primário." Ele destacou ainda que o cooperativismo é sinônimo de um Brasil competitivo, que dá certo e é modelo para o planeta.

Senador Moro

O senador Sergio Moro (União) também se mostrou impressionado com a organização e a robustez do Show Rural. Ex-ministro da Justiça do governo Bolsonaro e ex-juiz federal, Moro participou do primeiro dia da feira e afirmou que o agronegócio brasileiro vem conseguindo avanços importantes e que o setor precisa de condições para manter essa trajetória.

A primeira dessas condições, segundo ele, é o governo federal não atrapalhar o setor, com medidas que atrapalhem o Agro. Outro ponto destacado por Moro é a necessidade de medidas concretas voltadas à estabilização da economia. "Não vimos até o momento projetos de estabilização", destacou.

Na opinião do parlamentar, apesar de haver expectativa positiva por parte da população, há também apreensão sobre os passos que o governo deve dar na área econômica para atingir as metas de controle inflacionário. Moro afirmou também que pretende retomar as pautas que considera importantes e que estariam sendo deixadas de lado, que são o combate à corrupção e a segurança pública. 

Bradesco abre Feiras 2023 no Show Rural Coopavel


E reafirma marca de ser um banco representativo do agro, com novas plataformas, novos negócios e a amizade dos grandes nomes do segmento

É o espaço mais tradicional do crédito privado disponível ao Agronegócio do Brasil. Mais de R\$ 40 bilhões disponibilizados todo ano aos produtores rurais de vários estados brasileiros, oferecendo inúmeros negócios para o aumento da produtividade do setor. Crédito, Consórcio Agro, empréstimos, seguros, investimentos, previdência, câmbio, entre outros. E estava tudo lá, na 35ª edição do Show Rural Coopavel, uma das maiores mostras de tecnologias para o campo do mundo, promovida pela Cooperativa Agroindustrial de Cascavel (Coopavel) no início de fevereiro. No estande situado bem na entrada do Parque Tecnológico da Coopavel, em Cascavel (PR).

O Show Rural Coopavel teve a participação de 600 expositores, espalhados por 720 mil metros quadrados do parque da cooperativa. Desse total, 25% são de empresas multinacionais. Entre as novi-

dades deste ano, quinze fabricantes de bioinsumos, uma tendência em expansão no Brasil e no mundo. O setor da inovação também foi recheado de novidades, com o novo centro de convenções que abrigou o Show Rural Digital. Local que abrigou mais de 120 startups e empresas inovadoras, ocupando 4,6 mil metros quadrados do pavilhão. A previsão de vendas nos cinco dias do Show Rural é de R\$ 3,5 bilhões. “Ficamos muito animados. O parque estava bonito e recebemos todos que vieram conhecer e entender melhor as novidades desenvolvidas para o campo produzir ainda mais, melhor, com menos custos e atento às normas da sustentabilidade”, disse o coordenador geral do evento, Rogério Rizzardi.

O estande do Bradesco viveu cinco dias de intensa movimentação, marcando presença como a instituição financeira maior do crédito e serviço ao Agro Brasil. A ins-

tituição mantém uma plataforma específica do segmento e ainda deve lançar em breve um espaço digital para transações envolvendo as Cédulas do Produtor Rural (CPR). Sem falar que o banco é o único privado membro da rede ILPF (Integração Lavoura-Pecuária-Floresta), que busca otimizar o uso da terra por meio de atividades agrícolas, pecuárias e florestais em uma mesma área, o que contribui para o aumento da produtividade e gera mais renda e emprego. Tudo isso com o olhar voltado para uma agricultura sustentável. “O Bradesco quer estar próximo de quem conhece o agronegócio, lançando uma nova plataforma digital e querendo atender bem os pequenos, médios e grandes produtores. Nosso desafio é sermos um banco representativo do agro, ofertando plataformas, novos negócios e tendo a amizade dos grandes nomes do segmento”, comemorou Roberto França, Diretor de Agronegócios do Bradesco. 



Equipe Bradesco abre temporada de Feiras 2023!

23ª Expodireto Cotrijal bate recordes

Valor movimentado foi 42% superior ao registrado em 2022



Equipe Bradesco abre temporada de Feiras 2023!

A 23ª Expodireto Cotrijal alcançou índices históricos de comercialização e de público em Não-Me-Toque (RS), durante os cinco dias de evento realizado em março passado. O total comercializado alcançou R\$ 7,04 bilhões, um valor 42% superior ao do ano passado. As vendas por meio dos bancos alcançaram R\$ 6,3 bilhões, volume 45% superior aos R\$ 4,3 bilhões de 2022. Em recursos próprios dos produtores, foram aplicados R\$ 570 mil neste ano, 12% a mais que no ano passado.

RESULTADOS

O Pavilhão Internacional gerou R\$ 114,9 milhões. O valor representa um crescimento de 84% em relação aos R\$ 62,6 milhões de 2022. Já o Pavilhão da Agricultura Familiar, que nesta edição contou com a participação de 220 empreendimentos, movimentou R\$ 2,5 milhões – crescimento de 52% quando

comparado a 2022 (R\$ 1,7 milhão). O presidente da Cotrijal, Nei César Mânica, enalteceu o sucesso da feira em meio à estiagem no Rio Grande do Sul. Ele disse ainda que o volume de comercialização poderia ser ainda maior se houvesse mais oferta de crédito. “Todos sabem que os juros praticados hoje estão altos. Estamos reivindicando uma taxa especial para o agronegócio. Não é fácil, mas essa taxa tem que começar a ceder para manter o homem no campo”, afirmou Manica.

PÚBLICO

Em cinco dias de feira, 320,5 mil pessoas estiveram na Expodireto. O número é 22% superior aos 263 mil visitantes do ano passado. É o maior público da história da feira.

ÁREA

O parque foi ampliado de 98 para 131 hectares. A área adicional foi ocupada

COTRIJAL 2023

- # Cooperativa Tríticola Mista Alto Jacuí Ltda.
- # Quase 17 mil cooperados
- # Três mil funcionários
- # Presença em 52 municípios
- # Faturamento de quase R\$ 6 bilhões
- # Crescimento de R\$ 1 bilhão em apenas um ano

NEI MÂNICA, PRESIDENTE DA COTRIJAL

- # Nasceu em Tapera (RS)
- # 70 anos | Casado | 3 filhos
- # 45 anos de cooperativa
- # 27 anos na presidência da Cotrijal
- # Produtor rural e Administrador de Empresas
- # Jogou futebol de campo e de salão em Carazinho, Não-Me-Toque e no Grêmio de Porto Alegre
- # Atuou ao lado de craques como Everaldo (lateral-esquerdo campeão mundial em 1970), Flecha e Anchieta (capitão da seleção uruguaia)

com estandes, com projeto de ampliação futura. No total, o Parque de Exposições recebeu 591 expositores, 5% a mais do que os 563 de 2022. E a 24ª edição da Expodireto Cotrijal já tem data marcada: de 4 a 8 de março de 2024. 🌱

Revendas x Cooperativas: Quem leva a taça? (parte final)

Camila Guimarães e André Dias (*)



Loja da Cotrijal em Santo Antônio do Planalto (RS): trajetória de expansão.

Na primeira parte do nosso artigo fizemos uma retrospectiva do mercado de distribuição de insumos no Brasil e vimos como as revendas passaram de empresas regionais com poucas marcas a grandes plataformas de insumos agrícolas, com portfólio de produtos e serviços cada vez mais amplo e atuação nacional.

Da mesma forma, vimos como as cooperativas ganharam força e ocuparam um lugar de protagonismo no agro brasileiro, apoiando o produtor na assistência técnica, em crédito, oferta de insumos, beneficiamento, armazenagem e comercialização da produção. Vimos também que algumas cooperativas deixaram de ter atuação regionalizada no Sul do Brasil e estão expandindo sua presença para o Cerrado brasileiro.

Em um cenário de maior concentração e concorrência, estas duas importantes categorias de acesso ao mercado de insumos do agronegócio brasileiro estão sendo desafiadas a melhorar a performance com maior eficiência operacional e comercial. Acabamos nosso último artigo com a seguinte questão: mas, quem vai levar a taça nesta competição, afinal? Infelizmente, como o cenário ainda está se desenhando, não podemos trazer uma resposta conclusiva e a melhor resposta que chegamos agora é um “depende”.

De um lado, a liderança das revendas vai depender de sua capacidade em ampliar sua oferta de portfólio e serviços ao produtor, além da oferta de crédito diferenciado. Por outro lado, com a ascensão das plataformas de insumos, as cooperativas serão

desafiadas a aumentar a proximidade a seus cooperados, resgatando o “sentimento de dono” que foi perdido com a entrada das novas gerações no negócio.

Sairá na frente aquele que tenha melhor capacidade de execução de estratégias vencedoras para a comercialização de insumos no agronegócio brasileiro. Estas estratégias devem otimizar as áreas-chave da distribuição de insumos que podem ser resumidas a 4 áreas principais: (1) gestão de portfólio (fornecedores ou marcas próprias), (2) operação otimizada (pessoas e processos), (3) eficiência comercial e (4) gestão logística.

Para todas estas áreas reforçamos a relevância do conhecimento e do uso de dados no processo de tomada de decisão. Mais do que nunca, é preciso conhecer seu território de atuação, entendendo a fundo o perfil e comportamento dos clientes existentes neste território e, ainda, conhecendo bem a sua performance e a performance dos concorrentes. O entendimento destas informações, e o desdobramento das mesmas em ações claras e capazes de guiar as diferentes áreas da operação ao mesmo objetivo, será chave para o sucesso. Neste sentido, sairá na frente aquela empresa que for mais rápida em desenvolver a capacidade de analisar o mercado com inteligência e de executar ações estratégicas que levem à expansão. 🌱

*** 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.

Evelin Queiroz está no Clube Agro Brasil

O Clube Agro Brasil, primeiro programa de relacionamento multimarcas do setor, contratou Evelin Queiroz como nova diretora de Marketing e Comunicação, para liderar as áreas nas mais diferentes frentes, ao lado das marcas parceiras, na criação de estratégias integradas para a indústria, os canais de distribuição e os produtores. Evelin tem 20 anos de experiência no Agro, tendo passado por empresas como Bayer, DuPont e FMC, além de agências de propaganda, eventos e digi-

tal. Tem formação em Marketing com especialização em Agronegócios. E há mais de seis anos trabalha em projetos sociais com foco na inclusão de jovens em situação de vulnerabilidade social no mercado de trabalho.

No Clube, o produtor rural acumula pontos, resgata cupons de desconto e utiliza na compra de insumos das empresas associadas. Já possui mais de 90 mil produtores cadastrados, 100 canais associados e mil postos de trocas. Tendo evoluído significati-

vamente nestes três anos de existência também no time de colaboradores, com aumento de 40%. **AR**



Crop Care compra a Cromo Química



Marcelo Pessanha - CEO Crop Care: "Crescer com os distribuidores e as cooperativas"

A Crop Care atua no mercado de insumos especiais para o agronegócio, está em plena expansão

e acaba de anunciar a aquisição de uma participação majoritária da Cromo Química, empresa sediada em Estrela (RS). A operação está sujeita a aprovações regulatórias e outras condições precedentes para fechamento da transação. Fundada em 2018 por Josir Neuls e Fábio Queiroz, a Cromo Química produz adjuvantes de alta performance e potencializadores, com foco em soja, milho, algodão e cultivos de inverno. A empresa atua, principalmente, nas regiões Sul e Centro-Oeste

do Brasil. "Estamos muito felizes com a chegada da Cromo Química. Essa associação fortalece a nossa participação no mercado. A prioridade continuará sendo crescer com nossos atuais distribuidores e as cooperativas, ampliando nosso acesso a agricultores no Norte e Nordeste", explicou Marcelo Pessanha, CEO da Crop Care. "A combinação tornará a Cromo Química ainda mais profissional e inovadora", ratificou Josir Neuls, CEO da Cromo Química. **AR**

Sérgio Bortolozzo eleito presidente da SRB

O Conselho Superior da Sociedade Rural Brasileira (SRB) elegeu no início de fevereiro Sérgio Bortolozzo como novo presidente para o período 2023 -2025. Sérgio foi Vice-presidente durante a gestão de Teresa Vendramini, é produtor rural e filho de ruralistas de Araraquara (SP). Destacou-se pela atuação em entidades representativas do agronegócio, como Abramilho (presidiu por seis anos); MaizelInternational Alliance (Maizall), que reúne produtores de milho dos Estados Unidos, Brasil e Argentina; e Câmara Setorial do Milho e Sorgo, ligada ao Ministério da Agricultura

(Mapa). Em 2021, recebeu o convite oficial da Organização das Nações Unidas (ONU) para integrar o Champions Network for the Food System Summit, grupo de lideranças que preparou o debate para a Cúpula de Sistemas Alimentares. Ele pretende dar visibilidade às pautas que garantam segurança jurídica, direito de propriedade e livre comércio dos produtores rurais e do agronegócio. "Também será prioridade os temas e as ações de sustentabilidade e compromisso com uma agricultura e pecuária de baixo carbono", declarou. Sérgio Bortolozzo vai comandar a SRB ao lado de nomes como Marcelo

Schunn Diniz Junqueira, João Adrien e Cesário Ramalho da Silva, que atuarão como vice-presidentes. **AR**



Seis Tendências do Agro Responsável em 2023

Um exemplo de roteiro da 'viagem agropecuária regenerativa' para distribuidores e produtores

Aline Locks - Engenheira ambiental, fundadora e CEO da Produzindo Certo

Política, economia, clima, tecnologia. Além dos insumos usados no campo, há muitos outros fatores externos a influenciar as decisões de quem produz. A cada ano, a cada safra, desenhar cenários, acompanhar a evolução dos mercados e pesquisar avanços que possam ser incorporados às boas práticas agropecuárias tornam-se mais importantes para quem procura produzir de forma

responsável. A virada de 2022 para 2023 foi particularmente fértil em acontecimentos com potencial de impactar o agronegócio de forma duradoura. A atenção global cada vez maior com a rastreabilidade das cadeias produtivas de alimentos, por exemplo, esteve em pauta na Conferência Global sobre o Clima (COP 27), em novembro passado, no Egito, indicando que essa preocupação deve se acelerar nos próximos anos.

No início de dezembro, a União Europeia enviou um sinal de alerta aos produtores de todo o mundo ao aprovar uma nova regulamentação que proíbe a entrada no bloco de commodities produzidas em áreas desmatadas depois de 31 de dezembro de 2020. E, no cenário interno, a transição de governo traz consigo indagações sobre a postura da nova gestão em relação ao setor. A despeito de dúvidas que



Agro 2023 - ano para eficiência produtiva, biológica e sustentável

pairam no ar, é possível destacar uma série de tendências que podem nortear decisões e trazer benefícios ao produtor rural responsável em 2023 e nos anos seguintes. Confira seis delas:

Recuperação de áreas degradadas
Prática crescente no campo, é apontada como a melhor solução para o aumento da produção sem a necessidade de avanço sobre áreas com vegetação nativa. Não por acaso, foi um dos primeiros pontos de atenção do novo ministro da Agricultura, Carlos Fávaro, que em seu discurso de posse anunciou que o governo estuda maneiras de financiar, com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), produtores dispostos a restaurar pastagens hoje quase improdutivas. Segundo afirmou Fávaro, ainda antes de sua nomeação, a ideia seria incorporar, a cada ano, “cerca de 5% da área degradada do Brasil”, estimada por ele em até 40 milhões de hectares.

VALOR PARA A FLORESTA EM PÉ

Uma medida provisória editada na última semana do governo anterior abriu uma nova frente para a valorização da produção combinada com a preservação da vegetação nativa. Além de abrir a possibilidade da geração de créditos de carbono dentro dos contratos de concessão de florestas públicas, a MP nº 1.151/2022 garante o reconhecimento dos ativos ambientais de vegetação nativa nas propriedades privadas. Assim, propicia a valoração econômica e monetária das florestas preservadas e sua identificação patrimonial e contábil. Com isso, produtores rurais ganham um incentivo importante para manterem

suas reservas intactas, reduzindo a pressão por novos desmatamentos, além de poderem incluir essas áreas como garantias em contratos de crédito, por exemplo.

AGRICULTURA CIRCULAR

O reaproveitamento dos resíduos da produção agropecuária também tem se disseminado em muitas propriedades. Pesquisadores como o ex-presidente da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Maurício Lopes, apontam que esse conceito pode ser ampliado com a incorporação de ideias da economia circular já utilizadas em algumas indústrias. A biomassa oriunda da agricultura, por exemplo, já pode ser transformada para produzir insumos e matérias-primas de base biológica, como bioenergia, biofertilizantes, bio defensivos, bio aditivos, compostos bioativos, etc”. Dessa forma, o setor reduziria sua dependência de insumos externos, “permitindo o fechamento dos ciclos de nutrientes e reduzindo descargas de resíduos e emissões para o meio ambiente, recuperando balanços críticos perdidos com a economia convencional”.


BIOINSUMOS

Preços em alta, irregularidade no fornecimento, emissões de gases de efeito estufa. A indústria de insumos agrícolas sofreu vários baques nos últimos anos, o que ajudou a acelerar a busca de alternativas e, conseqüentemente, o interesse pelos bioinsumos. Com impacto positivo na redução da pegada de carbono das propriedades e na recuperação orgânica dos solos, devem estar cada vez mais presentes. Grandes companhias do mundo agro multiplicaram suas apostas nessa área e devem investir ainda mais.

CLIMATETECH, A TECNOLOGIA A FAVOR DO CLIMA

Ainda vivemos o período de consolidação das agtechs (empresas de tecnologia com foco no agronegócio) e das agfintechs (startups voltadas para transformar as finanças do agro), mas já temos de nos acostumar a ouvir falar das climate techs. O novo conceito favorito dos investidores de risco abrange as empresas que oferecem soluções tecnológicas para os desafios impostos pelas mudanças climáticas. Como não podia deixar de ser, várias delas têm foco nos sistemas de produção de alimentos, ou seja, no agronegócio. Nos Estados Unidos, atualmente, as climate techs são responsáveis pela maior migração de talentos na área tecnológica.

DEMOCRATIZAÇÃO DA ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A revolução necessária para a produção responsável exige compartilhamento de conhecimento. Não se faz a transformação de modelos produtivos sem a adoção de boas práticas, com orientação e acompanhamento de profissionais capacitados. Para que todos os tópicos anteriores se realizem é preciso profissionais com qualificação e, hoje, esse é um gargalo a ser enfrentado. A ‘Produzindo Certo’, por exemplo, desenvolveu ferramentas educativas e tecnológicas para qualificar, gratuitamente, extensionistas rurais interessados em atuar na assistência técnica em sustentabilidade para fazendas em diferentes regiões do Brasil. Se o caminho do agro responsável não tem volta, é hora de cuidar para que ele seja mais rápido e seguro. 

ASBRAM e Grupo Publique juntos na Pecuária em 2023!

Parceria de Comunicação é renovada para incentivar cada vez mais as tecnologias de Nutrição para o rebanho brasileiro

“Desejamos comunicar cada vez mais a todos os agentes da cadeia produtiva de proteína animal como podemos ser parceiros na tarefa de continuar incrementando esse número, alimentando os brasileiros e consumidores do mundo inteiro”.

Juliano Sabella,
Presidente da ASBRAM



A Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (ASBRAM) e o Grupo Publique seguirão juntos em mais um ano, trabalhando como parceiros na tarefa de disseminar informação sobre a importância da boa nutrição e suplementação mineral para o aumento da produtividade na cadeia de leite e

carne de bovinos. O Grupo Publique completa em setembro 35 anos de atuação em serviços completos oferecidos ao Agronegócio brasileiro e internacional, apostando cada vez mais em novos negócios, no crescimento das equipes, na criação de espaços e fórmulas criativas de comunicação para ocupar espaço nas mídias, soluções e

com resultados efetivos aos clientes. Para isso, mantém uma equipe de quase trinta profissionais, espalhada por vários estados brasileiros, atuante em sete plataformas de conteúdo. E usa toda essa estrutura para acompanhar e divulgar os relatórios de produção e comercialização das empresas filiadas à Asbram.

“ASBRAM e Publique tem sido uma parceria de sucesso. Crescemos ano após ano na geração de conteúdo de qualidade para os nossos associados. Ganhamos muito estando juntos e, com certeza, o grande vencedor é o pecuarista.”

Elizabeth Chagas,
Vice-Presidente
Executiva da ASBRAM



“A renovação da parceria do Grupo Publique com a ASBRAM é sinal inequívoco de que nossa estratégia de Presença Total no Agro é reconhecida pelo mercado como espelho da realidade e do crescimento do setor de suplementos minerais do Brasil”, comentou Carlos Alberto da Silva, o Carlão da Publique, CEO do Grupo Publique. E a estratégia trata de várias ações e atividades promovidas pela Associação. Os encontros mensais realizados pela entidade, que debatem as estratégias para atender melhor os pecuaristas brasileiros no país inteiro. A mensagem de qualidade das novas tecnologias e a sustentabilidade exigida pelos modernos conceitos da indústria nutricional animal, perseguida em nome da eficiência e do respeito ao meio ambiente. A presença assídua e proativa junto aos órgãos públicos e reguladores das legislações envolvendo a

Nutrição Animal, Tributação e Comercialização no universo do Agro Brasil e Internacional.

“A pecuária do Brasil teve um aumento de produtividade de 160% nas três últimas décadas, porém ainda há muito espaço para evoluir. Em 1990, por exemplo, produzimos 1,6@ por hectare e hoje alcançamos 4,2@ na mesma área. É resultado do excelente trabalho feito pelos produtores, que investiram em muitas tecnologias. Genética, Manejo, Sanidade e, certamente, em Nutrição”, afirmou o Presidente da ASBRAM, Juliano Sabella.

E a coroação deste trabalho pela produção de alimentos sustentável, eficiente e de qualidade ocorre nos debates e nas interações realizadas com empresas, profissionais e agentes do segmento durante o tradicional Simpósio Nacional da

Indústria de Suplementos Minerais, evento organizado pela Associação, em Campinas (SP), que em 2023 vai ser realizado em novembro, no Hotel Royal Palm Plaza. Para mergulhar no mundo das tecnologias, analisar os dados da campanha para o uso correto dos minerais nas fazendas, aprimorar a comunicação no Agronegócio, reafirmar os conceitos da sustentabilidade no trabalho e a espiritualidade nas relações de trabalho com colaboradores, parceiros, agentes de negócios e comunidade em torno da área de atuação.

“Temos levado a ele muito conteúdo de qualidade técnica e ajudado a desvendar o caminho da sustentabilidade, através de uma pecuária que obedece às necessidades do meio ambiente e ajuda na prosperidade financeira e social”, justificou Elizabeth Chagas, Vice-Presidente Executiva da ASBRAM. **AR**

“Só os incomodados evoluem na Pecuária”

O gênio da métrica pecuária decreta: não abandone a fazenda, teste, erre, aprenda, ensine, invista no boi, no pasto, na gestão!

Antonio Chaker El-Memari Neto
Gestor do Instituto Inttegra



Ao longo dos últimos anos, procuramos desenvolver uma metodologia capaz de multiplicar o lucro da fazenda brasileira. Um método fundamentado em entender o que a fazenda é, independentemente de onde ela esteja, se faz cria ou engorda. E temos uma plataforma estatística que ajuda a decidir aonde a fazenda tem que chegar, sempre trabalhando na distância entre ‘o que é’ e ‘o que tinha que ser’. Principalmente sob o ponto de vista econômico. Até porque as melhores fazendas do Brasil, sejam de pecuária ou agricultura, entregam entre 4% e 9% do que vale a propriedade. Logo, todo mundo que está abaixo dos 4% tem dinheiro na mesa. E esse método chega à fazenda por meio dos nossos consultores certificados. Temos um time deles.

A gente descobriu que o método é vivo. São vinte e cinco anos de atualização metodológica porque mudam as gerações, a tecnologia de sistema, as estratégias de produção. Antigamente,

a gente comemorava quando a mortalidade de bezerro era abaixo de 4%. Hoje, existe técnica para perder menos de 1,7% de bezerro. Então, o método vai se ajustando às novas realidades. Porém, o mais importante é que a fazenda é um negócio. Precisa monetizar o ativo e, para isso, o produtor precisa entregar uma série de métricas que são fundamentadas em Gente, Gestão e Produção. E, no final das contas, é trabalhar para bater essas metas.

E a gente só evolui quando está incomodado. Além de que precisamos comemorar as pequenas derrotas. É assim mesmo, não estou louco. É que, na jornada de transformação, às vezes, as coisas dão errado. E precisamos aprender rápido. Sistemas de cria confinada, confinamento com 1,2 kg de ganho de carcaça líquida, hipóteses econômicas para entregar R\$ 6 mil por hectare. Toda vez que testamos um modelo novo de produção, a gente aprende. E

aprende como? Com o problema, com o erro. E assim por diante. É vital reconhecermos que estamos em uma jornada e aprendemos com ela. Tanto que a gente não acredita que o modelo médio atual de produção vai perdurar. Nem as fazendas mais eficientes. Vemos hoje a necessidade de entrada na operação da roça de profissionais como engenheiro civil, engenheiro de produção, engenheiro mecânico. Para repensar o layout da fazenda, mudar as máquinas, usar insumos biológicos, adotar a agricultura regenerativa. Enfim, é uma agenda maluca de novidades que pede passagem para entrar na fazenda. Vivemos uma jornada que não tem ponto final. Temos que acordar cedo todo dia e dar um significado para nossa vida. Não é só pelo dinheiro. É pela realização. Tanto que nosso slogan é ‘Negócio bom, que faz bem’. Negócio bom é entregar mais do que 4% do que vale a terra, mais de 20% do que vale o gado, produzir de forma a captar gás de efeito estufa, com o funcionário feliz, fazer com que o gado esteja sempre no manejo racional. Um caminho de descobrir coisas novas sempre, sem parar.

Eu acredito que o que funciona é o perfil incomodado constantemente, mas que se movimenta. Tanto que brinco que devemos mudar o nome do pecuarista para ‘Nexcialista’. É a pessoa que põe nexo em todas as variáveis. Nós mapeamos o comportamento das fazendas que mais entregam lucros sistemáticos há mais de cinco anos. São 16 ações que a

“São vinte e cinco anos de atualização metodológica porque mudam as gerações, a tecnologia de sistema, a estratégias de produção”

pessoa tem que garantir que estão em alto nível. Ao final, acabamos com a necessidade das pessoas deixarem de ser um especialista em algumas coisas e por os especialistas na sua jornada. Os dezesseis bons comportamentos vão fazer a gente avançar. Alguém que percebe que tudo é multifatorial, pecuária é plurianual, os próximos doze meses serão passado. Não tem caminho curto, fácil, fórmula secreta. Tenho 25 anos de consultoria e posso dizer que a lição que aprendi ser a mais importante é: 'o buraco é mais embaixo sempre'. E quanto mais rápido eu descobrir onde estão os buracos e quantos são, mais rápido eu avanço.

Por isso é que projetos que 'pensam grande', mas começam protótipos pequenos, mais de um ao mesmo tempo, representam o 'novo' de alguma forma. É errar rápido. Só para dar um exemplo. Hoje, está sendo testado cria confinada, uma coisa nova, complicada, não é fácil. Se testarmos dois ou três modelos pequenos, vai trazer um aprendizado antes de testarmos na fazenda inteira. Não estou dizendo que é uma experiência para todo mundo. O importante é que não precisamos que todas as luzes estejam verdes para adotar a mudança. Podemos fazer uma analogia com os métodos da Nasa, nos anos 1950, 1960 e 1970, e as iniciativas atuais do empresário Elon Musk. A agência espacial americana testou durante anos todo o projeto,

recomeçava a cada erro, planejava de novo e só ia para a ação quando houvesse 100% de chances de dar certo. O Elon Musk já prefere lançar um artefato ao espaço de primeira, mesmo sabendo que ele vai explodir. Ele quer descobrir em que fase vai explodir, por qual motivo, como corrigir.

É a coisa do testar, errar, aprender. E as fazendas precisam ter o que eu chamo de 'modelo tiro na lua'. 3 a 5% da fazenda. Dedicados a teste. Mas não teste técnico e sim econômico. Outro exemplo. Uma fazenda de milho e soja, nas condições atuais, entrega acima de R\$ 8 mil reais o hectare. E vem a pergunta: vou chegar a uma fazenda de pecuária e perguntar 'dá para fazer soja e milho aqui'? Dá. Então, temos que testar uma hipótese econômica para ter esse rendimento financeiro. Com pecuária. Não é uma hipótese técnica. Mas, como fazer? Temos que abater cinco cabeças por hectare e isso exige 8,5 cabeças. Como faço isso? Aí, constrói-se a hipótese técnica, com orçamento pré-definido. E lançamos mão de tecnologias atuais e algumas ferramentas que ficaram esquecidas no passado. Utilizando espécies novas de forrageiras, a técnica do Leite, que está à frente do corte em muitos quesitos. Repensar o formato de fazer pecuária, com volumoso de alta qualidade. Temos plantas de digestibilidade de 65% que não usamos. Fazemos silagem errada, com grão duro, poderia

ser dentado ou mole. Não manejamos no ponto de engorda.

Enfim, é mudar totalmente o HD. E mudar o HD a cada ciclo. E isso não é fácil. Hoje, nossa empresa está dividida em três partes. Temos o Instituto, que é a área de métricas. A Fundação Agro, para treinar técnicos pecuaristas em aulas de sete minutos com exercícios logo em seguida. Não tem essa história de aulas de duas horas ou mais. E um Centro de Pesquisa Pecuária próprio, que está entrando no sétimo ano de operação, onde testamos essas hipóteses todas. Temos muita coisa a descobrir.

Acho que, nos últimos anos, a combinação da Política com o Ciclo Pecuário fez muita gente ir menos à fazenda e isso é prejudicial porque o produtor perde o ponto de manejo, desmotiva o colaborador porque o patrão não vai ao trabalho, a propriedade fica mais suja, abandonada. É ruim para a fazenda. E vivemos um momento lindo de atualização na operação. Ampliar estoque, construir patrimônio pecuário, passar por novas formas de operar o negócio. Em mais de vinte anos medindo fazendas, poucas foram as safras tão desafiadoras como as atuais. No fim das contas, a vida é feita de bons e maus momentos. E temos que seguir em frente, construir o nosso caráter e se tornar melhor. E não é necessariamente mau momento que eu falo, porque temos potencial econômico e, neste ano, agora, temos gente que já alcança R\$ 6 mil por hectare vendendo arroba a R\$ 250. São empreendedores rurais que não deixaram a peteca cair, não se abalaram emocionalmente com o cenário e foram firmes em manejar o pasto em ponto de engorda. É só acreditar e seguir em frente!

AR

A ADAMA aposta no Brasil!

Empresa global abre indústria de fungicida no Brasil e persegue o objetivo de escutar, entender e entregar ao agricultor


O ano de 2022 foi muito bom. O agronegócio brasileiro teve um ano positivo, a ADAMA conseguiu resultados expressivos no mercado brasileiro, com crescimento forte, batendo as metas, lançando produtos, avançando em market share, trabalhando muito a nossa questão de inovação e formulação, e trabalhando com pessoas e a nossa marca 'Escutar, Entender e Entregar'. E o lançamento da nossa plataforma de sustentabilidade, que é a ADAMA C.U.I.D.A. Porém, precisamos avançar bem mais. No ano passado, tínhamos um investimento importante, aprovado no fim de 2019, ao redor de 300 milhões de reais para inaugurar uma planta de síntese de Protiocanazol, que é um fungicida extremamente importante, e será a base de nossos lançamentos, uma linha nova para a soja e o algodão, com as misturas que o agricultor brasileiro precisa fazer. Investimos e inauguramos em dezembro passado. Nosso objetivo é alcançar 30% de participação nesta molécula no mundo, utilizando as plantas do Brasil e de Israel. É uma prova concreta da confiança da ADAMA global e Brasil realizar esse investimento em nosso país. E não custa lembrar que poucas indústrias fazem síntese de produtos aqui. A maioria

atua com formulações de produtos, que nós também fazemos, mas síntese requer muito mais investimentos. Quase dez vezes mais.

Pois, a produção começou, estamos bem, participando das maiores feiras do segmento, promovendo mais lançamentos, como o Almada, produto fungicida para soja, para segunda aplicação, que tem um controle de complexo de doenças muito forte. Sendo que, no ano passado, já havíamos lançado o Armero. O que fazemos é seguir ouvindo o produtor, ofertando soluções robustas, que atuam em várias doenças, como mancha alva, oídio, ferrugem, que são os pontos de dor do agricultor.

O importante é termos um portfólio robusto. É o que o agricultor quer. E queremos atender a necessidade dele. Logo, temos que trabalhar os três quesitos. Escutar, entender e entregar. Quando visitamos o agricultor, quando estamos com parceiros, como as revendas e as cooperativas. Precisamos ouvir. O brasileiro gosta mais de falar. Porém, quando você escuta, fica sabendo das necessidades dele, ver o que temos em nossa cozinha para levar a ele.

Somos designers, temos capacidade no Brasil e no mundo. Vivenciar é muito importante. E um dos pilares nossos é cuidar das pessoas, pois precisamos delas para executar as estratégias. Levar processos e benefícios. A todos. Quem está na fazenda, em casa, nas indústrias, nos escritórios. Sendo felizes, todas as pessoas entregam melhores resultados.

Por fim, a Sustentabilidade. Temos a plataforma CUIDA. Precisamos mensurar, seguir regras de compliance, controle de qualidade, redução de consumo de energia, resíduos, o Instituto para cuidar de crianças, produtores treinados para uso correto de defensivos, novas formulações que chegam ao mercado com índices melhores de ativos e quantidade de produtos. Tudo isto precisa estar no DNA da companhia. E para alcançar precisamos estabelecer metas. E reportar se estamos entregando ou não nossa sustentabilidade. Tenho ótimas perspectivas para 2023. Já estamos viajando o país novamente, vendo muita gente nas feiras, negócios importantes andando, o produtor está confiante e sabe do poder de investimento que tem. Sem falar que a safra está muito boa. E a importância do lavrador ter a sensação de que ele continua investindo para aumentar a produtividade. No fim de tudo, é o que arrasta toda a cadeia. Assim como a importância da diversidade no porte de produtores, das famílias, dos investidores, das máquinas, dos bancos, das empresas de defensivos. É um clima que faz muito bem. Bem melhor do que o escritório. 



Mosaic Fertilizantes investe R\$ 1,2 bilhões no TO e NE

Nova unidade de mistura e chegada de equipamentos vão turbinar produção de potássio e outros fertilizantes



Eduardo Monteiro - Vice-presidente Comercial da Mosaic Fertilizantes.

A Mosaic Fertilizantes está investindo R\$ 400 milhões na construção de uma nova unidade de mistura, armazenagem e distribuição em Palmeirante (TO). E outros R\$ 800 milhões no Complexo Minerquímico de Taquari-Vassouras, em Rosário do Catete (SE), para manter a extração de silvinita usada no beneficiamento de potássio. Uma operação conectada totalmente com o Plano Nacional de Fertilizantes. O negócio de Tocantins, situado na região conhecida como MATOPIBA (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), importante fronteira agrícola, entrará em operação em 2025 e pode estender o atendimento até a região do Vale do Araguaia (MT) e norte de Goiás. No primeiro ano, a unidade irá produzir 500 mil toneladas, chegando à capacidade produtiva anual de um milhão de toneladas em 2028. “É uma região em franco crescimento e a unidade vai facilitar o descarregamento de caminhões e vagões ferroviários, o armazenamento de matérias-primas e a mistura de embarque de produtos até os clientes finais, que são os produtores”, afirmou

Eduardo Monteiro, vice-presidente Comercial da Mosaic Fertilizantes.

Já o investimento em Sergipe é para a compra de equipamentos e melhoria de infraestrutura, aumentando a competitividade da produção interna e garantindo a continuidade das atividades no local até 2030. “Estamos estendendo a vida útil dessa operação e aumentando nossa capacidade produtiva em um mercado que deve continuar crescendo”, explicou o presidente da Mosaic Fertilizantes, Corrine Ricard. Com a chegada e instalação dos maquinários, prevista para 2024, 450 mil toneladas de potássio devem ser beneficiadas por ano, ante as 370 mil toneladas registradas no ano passado. A companhia ainda ressaltou que o Plano Nacional de Fertilizantes deve contribuir para os projetos da Mosaic no Brasil. “Somos o único produtor nacional a participar do processo produtivo no Brasil, com 450 mil toneladas por ano. O grande player da agricultura brasileira. E o mais confiável porque entregamos na hora certa ao agricultor.

Nossos fertilizantes chegam do Brasil e do exterior. Entendemos o que o homem do campo precisa e assim podemos entregar. E participar da história heroica desses empreendedores rurais. Por isso tenho o maior prazer em viajar o Brasil e falar com essas pessoas”, finalizou Eduardo Monteiro. **AR**

MOSAIC FERTILIZANTES

- # Entrega 27,2 milhões de toneladas de fertilizantes ao ano para 40 países.
- # Uma das maiores produtoras globais de fosfatados e potássio combinados.
- # Opera no Brasil na mineração, produção, importação, comercialização e distribuição de fertilizantes para aplicação em diversas culturas agrícolas, ingredientes para nutrição animal e produtos industriais.
- # Presente em mais de dez estados brasileiros e no Paraguai.

A nova revolução da Soja Brasil

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

A expectativa da necessidade mundial de grãos de soja é crescente no Brasil e no Mundo. Logo, é necessário um aumento da produção ainda maior do que estamos observando nas últimas safras. Os custos dos insumos certamente vão seguir crescentes, exigindo mais eficiência dos produtores, principalmente no uso dos fertilizantes. Dentro deste contexto, Sergio Abud, integrante efetivo do Comitê Estratégico Soja Brasil (CESB) e biólogo da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), aponta que produzir mais passa por dois caminhos. O aumento da produtividade por área e o aumento da área plantada com soja no País. O Brasil tem limitação de novas áreas para abertura, mas, por outro lado, há muitas regiões de pasto degradado ou em vias em degradação, sendo, portanto, ótima oportunidade para aumento da área plantada sem a necessidade de desmatamento de novas regiões.

Com base nos resultados obtidos pelos recordistas de produtividade do CESB, existem alguns pontos técnicos importantes a serem considerados para se produzir mais e ser eficiente no uso dos fertilizantes. As características do clima e do solo são fatores que interferem na produtividade da lavoura e o planejamento da lavoura é um ponto muito importante. O diagnóstico e conhecimento detalhado das áreas de produção contribuem para interpretar adequadamente as potencialidades e as limitações dos ambientes de produção, definir o uso eficiente dos insumos e as datas mais apropriadas para a semeadura da lavoura. A principal prática observada nas áreas dos desafios de máxima produtividade do CESB é a construção de um perfil químico, físico e biológico do solo. Corrigir a acidez e construir a fertilidade química do solo. A amostragem e análise química do solo caracteriza a disponibilidade de macro e micronutrientes disponíveis.

São informações úteis para a determinação da quantidade e dos tipos de adubos, as épocas e formas de adubação corretiva e fertilizantes a serem usados, em função da cultura, do solo e do clima local. Esses fatores definem um conjunto de ações planejadas que visam garantir a eficiência técnica e econômica no uso de fertilizantes.

A agricultura de precisão e as soluções digitais configuram um sistema de gestão que leva em conta a variabilidade espacial da lavoura ao longo das safras e auxilia no manejo de precisão, inclusive para o uso sustentável e eficiente de fertilizantes. Além daqueles comumente usados na lavoura, existem disponíveis no mercado fertilizantes de eficiência aumentada. Essa tecnologia torna a liberação dos nutrientes mais lenta



Colheita recorde de 150,36 milhões de toneladas.

SOJA 2022 - 2023 | PERSPECTIVAS

- # Colheita recorde de 150,36 milhões de toneladas (CONAB)
- # Colheita de 153,4 milhões de toneladas (Agroconsult)
- # Aumento de área cultivada de 3,54% | 42,4 milhões de hectares (CONAB)
- # Exportações de 92 milhões de toneladas | + 22,2% sobre 2021 – 2022 (CONAB)

e reduz a lixiviação, volatilização e fixação, fornecendo gradualmente os nutrientes, de acordo com a demanda das plantas e aumentando a eficiência no uso dos nutrientes. O produtor também pode usar fertilizantes modificados que podem ser co-aplicados ou encapsulados na estrutura do fertilizante com agentes biológicos (microrganismo) que secretam compostos metabólicos, agindo no ciclo químico do fertilizante e no ambiente do solo, contribuindo para a melhoria do ambiente e liberação dos nutrientes.

Com a construção da fertilidade química e estabilização do solo, o produtor pode avançar para obter um ambiente de alto potencial produtivo e com maior rentabilidade em longo prazo, com a agregação de matéria orgânica, formação de palhada, ciclagem de nutrientes e retenção de umidade. Essa prática contribui para o estabelecimento da fertilidade biológica do solo. O uso de sistema de manejo biológico com organismos promotores de crescimento de planta tem sido uma prática comum entre os recordistas de produtividade. Esses microrganismos agem como indutores de crescimento radicular,



Aumento de área cultivada em 42,4 milhões de hectares.

contribuindo para o aumento do volume e da profundidade das raízes. Observa-se, com isso, a redução dos danos às raízes causados pelos fitopatógenos de solo, o aumento da absorção de água e nutrientes, a redução dos danos causados pelos estresses de seca e pelas altas temperaturas, resultando no aumento da produtividade. Em razão dos altos custos dos fertilizantes, os produtores têm buscado novas alternativas de fontes de nutrientes, como os remineralizadores, biológicos solubilizadores de fósforo e potássio, além microorganismos que disponibilizam nitrogênio para as plantas, como bactérias fixadoras de nitrogênio (*rhizobium* e *azospirillum*).

Modelos de produção diversificados, com integração e intensificação de cultivos consorciados, integração lavoura pecuária, rotação e sucessão de culturas e uso de plantas de cobertura (gramíneas e leguminosas) com elevado aporte de fitomassa e múltiplas finalidades, têm sido muito utilizados nas áreas dos recordistas de produtividade do CESB. Essa prática contribui para o aumento da matéria orgânica do solo, age como condicionador

de ambiente para os biológicos, reduz a compactação e aumenta macro e microporos, armazenando água e gases importantes para o desenvolvimento das plantas. Tanto que, nas áreas dos recordistas de produtividade, são usadas tecnologias de manejo que não visam apenas a produtividade da cultura principal. Os produtores também têm como foco a construção e/ou manutenção de um bom ambiente de produção para os cultivos, com maior equilíbrio e resiliência, resultando, inclusive, em menor necessidade de adição de nutrientes em médio e longo prazos, contribuindo para a sustentabilidade agrícola.

A necessidade de alimentos é uma realidade no mundo e o Brasil será um dos maiores exportadores de alimentos. O produtor brasileiro vem buscando cada vez mais o manejo eficiente e com sustentabilidade da lavoura. Tecnologias e conhecimento sobre o manejo dos solos e aumento da eficiência no uso de fertilizantes irão contribuir para melhorar a produtividade e garantir a segurança alimentar do país frente aos cenários futuros de preço e disponibilidade de insumos. **AR**

CESB

O Comitê é integrado por 19 membros e 26 entidades patrocinadoras BASF, BAYER, SYNGENTA, JACTO, Atto Sementes, Brasmax, Corteva, Eurochem FTO, Ferticel, ICL, Koppert, Massey Ferguson, Mosaic, Stara, Stoller, Sumitomo Chemical, Superbac, Timac Agro, TMF, Ubyfol, UPL, Yara, Yoorin, Elevagro, IBRA e Somar Serviços Agro.
Contato: www.cesbrasil.org.br

ABCZ e MAPA, juntos no Agro do futuro!

Pecuária do Brasil vive momento histórico no encontro do Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Carlos Henrique Fávaro, com o novo Presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu, Gabriel Garcia Cid



Festa de posse da nova diretoria da ABCZ em Uberaba (MG)

Dois pilares do sucesso nacional e internacional do Agronegócio do Brasil. A entidade reúne mais de vinte mil associados e faz a Pecuária do Zebu mais produtiva do planeta. E o dirigente público máximo do segmento responsável por um quarto do Produto Interno Brasileiro (PIB). O primeiro é Gabriel Garcia Cid, presidente eleito para comandar a Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ). Pecuárta, neto de um dos maiores nomes da

bovinocultura mundial, Celso Garcia Cid. O outro é o Ministro da Agricultura e Pecuária (MAPA), Carlos Henrique Fávaro, empossado no começo do ano no cargo de maior relevância para a agropecuária nacional. Acompanhado de sua equipe de secretários, Fávaro esteve na sede da ABCZ, no Parque Fernando Costa, em Uberaba (MG), passou o dia inteiro trabalhando e se reunindo com a diretoria e o presidente da entidade, além de mais de 50

lideranças do setor do agronegócio e entidades da pecuária. Entre os presentes, destacaram-se o presidente da Federação da Agricultura e Pecuária de Minas Gerais (Faemg), Antônio Pitangui de Salvo; a prefeita de Uberaba, Elisa Araújo; o secretário de Agricultura de Minas Gerais, Thales Fernandes; os deputados federais Samuel Viana e Zé Silva, e o Superintendente Federal de Agricultura e Pecuária de Minas Gerais, Márcilio Magalhães.



O nosso objetivo é construir pontes, olhar para o agronegócio do futuro e fazer políticas públicas que venham fortalecer esse setor, que é o maior propulsor da economia brasileira. Todos aqueles que desejam o melhor para o setor terão as portas abertas para fazermos, juntos, o Brasil ser o grande celeiro do mundo”.

Carlos Fávaro,
Ministro da Agricultura



Ministro Carlos Fávaro e Gabriel Garcia Cid: juntos pelo Agro 5.0.

Foi um momento único. Carlos Fávaro enfatizou que o Ministério tem um forte compromisso com a pecuária zebuína e reconhece a atividade como um dos pilares mais relevantes do agro brasileiro. Destacou, ainda, que a sua pasta caminhará ao lado das entidades do setor para promover cada vez mais o homem do campo e o seu trabalho. “O nosso objetivo é construir pontes, olhar para o agronegócio do futuro e fazer

políticas públicas que venham fortalecer esse setor, que é o maior propulsor da economia brasileira. Todos aqueles que desejam o melhor para o setor terão as

portas abertas para fazermos, juntos, o Brasil ser o grande celeiro do mundo”, apontou o ministro. No encontro, a ABCZ entregou ao ministro o título de



ABCZ: Ministro do MAPA na primeira viagem ao interior do Agro Brasil.



Líderes pecuaristas que já comandaram a ABCZ.

associado honorário da entidade e deu de presente um exemplar do livro 'ABCZ 100 Anos – História e Histórias', de autoria de Maria Antonieta Borges Lopes e Eliane Mendonça Marquez de Rezende. Fávares reafirmou que a ABCZ promove uma agropecuária cada vez mais sustentável, com o melhoramento genético, representado pelo Programa de Melhoramento Genético de Zebuínos (PMGZ), e o programa Integra Zebu, projetos que estão alinhados com as diretrizes do Mapa.

Para Gabriel Garcia, o momento foi de comemoração. O presidente da ABCZ reafirmou o compromisso de estabelecer um forte canal de comunicação entre a associação e o ministério, abrindo espaço para ações e políticas que promovam a pecuária zebuína pelos próximos anos. "Foi um encontro de diálogo e comunicação. A mensagem do ministro é a mesma da nova gestão da ABCZ. Solidificar essa comunicação para atender realmente

as demandas dos produtores de gado Zebu de todo o Brasil e ressaltar, mais uma vez, a grande importância do agro para o país e para o mundo", reforçou o presidente Gabriel Garcia Cid.

A equipe de secretários do Mapa despachou na ABCZ em salas separadas da sede da entidade. Participaram Irajá Lacerda, Secretário Adjunto; Wilson Vaz, da secretaria de



Carlão da Publique e Arnaldo Manuel de Souza Machado Borges, 1º Vice-Presidente da ABCZ.

“

Foi um encontro de diálogo e comunicação. A mensagem do ministro é a mesma da nova gestão da ABCZ. Solidificar essa comunicação para atender realmente as demandas dos produtores de gado Zebu de todo o Brasil e ressaltar, mais uma vez, a grande importância do agro para o país e para o mundo”.

Gabriel Garcia Cid,
Presidente da ABCZ



Gabriel Garcia Cid toma posse como Presidente da ABCZ.

Política Agrícola Adjunta; Carlos Goulart, da secretaria de Defesa Agropecuária; Renata Miranda, da secretaria de Inovação, Desenvolvimento Sustentável e Irrigação, e Roberto Perosa, da secretaria de Comércio e Relações Internacionais. Ouvindo pedidos de pecuaristas, produtores, líderes de entidades e autoridades políticas do Triângulo Mineiro e de Minas Gerais. E ainda tratando diretamente com criadores das raças Nelore, Guzerá, Indubrasil, Girolando, Gir Leiteiro, Senepol, Brahman, Tabapuã e Sindi. E, à noite, o ministro prestigiou a posse da nova Diretoria da ABCZ, que irá liderar a associação até 2025. A ida do ministro ao Triângulo Mineiro é resultado do convite feito pelo presidente da ABCZ, durante visita ao ministério em Brasília, um mês antes, ao lado do Diretor de Relações Internacionais da ABCZ, Romildo Antônio da Costa, e do pecuarista e conselheiro membro da Comissão de Assuntos Políticos, Jorge Pires. **AR**



Carlão da Publique e o ex-Ministro do MAPA, Marcos Montes.

Brasil versus União Europeia?

ABAG promove 'Fórum Agro: Brasil Protagonista' e debate efeitos do Green Deal europeu no Agro Brasil

“É fogo no boné do guarda”. A expressão consagrada por um dos maiores narradores do futebol no rádio, Fiori Giglioti, simboliza o momento máximo de confusão e surpresa de um time que vai tomar um gol. Pois foi esta a sensação vivida por países do planeta inteiro ao saberem da iniciativa da União Europeia (UE) em cancelar as compras de produtos que venham de países que tenham algum tipo de notícia envolvendo desmatamento. Tanto que entidades de países exportadores passaram a debater o assunto com urgência. Como a Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), que realizou no fim de janeiro o 'Fórum Agro: Brasil Protagonista'. Um tema vital para a competitividade do agro brasileiro: a internacionalização do Green Deal, como passou a ser chamada a decisão europeia, para as cadeias produtivas das nações que vendem para a UE. O Green Deal estabelece um plano de ação para tornar a Europa o primeiro continente neutro em termos climáticos até 2050, impulsionando a economia, melhorando a saúde e a qualidade de vida, e protegendo a natureza. Na visão deles, é lógico!

Essa medida terá impactos diretos e indiretos nas principais cadeias produtivas do nosso agro. Por isso, a ABAG reuniu representantes da diplomacia brasileira; do Congresso Nacional; da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA); das principais associações e cooperativas de setores afetados pela decisão, como grãos (soja, milho e café); das proteínas de origem animal, e do Diálogo Agropolítico Brasil-

ELIZABETH CHAGAS, VICE-PRESIDENTE ASBRAM

“Gostaria de lembrar a todos que a população da Europa é de aproximadamente 700 milhões de habitantes. Enquanto a população mundial, que precisa comer todo dia, é de mais de oito bilhões de pessoas”.



Alemanha (APD). E questionou: quais os desafios dessa iniciativa para a nossa economia? E para o agro?

Foram dois painéis. O primeiro apresentou os parâmetros do 'Green Deal', abordou as políticas energéticas, agroindustriais e de serviços implementadas pela UE aos seus países membros e elencou os aspectos de sua internacionalização. No segundo, os participantes apontaram os efeitos da medida para a competitividade das cadeias produtivas do agro.

Para Luiz Carlos Corrêa Carvalho, presidente da ABAG, o evento teve extrema importância por ocorrer em um momento em que a geopolítica atravessa grandes barreiras para erradicar a fome. “É importante lembrar que o agronegócio brasileiro está baseado na mais moderna ciência para o clima tropical, com o uso de tecnologias inovadoras e a implantação de técnicas e práticas sustentáveis. Nosso país produz até três safras por ano, aliando a agenda ambiental com a de produtividade. A forma como produzimos

GINO PAULUCCI JUNIOR, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA ABIMAQ

“Concordo e discordo de vários pontos. As discordâncias vão demorar muito tempo para se resolverem. E não gosto de ser chamado de ufanista por causa do nosso Agro. Sou orgulhoso pelo que fizemos em 50 anos. Hoje, fabricamos máquinas e exportamos para os Estados Unidos. Desmatamento ilegal é assunto de polícia. Nosso Código Florestal nunca foi usado para pressionar parceiros comerciais. Agora, se a Europa fosse obrigada a recompor 2% das matas derrubadas que fosse, eles iriam achar uma piada. Sobre descarbonização, estamos de acordo e também atuamos nesse sentido. Nossos defensivos têm moléculas cada vez mais modernas e sustentáveis. Tudo tem que ser melhorado sempre. Em qualquer setor.”



alimentos, fibras e energia é diferente dos países com clima temperado, portanto, as regras não podem ser as mesmas nesses dois mundos”, explicou Carvalho.

Para todos, a cooperação e o diálogo são fundamentais para que os efeitos da internacionalização do Pacto Verde Europeu (Green Deal) não impactem na competitividade do agronegócio brasileiro. “O mundo necessita de cooperação e não de sanções, ainda mais em tempos de insegurança alimentar, um conflito armado e

mudanças significativas no comércio global. A União Europeia possui um sistema democrático avançado, mas ela percebeu que sozinha não será capaz de cumprir com as metas de descarbonização. Por isso incluiu as cadeias produtivas. Contudo, há uma grande distorção de realidade entre o mundo temperado e o mundo tropical que precisa ser discutido. Além disso, as regras unilaterais impostas se chocam com os princípios de multilateralidade”, acrescentou Luiz Carlos Corrêa Carvalho.

O presidente da ABAG ainda fez outras críticas aos europeus. “As regras não tratam da abertura do mercado europeu até 2050 e desconsideram o uso da biomassa para as soluções de bioeconomia. Percebemos que o foco está na prevenção e na proteção, mesmo em um momento de instabilidade alimentar no mundo. Outro ponto é que a Lei Antidesmatamento não aborda a questão do desmatamento legal ou ilegal, trata empresas de capital aberto e fechado da mesma maneira e não esclarece como será comprovada a questão dos produtos sensíveis”, decretou Carvalho. **AR**

LUIZ CARLOS CORRÊA CARVALHO, PRESIDENTE DA ABAG

“Penso que temos que viajar, negociar, conversar, convencer. Chegar a um acordo com dados técnicos. O comércio da América já teve 40% do PIB mundial. Hoje, são 25%. E a ação dos americanos nunca foi tão clara. Com o ‘American First’ de Donald Trump e, agora, com o democrata Joe Biden. Eles protegem os agentes econômicos dos EUA, em detrimento da legislação internacional de comércio. Com subsídios, controles de exportação e protecionismo. E olhando com privilégio a indústria e a tecnologia dos EUA. O próprio Conselheiro de Segurança dos Estados Unidos afirmou: para que vamos melhorar a capacidade tecnológica de nossos concorrentes? A estratégia europeia não é diferente. É atrair a economia verde para o próprio quintal. O perigo é as empresas do mundo serem tratadas como infratoras na Europa”.



TÚLIO DIAS, DIRETOR DE SUSTENTABILIDADE DA AGROPALMA

“O óleo de palma é o óleo vegetal mais consumido no mundo. Uma das commodities mais relevantes. A produção no Brasil é pequena. A gente até importa. Mas atendemos empresas globais aqui e elas serão atingidas pela legislação. Teremos que implantar processos de rastreabilidade. É muito caro segregar produtos. Até que ponto os consumidores terão condições de pagar esses custos adicionais? Alguns sim. Mas outros não. Se a política europeia for aplicada, os pequenos e médios produtores serão os mais impactados. E aí? Será que os europeus vão conseguir produzir tudo o que consomem? As novas tecnologias de georreferenciamento e geolocalização podem atuar no combate ao desmatamento ilegal, sendo um instrumento importante para as cadeias produtivas brasileiras. Diminuir as taxas de desmatamento como um bom ativo de comunicação, melhorando nossa posição nas mesas de negociações. Mesmo assim, estamos muito à frente dos asiáticos em exigências ambientais?”.



2º Dia de Campo BCA

Depois de três anos, evento volta para consagrar os bons resultados da Integração de lavoura e pecuária intensivas



Foi um dia que consagrou tudo o que marca a Agricultura e Pecuária do Brasil moderno. Sol, chuva, vento, calor, mormaço. O clima dos trópicos. Mas teve



Carlão e Ricardo Burgi, Agrônomo com 43 anos de Pecuária Intensiva

mais. A energia e a sede por eficiência, produtividade, parceria, comunicação dos bons resultados, para partilhar entre todos. É o melhor resumo do que rolou no '2º Dia de Campo BCA: Integração Lavoura - Pecuária Intensiva', realizado em fevereiro, na Fazenda Santa Laura, em Bandeirantes (MS). Uma promoção da Burgi Consultoria Agropecuária e Fazenda Santa Laura. A primeira edição do Dia foi realizada em 2019 e a pandemia da Covid-19 acabou impedindo uma nova data até este ano. O evento contou com diversas palestras voltadas para temas importantes da pecuária de corte e agricultura, além da participação de especialistas que debateram e apresentaram sistemas de produção

desenvolvidos em uma propriedade integrada. Profissionais do porte de Moacyr Corsi, Agrônomo e uma das maiores autoridades mundiais em forragem; Liana Jank, pesquisadora



Carlão e Guilherme Gonçalves Fonseca, da Fazenda Santa Laura, idealizador do Dia

“ Preciso alertar que só a informação vai salvar algumas almas da Pecuária”.

Professor
Moacyr Corsi



da Embrapa Gado de Corte; Daniel Ingold, presidente da iAgro; Adriano Barbosa, leiloeiro, e Antônio Chaker El-Memari Neto, do Instituto Inttegra, o mais reconhecido instituto de métricas agropecuárias. E uma participação significativa. Dezenove estados, dois milhões de hectares representados, 1.400 inscritos e mais de mil participantes. “A participação de tanta gente é muito boa e o importante é sabermos que num dia de campo assim quem precisa

ganhar é o produtor rural”, analisou Guilherme Gonçalves Fonseca. A fazenda também preparou estações com informações sobre soja, sorgo, corte para silagem, ensilamento, confinamento, espaço da bezerrada, altura de entrada e saída. Durante o evento, também foi realizada uma homenagem aos pioneiros, com uma bênção especial do padre do município, ao lado da família do proprietário da fazenda Santa Laura, Guilherme Gonçalves Fonseca. A

mãe, Fernanda Honório; a mulher, Rosana Gonçalves Fonseca; a filha de dois anos, Lunna Honório Gonçalves; o cunhado Kaio Silva e o sobrinho, Enrico Fonseca Silva Filho. “Integrar os bovinos à agricultura é simples, mas não é fácil. A atividade precisa ser mais eficiente do que o resultado de 38 sacas por hectare da soja, por exemplo. Logo, muita gente pode ficar para trás se não investir em tecnologia e medir”, advertiu Moacyr Corsi. **AB**



Mais de mil participantes de 19 estados brasileiros



Churrasco fechou o 2º Dia de Campo BCA - Integração Lavoura - Pecuária Intensiva

Bradesco entrega primeiro trator em 2023

Programa Fala Carlão acompanha a promoção 'Força no Campo Bradesco' entregando um Massey Ferguson novinho para agricultor do Maranhão



Carlão conversa com Ulisses Reis (Gerente Geral da Plataforma Agro no Nordeste), Roberto Marconi (Gerente da Plataforma nos Estados do Piauí e Maranhão) e Roberto França (Diretor de Agronegócios do Banco)

O Banco Bradesco, a instituição privada número um no financiamento do agronegócio brasileiro, abriu 2023 entregando mais um trator dentro da terceira edição da promoção 'Força no Campo Bradesco', que está sorteando três máquinas desde junho do ano passado até junho deste ano. Os vencedores levam um equipamento com cem cavalos de potência, cabinado e movido a diesel. A divulgação dos ganhadores ocorre dez dias úteis após cada um dos sorteios.

Desta vez, o felizardo foi Francisco Machado Veloso, da Fazenda São Francisco, município de Bom Jesus das Selvas, no Maranhão. A entrega contou com a presença de vários profissionais do Bradesco. Roberto França, Diretor de Agronegócios do Banco; Ulisses Reis, Gerente Geral da Plataforma Agro no Nordeste; Roberto Marconi, Gerente da Plataforma nos Estados do Piauí e

Maranhão; Edno Neto e Sirley/Fabricia Oliveira Beserra. Sem falar na turma da Massey, Vicente, Robson, Diego e Ruan. E nos parentes do premiado. Tudo com direito a música ao vivo.

O Bradesco destaca o seu compromisso em fomentar o setor por meio de linhas de créditos exclusivas e reforça assim sua relevante presença no agronegócio. A cada R\$ 10 mil na contratação do Crédito Rural Bradesco, o cliente ganha

um número da sorte para concorrer. A segunda edição da promoção começou em 2021 e terminou em junho do ano passado, premiando produtores de São Paulo (Barretos), Rio Grande do Sul (Alegrete) e Santa Catarina (Brunópolis). A promoção 'Força no Campo Bradesco' consolida a estratégia de comunicação que coloca o cliente em primeiro lugar. Por isso, os ganhadores recebem os tratores diretamente em suas propriedades, em uma visita de representantes do banco. **AR**



Francisco Machado Veloso e família comemoram o prêmio

Vem aí a Agrishow 2023

A feira passa a ser realizada em novo horário de entrada



Agrishow 2023: mais de 800 marcas do Brasil e exterior.

A Agrishow 2023, 28ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, é o maior evento do setor na América Latina, conectando pessoas e tecnologias. E vai ser realizado em Ribeirão Preto (SP), de 1 a 5 de maio, com um novo horário de entrada para os visitantes: 9 horas da manhã. A saída permanece às seis horas da tarde. O valor do ingresso na bilheteria local será de R\$ 70 e R\$ 35 a meia, sendo aceitos apenas dinheiro e cartão de débito. A entrada pela metade do preço pode ser adquirida por estudantes, pessoas acima de 60 anos e portadores de necessidades especiais. Os estudantes e idosos precisarão apresentar a documentação com foto na entrada da Agrishow.

A feira terá a participação de mais de 800 marcas expositoras do Brasil e do exterior,

em uma área total de 520.000 m². Serão apresentados os principais lançamentos do ano para ampliar a produtividade das culturas e da pecuária, aliando a agenda de produção à preservação ambiental. São máquinas, equipamentos, implementos agrícolas, insumos, bioinsumos, defensivos, fertilizantes, sementes, novas tecnologias, drones, produtos para pecuária, silos, veículos de transporte, automóveis, utilitários esportivos, auto peças, motores, sistemas de irrigação, bombas estacionárias, geradores de energia, aviões, barcos, sistemas de energia renovável, equipamentos da linha amarela (construção) e serviços.

No ano passado, a Agrishow recebeu 193 mil pessoas e alcançou o recorde de R\$ 11,2 bilhões em negócios entre visitantes e expositores. O evento é

uma iniciativa das principais entidades do agronegócio no país. Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), Associação Nacional para Difusão de Adubos (ANDA), Federação da Agricultura e da Pecuária do Estado de São Paulo (FAESP) e Sociedade Rural Brasileira (SRB). A organização é da Informa Markets, integrante do Grupo Informa. **AR**

**AGRISHOW 2023 – 28ª
FEIRA INTERNACIONAL
DE TECNOLOGIA
AGRÍCOLA EM AÇÃO**

De 1 a 5 de maio
Rodovia Antônio Duarte
Nogueira, Km 321 -
Ribeirão Preto (SP)

SuperAgro 2023 e a distribuição do Agro Regenerativo

Evento do AgroGalaxy reúne milhares no Centro Tecnológico da empresa (CTA) no Norte do Paraná e consagra produtividade, sustentabilidade, simplicidade e parceria total com produtores e indústria



8ª Edição do SuperAgro reuniu visitantes de 500 municípios.

Um mundo de avanço sem parar em novas tecnologias. Testadas no campo, com



A Trincheira do Conhecimento na entrada do evento, no Centro Tecnológico AgroGalaxy.

profissionais, para comprovar eficiência. Que convida a indústria fornecedora a vender e pesquisar junto. É simples e rápido na ponta, atendendo bem o agricultor brasileiro. A fórmula vencedora ficou evidente nos espaços e nos ambientes divididos por mais de dez mil pessoas, de 500 municípios diferentes, da oitava edição do SuperAgro, evento promovido pelo AgroGalaxy, uma das maiores plataformas de varejo do agronegócio brasileiro, em Londrina (PR). E foi acompanhada por produtores e trabalhadores rurais, estudantes, profissionais da área, pesquisadores e executivos do setor. Todos de olho nas ofertas de mais de cem exposito-

res parceiros, em campos demonstrativos, palestras, balcão de negócios, apresentação de novas tecnologias,



Sheilla Albuquerque, CEO do AgroGalaxy: "Ajudar o produtor a obter resultados extraordinários no campo".

lavouras experimentais. União com empresas produtoras de sementes, fertilizantes, foliares, defensivos, biológicos, maquinários, seguros, plataformas digitais. O público ainda pode mergulhar nas áreas técnicas exploradas pelo AgroGalaxy, como o Tech A, que conta com 63 profissionais capacitados para atender todos os clientes da plataforma. O programa de relacionamento Agrogalaxy Clube. As frentes de ESG. O Instituto Agrogalaxy, além das iniciativas digitais da empresa, como o aplicativo com a assistente virtual GI e o Agrokea, a plataforma de agricultura de precisão.

Os visitantes chegavam cedo ao (CTA), tomavam o café da manhã e ouviam as primeiras informações em uma grande trincheira montada na entrada, sobre as dezessete estações montadas com lavouras, recortes de solo, experimentos variados, equipamentos e sementes de soja, milho e sorgo. Pelo menos quatro mil pessoas por dia, de vários estados. No centro de tudo, a Vila AgroGalaxy, espaço de gestão, criação, serviços e eficiência. Recebendo os clientes, parceiros, novos consumidores da Distribuidora. E ainda lounges, balcão de negócios, bistrôs. As mulheres ainda contaram com um espaço a mais, de relaxamento e capacitação, com oficina de jardinagem e massagem, sob o comando da fisioterapeuta Marcia Morita, dona da empresa Oriental Garden. E debates sobre mercado financeiro do agro, comercialização de grãos, gestão de talentos, saúde da mulher e empreendedorismo feminino.

No centro de tudo, a Vila AgroGalaxy, área de gestão, inovação, serviços e produtividade. Para receber clientes, parceiros, novos consumidores da Distribuidora, sempre de olho no conceito de como obter resultados



Café da manhã antes de conhecer as tecnologias do Agro Regenerativo.



Mais de cem empresas parceiras ao lado do AgroGalaxy em 2023.



Lavouras do SuperAgro mostram os resultados da tecnologia e sustentabilidade.

extraordinários no campo. “São oportunidades valiosas de bons negócios para os produtores. Um reforço de nossa capacidade técnica, inovação e nosso olhar para a sustentabilidade, que dão sentido ao nosso propósito”, explicou animada Sheilla Albuquerque, CEO do AgroGalaxy. Que ainda ressaltou a importância das atividades do CTA no estudo e na recomendação de produtos aos clientes. “Nossos campos demonstrativos são fundamentais para que a empresa valide todos os produtos que comercializa e que são recomendados aos nossos clientes”, frisou.

O movimento na Vila era intenso. Atendimento, negócios, anúncio das promoções especiais e prêmios pelo acúmulo de pontos na participação no Agrogalaxy Clube: show especial com a dupla João Bosco e Vinicius, vales-presentes e viagens internacionais para África, Lençóis Maranhenses e Egito. Além de quase cinquenta brindes sorteados ao fim de cada um dos três dias de SuperAgro: facas, kits de churrasco, bolsas térmicas, copos. “Tudo o que temos em mente é aten-



A Trincheira do Conhecimento na entrada do evento, no Centro Tecnológico AgroGalaxy.

der o melhor possível o produtor”, afirmou Henrique Bezzan, da Gestão AgroGalaxy no Norte do Paraná para a Stoller. “A parceria com o AgroGalaxy vai evoluir muito nos próximos. Estamos só no início. Estamos muito animados”, garantiram os irmãos Sebastião Ribeiro e Paulo Augusto Ribeiro, do Marketing da Stoller.

O segundo dia do evento foi marcado por uma apresentação especial dos executivos do AgroGalaxy para todos



Negócios AgroGalaxy no SuperAgro 2023 - Tech A, Agrogalaxy Clube, Instituto Agrogalaxy, GI, Agrokea e GreenGalaxy.

AGROGALAXY

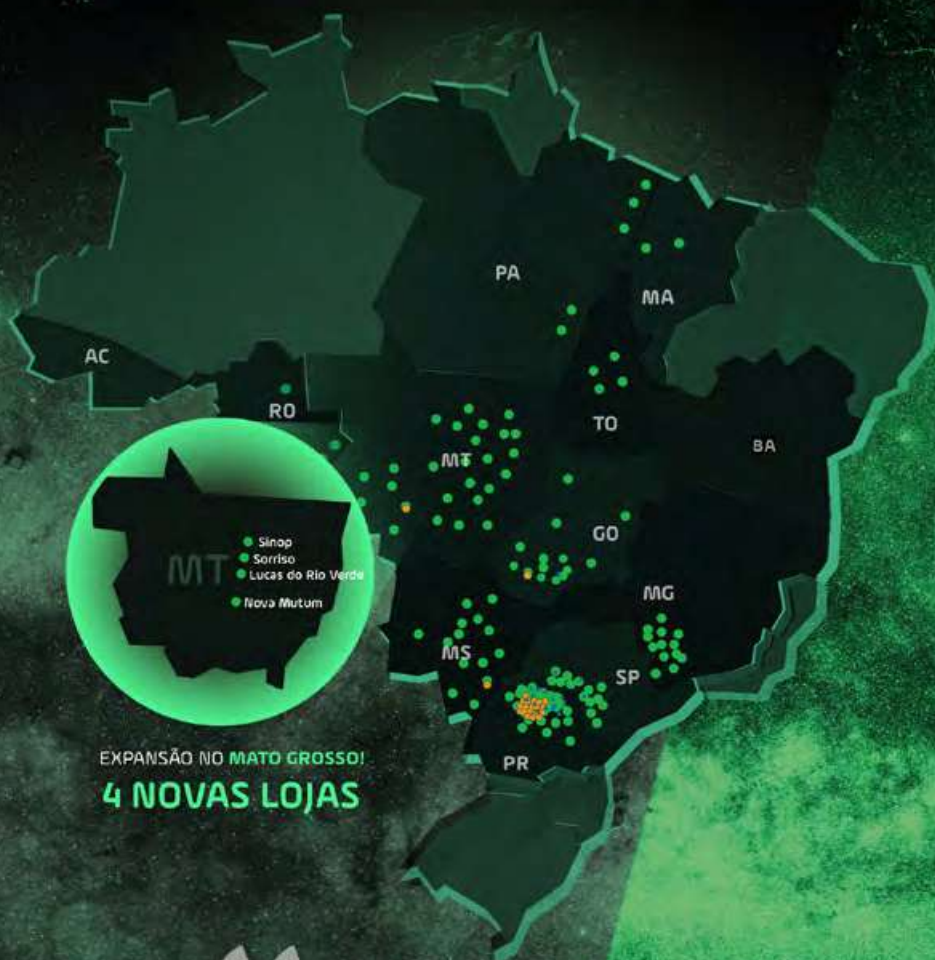
- # Companhia listada no Novo Mercado: AGXY3
- # Composto pelas marcas Rural Brasil, Sementes Campeã, Agro100, AgroFerrari, Sementes Boa Nova, Grão de Ouro, Boa Vista, Ferrari Zagatto e Agrocat
- # 23.511 clientes
- # 13 milhões de hectares cobertos
- # Mais de 1.351 municípios atendidos
- # 2.569 colaboradores
- # 13 estados
- # 150 lojas
- # 28 unidades de recebimento de grãos
- # 515 mil toneladas de capacidade de armazenagem de grãos
- # 13 unidades de sementes
- # 63 especialistas em produtividade

PARCEIROS E NEGÓCIOS SUPERAGRO - AGROGALAXY

- # Seedz, Nova Sementes, Adama, Agrocerec, 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, Solusolo, Stoller, Sumitomo, Superbac, Tarvos, TMG, Top100, Tork, Total Hidro, Toyopar, Unimed e UPL
- # Produtos e serviços AgroGalaxy: Acerte A, Agrogalaxy Clube, Agrokea, Alper Seguros, App AgroGalaxy/GI, Green Galaxy, Instituto AgroGalaxy, Lab-A e Tech-A

AGRO GALAXY

Em comum com **você**, o desejo de produzir **resultados extraordinários no campo!**



EXPANSÃO NO MATO GROSSO!
4 NOVAS LOJAS

163

lojas

13

estados

23.511

clientes

13 mi

ha cobertos

Mais de 1.351

municípios atendidos

2.569

colaboradores

652

consultores técnicos

63

especialistas em produtividade

28

unid. recebimento de grãos

515

mil toneladas de capacidade de armazenamento de grãos

13

unidades de sementes



Soja



Milho



Trigo



Café



AgroGalaxy está entre as 150 maiores empresas do Brasil.





Vila AgroGalaxy mostrou gestão, inovação, serviços e produtividade para mais de 10 mil participantes.

os parceiros de negócios. Sheilla Albuquerque apresentou o organograma da direção da empresa, lembrou a forte expansão e consolidação dos negócios em 2022 e enalteceu a principal missão da companhia. “Queremos convidar nossos aliados da indústria para crescer. Não estamos na área de registro de produtos. Desejamos caminhar juntos, abrir nossos centros para testar e comprovar os efeitos das tecnologias erguidas pelas empresas fornecedoras, ratificar o compromisso de produtividade e sustentabilidade, porém sem perder a simplicidade. Usem nossos recursos, experimentem suas soluções com nossa expertise em testar no campo, nas diferentes regiões brasileiras. Para entregarmos melhor aos agricultores. E confiamos nessa jornada. Tanto que caminhamos para alcançar R\$ 12 bilhões em faturamento e com recorde de participação e público neste SuperAgro”, conclamou Sheilla.

Outros comandantes de áreas também falaram aos presentes. “Os produtores estão cada vez mais propen-

so a agregar as funcionalidades de agricultura digital”, indicou Maria Pilar Sepúlveda, Diretora de Transformação digital do Agrogalaxy. “O caminho para entregarmos produtividade crescente e sustentabilidade à fazenda brasileira é validar e desenvolver protocolos técnicos alinhados com a estratégia do Agrogalaxy”, reconheceu o Diretor de Soluções Agronômicas e P & D da companhia, Marcelo Zanchi. “Queremos fazer a diferença.

EVENTOS 2023

3 SuperAgro: Londrina (PR), Santa Cruz do Rio Pardo (SP) e Alfenas (MG)

Tech A +: Dourados (MS), Jataí (GO), Lapa (PR) e Querência (MT)

APP AGROGALAXY

8.334 mil produtores

9.035 fazendas

Mais de 3 mil usuários únicos por mês

5,5 milhões de hectares mapeados

Termos um varejo cada vez mais ágil, que atende bem o produtor rural do Brasil”, apontou o Engenheiro químico Marcelo Amaral, Diretor de Suprimentos do Agrogalaxy. “E só vamos conseguir atingir os nossos objetivos se formos tecnológicos, mas simples, com poder na ponta, atendendo rapidamente às demandas dos nossos clientes, em cada ponto de venda, em cada canal de acesso”, sintetizou Sheilla Albuquerque. **AR**



Carlão, Sheilla e Marcelo Zanchi, o polivalente Agrônomo, Diretor de Soluções Agronômicas, P&D e Suprimentos do AgroGalaxy.

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

EVOLUTION®

O FUNGICIDA COMPLETO COM AÇÃO MULTISSÍTIO
PARA ALTAS PRODUTIVIDADES.



Único e Completo. Proteção definitiva contra o complexo de doenças da soja.

Ação multissítio e sistêmica em uma formulação exclusiva, promovendo altas produtividades.

Tecnologia inovadora potencializando o manejo de resistência com praticidade na aplicação.

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.

 /uplbr  /brasilupl  upHtd.com/br



O milho é do Brasil!

É o grão que turbina fazendas, indústrias e revendas. Com preços atraentes, escassez mundial, três safras e álcool fazendo história em 2023

O Brasil é o único país entre os grandes players do mercado capazes de produzir até três safras de milho por ano. Resultado de muito investimento, que vem transformando o grão como um dos protagonistas da balança comercial brasileira. Uma nova soja! A produção total deve alcançar 125,8 milhões de toneladas na safra 2022 - 2023. Aumento de 11,2% sobre a safra anterior. E mais. Por conta de um possível cenário de escassez global do grão neste ano, a expectativa é que os produtores brasileiros consigam comercializar a safra por preços mais vantajosos em comparação ao ano passado.

E daqui para frente? O agricultor precisa aproveitar o momento favorável e investir em tecnologias, monitorar e melhorar a gestão da lavoura, de olho em produtividade e qualidade. O milho é uma das culturas

agrícolas mais importantes do mundo. Desempenha um papel importante na balança comercial e na cadeia global de produção agrícola. Além de ser essencial para o uso de técnicas que permitem o uso mais sustentável e consciente do solo, como a rotação de cultura com a soja. E a chegada de um novo ano exige que os produtores entendam quais as perspectivas da safra do milho 2023.

Nosso país é o único entre os grandes produtores a produzir milho o ano todo. A primeira safra é considerada uma cultura de verão e, geralmente, é mais produtiva e rentável. Já a segunda safra de milho é conhecida como 'safrinha' e ganhou espaço gigantesco nas propriedades. Embora as duas safras sejam mais comuns, muitos produtores já começaram a investir na terceira safra de milho. Resultado dos avanços tecnológicos no setor e dos

investimentos em sistemas de irrigação. Uma tendência monitorada pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), que desde 2019 categoriza dados da produção nacional de milho de terceira safra. Ela ganha os campos principalmente na Bahia, em Sergipe, Alagoas, Pernambuco e Roraima. O período de cultivo varia conforme as características ambientais e climáticas de cada região produtora. Ferramentas que orientam o produtor.

PRIMEIRA SAFRA DE MILHO

Na maioria dos estados, a primeira safra de milho é plantada entre setembro e dezembro. Já a colheita ocorre entre fevereiro e junho. Porém, as datas podem variar bastante, especialmente entre regiões produtoras do Nordeste, já que cada estado começa a semeadura e colheita de milho em datas diferentes.

SEGUNDA SAFRA DE MILHO OU MILHO SAFRINHA

Os produtores do Centro-Oeste e Sudeste geralmente iniciam o cultivo do milho de segunda safra de janeiro a março. Assim, a colheita ocorre de maio a setembro. Os demais produtores do país geralmente contam com uma janela maior de plantio, que varia de janeiro a julho. Nesse caso, a colheita ocorre entre maio e dezembro.

TERCEIRA SAFRA DE MILHO

Os produtores que investem no cultivo da terceira safra de milho geralmente iniciam o plantio entre abril e junho. Já a colheita é normalmente realizada de agosto a novembro.



Milho Brasil vai produzir 6 bilhões de litros de etanol em 2023.

A produção em 2022 – 2023 representou um aumento de 3,5% na área plantada e 7,5% da produtividade do setor. 80,8 milhões de toneladas devem ser consumidas no mercado interno. O estoque de milho em fevereiro de 2024, ao fim do ano da safra 2022/23, deve ser de 9,7 milhões de toneladas. Aumento de 35,1% em comparação à safra anterior e indicação de retomada da disponibilidade interna do grão.

A demanda do mercado e os preços do milho também são pontos que merecem a atenção do produtor neste ano. No cenário internacional, a guerra entre Ucrânia e Rússia continua afetando a produção de milho na União Europeia, cuja safra deve ser a menor desde 2008. Os Estados Unidos, maior produtor mundial e um dos maiores players do mercado exportador, também registrou queda na produtividade do grão. O resultado é um cenário de escassez global, que favorece os produtores brasileiros. Além disso, a expectativa é que o Brasil exporte milho em 2023 por preços mais competitivos em relação à safra passada. Aliás, muitos agricultores já estão aproveitando desde o ano passado e a safra de milho brasileiro tem sido essencial para aumentar o lucro dos produtores e até conter a alta dos preços das commodities.

Outro resultado é a redução dos contratos futuros de milho, por exemplo, que tiveram uma queda de cerca de 20% entre janeiro e abril de 2022, fundamental para reduzir a disparada dos preços dos alimentos. Como o país ainda tem capacidade de expandir suas terras aráveis, a tendência é que o Brasil torne-se cada vez mais relevante no mercado exportador de milho. E o produtor só precisa tomar cuidado

para comercializar a safra pelo melhor preço possível.

Apesar da tendência de alta dos preços, a expectativa é que o milho brasileiro fique mais barato do que o comercializado pelos norte-americanos nos primeiros meses do ano porque a prioridade é o embarque de soja. A recomendação é que o produtor espere para comercializar sua

produção quando os preços e câmbios estiverem atraentes. E entenda que o aumento da produção é resultado do investimento em tecnologia. Recursos como agricultura de precisão, gestão agrícola, sementes de qualidade, planejamento, monitoramento da lavoura, mecanização, uso combinado de químicos e biológicos. Reduzindo riscos, diminuindo prejuízos e otimizando resultados. **AR**



Milho pronto para recorde histórico nas exportações.

RECORDES

O Brasil deve colher 147 milhões de toneladas de milho na safra verão e safra de inverno. Batendo um novo recorde. “A área de produção vem crescendo ao longo dos anos, resultando em novos recordes a cada ciclo. Os Estados vêm protagonizando suas especialidades e técnicas, gerando resultados que impactam na nossa visibilidade agrônômica no mercado mundial”, avalia Leonardo Sodré, CEO da GIROAgro, empresa de fertilizantes do país. Nos Estados Unidos, a produção tem se mantido próxima a 350 milhões de toneladas, mas, devido à safra passada que passou por dificuldades climáticas, a produção recuou em quase 40 milhões e as exportações previstas para 2023 são de 48 milhões de toneladas, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, na sigla em inglês). Se confirmado, o Brasil pode chegar a 50 milhões de toneladas exportadas e superar pela primeira vez os americanos. Outro destaque é a expansão da produção de etanol de milho. Em 2022, foram produzidos 4,5 bilhões de litros do biocombustível e a expectativa é de 6 bilhões de litros para este ano, aponta a União Nacional do Etanol de Milho (UNEM).

Visitas em São Paulo/SP



Com Paulo Tibúrcio,
Presidente da ANDAV.



Carlos com Eduardo da Rocha Leão.



Com Glaucimar Peticov, Diretora
Executiva do Bradesco.



Com Guilherme Gonçalves Fonseca,
da Burgi Consultoria Agropecuária.



Com Sérgio Bortolozzo,
Presidente da SRB.



Com Maurício Palma Nogueira,
coordenador do Raly da Pecuária.



Com João Gabriel e
Fernando Carvalho.



Juliano Sabella, Presidente
da ASBRAM.



Elizabeth Chagas, Vice-presidente
Escutiva da ASBRAM.



Felipe Serigati, economista
e professor da FGV.



Ivan Wedekin, Diretor da
Wedekin Consultores.

Na posse da Nova Diretoria da ABCZ



Thales Fernandes, o Secretário de
Agricultura de Minas Gerais.



Marcílio Magalhães, o Superintendente
Executivo do Ministério da Agricultura
em Minas Gerais.



Com Abelardo Lupion, Deputado
Federal por seis legislaturas.



Com Gabriel Garcia CID,
Presidente da ABCZ.



Com Zé Silva, ex-Presidente da Emater,
a empresa de extensão rural de Minas.



Com Moacir Norberto Sgarioni, homem
de confiança do Seu Celso Garcia Cid.



Com Wilson Araújo, o Secretário
Adjunto de Política Agrícola do
Ministério da Agricultura e Pecuária.



Com Renata Bueno Miranda
e Antonio Rosa (Toti).



Com o vice-Governador de Minas
Gerais, o Professor Mateus Simões.



Com Otávio Maia, o jovem Presidente
da EMATER em Minas Gerais.



Com Elisa Araújo, a atual
Prefeita de Uberaba.



Com Carlos Fávoro, Ministro da
Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Na CoplaCampo em Piracicaba/SP



Antonio Bortoletto, Presidente da Coplacana.



Com Arnaldo Jardim e Paulo Roberto Artioli.



Com Arnaldo Jardim.



Com José Coral, Vice-presidente da Coplacana.



Com o pessoal da Mosaic.



Com Luiciano Almeida.



Paulo Roberto Artioli.



Com o Prefeito de Piracicaba e produtores rurais CoplaCampo.



Com Wagnão, Presidente da Câmara de Piracicaba.



Com Jamil Parolina.



Com Antonio Bortoletto, Presidente da Coplacana.



Com Elizana Baldissera, produtora rural e coordenadora do 'De Olho no Material Escolar'.



Com Thais Vieira, Diretora da ESALQ.



Com Marcos Farhat, o Diretor Administrativo da Coplacana e Coordenador Geral do CoplaCampo.



Deniz Sanchez, Gerente Comercial Clube Agro e Riba Velasco, da AgroRevenda.



Riba Ulisses, Editor da RA, entre Claudinei Vitalino de Oliveira e Alessandro Correia de Barros, ambos da Coplacana.



Riba Velasco com Christian Menegatti, da FMC.



Com Marcos Farhat e José Coral.



Riba Ulisses e Thiago Duarte, Gerente de Marketing Regional IHARA.

Na reunião do COSAG em São Paulo/SP (fevereiro)



Com o escritor e consagrado jornalista Ricardo Viveiros.



Com Marcelo Ometto.



Com Roberto Rodrigues, ex-Ministro da Agricultura.



Com Nilson Leitão, o Ex-Prefeito de Sinop, Ex-Deputado e atualmente Presidente do IPA.



Com Rafael Cervone.



Com Guilherme Afif Domingos, o Secretário Estadual de Projetos Especiais do Governo de São Paulo.



Com Jacyr Costa Filho.



Com Fabio Venturelli, o CEO da São Martinho.



Com o empresário João Guilherme Sabino Ometto e o ex-Presidente da República Michel Temer.



Com Francisco Maturro.



Com General Adalmir Manoel Domingues.



Com o empresário João Guilherme Sabino Ometto.

Na posse do novo Secretário de Agricultura do Estado de São Paulo



Com Antonio Júlio Junqueira Queiroz, novo Secretário de Agricultura do Estado de São Paulo.



Com Ricardo Tortorella Diretor executivo da ANDA.



Com o ex-Secretário de Agricultura do Estado de São Paulo, Francisco Maturro.



Com o Governador do Estado de São Paulo, Tarcísio de Freitas.

Anfacer - Associação das Cerâmicas



Flávio Castellari, Diretor Executivo da APLA.



Com Rafael Cervone.



Com Benjamin Ferreira Neto, Presidente da ANFACER.



Luiz Antônio Ortigosa, Diretor da Cerâmica Delta, de Santa Gertrudis.



Com Luiz Fernando Quilici, Diretor de Relações institucionais da Aspacer.



Com Eduardo Fior, Presidente do Conselho da Aspacer.



Otmar Josef Muller, Presidente do SindiCeram.

Reunião da ASBRAM em São Paulo/SP (março)



Com Mathias Teixeira, Diretor da EcoAgro.



O Consultor Flávio Marciano e Riba Velasco, Editor da Revista AgroRevenda.



Com Rodrigo Barbosa e Silva, da LivPay, e Bruno Grubisch, da Seleon.



Com André Rodrigo Farias, geógrafo que trabalha na Embrapa Territorial.

Na Casa Bugre e Reserva do Chef



Com os sócios-diretores da Casa Bugre.



Com Flávio de Medeiros Maia, CEO da Casa Bugre e Everton Molina Campos, Diretor de Marketing.



Com Jefferson Caprioli, Superintendente Comercial da Agrivalle.



Wanderson Misael, Gerente Comercial da Agrivalle e Riba Velasco, da AgroRevenda.



Carlos, Wanderson Misael, Jefferson Caprioli e Riba Velasco.

Dia de Campo Nelore Beka



Com Francisco Jardim, o Ex-Secretário de Agricultura do Estado de São Paulo.



Com o empresário e mega produtor rural Roque Quagliato.



Com Cristiano Soares, Presidente do Grupo Santa Bárbara.



Com Mauricio Veloso, Presidente da Assocon, Mênciois Abrahão, Médico e Nelorista e o casal de médicos e criadores de Tabapuã, Valéria Guimarães e Istênio Pascoal.



Com Cláudio Godoy, Presidente da SBA (Canal do Boi).



Com Pedro Lupion, Presidente da Frente Parlamentar Agropecuária.



Com Shiro Nishimura, o quarto filho do fundador da Jacto.



Com Roberto Barcelos, o profissional da mais alta prateleira quando o assunto é carne de qualidade.



Com Abelardo Lupion, do Nelore Beka.



Com Liliane Suguisawa, a maior especialista em Ultrasonografia de Carcaça da pecuária brasileira.



Com Marco Gambale, da Pecuarizze.



Com Gabriel Garcia CID, Presidente da ABCZ.

Lançamento da Expozebu na SRB - Sociedade Rural Brasileira



Com Gabriel Garcia CID, Presidente da ABCZ.



Com Sérgio Bortolozzo, Presidente da SRB.



Com Juan Lebron, Superintendente de Marketing e Internacional da ABCZ.



Com Bento Mineiro, das Fazendas Sant'Anna e Queijos Pardinho Artesanal.

Dia de Campo BCA



Com Sergio Selegato, Diretor Agrícola da Pedra Agroindustrial e Luis Otávio Pereira Lima, Gerente Geral da Carpa.



Com Wilson Brockmann, da Agropecuária Maragogipe.



Com Rodrigo Brüner e seu filho, da Tulipa Agropecuária.



Com o pecuarista Oswaldo Furlan.



Com Marco Bassan, Técnico em Zootecnia da Ribas Agropecuária.



Com Luiz Ernesto Guerrero.



Leticia Pessini, Evelin Queiroz, Vinícius Godoy, Carlão, Simone Rodrigues, Eric Chinen, Carolina Barros e Cecília Strang.



Com Ricardo Burgi, da BCA, consultoria.



Com a especialista da Burgi Consultoria.



Com Moacyr Fregonesi.



Com Rogério Beretta, Secretário de Desenvolvimento Econômico e Sustentável de Mato Grosso do Sul,



Com o professor da Universidade de São Paulo, Moacyr Corsi.



Com Celso Guelfi, empresário, Administrador de Empresas e pecuarista em Tocantins.



Com a pesquisadora de Gado de Corte e Leite da Embrapa Liana Jank.



Luiz Felipe von Atzingen, Diretor da Macal Nutrição Animal, e Riba Velasco.



Com Guilherme Gonçalves Fonseca, da Fazenda Santa Laura e consultor da Burgi Consultoria Agropecuária.



Com o professor da Esalq - USP, Flávio Portela Santos.



Com Décio Bardi da Fonseca, da Fazenda Conquista.



Com engenheiro mecânico Sérgio Malmegrim.



Com Antonio Chaker, do inovador Instituto Inttegra.

Willwood - Lançamento no Brasil



Com Elaine Silva, a empreendedora brasileira que é também Vice-presidente do grupo AgroLigadas.



Com Vijay Mundhra, Chairman Global da multinacional Indiana Willowood.



Com Parikshit Mundhra, Diretor Geral da multinacional Indiana Willowood.



Com Harish Shirke, Vice-Presidente internacional da Indiana Willowood.



Com Harish Shirke, Vice-Presidente internacional da Willowood.



Com Marcos Gaio, da Willowood.



Com Edmarcio Silva, Vice-Presidente de Marketing da Agro Amazônia.



Com José Fabretti, Vice-Presidente América Latina da Divisão Agrosolutions da Sumitomo Chemical.

ExpoDireto Cotrijal



Com Ângela Azevedo Velho, a produtora rural e publicitária gaúcha.



Com Marcão Rodrigues, o preparadíssimo Gerente de Pesquisa da Mosaic Fertilizantes



Com Fernando Hansel, Gerente Agrônomo da Mosaic.



Com Roberto França, Diretor de Agronegócio do Banco Bradesco.



Com Marcelo Guimarães, Diretor Regional do Banco Bradesco.



Com Presidente da Federação de Agricultura e Pecuária do Rio Grande do Sul (FARSUL), Gedeão Pereira.



Com Donário Lopes de Almeida.



Com Maria Luiza Aguiar, Diretora de Vendas da Mosaic Fertilizantes no Sul do Brasil e parte de MS.



Com Samuel Bortolin, que fez um tour com o Fala Carlão.



Com Paulo Ciasca, Superintendente Executivo da Bradesco Financiamentos.



Com Marguit Klein, Gerente Regional do Bradesco em Passo Fundo (RS).



Com André Pozza, Diretor de Marketing da Syngenta.



Com Francisco JB Oliveira.



Com Suzeti Ferreira, Head da Syngenta Seeds Brasil e Paraguai.



Com Felipe Pecci, Diretor Comercial da Mosaic Fertilizantes.



Com Mariana Mânica, Produtora Rural, em Não-Me-Toque (RS), e Nei Mânica.



Com Marcelo Ivan Schwalbert, CFO da Cotrijal e Coordenador da Arena Digital da Expodireto Cotrijal 2023.



Com Ilário Herberti, líder da empresa gaúcha Naturovos.



Com Ernani Polo, Secretário de Desenvolvimento Econômico do Rio Grande do Sul, e Cássio Bonotto, produtor de trigo no Rio Grande do Sul.



Com Marcos Cernescu e Alan Pagnoncelli, Gerentes Regionais de Vendas da ADAMA.

Show Rural Coopavel



Com Wagner Cruvinel Ribeiro.



Com Eduardo Astrada, o Argentino Campeão de Polo que se transformou no campeão da tecnologia, fundador da AgroToken.



Com Marcos Vinicius Fagundes Santos, Gerente Regional da ADAMA.



Com Camila Telles, produtora rural e influencer digital.



Com Lécio Silva, Presidente do Conselho da Ubyfol e seu filho William.



Com o agrônomo e executivo José Carlos Ferraz Bueno, Diretor Comercial da Trimble para a América Latina.



Com Alexandre Panico, Diretor de Corporate One do Bradesco.



Com Paulo, do Marketing do Bradesco.



Com Vinicius Favarão, o jovem Diretor Departamental da Bradesco Financiamentos.



Com Jorge Samek, Ex-Presidente da Itaipu Bi-Nacional e o Almirante Anatalicio Ridsen Júnior, seu atual Presidente.



Com Júlio Paixão, Diretor Departamental de Empréstimos e Financiamentos do Bradesco.



Com José Aroldo Galassini, Presidente do Conselho da COAMO.



Com Leandro Diniz, o homem de Ribeirão Preto que dirige o Departamento de Varejo do Bradesco.



Com as As executivas do Grupo Conecta.



Com Guilherme Acquarole, Gerente de Marketing Sul na Ourofino Agrociência.



Com Aimar Pedrini, o Diretor de Desenvolvimento Técnico de Mercado da Syngenta.



Com Moacir Renosto, o conhecido "Moa", Gerente Geral da Equagril.



Com Sandro Pinho, do Bradesco.



Com Romeu Stanguerlin, o preparadíssimo Presidente da ADAMA.



Com equipe da Ubyfol.



Riba Velasco, Rafael Andrade, da DSM, e Carlão da Publique.



Guilherme Sávio, responsável pelas Vendas na região do Paraná da IHARA, e Riba Velasco.

Show Rural Coopavel



Deniz Sanchez, Gerente Comercial do ClubeAgro.



Nathália Resende, Gerente de Marketing de Campo da Corteva.



Com Filipe Ruga, empreendedor que comanda as operações comerciais da Agropy na América Latina.



Filipe Ruga e Diego Arruda, da Agropy.



Com Victor Bachega e Bachiega, do Bradesco.



Com Roberto França, do Bradesco, Chiquinho Maturro e parte da equipe da e-Agro.



Com Diego Arruda, Diretor Comercial da Agropy no Brasil.



Com Nadege Saad, Superintendente da e-Agro.



Com equipe da e-Agro.



Com Chiquinho Maturro, Presidente da Agrishow e Roberto França, o Diretor de Agronegócios do Bradesco.



Com Thiago Simão, da e-Agro.



Com o produtor rural Wagner Cruvinel Ribeiro e parte da equipe do Grupo Publique.



Equipe do Grupo Publique presente no Show Rural Coopavel.



Com Ratinho Júnior, Governador do Estado do Paraná.



No estande da New Holland.



Com Alex Fabiano Chalegre, Superintendente Executivo da Bradesco Consórcio.

o que vem na próxima **AgroRevenda** **AR99**



ESSÊNCIA COOPERATIVISTA

O presidente do Sistema OCB/SC, Luiz Vicente Suzin, ensina que o cooperativismo não é um sistema para ególatras. “É preciso acreditar na ação coletiva sem esmorecer no esforço individual”.

INVESTIR É PRECISO

As cooperativas brasileiras mantêm - a despeito de dificuldades que possam ter enfrentado com o clima - seus cronogramas de investimentos, que são robustos e com cifras impressionantes.

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



Distribuição digital: a Revolução começou!



Distribuição

A estratégia de negócios de insumos para a nova safra recorde de verão.



Feiras do Agro

Negócio, negócio, negócio. As feiras agropecuárias batem recordes e embalam os investimentos.



Fertilizantes

País não pode esquecer dos desafios do Fertilizante Brasil.



Intervenção pela vida

Um grupo de voluntários uniu o amor por seus animais de estimação à vontade de levar bem-estar e alívio emocional a pessoas em situação difícil. Assim nasceu o projeto Petiatras.

Mercado brasileiro

Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) avalia o mercado nacional e as perspectivas para o setor que vem mantendo forte crescimento ano a ano.



Rurally

connan

Geração de resultados.



Connan - Geração de Resultados

LINHA MASTER

**GARANTA AS NECESSIDADES
NUTRICIONAIS DO SEU REBANHO!**

CONHEÇA NOSSOS SUPLEMENTOS PROTEICO E
PROTEICO-ENERGÉTICOS ESPECIALMENTE FORMULADOS
PARA O MELHOR DESENVOLVIMENTO DURANTE AS
FASES DE CRESCIMENTO E TERMINAÇÃO DO REBANHO.



connan.com.br

Lucre mais com menos risco

- Gestão do processo de crédito integrada à venda de recebíveis
- Automatize a busca de dados e aprovação de crédito
- Análise de risco completa em poucos minutos



Somos a **única plataforma do mercado que administra toda esteira de crédito**, desde a avaliação dos pedidos até a venda dos recebíveis para o mercado de capitais.



Acesse nosso site para saber mais e **agende uma reunião** com nosso time!

traivefinance.com

   @traivebrasil

 **traive**