

AR92 | Ano XVIII

AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro

GRUPO
FURLONG
Fundado em 1954

CASA DO ADUBO

85 anos de história no Agro do Brasil

Sandro Lopes da Costa Cupello,
Diretor Administrativo Financeiro

Raphael Perim Covre,
CEO

Estevan Covre Benito,
Diretor de Operações



Falando de Bichos
O mercado Pet no
Brasil e no mundo



Entrevista
Charles Tang: "Brasil
é a potência do futuro"



Especial
Marcelo Bulman,
Biogênesis Bagó



AgroCooperativas
O melhor das
cooperativas brasileiras

N M O I S S S S A Ã O

Promover o bem-estar, oferecendo soluções sustentáveis para a produção de alimentos e a saúde da sociedade.



Sustentabilidade está no DNA da Sumitomo Chemical, temos um forte compromisso com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) e com os dez princípios do Pacto Global, do qual somos signatários, ambas iniciativas da ONU. Nossa filosofia visa gerar valor para os negócios, bem como para a sociedade.

Acesse o nosso site e saiba mais!



[f](#) [@](#) [in](#) [v](#) /sumitomochemicalbrasil

www.sumitomochemical.com

EFEITOS POSITIVOS DA RESSINC: A ESTRATÉGIA QUE COMPENSA

O QUE É?

A ressincronização ou RESSINC é a aplicação da 2ª ou mais IATFs em novilhas, vacas paridas ou solteiras, dentro da mesma estação de monta.



QUAIS OS BENEFÍCIOS?



Mais vacas prenhes por IA;



Mais vacas prenhes em menos tempo de estação de monta;



Mais bezerros "do cedo";



Impacto positivo nos resultados ao final da estação de monta;



Otimiza mão de obra;



Encurta a estação de monta;



Menor custo por prenhez e do bezerro nascido;



As fêmeas vazias da primeira IATF, inicialmente, não são conduzidas ao repasse por monta natural. Logo, o pecuarista continua aproveitando os benefícios que a IATF proporciona.

COMO FAZER A RESSINC?

RESSINC TRADICIONAL

IATF 1



30 dias (diagnóstico de gestação)



IATF 2 RESSINC



OUTRAS FORMAS DE RESSINC

SUPERPRECOCE

Início antes do diagnóstico de gestação (DG), geralmente aos 13-14 dias após a IATF anterior.

PRECOCE

Início antes do DG, aos 22-23 dias após a IATF anterior.



DADOS DO GRUPO GERAR 2021 COMPROVAM:

IATF 1 + IATF 2 (Ressinc Tradicional)

75% de prenhez em 41 dias de estação de monta.

1- Esse protocolo pode ser alterado de acordo com as recomendações do médico veterinário.
2- O protocolo pode sofrer alterações de acordo com o tipo de ressincronização adotado.



WWW.ZOETIS.COM.BR/GERAR

Corre
Taxa
Diferença
Taxa
Rate



Aponte a câmera do seu celular e visite nosso site RESSINC.





FOTOGRAFIA: PUBLIQUEANDO DE MAZOS

Olá, leitor!

Está realmente preparado para a jornada 2022?

Tem eleição, luta contra a pandemia, batalha contra vírus mutantes, dilema eterno diante do clima.

Porém, também há soluções vitoriosas.

E todas são apontadas nesta edição.

Tecnologia, novos negócios, grandes feiras agropecuárias, exportações, parceiros internacionais, gestão sem fim, economia mundial em expansão e um planeta inteiro com fome de alimento, saúde e conforto.

Vamos atender esse mundão de consumidores?

Boa leitura!

Riba Velasco
EDITOR

AgroRevenda

A Plataforma de Informação do Setor

PUBLISHER: Carlos Alberto da Silva | MTB 30.330
carlos@publique.com
(11) 9.9161.2000

EDITOR: Riba Velasco | MTB 2.968

REPORTAGEM: Riba Velasco | MTB 2.968
ribo@publique.com
(11) 9.9161.2000

REDAÇÃO ASSOCIOOPERATIVAS: Roberto José Fontana
roberto@publique.com
(11) 9.9161.2000

REDAÇÃO PALAVRA DE BOCOS: Mirta Donawald
mirta@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO GERE TORA COMERCIAL: Patrícia Cylé
patricia@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO GESTOR COMERCIAL: Vinícius G. Sady
vinicius@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO EXECUTIVO DE VENDAS: Paula Soares
paula@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO DIRETOR DE CRIAÇÃO: Dulce Alborgetti
dulce@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO GESTOR DE DIGITAL & AUDIOVISUAL: Caio Rodrigues
caio@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO GESTOR DE MÍDIAS SOCIAIS: Felipe Rodrigues
felipe@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO JORNALISTA & APRESENTADORA: Ana Flávia Laureano
ana@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO GESTOR DE WEBSITES: José Leonardo Arnold
jleandro@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO DIRETOR DE ARTE: Larissa Carvalho
larissa@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO EDITORA DE ARTE: Juliana Costa
juliana@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO EDITORA DE ARTE: Thairá de Almeida
thaira@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO EDITORES DE VÍDEOS: Tony Michel
tony@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO EDITOR DE PODCAST: Jullia César Penabaz Silva
jullia@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO FILMMAKER: Diogo de Macedo
diogo@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO GESTORA DE CONTAS: Priscila Pereira
priscila@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO ADEMOLOGIA, EVENTOS & MÍDIAS TRADICIONAIS: Paula Soares
paula@publique.com
(11) 9.9161.2000

AGRO ADMINISTRATIVO, FINANCEIRO & PDI: Adriana Soares
adriana@publique.com
(11) 9.9161.2000

ASSISTÊNCIA: Graciele 1808 Costa

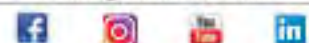
DISTRIBUIÇÃO FÍSICA: A AgroRevenda é uma publicação especializada do Grupo PUBLIQUE, dirigida e gerenciada, gerada, orientada de eventos agropecuários e cooperativas, 1929, 1929-1929. A AgroRevenda tem autorização sob nº 49702 no 4º Registro de Diário e Documentos e Diário de Notícias, Juntas, Contas e Listas de Imprensa e Lei de Registro P208004.

ADMINISTRAÇÃO: Casa Postal 65 - CEP 13090-003
Rua do Município, s/nº - Itapetininga, SP - Brasil - (11) 3090.0000
www.publique.com - public@publique.com
www.agrorevenda.com.br

AGRO REPRESENTANTE COMERCIAL **CotapeRativos**

GOVERNO **Olinda Guerra**
olinda@guerra.agr.br
(64) 9.9180.4452

www.agrorevenda.com.br



PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva
www.publique.com



NOSSA IDENTIDADE SEMPRE FOI SER

Sustentável



Nossas premissas sempre foram as boas práticas nutricionais sustentáveis para a pecuária nacional, mas acima de tudo, que garantissem o desenvolvimento com segurança, saúde e qualidade dos rebanhos. Somos uma associação formada por empresas e agroindústrias que fornecem produtos e serviços que geram resultados sustentáveis aos negócios de seus clientes. Esta é a nossa vocação. Sempre foi e sempre será a nossa identidade.

Compre suplementos minerais de associados da ASBRAM.

www.asbram.org.br | (11) 3897.9390





entrevista	10	atualidades	110
Charles Tang, da Câmara de Comércio e Indústria Brasil - China		Safra Brasil 2022!	
capa	16	agrotech	119
Casa do Adubo, 85 anos de história		Agtechs em alta!	
grupo publico	52	AgroCooperativas	121
Grupo Publico acelera para 2030		O melhor das cooperativas brasileiras	
especial Biogénesis Bagó	60	sustentabilidade	172
Biogénesis Bagó 'pinta' o Brasil de azul		Agro Brasil é sustentável	
distribuição	64	markestrat estratégia	186
LeveAgro lança novo modelo de negócios		2022 - Um ano que promete!	
energia	66	markestrat opinião	188
2ª Conferência Internacional DATAGRO		Atenção total ao clima	
perspectiva	68	Inpev	192
Perspectivas para o agronegócio em 2022		Inpev faz 20 anos e inaugura Museu Campo Limpo	
nutrição animal	72	biotecnologia	194
Venda de suplementos minerais cresce 6,6% em 2021		CropLife Brasil lança campanha pela biotecnologia	
TRAIvensina	76	biológicos	196
É o fim do crédito rural subsidiado?		Essere Group apresenta 'Biológico não é tudo igual'	
coluna Renato Seraphim	78	prateleira & negócios	198
Dez startups do Agro para ficar de olho em 2022!		Executivos, empresas e grandes negócios no agro	
espaço CropLife	84	coluna Renato Seraphim Paraguai	202
Quem ganha com a ilegalidade no campo?		Paraguai: a "Pérola" do Agro Latino-americano	
depoimento	86	legislação	206
Feres Soubhia, uma Alvorada sem fim!		Avaliações técnicas dos agrotóxicos!	
complexidade	88	radar agroveenda	208
A moderna agricultura é complexa		Distribuição Brasil em números	
tecnologia	92	por onde andamos	210
SuperAgro 2022 é vitrine de inovações		eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
espaço Ourofino	94	o que vem na próxima AgroRevenda	218
Ourofino Agrociência reforça portfólio e traz novidades		A próxima edição está recheada de novidades	
Falando de Bichos	97		
Tudo de Pet. Tudo de Bom.			

ESSERE

SOMOS CIÊNCIA, TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE.



Nossa missão é entregar inovação ao agricultor para gerar produtividade e rentabilidade, oferecendo soluções de alta performance para contribuir com a alimentação no mundo.

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



ESSERE
GROUP
PROPOSITO NA ESSÊNCIA



O Brasil é a potência econômica do futuro

Charles Tang, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Brasil - China

Rita Velasco

Ele é um homem do mundo. Nasceu em Shanghai, foi criado nos Estados Unidos, em Hong Kong e no Brasil. Viveu, estudou e trabalhou em diversos países, inclusive na Europa. Recebeu e aceitou proposta para atuar no Brasil. Acompanhou de perto o 'milagre econômico' dos anos 1970 e implantou o sistema de leasing para os bancos Bozano Simonsen, Safra, BMG, Banco de Boston, Banco Montreal e Banco Holandês. "Era uma época em que a maioria dos executivos internacionais se apaixonava pelo Brasil. Um país que crescia como a China atual e onde não existia violência. A maioria procurava empregos novos quando recebiam ordens de transferência e em pouco tempo conseguiram oportunidades melhores", conta. No fim, criou empresas de leasing para onze grupos financeiros, incluindo uma instituição bancária da Espanha.

Graduado em Economia na Universidade de Cornell (EUA), e Direito na Universidade Estácio de Sá (RJ), deu aulas no Brasil, fez doutorado em Ciências Políticas na Universidade Paris V (França), dirigiu uma empresa brasileira de ativos minerários e outra de consultoria, ministrando diversas palestras em seminários e conferências pelo planeta inteiro. Hoje, é o renomado e cobigado Presidente da CCIBC - Câmara de Comércio e Indústria Brasil-China, e integra o corpo de institutos e câmaras de várias regiões da China. Sem falar que escreve textos, comentários e análises para jornais impressos, emissoras de televisão e institutos de pesquisa de inúmeros países. E redigiu o livro 'Aliança Brasil China - Uma Estratégia para a Prosperidade'.

Foi assim que o simpático e otimista economista construiu uma verdade para si e comunicada insistentemente: "O Brasil tem mais condições do que a China ou Japão de ser uma superpotência econômica". E outra: "A China é o país que mais compra produtos brasileiros, sendo responsável pelo saldo positivo na balança comercial do Brasil. E os chineses revezam com os Estados Unidos a posição de maior investidor na economia brasileira. Por isso, o país deveria encarar a China com prioridade".

“A China é o maior comprador dos produtos brasileiros. O maior investidor no país. Um dos maiores financiadores de projetos aqui dentro nos últimos anos”.

A Revista AgroRevenda encontrou a sabedoria e experiência de Charles Tang em Campinas, no fim do ano passado, durante o encontro Top Farmers. Mais uma vez, palavras certas, críveis, secas. História completa dos últimos cinquenta anos. Para um Agronegócio inteiro entender. Acompanhe.

AgroRevenda - Como foi sua chegada ao Brasil?

Charles Tang - Eu tinha 23 anos e fui enviado por um banco de investimentos de Wall Street para ser assistente do economista famoso, o Roberto Teixeira da Costa, o criador da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), e que foi chefe de um homem que parece ter se dado bem, o Jorge Paulo Lemann. A segunda vez que vim foi

para implantar o Leasing no Brasil, que não existia. A pedido de Joseph Safra. Depois, tive que sair do banco para ganhar dinheiro como consultor e eles contrataram para o meu lugar um goiano chamado Henrique Meirelles, que começava uma brilhante carreira como gerente da empresa de leasing que eu havia montado.

AgriRevenda - De que é e o que faz uma Câmara de Comércio e Indústria?

Charles Tang - A Câmara foi criada a partir do pedido pessoal do Vice-Primeiro Ministro da China, em 1986, para construir a ponte de amizade entre o povo chinês e o gigante da América do Sul. Por causa de meu background financeiro e internacional, a Câmara já fez mais de US \$6 bilhões em negócios, aquisições, fusões entre os dois países. Na área agrícola, há mais de trinta anos, fui convidado por uma cooperativa para conversar e eles disseram que era a primeira vez que viam um cliente na frente deles. Pois tudo era feito pelas trades. E pediram que eu levasse outros clientes para conhecer as áreas de plantio no Brasil. Eu levei o presidente da China Grãos e Óleos, a maior compradora da soja brasileira, e o presidente da Bolsa de Commodities de uma importante região do nosso país. Na época, poucos no Brasil se interessavam pela China e vice-versa. Tivemos o privilégio de ajudar em muitos projetos de empresas brasileiras que se instalaram na China e empresas chinesas que vieram ao Brasil. Em 2002, tivemos o orgulho de ter realizado a primeira feira de promoção comercial brasileira na China desde 1984. Com palestras, internet, revistas e trabalhos culturais e esportivos, tivemos sucesso e criamos uma maior compreensão e amizade entre os dois povos.

AgriRevenda - E o Agro do Brasil?

Charles Tang - Apesar dos desarranjos políticos, econômicos e estruturais do Brasil, o setor sempre sustentou a economia nos últimos trinta anos e vai seguir assim. Eu defendo a ideia de que os brasileiros têm melhores condições do que China e Japão para ser uma potência econômica em escala mundial. A China precisa importar comida e energia. O Japão, como sabemos, não tem nada, apenas os japoneses. E são duas potências econômicas.

AgriRevenda - De onde vem essa conexão?

Charles Tang - Sou brasileiro por opção. Como todo executivo estrangeiro, a gente chega ao Brasil, passa a amar uma mulher brasileira e se apaixona pelo país. E mergulha no trabalho. A primeira exportação de carne bovina para a China foi negociada em um almoço na minha casa, quando reuni o Ministro de Quarentena e Controle Sanitário da China, o Ministro da Agricultura do Brasil, Pratini de Moraes, o então presidente da Sadia, o Furlan, e o Secretário Geral do MAPA, Márcio Fortes de Almeida. E o ministro chinês autorizou a venda de 25 mil toneladas de carne brasileira para os chineses. E nenhum frigorífico brasileiro tinha SIF (Serviço de Inspeção Federal) nem nada. Quem ajudou nesse ponto foi o Pedro Bordon. Além de termos tido um papel crucial, com muito orgulho, de ter criado um canal de comercialização para o algodão brasileiro. Criando laços entre produtores de Goiás e os importadores chineses.

AgriRevenda - Que outros laços históricos de produção uniram os chineses e brasileiros no agro?

Charles Tang - Na produção de soja, tivemos pioneiros chineses plantando no Rio Grande do Sul, mas não havia demanda no Brasil na época e nem

escala para exportação. Na área de suco de laranja, um chinês fez a primeira fábrica, mas também não havia interesse pelo consumidor e nem embalagens adequadas.

AgriRevenda - O senhor fala agora de uma 'nova fase' chinesa. Qual é?

Charles Tang - É a era em que o país está entrando agora. O presidente Xi Jinping, quando era jovem, passou por grandes dificuldades. O pai dele foi um dos colaboradores íntimos de Mao Tsé-Tung (fundador da República Popular da China), mas acabou desgraçado, preso. E Jinping passou por muitas dificuldades, até mesmo viveu em cavernas e, por isso, criou uma consciência social muito grande nele. Por isso, ele se empenhou em acabar com a pobreza extrema na China. E foi o primeiro país do planeta a conseguir. E agora deseja criar uma prosperidade comum para toda a população. Que não haja mais trilionários convivendo com gente faminta. A nova mensagem é que os muitos ricos contribuam mais com a sociedade, os mais necessitados. Para todos aproveitarem melhor a prosperidade do país. Seria um 'capitalismo com consciência social' já que somos uma economia de mercado.

AgriRevenda - Como estão os números do comércio Brasil e China?

Charles Tang - A exportação brasileira para a China permanece muito forte. E contribui demais para a economia do país. Em três anos, o superávit da balança comercial brasileira, soma mais de US\$ 100 bilhões. Quando cheguei ao país, o Brasil tinha passado até por moratórias. Hoje, tem mais de US\$ 350 bilhões em divisas, uma condição invejável. E as vendas externas para os chineses vão permanecer fortes porque a sociedade chinesa está crescendo e consumin-

do muito. Também com produtos de maior valor agregado.

AgriRevenda - Mas o senhor não teme os problemas que estão incomodando o comércio internacional em meio ao segundo ano de pandemia?

Charles Tang - Vamos analisar o contexto geral. O que vem atrapalhando os agricultores brasileiros é a questão dos fertilizantes, inseticidas e defensivos. Os preços estão em alta, há falta de insumos e muita dificuldade em comprar. E não vejo possibilidade dos preços voltarem aos patamares antigos. Mas a boa notícia é que os produtos brasileiros do agro também estão valorizados. E vão subir. Existe uma inflação mundial. É um fato. E nem Brasil e China vão escapar dessa realidade. Ao mesmo tempo, os Estados Unidos estão com uma inflação de 6%, um fato inédito na história econômica americana.

AgriRevenda - Como o senhor analisa a guerra verbal e comercial entre líderes políticos de Brasil, China, Estados Unidos, Austrália e os europeus?

Charles Tang - São disputas comerciais. Sempre haverá divergências envolvendo taxas, produtos, preços, ocupação de mercados, proteção a setores, subsídios. O importante é que todas as nações precisem uma das outras. Ofensas não ajudam em nada. Os países não têm amizades, mas interesses. E é dever dos cidadãos de cada lugar defender os interesses nacionais. O mais importante é que todos avaliem bem quais são os reais interesses de cada nação em determinado momento.

AgriRevenda - O governo brasileiro erra ao criticar tanto a China?

Charles Tang - A China é o maior comprador dos produtos brasileiros, o maior investidor, financia inúmeros

“O Brasil continua sendo um país que não tem um ambiente tão bom para os negócios. O ‘Custo Brasil’ e a burocracia dificultam a atração de investimentos na competição global de créditos”.

projetos aqui dentro. Há anos. Por isso os brasileiros têm superávit na balança comercial e uma posição invejável de reservas.

AgriRevenda - O interesse dos investidores e empresários chineses em fazer negócios no Brasil pode diminuir por causa disso?

Charles Tang - O interesse chinês em investir no mundo continua amplo, embora a pandemia, os conflitos de comércio global e as disputas entre as maiores potências econômicas do mundo tenham afetado um pouco o passo desses investimentos. A aliança estratégica e comercial entre os dois gigantes é importante para ambos. Logicamente, quando os governos de dois países colaboram um com o outro, a parceria se fortalece, em vez de estremecer as relações quando ocorrem provocações.

AgriRevenda - Quais são os problemas mais graves da China atualmente?

Charles Tang - Em 1983, quando voltei

à China pela primeira vez, não havia lá Bolsa de Valores, Câmbio, Mercado, nada. O país estava iniciando sua caminhada para a economia de mercado. Logicamente, hoje, há pressão sobre regulamentos, fiscalização, problemas financeiros graves como o Evergrand. Porém, entendam, a China não vai deixar isso ocorrer. Vai punir empresas mal geridas e os donos delas. Não ocorrerá nenhuma crise na China dessa natureza. Mas há outras pressões. A Covid-19, os problemas de inundações em várias províncias, a inflação interna de custos consequente da 'guerra comercial' com os americanos. O que é um confronto claramente 'perde-perde' para ambos. Mas o país tem reservas de 3 trilhões de dólares e o déficit americano com a China só cresce.

AgriRevenda - E os ramos positivos chineses, quais são?

Charles Tang - A marca que o país está deixando e deseja firmar é a de uma China forte, com alta tecnologia, que



nunca mais vai sofrer humilhações nas mãos de potências ocidentais. Hoje, os chineses têm tecnologia superior a dos Estados Unidos. Digitalização, mísseis supersônicos. Mas, lembro bem de uma profética frase do ex-presidente americano Jimmy Carter, dita nos anos 1970. 'Os Estados Unidos sofriram porque, desde a independência do país, em 1776, durante apenas dezesseis anos não estava envolvido em alguma guerra'. É o mesmo com a China. Agora, depois de tantos conflitos armados, a China cresce, se desenvolve, tem um comércio intenso com o planeta inteiro e ainda está transformando a África em um continente de esperança, depois de séculos da colonização branca ocidental. A China colocou dinheiro pesado em bases de infraestrutura de 26 países africanos. Que vem revertendo em altas taxas de crescimento do Produto Interno Bruto dessas nações. Um feito memorável.

AgroRevenda - O Brasil vai permanecer firme nesse radar?

Charles Tang - A China considera o Brasil um parceiro importante. E o povo chinês gosta do povo brasileiro. Na segunda edição do meu livro, mudei o título para 'Brasil e China - Modelos de Prosperidade Econômica'. O Brasil tem mais condições de ser uma potência do que a China. Veja como os

agricultores brasileiros conseguiram transformar o segmento nos últimos quarenta anos. E para quem está desanimado hoje, com muita confusão, é claro, não esqueça de que o Brasil é fácil de mudar. Juscelino Kubitschek mudou em cinco anos uma sociedade rural em uma sociedade industrial. Fernando Collor mudou em menos de um governo o conceito de uma nação. Em cada plano econômico fracassado, houve uma reestruturação financeira e econômica do país. Eu vivi em sete países e nunca vi um povo mais patriota e disciplinado do que o povo brasileiro. E todos se espantam quando falo, mas não existe gente que mais necessita do sonho e de dias melhores. E faz sacrifícios por tudo isso. Durante o 'apagão' dos anos 1990, bateu continência aos pedidos do Governo Federal. Na época da campanha de doação de ouro pelo país, durante o Governo Castelo Branco, nos anos 1960, todo mundo ajudou. No Plano Cruzado, em 1986, todo mundo queria laçar boi no pasto e ser fiscal de supermercado. Vou repetir um pensamento, principalmente agora, a menos de um ano da eleição presidencial. Todo presidente eleito precisa lançar seus projetos principais assim que assume. Com todas as pílulas amargas. Bem no começo. Porque só assim tem o apoio dos cidadãos.

AgroRevenda - E aquele recado vital para o Agro Brasil?

Charles Tang - Que os agricultores brasileiros continuem nessa força para levantar cada vez mais a economia do país. Garantindo a segurança alimentar do seu povo. E como é um celeiro do mundo, ainda garante a segurança alimentar de países como a China. O Brasil é um dos países de menor emissão de carbono do mundo. O país teve competência para

desenvolver o Programa do Alcool há cinquenta anos e é abençoado com recursos hídricos e índices solares e de vento para fazer crescer com rapidez a energia renovável sem emissão de carbono. Ao mesmo tempo, demorou anos para iniciar a implantação do 5G. A China já inicia o seu 6G. Vários países da Europa e Ásia já têm frota de caminhões e outros veículos movidos a hidrogênio. Esperamos poder ajudar a difundir essa fonte de energia limpa no Brasil. O acordo de satélite sino-brasileiro mostra o caminho para avançar, com sucesso, a tecnologia brasileira em parceria com empresas chinesas. E se ainda tiver um líder com visão de prosperidade, o Brasil vai ser uma grande potência econômica mundial.

AgroRevenda - Qual a principal lição dada pelos 'Tigre Asiáticos' aos países em desenvolvimento nas décadas de 1960 e 1970?

Charles Tang - Que o caminho da pobreza até a riqueza não é nem muito longo ou demorado. E nem tão difícil como imaginado. Foi necessário lutar agilmente e ferozmente para enriquecer suas nações, implementando um modelo econômico de prosperidade através de ganhos com exportação.

AgroRevenda - O que mais prejudica o futuro do Brasil?

Charles Tang - Embora algumas das reformas realizadas e a intenção de outras possam tornar o país 'mais amigável a negócios', o Brasil continua sendo um país que não tem um ambiente para negócios tão bom. O 'Custo Brasil' e a burocracia do país tornam o país menos atrativo na competição global por investimentos. Pela falta de poupança interna, a retomada econômica pós-pandêmica no Brasil vai depender de investimentos e financiamentos externos.

Pro@fix **Shocker**
Twixx-A **Algon**
Auin^{CE}

Garanta a safra de seus clientes e maior rentabilidade para a sua distribuição.

Somos a plataforma mais inovadora de bioinsumos do mundo, comprometida com a agricultura brasileira e com o sucesso dos agricultores, desenvolvendo soluções inovadoras em um portfólio multicultura e multifuncional de alta eficiência e abrangência, com foco total na necessidade do cliente.

#SaiadoComum

Agrivalle®

ATENÇÃO
ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; SIGA AS ORIENTAÇÕES DA BULA PARA O DESCARTE CORRETO DAS EMBALAGENS E RESTOS OU SOBRAS 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.

www.agrivalle.com.br

f @ in /agrivallebrasil

Casa do Adubo, 85 anos de história no Agro do Brasil

Grupo fatura mais de R\$1,4 bilhão com foco no pequeno e médio agricultor e pecuarista, buscando escala e eficiência. Tradição e Modernidade para superar a marca de R\$ 2 bilhões de insumos já em 2022

Rita Veloso

São quase 100 anos de trabalho. Quatro gerações que carregam a energia da atuação familiar e da atual complexidade do agronegócio moderno. Sangue das famílias Covre, Bento e Chiabai, que pelas relações matrimoniais foram se unindo em uma "grande família Casa do Adubo". A história de empreendedorismo da Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor, que têm presença física nas Regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste e Sudeste do Brasil, em onze Estados, atendendo pequenos e médios agricultores e pecuaristas, com uma equipe que supera os mil colaboradores, dos quais 700 estão no campo, em prol do desenvolvimento da atividade rural, orientando mais de 100 mil clientes a cada ano, sobre como melhor aplicar tecnologias inovadoras e sustentáveis em suas propriedades.

...



O início foi em Afonso Cláudio, município da Região Serrana do Espírito Santo, com uma propriedade rural e uma loja, na qual Emílio, Ivo e Raymundo ergueram a 'Irmãos Chiabai', em outubro de 1937, dois anos antes do início da segunda guerra mundial. Empresa fundada para atuar no ramo de secos e molhados, armarinhos, ferragens, tecidos e comércio de café, que prosperou em quinze anos graças ao trabalho firme da família, à diversidade do agro estadual, à força do café capixaba, à volta do crescimento pós-guerra e ao processo de industrialização da economia brasileira. Em 1952, a sede foi transferida para a capital do Espírito Santo, Vitória. O País pisou no acelerador da produção agropecuária em duas décadas, mesmo com muita turbulência política, e iniciou o processo de conquista do Cerrado para corrigir o

solo e plantar grãos. Foi exatamente quando a empresa alterou a razão social para Casa do Adubo Ltda., de olho em acompanhar o desenvolvimento dos setores agrícola e pecuário do Estado de origem. Estevão Covre, genro de Emílio, assumiu o controle da empresa com os filhos Nicolau, João e Júlia, ajustando o foco da empresa para o agro. As atividades na área rural prosperaram e os proprietários decidiram investir em novas unidades, inaugurando a primeira filial, em Cariacica (ES), onde está a Administração Central atualmente. Neste mesmo ano, José Carlos Bento, então genro de Estevão, entrou para a sociedade. A empresa seguiu avançando, aumentou o número de fornecedores para atender novos e mais clientes, e suportou a difícil caminhada nacional nos anos 80, açetada por vários planos econômicos fracassa-

dos, moratória da dívida externa nacional e pela hiperinflação.

Nos anos 1990, a Casa do Adubo Ltda. aprimorou o radar de oportunidades em estratégias muito claras, passando a ofertar um conjunto cada vez maior de produtos aos clientes e apostar muito na assistência técnica para as fazendas, levando ao campo um exército de engenheiros agrônomos, técnicos agrícolas, médicos veterinários e zootecnistas. Fizeram parcerias estratégicas com as principais marcas da indústria e investiram em tecnologia para treinar o time de colaboradores, levando serviço, crédito e logística aos clientes. "Tudo precisa fazer sentido ao produtor, agregando valor à sua atividade. Essa é a base da estratégia de atender o médio e o pequeno agricultor que tem o vendedor da revenda como um consultor.



Loja em São Gotardo, MG



Loja em Marabá, PA

É uma complexidade enorme fazer isso em nível quase nacional, entregando na fazenda e sem deixar de olhar para a eficiência da operação e, assim, sermos competitivos", emenda Estevão Covre Bento, filho de José Carlos e Diretor de Operações do grupo, que se orgulha de dizer que cresceu em um balcão de revenda, atendendo cliente, vendendo, limpando poeira de prateleira e arrumando loja.

A virada do século trouxe novos desafios. Todos aceitos pela companhia: oferta de produtos e serviços em diversos canais, incluindo o e-commerce, abertura de várias lojas, conquista da marca de mais de 300 mil clientes agro em sua base de informações. A terceira geração começou a dividir o dia-a-dia em processo estruturado, dando espaço para a quarta geração.

Em 2007 é fundado um braço do grupo focado no comércio atacadista: a Casal Agrodistribuidor. Mas tudo isso sem deixar de lado a Distribuição de defensivos agrícolas, medicamentos veterinários, fertilizantes e outros insumos agropecuários. O início foi apenas no Espírito Santo, mas com muito empenho a operação da Casa do Adubo e da Casal Agrodistribuidor cresceu junto com o movimento do Agronegócio Brasileiro. E a distribuição abriu espaços em outros Estados: Bahia, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rondônia, Mato Grosso, Acre, Pará, Maranhão, São Paulo e Tocantins.

O desafio é montar a estratégia de cada loja, se adaptando as culturas de cada região para se manter competitivo localmente. Para isso, usamos os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE) e de empresas de

consultorias, como a Spark, analisando minuciosamente os potenciais de cada mercado para definir a nossa forma de acesso. "Pode até parecer semelhante trabalhar com café nas diferentes regiões do Brasil, por exemplo. Mas temos diferenças relevantes entre o Café Conilon de Rondônia e o Arábica das Montanhas Capixabas". Como uma revenda se adapta em diferentes locais? E como manter na mesma loja o equilíbrio de receita de diferentes culturas? Buscamos um trabalho dedicado pelo nosso time. Temos consultores de cana, soja, café, reflorestamento, tomate... Muitas vezes em uma mesma unidade. Tudo depende do potencial de cada região. Só depois de entendermos bem o mercado, desenhamos nosso modelo de acesso. Um outro ponto super relevante é o alinhamento com os fornecedores. Eles, além de nos suportarem com produtos

de qualidade, possuem papel importante na capacitação técnica do nosso time, detalha Estevan Covre Bento.

O Grupo seguiu aperfeiçoando esse perfil de revenda agropecuária na essência. Atendendo tudo o que o produtor demanda dos consultores de venda. "O pequeno produtor, geralmente, faz o que aprendeu ou ouviu de órgãos locais de assistência técnica, do consultor da cooperativa ou da revenda. Esse perfil de cliente é aquele que tem a porteira aberta, que quer, gosta e precisa da visita. E nós acabamos exercendo o papel de consultor dele. Entendemos a realidade na propriedade, nos envolvemos com todo o ciclo produtivo, orientamos sobre o solo, a adubação e

manejo de cada cultura. E então fazemos nossas recomendações e vendemos nossos produtos. E se o produtor produz melhor, ele ganha mais dinheiro e passa a seguir com ainda mais fidelidade o que o nosso consultor orienta. É essa parceria de 'ganha a ganha' que buscamos", reforça Estevan. Porém, para isso, a Casa do Adubo precisou montar uma equipe altamente treinada, oferecendo um modelo de gestão de eficiência. "O gerente de uma loja de insumos tem um desafio muito grande. Ele chega a estar a quatro mil quilômetros de Vitória/ES, gere pessoas, caminhões, tem orçamento, depósito, atende clientes chaves, e acompanha ocasionalmente os consultores em visita às propriedades. Precisamos su-

portar esse empreendedor na gestão da loja. Treiná-lo para contratar melhor, ser mais eficiente em custo, tudo. Ele é nosso 'sócio à distância", ratifica.

Em 2018, a companhia se associou ao Axon Group, que junto trouxe um Diretor Administrativo Financeiro, mas sem perder o controle familiar e mantendo a mesma estratégia. "Estruturamos uma governança plena para todos os processos de tomada de decisão, fundamentada em análises, para todos os negócios. Com uma meta muito clara: investir, crescer", justifica Sandro Cupello, Diretor Administrativo Financeiro. Ideia compartilhada pelo CEO do Grupo Casa do Adubo: "Sabíamos que o mercado iria procurar pela gente. Éramos uma empresa média, mas com forte crescimento ano a ano. Estruturamos governança corporativa de forma dinâmica a partir de 2012, auditando balanços com empresas renomadas desde 2014, bem como montamos um Conselho de Administração já com Conselheiros independentes em 2017, de forma que a transição com o Fundo Axon no segundo semestre de 2018 acabou sendo algo bem planejado. Resultado, em 2021 multiplicamos o faturamento de 2011 por mais de dez", comemora Raphael Perim Covre.

Trinta novas unidades foram abertas, com as marcas Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor. O faturamento anual saltou para R\$ 1,4 bilhão em 2021, colocando a empresa na condição de uma das maiores distribuidoras de insumos agropecuários do Brasil. São 85 anos de história, que não querem parar e agora perseguem novos objetivos. "O momento do Agro é fantástico, muito positivo. Isso fez com que alcançássemos resultados até acima do que esperávamos. Acreditamos ainda que 2022 e 2023 serão anos ainda muito positivos", resumiu confiante Estevan Covre Bento.



Loja em Imperatriz, MA



Loja em Patrocínio, MG

Estevan Covre Bento

- # Diretor de Operações da Casa do Adubo - Vendas Marketing e Compras
- # Engenheiro Agrônomo formado na Universidade Federal de Viçosa - UFV
- # Casado | Dois filhos
- # 40 anos
- # Integrante do Conselho Diretor da Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV) desde 2012



“Precisamos ser relevantes para o cliente”.

AgroRevenda - Como foi o início de sua vida profissional?

Estevan Covre Bento - Cresci num balcão de revenda, atendendo cliente, vendendo, limpando poeira de prateleira, arrumando a loja. Criei-me na revenda como um vendedor. E, desde o início, eu gostava da área de vendas. Depois de graduar-me Engenheiro Agrônomo, meu pai me convidou para ficar no Espírito Santo. Comecei como agrônomo, contratado via uma cooperativa. Depois fui efetivado, assumindo em 2016 a gestão da loja 09 em Venda Nova do Imigrante - ES. Trabalhei em uma frente de expansão em MG, o número de lojas aumentou e o negócio também cresceu. Fui em 2009 o primeiro Gerente Regional do Grupo.

AgroRevenda - Ah, ocorreu o acidente com seu pai, não?

Estevan Covre Bento - Sim, ele faleceu em um acidente de carro ao visitar clientes em 2011. Passado o susto, reorganizamos a operação e fizemos a sucessão da terceira geração para a quarta. Organizamos as questões familiar-empresa e definimos as regras para todos. Isso foi base para um novo ciclo de crescimento, com muita sinergia e sem conflitos familiares. Crescemos muito entre 2012 e 2018, praticamente dobrando o número de lojas.

AgroRevenda - E os negócios?

Estevan Covre Bento - Entendendo o movimento de consolidação que ocorria

no segmento de vendas, definimos em 2018 vender uma participação do nosso negócio para um fundo de investimento. O objetivo era de iniciarmos um novo ciclo de crescimento e expansão da empresa com a empresa capitalizada. Abrimos mais 30 unidades, com as marcas Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor.

AgroRevenda - Como você analisa a transição de um negócio familiar para uma estrutura essencialmente corporativa?

Estevan Covre Bento - Não foi fácil. Afinal, somos uma empresa de 85 anos. Mas foi um processo organizado, liderado pelo Raphael, meu primo e atual CEO, com ajuda externa, e apoio e entendi-

“Na ponta do agricultor, o desafio é continuar sendo relevante para ele, entregando serviço em um cenário cada dia mais competitivo de consolidação do segmento da distribuição. Atendendo o pequeno agricultor brasileiro com escala e eficiência”.

mento de toda a família. Fizemos um projeto de Governança Corporativa que contou com o apoio da MPrado e da Dom Cabral. Escrevemos um acordo de acionistas, organizamos a separação da família da empresa, definimos as regras de negócio, foi criado o Conselho de Administração, dentre outras. Tudo isso nos preparou para que essa transição fosse bem-feita e o mercado nos enxergasse como uma empresa que tem 'o olho do dono', mas com uma boa governança.

AgroRevenda - Como administrar tanta gente?

Estevan Covre Bento - A tecnologia e a informação é a base da nossa estratégia. Temos mais de trinta desenvolvedores no time de TI, melhorando nossos sistemas, controles e processos. Temos um outro time de informações suportando os nossos gerentes na gestão e na tomada de decisão. Definimos regras e criamos políticas e processos

que suportam lojas. O Acre é hoje nosso mais distante exemplo de como as coisas funcionam. São quatro mil quilômetros que separam a loja da nossa sede. E opera apenas com a presença do gerente e do time local, sem visitas dos diretores.

AgroRevenda - E o futuro?

Estevan Covre Bento - Olhamos tanto para as nossas equipes (quase 50) quanto para outras estratégias, como digitalização, e-commerce, omnicanalidade. Neste momento discute-se quais serão nossas próximas 30 lojas e o desafio que teremos para abri-las. Sem dúvida, 'pessoas' e capital de giro são os pontos mais desafiadores dessa jornada. Na ponta do agricultor, o desafio é continuar sendo relevante para ele, entregando serviço em um cenário cada dia mais competitivo de consolidação do segmento da distribuição. Atendendo o pequeno agricultor brasileiro com escala e eficiência.

AgroRevenda - Como é este olhar digital?

Estevan Covre Bento - Já estamos com um site novo para vender sementes, defensivos e fertilizantes, com crédito próprio, ferramentas financeiras de parceiros bancários ou até mesmo em Barter de soja ou café. Atender na plataforma pecuaristas, produtores de hortifruti, cereais, café ou qualquer outro cultivo. O cliente vai poder escolher entre retirar na loja mais próxima ou receber na fazenda. Se ele não tiver um técnico para orientar quanto ao produto, ele poderá solicitar na plataforma uma visita para garantir que estará comprando o produto correto para o problema que possui.

AgroRevenda - Abrir o capital do mercado está nos planos?

Estevan Covre Bento - É um sonho, mas acho que ainda não temos tamanho. Mas estamos nos preparando para quando chegar a hora ter o 'dever de casa' pronto.

AgroRevenda - A Fazenda Brasil é igual em todos os lugares?

Estevan Covre Bento - Não, são muitas as complexidades. Como exemplo, cada estado tem um órgão regulador com regras específicas, regime tributário diferente, logística, geografia e tamanho de cliente variando. Existem culturas cuja negociação é feita em barter, mas em outras o cliente quer comprar na duplicata e no prazo safra. Também são muitos negócios: pecuária, floresta, soja, milho, café, hortifruti, etc. Gerenciar e construir o modelo de acesso para cada um destes negócios, manter uma equipe bem treinada e possuir um portfólio de alto nível e homogêneo em toda a geografia não é simples.

A TECNOLOGIA AVANÇADA ORIGINAL PARA SEMENTES DE PASTAGEM EM SUAS MÃOS



A semente #Advanced é feita para quem inova, planeja, muda e se adapta. Na hora de plantar sua forrageira, conte com mais de 35 anos de evolução neste segmento cheio de desafios.



Precisa e ideal na ILPF



Com fungicida e inseticida



Absorção inteligente de água

Compare e comprove.



Associada Rede ILPF



Distribuidor Autorizado



Desde 1957

Raphael Perim Covre

- # CEO do Grupo Casa do Adubo
- # Nasceu em Vitória (ES) | 38 anos
- # Graduado em Economia (Universidade de São Paulo) e Direito (PUC - SP)
- # Especialização em Agronegócio na ESALQ - USP
- # Passagem pelos Bancos Votorantim, Fibra e Fator
- # Casado | Dois filhos



“Somos a principal plataforma de acesso para pequenos e médios produtores. E eles vão ficar maiores junto com a gente”.

AgroRevenda - Como foi a sua experiência de ir estudar e trabalhar em São Paulo?

Raphael Perim Covre - Sai de Vitória aos 18 anos, fui estudar na capital paulista e acabei ficando doze anos. Comecei como trainee de banco e depois fui trabalhar em áreas voltadas à estruturação de operações do mercado de crédito e capitais, inclusive ao seguimento Agro. E acabei construindo uma carreira de sucesso no mercado financeiro.

AgroRevenda - Como foi a volta à Casa do Adubo?

Raphael Perim Covre - Foi em 2012. O pai do Estevan tocava o negócio de Agricultura, além de olhar a parte financeira, e o meu pai a Fecúria. Eles representavam a geração que fez o que é o negócio da Casa do Adubo. Mas era necessária uma nova roupagem para o negócio, principalmente em termos de governança, para continuar crescendo. Quando o pai do Es-

tevan faleceu de forma repentina, em um acidente, voltei para atuar na parte financeira e de tecnologia da empresa, que já havia endereçado alguns novos investimentos em lojas, de forma que precisavam de apoio, mesmo que, a priori, pudesse ser temporário. Tocamos a governança com a família. Uma época em que havia um comitê diretor, sem uma presidência formal. Profissionalizamos a gestão, auditamos balanço, segregamos patrimônio

familiar e caixa, bem como outros ativos. Elaboramos um planejamento de negócios para um ciclo de expansão, que já havia sido imaginado pela empresa antes de minha volta. Sabíamos que o mercado estava aquecido em potenciais fusões e aquisições no setor, de forma que imaginávamos que seria uma questão de tempo sermos abordados. Éramos uma empresa média, mas com forte crescimento ano a ano. Em 2017, alinhado com a família, optei por ficar de fato no negócio, assumindo a posição de Presidente, além de tocar o financeiro e a tecnologia. Montamos um Conselho de Administração em julho de 2017, já com a participação de Membros Independentes, e fizemos a transação com o Fundo Axxon no final de julho de 2018. Resultado, em 2021 multiplicamos o faturamento de 2011 por mais de dez. Isso só em compra

e vendas de insumos. Não temos operações trading de cereais, não somos armazém geral, nem cerealista ou sementeira. Não passamos o grão dentro do balanço.

AgroRevenda - Como surgiu a sociedade com a Axxon?

Raphael Perim Covre - Recebemos várias abordagens, com as primeiras propostas ainda em 2013, mas optamos por não aceitar nenhuma majoritária nesta primeira fase de expansão da empresa, pois acreditávamos muito na escala do negócio e queríamos participar ao máximo deste ciclo de crescimento. Depois que nos organizamos, com o 'dever de casa' realizado, entendemos que faria sentido ter um novo sócio, financeiro que nos desse tranquilidade para focar em implementar o projeto de expansão, construído a quatro mãos.

Estabelecemos as regras de governança, com designação de gestão, Conselho de Administração e fechamos negócio.

AgroRevenda - Como é conciliar sua formação cosmopolita, de mercado financeiro, com o Brasil do interior, interagindo com pequenos e médios produtores e revendas?

Raphael Perim Covre - Quando fui estudar em São Paulo, minha ideia era voltar. Mas ganhei espaço na capital paulista. Porém, nunca saí do Agro, dado que trabalhei sempre com clientes do segmento. Estruturando operações de crédito e de mercado de capitais para clientes. Montei uma área para operações agro em um banco, com os hoje difundidos títulos do agronegócio, bem como algumas frentes de recursos do crédito rural oficial. Quando voltei ao



Loja em Araguaia, TO

“O produtor cresce, mas não é de uma hora para outra. É uma jornada. E pedalamos juntos com ele. Sempre priorizando relacionamento e um serviço de qualidade. Nosso foco e nossa vantagem competitiva estão em criar a acessibilidade de preço, serviço e fidelidade via atendimento”.

Espírito Santo, eu sempre acompanhava o negócio a distância, em interações acerca da empresa com meu pai, além de apoiar o meu tio, José Carlos, nos temas relacionados às finanças. Cabe ressaltar que eu cresci vivenciando o negócio, desde moleque. Assim, quando iniciei na área de Finanças e Tecnologia em julho de 2012, eu estava bem à vontade para, neste momento trabalhando com a família, tracionarmos os negócios, em busca de prosperá-los para um novo patamar. E gostei de estar em um espaço de mais autonomia, negociando diretamente com pessoas que acreditavam que estávamos no caminho certo. Tocando gestão financeira, questões tecnológicas, automatizando e melhorando os processos.

AgruRevenda - Qual o grande objetivo da Casa do Adubo?

Raphael Perim Covre - Levar ao pequeno e médio a mesma qualidade de produtos e atendimento que tem o grande produtor. Eles merecem o mesmo tratamento. E nossa diferen-

ça é ser a principal plataforma com este foco de acesso. Vamos sempre pensar em estruturar as operações para permanecer ao lado deles. Para crescerem com a gente. E ratificar com nossa missão e valores: atendimento de qualidade, foco no cliente, portfólio amplo e qualificado de insumos, uma história de credibilidade e experiência que vem sendo escrita há 85 anos, entregando o que vendemos, não deixando o cliente na mão. Transparecemos segurança e não trocamos as mãos pelos pés, para que todos os anos possamos continuar caminhando juntos com nossos colaboradores, fornecedores, credores e, principalmente, clientes.

AgruRevenda - E como é crescer juntos?

Raphael Perim Covre - O produtor cresce, mas não é de uma hora para outra. É uma jornada. E pedalamos juntos com ele. Sempre priorizando relacionamento e um serviço de qualidade. Nosso foco e nossa vantagem competitiva estão em criar a acessibilidade de pre-

ço, serviço e fidelidade via atendimento. O Mercado Agro ao pequeno e médio produtor tem um custo de acesso maior. É sempre mais complexo atender em ticket, logística e crédito este perfil de cliente, de modo que começar ou escalar um negócio como este tem uma barreira natural à entrada, ou de desincentivo, para novos players, sejam fornecedores ou outras revendas. E saber fazer isso, em escala, replicando e expandindo este modelo é a nossa grande vantagem, a nossa fortaleza. E buscamos construir e preservar nossos valores com esse perfil de cliente e de relacionamento.

AgruRevenda - A entrada de marketplaces preocupa?

Raphael Perim Covre - Vamos analisar: por qual as grandes plataformas não vieram ainda com força para o setor? Podemos viver uma grande disrupção de tecnologia, mas, na atual conjuntura legal, logística e de financiamento, penso não ser fácil mudar, ou pelo menos escalar. Algumas das grandes plataformas tentaram entrar, mas recuaram por questões legais, principalmente. Primeiro ponto é ser muito complexo atender ao normativo para defensivos, vacinas e outros produtos de venda restrita. Existem regulamentações federais, estaduais, além de diversos normativos de órgãos regionais, que tomam tudo ainda mais difícil, burocrático e sem padronização, inclusive em termos de sistemas de fiscalização no controle a esta comercialização. Para exemplificar, o receituário agrônomo, no texto da lei, demanda a presença física do técnico ou agrônomo na propriedade, sendo que tem Estado que exige o georreferenciamento do local de aplicação do produto, com a inserção dos dados do comprador e do insumo, manualmente, em um sistema que não permite, pelo menos por ora, integrações. O segundo ponto de dor

“

Tradição e inovação marcam a expansão da Casa do Adubo

Com uma história baseada em trabalho, dedicação e paixão, a Casa do Adubo alia a tradição de oferecer os melhores produtos agropecuários com a modernidade tecnológica das soluções de seus fornecedores. Empenhada em contribuir com o sucesso dos clientes, a revendedora oferece atendimento especializado e entrega pontual.

A Casa do Adubo é um distribuidor de destaque no Sudeste, e estamos felizes por acompanhar a expansão para outras regiões. A Mosaic Fertilizantes se orgulha de ter parceiros que se dedicam, assim como nós, a oferecer o que há de mais inovador e tecnológico aos produtores rurais para que suas lavouras se tornem cada mais sustentáveis, produtivas e rentáveis.



Eduardo Monteiro,
Vice-Presidente Comercial
da Mosaic Fertilizantes

”

MPasto

REBANHO
MAIS PESADO.

RENTABILIDADE
MAIS ALTA.



Melhor aproveitamento de nutrientes

+50% em carne e carcaça/ha*

Ganho adicional de GMD** = 200 gramas/cabeça/ha

MPasto é a linha de fertilizantes desenvolvida especialmente para a nutrição da pastagem. Com MPasto, seu gado come melhor, fica mais saudável e pesado, e a sua rentabilidade vai lá em cima. Pode confiar: MPasto é da Mosaic Fertilizantes. Peça ao seu distribuidor.

www.nutrimosaic.com.br/mpasto

DE OLHO
NO PASTO

@nutri.mosaic

/nutrimosaic

é o capital de giro: é necessário financiar o produtor no ciclo de cada cultura, de acordo com a safra de cada região. A plataforma tradicional realiza vendas a prazo apenas no cartão de crédito, com pagamento mensais, ou com boleto de quitação antecipada. O terceiro pilar, por sua vez, é a questão logística, para a qual as plataformas brigam para garantir a entrega mais rápida do Brasil. Em algumas grandes capitais estas plataformas chegam a entregar em até uma hora. Mas, quando se pensa logística no agro, nos mais remotos rincões do país, temos que recordar da precariedade das nossas rodovias, da presença de longas distâncias em estradas de terra, esburacadas, que com chuvas tomam o desafio ainda maior, principalmente quando se busca trabalhar com rotas periódicas, para atender pequenos e médios tickets de vendas, entregando produtos de venda restrita, que exigem um tipo de transporte especializado. Por fim, o quarto ponto é ter tecnologia, que apesar das plataformas terem a melhor disponível, precisariam conseguir conciliar interligar os demais pontos para tracionar vendas no agro.

AgroRevenda - Como os quatro pontos combinam com a estratégia de vocês?

Raphael Perim Covre - Nós temos a estratégia de construir um projeto de adensamento, abrindo unidades que, de acordo com a estrutura fundiária de cada região, têm um raio de atuação eficiente em termos de atendimento ao cliente. Dessa forma, conseguimos atender pelas nossas lojas, que representam 25% do nosso faturamento, bem como com a presença física do nosso corpo técnico de vendedores em campo, representando 75% das vendas realizadas dentro da carteira dos nossos clientes. As vendas por televendas e e-commerce são sempre alocadas na unidade mais próxima do comprador, de forma a utilizarmos a o time de com-

po para atender ao normativo da venda do produto restrito, bem como a loja para ponto de retirada ou gestão da entrega. Nossa logística entrega em rotas geralmente semanais, respeitando sempre o Plano Safra de cada cultura, sendo a tecnologia a nossa aliada em orquestrar todo o processo, desde o momento da venda, para a qual nossos vendedores de campo contam com automação de cadastro e pedidos desde 2012, temos rastreabilidade do produto vendido, monitoramos remotamente todas as unidades, gerenciamos crédito para o prazo safra internamente e com parceiros, monitoramos o pedido até a efetiva entrega.

AgroRevenda - Quem vai sobreviver nesse jogo?

Raphael Perim Covre - Aquele que efetivamente gerar valor ao cliente, seja com informações e orientações, bem como com capacidade de atendê-lo pelo canal que pretender comprar, no tempo e forma que desejar receber a mercadoria, com estrutura de crédito capaz de financiá-lo na safra. Não é uma aposta cara?


Para começar, sim. Brinco com meus amigos: se eu não estivesse nesse negócio, eu não abriria um (R\$!). Mas temos história, credibilidade e escala. Quanto mais crescemos, mais retorno trazemos para a operação, diluindo custos fixos, ganhando market share e eficiência operacional com processos mais estruturados.

AgroRevenda - Valeu a pena trocar a Avenida Faria Lima pela Casa do Adubo?

Raphael Perim Covre - Com certeza valeu! Partimos de uma média empresa em 2012 para um orçamento acima de R\$ 2 bilhões, apenas em insumos, em 2022. A entrada da Axion em 2018 foi para capitalizar, carimbar a governança plena na gestão do negócio, dar segurança financeira para a entrega do

plano de crescimento que aceleramos desde então. E tem muita coisa ainda por vir: ainda existe muita oportunidade no mercado de revenda de insumos.

AgroRevenda - E os próximos passos?

Raphael Perim Covre - Temos que ter humildade e sabedoria para continuarmos crescendo com segurança. Estamos em um mercado resiliente, mas de ciclos de altos e baixos. Vamos continuar trabalhando para abocanhar um pouco mais desse ecossistema de oportunidades. Estamos nos preparando para dar novos passos, em um novo ciclo de expansão e captura de sinergias em termos logísticos e, principalmente, de crédito. Acreditamos que estamos vivendo um momento muito positivo no setor, que pode ser medido pela euforia de crédito ao segmento. Hoje, toda a Avenida Faria Lima, em São Paulo, é Agro. Fora isso, muitas agfintech buscando o seu lugar ao sol. O receio é, em um ciclo de baixa de commodities, termos um 'voo de galinha', com os players financeiros puxando liquidez. Saber surfar este momento muito positivo para crédito, aproveitando para crescer, mas estando pronto para quando a maré baixar. 2022 sinaliza ser mais um ano de ciclo positivo ao agro, mas previsões para 2023 ainda são complexas de serem feitas. Acreditamos que o novo Presidente da República, eleito, independentemente de quem for, vai precisar ser prudente, transmitir uma mensagem de conciliação, de forma que esperamos que a economia, em termos de juros e inflação, volte a trazer um cenário favorável aos investimentos. Assim sendo, pretendemos estar prontos para quando este momento chegar, para continuar acreditando no país e na força do nosso agronegócio, renovando a coragem para continuar fazendo parte desta história de 85 anos por muito mais tempo. 

“

A Bayer agradece a parceria com Casa do Adubo, este importante parceiro com representatividade em diversas regiões do país. Nossa aliança torna-se a cada safra ainda mais sólida e hoje a Casa do Adubo se consolida com um de nossos principais parceiros no Brasil.

A Casa do Adubo atua de maneira diferenciada com pequenos e médios produtores, levando as principais soluções e inovações da Bayer para este público tão relevante em nosso setor.


Bayer e Casa do Adubo, ambas com uma longínqua história de atuação junto ao produtor rural, trabalham juntas e alinhadas para assegurar os mais altos padrões de responsabilidade social e sustentabilidade.

Parabéns Casa do Adubo, por sua admirável trajetória!



Tiago de Biase,
Diretor Executivo de
Negócios da Bayer

”



**É tanta inovação,
que não cabe
em uma só cultura.**

Conheça a solução Bayer
no **controle dos nematoides***
da batata e do café.

Verango® Prime.
O resultado que você quer ver.

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

Janeiro/2022



Quer saber mais?
Aponte seu celular
ou acesse
agro.bayer.com.br



VERANGO®
PRIME

*Batata: Nematóide-das-gaihas (*Meloidogyne javanica*) Pinta preta (*Atractia grandis*) Café: Nematóide-das-gaihas (*Meloidogyne exigua*)

Sandro Lopes da Costa Cupello

- # Diretor Administrativo Financeiro (CFO)
- # 45 anos | Nasceu no Rio de Janeiro
- # Casado | Dois filhos
- # Economista (Universidade do Estado do Rio de Janeiro -UERJ) | Mestrado em Economia (IMEC) | MBA (Universidade de Toronto)
- # Passagem pelo Axxon Group e Brookfield Asset Management (Brasil e Canadá)



“Somos a empresa mais antiga, mais brasileira e mais eficiente”.

AgroRevenda - Como um 'ceriote da gema' pôs o pé no Agro?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Verdade. Não tenho nenhum amigo agrônomo ou muito relacionado ao "mundo agro". A cidade do Rio de Janeiro é uma cidade muito urbana e relativamente distante do contexto agro brasileiro. Meu início de carreira era focado em outros setores, e minha experiência profissional no Brasil e no Canadá era mais voltada para a área financeira, com uma

base matemática intensa. Eu acabei me juntando ao time da Casa do Adubo porque eu trabalhei num passado recente como CFO no Axxon Group. A gente acabou se separando por um tempo curto, mas a vontade de voltar a trabalhar juntos acabou falando alto e esse momento acabou casando com a compra de 49% da Casa do Adubo pelo Axxon. Eles precisavam de um CFO de confiança, a gente se conhecia muito bem então acho que foi uma da-

queles coisas de destino mesmo que casou o nosso momento quase que perfeitamente.

AgroRevenda - O que é o Axxon?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Axxon é uma gestora de fundos de investimentos em participação de empresas privadas, o chamado private equity, mais bem sucedidos em apoiar empresas de médio porte com capital e gestão no Brasil. Ba-

sicamente, investidores do mundo inteiro investem em um fundo, que nada mais é que um veículo de investimento, e contratam o Axxon para tomar decisões de gestão de participação em empresas privadas no Brasil. Uma vez adquirida essa participação, o Axxon fornece o suporte ao negócio através da participação no Conselho de Administração e na indicação de posições executivas nessas empresas. O Axxon não tem uma preferência específica em termos de setor para investir e a proposta de valor deles é muito clara: agregar valor ao negócio através da implantação de ferramentas de gestão em empresas privadas de médio porte que estão em processo de amadurecimento da governança corporativa e de uma cultura mais voltada para resultado,

AgroRevenda - Quais as suas atribuições no Grupo Casa do Adubo?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Como Diretor Administrativo Financeiro, eu tenho diversas áreas sob minha gestão. Crédito, Planejamento, Gerencial, Cobrança, RH, Expansão, FMO, Contabilidade, Fiscal, entre outros. Mas acredito que minha missão, na prática, e em linha com o meu comentário anterior sobre a proposta de valor do Axxon, é contribuir com a proposta do Axxon de agregar valor aos negócios com a melhoria na governança corporativa, com uma cultura de resultado e criação de valor com projetos. Trazendo um pouco para prática, apenas como exemplo ilustrativo, a gente tem desenvolvido diversos projetos em diversas áreas que visem suportar o processo de tomada de decisão baseado em dados em diversas áreas

como RH, estoque, crédito, entre outros, aliviando o micro gerenciamento das lideranças. Com 85 anos de operação, naturalmente temos um time com muita experiência aqui dentro e que vinha fazendo um excelente trabalho. Acho que a vinda de uma pessoa no meu perfil, que não era do setor, de outra cultura, um trato diário mais institucional e uma visão "fresca" sobre certos temas, contribuiu em alguns aspectos no negócio. A gente sempre soube que o nosso plano de expansão era muito ambicioso e que seria muito difícil ser bem-sucedido se não desenvolvêssemos projetos para ganhar escala e eficiência operacional. Jogamos hoje na "Champions League" dos grandes distribuidores do Brasil. Pintamos o mapa do Brasil com novas lojas e ganhamos um protagonismo interessante no setor.

LÓGICA GRUPO CASA DO ADUBO

- # Levar a pequenos e médios produtores rurais e revendas um pacote e atendimento de qualidade, muitas vezes restrito aos grandes produtores
- # Atuação em todas as culturas e criações
- # Oferecer escala, logística e vendedores externos de 'porteira em porteira, com produtos, informação e serviço de qualidade
- # Diversificar e mitigar risco dentro do próprio negócio
- # Portfólio de qualidade e diversificado

VELOCIDADE DE ABERTURA DE LOJAS CASA DO ADUBO E CASAL

- # Nível já atingido: 4 meses
- # Média planejada: 11 meses
- # Média real: 14 meses

ABERTURAS CASA DO ADUBO 2019 A 2022

- # Mato Grosso: Sinop, Confresa, Barra do Garças
- # Minas Gerais: Varginha, Passos, Pouso Alegre, São Gonçalo, Uberlândia e Patrocínio
- # Maranhão: Imperatriz
- # Rondônia: Ariquemes
- # Tocantins: Araguaína
- # Pará: Paragominas e Redenção
- # São Paulo: Capão Bonito, Mogi Mirim, Pilar do Sul, Vargem Grande do Sul e Franca

“Que a Casa do Adubo seja a empresa mais eficiente do setor, principalmente, mas não exclusivamente, para o pequeno e médio produtor. Que a gente consiga oferecer uma solução para o cliente e não somente produtos e que o nosso cliente enxergue o nosso valor, retribuindo com uma parceria benéfica para ambos”.

AgroRevenda - São as características fundamentais da atual Gestão Empresarial, certo?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Exato. São estratégias de gestão que vale para qualquer tomada de decisão, em qualquer empresa, de qualquer área. Seja comprar um caminhão, abrir uma fábrica, expandir o negócio. As coisas são diferentes, mas são sempre iguais. Os fundamentos são semelhantes, os processos também, independentemente do segmento. Eu brinco com eles que “o mundo é uma tabela” e a gente só precisa conectar os pontos. E tudo em nome de abrir novos horizontes, manter uma visão estratégica de crescimento sustentável e duradouro.

AgroRevenda - Qual o legado que você acredita já ter fixado na Casa do Adubo?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Tomando como base os feedbacks que recebo

anualmente das pessoas aqui, acredito que o maior legado foi no impacto cultural, a forma de pensar o processo de tomada de decisões e, principalmente, de encarar os desafios. Eu brinco que as vezes eu me sinto mais como um psicólogo ou filósofo do que economista. Aquela formação matemática que eu tive foi menos relevante para mim do que as habilidades comportamentais que eu espero ter deixado como legado aqui.

AgroRevenda - E o que você sente de mais animador depois de três anos atuando no Agro Brasil?

Sandro Lopes da Costa Cupello - A oportunidade é ótima, fascinante. É um mercado muito atrativo. Em pouco tempo, saltamos de um faturamento de R\$ 120 milhões para mais de R\$1,4 bilhão. E com novas e ótimas perspectivas para os anos seguintes. Não tem como não ficar animado.

AgroRevenda - O Agro brasileiro é um bom negócio para os investidores do país e do exterior?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Com certeza. É um setor que tem a vantagem de estar inserido numa dinâmica onde o governo tem pouco espaço para atrapalhar. Quando você consegue juntar as vantagens competitivas naturais que o Brasil possui, com empresas cada vez mais se profissionalizando, você cria uma junção de forças muito potente. Para mim, poder atuar num segmento assim, é extremamente empolgante.

AgroRevenda - Que cenário você gosta de vislumbrar?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Que a Casa do Adubo seja a empresa mais eficiente do setor, principalmente, mas não exclusivamente, para o pequeno e médio produtor. Que a gente consiga oferecer uma solução para o cliente e não somente produtos e que o nosso cliente enxergue o nosso valor, retribuindo com uma parceria benéfica para ambos. Temos um bom caminho para explorar e o desafio é muito interessante. E o desafio está dentro da nossa cadeia de negócios, que ainda não fazemos plenamente, mas vamos fazer.

AgroRevenda - For exemplo?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Um serviço de logística para os clientes da Casal Distribuidora. Como se fosse um marketplace.

AgroRevenda - As exigências legais para alguns produtos não são complicadores?

Em parte, sim, mas essa gestão tende a ser menos desafiadora para quem é do setor. Mas não deixa de ser uma barreira de entrada importante para novos entrantes.

AQUI
TEM
PRODUTOS



Quando a história da pecuária se une ao sucesso dos clientes



Sabe aquela máxima de que quando chegamos tudo era mato?

Com a Casa do Adubo foi assim. Em 2022, serão 85 anos de história na pecuária! Ou seja, participou do desenvolvimento da pecuária brasileira e viu o agronegócio se transformar numa potência global. Para nós, da Tortuga®, é uma honra ser parceiros da Casa do Adubo e participar ativamente dessa jornada de sucesso há mais de 50 anos.



www.casadoadubo.com.br



0800 110 6262 | www.tortuga.com.br

AgroRevenda - Apostar no pequeno e médio produtor e revendedor é uma estratégia segura para o futuro?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Entendemos que, para conseguir vender para esse perfil de cliente, é necessário ser muito eficiente. Bem mais do que atender grandes propriedades e revendas. Não temos muita margem de erro. Precisamos atingir uma logística eficiente, com todos os vendedores dando resultado. A economia é feita de ciclos e são nos maus momentos, que sobrevivem os vencedores. Nesse sentido, não é fácil vermos uma empresa que tem 85 anos, nem aqui no Brasil e nem em outros lugares do mundo. A nossa empresa optou por ser sustentável ao longo de todo esse tempo. E a eficiência operacional é nossa proposta de valor, o nosso diferencial. Sempre aprendendo com os erros, fazendo as contas e ajustando processos.

AgroRevenda - Quais suas maiores apostas como executivo do Grupo?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Com preços favoráveis, os produtores investem. Estamos buscando nos posicionar como parceiro estratégico para os clientes. Estamos abrindo lojas e expandindo nossa operação. Temos uma tradição de relacionamento de longo prazo com nossos clientes e fornecedores. Exatos 85 anos. Estamos apostando na nossa imagem e credibilidade para crescer. Conhecemos os desafios do agricultor, entendemos os problemas dele e somos parceiros dele. Exemplo disso é que nunca precisamos colocar 1 hectare de terra no nosso balanço.

AgroRevenda - Como é ter uma mente aberta ao mundo e atuar com empreendedores que lavram a terra e cuidam de rebanho no interior do Brasil?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Eu nasci no subúrbio do Rio de Janeiro e hoje moro na Barra da Tijuca. Já morei no pé do morro e também no Canadá. Nessa jornada, acabei lidando com

pessoas de várias culturas. Para sobreviver, você acaba precisando desenvolver a habilidade de se encaixar em várias situações. Aprendi a desenvolver meus valores e princípios que são minhas bússolas para lidar com todo tipo de situação. Trato com respeito gente que valoriza o trabalho e faz um trabalho maravilhoso como o nosso produtor agrícola.

AgroRevenda - O que o Sandro da Casa do Adubo almeja?

Sandro Lopes da Costa Cupello - Pessoalmente, almejo ver meu time se capacitando e assumindo cada vez mais autonomia nos negócios. Somos uma das mais antigas empresas brasileiras, mas também quero ajudar a sermos reconhecidos como a empresa mais parceira e eficiente. Acredito que temos a mentalidade certa para isso. Meu desejo é entregar um bom resultado, manter nosso time coeso e me divertir nessa jornada de sucesso da empresa e dos meus colegas da Casa do Adubo. **BR**



Loja em Barra do Garças, MT

Uma parceria que gera uma Simbiose perfeita

Por definição, o termo "simbiose" expressa uma relação entre espécies diferentes, na qual ambas são beneficiadas sendo essa associação necessária para a sobrevivência. Sedada em Cruz Alta-RS, a empresa Simbiose é a maior produtora de insumos microbiológicos do Brasil. Apostando na premissa de que as soluções estão na própria natureza, a Simbiose retira da terra a matéria-prima para o desenvolvimento da planta e combate as pragas. Para isso, busca o desenvolvimento tecnológico em parceria com as instituições de pesquisa e, há mais de 15 anos, produz tecnologia sustentável para garantir mais produtividade e lucratividade ao agronegócio.

A Simbiose conta atualmente com um diversificado e inovador portfólio de produtos e soluções biológicas nas áreas de controle de insetos, doenças e nematoides, assim como de fisiologia vegetal. Está organizada em diversas regionais de vendas e dispõe de um corpo técnico composto por mais de 300 profissionais.

Em 2018, a empresa iniciou um novo ciclo de crescimento global, expandindo seus negócios para as Américas e iniciando parcerias com países da Europa. "Para sustentar este crescimento, a Simbiose vem investindo fortemente nas áreas de pesquisa, desenvolvimento de produtos, expansão de fábricas, e parcerias estratégicas. Tudo isto com único objetivo: levar para os profissionais da área de assistência técnica e agricultores, produtos e tecnologias sustentáveis que tragam soluções para os problemas das diferentes regiões e culturas", afirma Marcelo de Godoy Oliveira, presidente da empresa.

COMPETITIVIDADE

A empresa mostra sua competitividade em diversos cultivos. No caso da soja, o carro-chefe do agronegócio brasileiro, onde houver área plantada no país, a Simbiose está

presente. "Todas as regiões produtoras de soja utilizam as nossas tecnologias", revela Marcelo Godoy.

Na cultura do algodão, o produto Vircontrol SF, lançado recentemente, exerce o controle da lagarta *Spodoptera frugiperda*, originária do milho, mas que migrou para outras culturas. Só para tentar eliminar essa lagarta, o produtor de algodão entra até 13 vezes na lavoura. Esta tecnologia, desenvolvida em conjunto com a Embrapa, está diminuindo o número de aplicações e está substituindo a molécula química por um ativo biológico que não traz nenhum prejuízo ao homem e ao meio ambiente.

TRATAMENTO DE SEMENTES

Em termos de tratamento de sementes, a Simbiose dispõe de produtos como o NemaControl e o StimuControl. O primeiro é um nematocida extremamente eficaz no controle do *Pratylenchus brachyurus*, o nematode que mais prejuízo traz para as lavouras atualmente. Em todas as culturas somadas, essa praga usurpa da agricultura brasileira nada menos que R\$ 30 bilhões/ano. E a Simbiose, através de pesquisa, encontrou na natureza do Cerrado brasileiro uma bactéria que é um inimigo natural desse nematode e tem a capacidade de controlá-lo.

Já o StimuControl é um biofungicida com o mesmo princípio de proteger a raiz da planta contra o ataque de fungos patogênicos.

INVESTIMENTO EM PESQUISA

Um percentual superior a 20% do faturamento da empresa é reservado para pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e tecnologias. "Mantemos parcerias com 30 instituições de pesquisa no país, entre elas a Embrapa e universidades, envolvendo alguma tecnologia. Quando se desenvolve uma tecnologia de forma conjunta, a instituição parceira recebe royalties pela venda do



Marcelo Godoy, CEO do Grupo Simbiose Agro

produto, gerando emprego, renda, conhecimento, inteligência e estimulando o desenvolvimento de novas soluções", argumenta o presidente da empresa.

O FUTURO DOS BIOLÓGICOS

No entendimento de Marcelo de Godoy, CEO do grupo Simbiose Agro, o crescimento dos produtos biológicos deu-se devido às pragas e doenças começarem a criar resistências às moléculas químicas. Em decorrência dessa realidade, o produtor migrou para o biológico e teve um resultado de desempenho melhor com um custo menor e preservando o ambiente. "O agricultor entendeu que precisa colocar dentro do seu pacote de tecnologia ativos biológicos, que venham a fortalecer os ativos químicos. O produto biológico é um parceiro fundamental do produto químico; os dois vão caminhar juntos", observa o empresário.

"A agricultura mundial só será viável – econômica, social e ambientalmente – se introduzir no seu pacote tecnológico soluções biológicas. É fundamental que ela coloque dentro do seu sistema de controle de pragas e doenças, ou de estímulos de plantas, feromônios com ativos biológicos. Na Europa e Estados Unidos isso já é uma realidade. Aqui no Brasil, esse conceito também está crescendo, já há o entendimento do agricultor sobre a necessidade do uso de produtos biológicos no controle de pragas e doenças", declara Godoy.

"A parceria entre a Simbiose e a Casa do Adubo é motivo de muito orgulho para nós", finaliza o presidente da empresa, Marcelo Godoy. **BR**



Com  **FlyControl**[®] não tem erro!

O FlyControl[®] é um inseticida microbiológico recomendado para o controle da Cigarrinha-do-Milho.



Fácil aplicabilidade



Baixa dosagem por aplicação




Dispensa refrigeração



Residual prolongado

 **Simbiose**



www.simbiose-agro.com.br | (54) 3199-0200

 PRIMEIRA TECNOLOGIA PARA A SOLUBILIZAÇÃO DE FÓSFORO DO BRASIL




BiomaPhos

Fundamental
Para o seu cultivo

 **Bioma** 

www.bioma.ind.br | (41) 3627-9071



Casal Agrodistribuidor

Braço distribuidor do Grupo oferece atacado especializado para atender a média e pequena revenda

São mais de oito milhões e meio de quilômetros quadrados. E o produtor rural brasileiro atua no campo em cada pedaço desse território, de Roraima ao Rio Grande do Sul. São mais de cinco milhões de propriedades, a maioria de pequenos e médios agricultores e pecuaristas, que estão, essencialmente, em pequenos municípios. Gente que não está nos radares das grandes indústrias de insumos e nem das grandes plataformas de vendas. No entanto, para acessá-los, requer-se profissionais dedicados ao atendimento, com portfólio completo, levando soluções como prazo safra, barter, treinamento, geração de demanda além de manter presença cotidiana nas lojas e nas fazendas dos clientes. "Para dar uma dimensão desse contingente de empreendedores rurais brasileiros, basta olhar para Minas Gerais,

um Estado que possui mais de 800 municípios. Em pelo menos 700 deles, não há presença física de cooperativas ou grandes redes de vendas. São áreas onde as médias e pequenas lojas são protagonistas no acesso ao agricultor e pecuarista. Elas têm um porte menor, é o dono atendendo ao lado de três ou quatro colaboradores, com uma filial no máximo. É onde entra a Casal Agrodistribuidor, que é um atacadista especializado. Nós treinamos os balconistas da revenda, levamos ele para o campo, fazemos eventos juntos, entregamos com rapidez, disponibilizamos estoque imediato, estrutura de crédito, prazo safra e barter. Eles são nosso único foco. Atendemos com o que chamamos de tripê comercial. Vendedores de loja a loja, os agrônomos gerando demanda, e um telemarketing robusto que suporta todas as vendas", explica Estevan Covre Bento.

Buscamos o reconhecimento como melhor parceiro dessas vendas, levando produtos, equipamentos e insumos com rapidez para o cliente competir com crédito e atendimento. Nos últimos anos, a Casal abriu unidades em nove Estados. Atingindo um patamar invejável no segmento: três mil vendas atendidas, por seus dez Centros de Distribuição. Atendimento em 13 estados brasileiros, nas culturas de soja, café, pecuária, hortifruti, milho, cana, arroz e feijão. "A complexidade do Brasil impõe muitos desafios. Em um Estado, por exemplo, conseguimos em quatro meses inaugurar uma unidade. Em outro, só conseguimos em vinte meses. Mas apostamos demais neste modelo de acesso. Queremos no futuro atender os quatro milhões de agricultores espalhados pelo Norte, Nordeste, Centro Oeste e Sudeste. Esse é o nosso sonho e os clientes da Casal são fundamentais nessa jornada", emenda Estevan Covre Bento.

CASAL AGRODISTRIBUIDOR

- # Atende três mil vendas
- # Possui dez Centros de Distribuição
- # Atende 13 estados brasileiros
- # Culturas: soja, café, pecuária, hortifruti, milho, cana, arroz e feijão

OPERAÇÃO

- # Lojas físicas
- # Televendas
- # Logística eficiente
- # Vendedores externos
- # Geradores de Demanda

ABERTURAS CASAL DISTRIBUIDORA 2019 A 2022

- # Pará: Marabá
- # Rio de Janeiro: Nova Friburgo
- # Acre: Rio Branco
- # Mato Grosso: Cuiabá
- # Minas Gerais: Sete Lagoas
- # Rondônia: Ji-Paraná
- # Maranhão: Imperatriz
- # Tocantins: Araguaína
- # São Paulo: Indaiatuba



Casal Agrodistribuidor em São Paulo, SP



Loja Casa do Adubo em Uberlândia, MG



Loja Casa do Adubo em Ceasa, ES



Loja Casa do Adubo em Venda Nova do Imigrante, ES



Loja Casa do Adubo em Sinop, MT



A missão da Zoetis é contribuir para fortalecer o mundo e a humanidade por meio da evolução no cuidado com os animais, melhorando a produtividade e eficiência da pecuária através de tecnologias, produtos, soluções e serviços.

Esta missão só se torna possível com parcerias, como a que temos com a Casa do Adubo, que leva essa mensagem da Zoetis para todos os pecuaristas da região, realizando um trabalho comercial complementar e sinérgico com a atualização técnica realizada no campo pela nossa equipe.



José Paulo Peron,
Diretor da Unidade de Negócios,
Bovinos & Equinos Zoetis Brasil

Esanele o QR Code
e tenha acesso a um conteúdo exclusivo de produtos e serviços a serem usados com você.



CONTROLE DE PARASITAS

PROTEJA SEU REBANHO DOS PARASITAS,
INCLUSIVE DA MOSCA-DO-CHIFRE.

PROTEÇÃO POR DENTRO
E POR FORA



A MARCA DO
DIA A DIA
NO CAMPO



zoetis

A fisiologia vegetal transformando



Roberto F. Risolia
Diretor Comercial
Stoller Brasil



Stella C. Cato
Diretora Pesquisa e
Desenvolvimento Stoller Brasil

Agro tem passado por várias mudanças nos últimos anos, dentro e fora da porteira. O Brasil conquistou importância mundial em diversas culturas, graças à exploração sustentável de nosso território por produtores empreendedores que souberam fazê-lo.

A ciência tem sido fundamental nesse processo: a exploração do cerrado, o plantio direto, a ILPF (integração lavoura pecuária floresta), a evolução da genética são exemplos que nos mostram que o conhecimento que temos no Brasil são fatores propulsores do enorme sucesso do agro.

Dentro da porteira, os ganhos em produtividade são uma meta cada vez mais desafiadora. A história nos mostra que com bom planejamento e adoção de práticas de manejo adequadas, é possível explorar cada vez mais o potencial produtivo das plantas.

Nas últimas décadas, os avanços em fisiologia vegetal, a ciência dedicada a estudar todos os processos da vida vegetal, incluindo como as plantas crescem, se desenvolvem e interagem com todo o ambiente ao redor, tem ofertado aos agricultores tecnologias de alto desempenho para a nutrição de plantas, resistência a estresses, que melhoram a eficiência das plantas em aproveitamento de água e nutrientes etc. Inclusive, por meio da fisiologia vegetal, podemos melhor entender como as plantas interagem com microrganismos, melhorando o desenvolvimento de produtos biológicos, como os inoculantes, por exemplo.

De Olho na Planta: Inovação e conhecimento

Há tempos que a preocupação com a adubação para correção das deficiências do solo, a genética, a proteção

de cultivos, os ajustes de máquinas e equipamentos e as práticas de manejo já preenchem a agenda do produtor.

A Stoller desenvolveu o conceito "De olho na planta", trazendo com ele inovação que permite aos agricultores potencializar a produtividade das plantas ao longo de seu ciclo produtivo, nutrindo e tornando-as muito mais fortes. Com isso, temos lavouras mais capazes de explorar

seu potencial genético e preparadas para vencer os diversos estresses, que estão sempre presentes.

Isso fazemos baseados em ciência, com pesquisa e desenvolvimento, em prol do agricultor e suas necessidades. Além de infraestrutura laboratorial e estações experimentais. Contamos com nossos parceiros, com quem mante-

mos relações duradoras pautadas pela transparência e performance, sempre com muita proximidade com o produtor rural, visando confiança e satisfação. Enfim, os conceitos desenvolvidos pela Stoller unem essa visão da planta, dentro da realidade e desafios do produtor, com qualidade tecnológica, buscando otimizar a performance.

Trabalho em time: a chave para a ação que transforma

Essas tecnologias só entregam rentabilidade ao agricultor, quando construímos isso como um time. Unindo Stoller, nossos canais e o produtor. Esse sempre próximo, nos apoiando com as suas necessidades e nos ajudando com as melhorias no dia a dia.

A Casa do Adubo é um grande parceiro nesta construção. Temos imensa satisfação em celebrar uma parceria essencialmente fundamentada no compartilhamento de valores, integrados para o sucesso do Produtor.

Cada passo de nosso trabalho, cada peça colocada em seu devido lugar, nos fortalece neste caminho. No próximo ano a Stoller faz 50 anos de Brasil, e junto com a tradição dos 85 anos da Casa do Adubo, provam a força destes alicerces. Tradição com Inovação em seu DNA, pois assim se mantém viva, crescente e atual.

O futuro nos fortalece

A conectividade, Agricultura 5.0, digitalização e robôs, avanços genéticos e de soluções fisiológicas e biológicas entre outras tecnologias já são realidades e estarão cada vez mais presentes. Por aí vêm mudanças que impulsionarão ainda mais nosso negócio.

E isso muda muito e de maneira constante. Só não muda o contato humano, a confiança.

E todo o Agro pode ter certeza de que estaremos lá, juntos, Stoller, Casa do Adubo e os produtores construindo esse futuro.



O Café 360° atua nos componentes de produtividade, maximizando a produtividade e qualidade, sempre.

Café 360°

by Stoller

OLHE PARA TODOS OS ÂNGULOS DA SUA LAVOURA.

RAIZ

FOLHAS

FLORES

FRUTOS

Produtor, ficou interessado em conhecer mais sobre esse novo conceito, escaneie o QR code e saiba mais!



A história e os números

LINHA DO TEMPO GRUPO CASA DO ADUBO

- # 1937: fundação da empresa 'Irmãos Chiabai', em Afonso Cláudio (ES)
- # 1952: transferência da sede para Vitória (ES)
- # 1973: surge a marca 'Casa do Adubo Ltda.'
- # 1973: Estevão Covre assume o controle da empresa com os filhos Nicolau, João Bosco e Júlia
- # 1977: inauguração da primeira filial, em Cariacica (ES). José Carlos Bento, genro de Estevão, ingressa como sócio
- # 2007: fundação da Casal Distribuidora
- # 2017: Raphael Perim Covre assume a presidência do Grupo
- # 2018: firmada sociedade com Axion Group
- # 2019 - 2022: Inauguração de 30 novas unidades

GRUPO CASA DO ADUBO

- # Sede administrativa em Cariacica (ES)
- # Faturamento: mais de R\$ 1,4 bilhão em 2021
- # Meta de faturamento em 2022: acima de R\$ 2 bilhões
- # Mil colaboradores | 700 na Área Comercial
- # 50 Unidades (Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor)
- # Presença física em 11 Estados
- # Presença física nas regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste e Sudeste
- # Parcerias com as principais marcas do setor agropecuário
- # Mais de 100 mil clientes com vendas em 2021
- # Logística própria, e-commerce, alto padrão tecnológico e entrega rápida
- # Atendimento personalizado com consultores de vendas zootecnistas, veterinários, técnicos agrícolas e agrônomos



Loja em Nova Friburgo, RJ



O campo que
impulsiona o Brasil é

#BomDeSoja



ATENÇÃO: Imagem meramente ilustrativa. Não se trata de uma recomendação de produto. Consulte o site www.adama.com.br para mais informações.

Armero® Araddo® Galil® ExpertGrow Across®
Plethora® Emerge® Cronnos® Trivor® Cheval®

ADAMA. Pronta para quem é #BomDeSoja. E para quem quer ser.

Grupo Publique acelera para 2030

Comunicação 360° no Agronegócio, plataformas multicanais, soluções instantâneas, mergulho digital e ofertas que levem rentabilidade, saúde e felicidade a todos os clientes e parceiros

Começava o segundo trimestre de 2020 e o futuro parecia sombrio: O mundo ameaçava parar, com milhares de mortes pela Covid-19, hospitais e postos de saúde lotados, confinamento em casa, corpos esparramados por ruas de vários países. Cadeias produtivas inteiras pisando fundo no freio. Estradas, cidades e aeroportos

pra-

ticamente desertos. O que poderia ocorrer com milhões de empregos, milhares de empresas, com a nossa vida? Em abril, o Agro Presidente do Grupo Publique, Carlos Alberto Silva, o 'Carlão da Publique', convocou uma reunião on line com toda a equipe para discutir o futuro incerto. "Paramos de viajar pelo Brasil inteiro, discutimos novas opções de atuação, adotamos todos os caminhos digitais como nunca, reforçamos a obrigação de cuidarmos da nossa saúde e de nossas famílias e abraçamos totalmente a causa da empresa e de todo o time. A única saída era trabalhar ainda mais, inovar, criar novas e várias soluções para parceiros e novos clientes. Manter o negócio ainda mais ativo, mesmo em meio a uma pandemia", lembra Carlão.

O novo mutirão manteve absolutamente todos os produtos da Publique ativos e ainda mais reforçados. Edições impressas e digitais das Revistas AgroRevenda e Noticiário Tortuga. O site do Grupo Publique e o Portal AgroRevenda foram repaginados. A Publique, Agência do Agronegócio Brasileiro, permaneceu criando campanhas, coordenando as redes sociais

de diversas empresas, planejando e erguendo eventos para todos os clientes. E todo o mercado se manteve antenado em todas as nossas ações, com as edições semanais da AgroRevenda News (AR News) e o informativo Publique News.

"A equipe da Publique já trabalha em home office desde 2012. Então, não tivemos nenhum problema de adaptação do nosso trabalho durante a pandemia. E, com isso, conseguimos ajudar na adaptação dos nossos clientes, além de continuar mantendo um atendimento de qualidade e fazendo novos negócios", enfatiza Priscila Pontes, Agro Gestora de Contas e Atendimento.

"Com a pandemia da COVID-19 muitas empresas passaram a entender a necessidade do trabalho a distância de seus profissionais. Passaram a otimizar melhor o tempo de seus colaboradores e isso não modificou o seu desempenho no mercado e nem a entrega de seus serviços e produtos. Com o Grupo Publique foi a mesma coisa, só que começamos a nos reinventar bem antes de tudo isso. Na época desta reestruturação on-line da empresa, tudo era muito diferente, muita gente não entendeu, mas houve aceitação e logo todos perceberam uma nova ideia surgindo com soluções para ambas as partes, cliente e agência. O engajamento da equipe também aumentou, otimizamos

nos nossos setores de Criação e Planejamento e focamos em estratégias diferenciadas e entregas mais rápidas para todos os nossos clientes", complementa Gutche Alborghetti, Diretor de Criação do Grupo Publique.

A Plataforma Fala Carlão intensificou as gravações com os profissionais do segmento que mantinham o Agro Brasil de pé, alimentando e levando produtos de saúde e conforto para quase um bilhão de pessoas no planeta inteiro. Já a Plataforma 'Recalculando' ganhou novo sentido, com a importância redobrada de cuidar da saúde, mantra que passou a circular pelos cinco continentes. E dá-lhe informação sobre como se alimentar cada vez melhor e manter atividade física rotineira, mesmo que no quintal de casa. Assim como o Suplemento 'Falando de Bichos', lançado no fim de 2019, como parte integrante de conteúdo da Revista AgroRevenda impressa e digital, que passou a orientar milhares de famílias que tocavam a vida digitalmente, dentro de suas residências, ao lado de filhos, parentes e inúmeros animais de companhia, pets que exigem boa nutrição, cuidados e carinho muito especiais.

Até mesmo o espaço da Plataforma 'Turista Profissional' ganhou um novo brilho. Qual? Que destino você prepara para si mesmo na próxima viagem que puder fazer? É a esquina da sua casa ou aquele país distante que embala seus sonhos desde a infância? Ah, você vai acompanhar reflexões sobre nossos desejos, o planejamento necessário para transportar nossa alma com segurança e a próxima parada já fixada pelo Carlão: em abril de 2022, fazer o 'Caminho da Fé'. Caminhando ou pedalando. Ter um dedo de prosa com Nossa Senhora Aparecida, à beira da Rodovia Dutra. Vale a pena você navegar por ali. Paradoxalmente, e importante, é que a

"A única saída era trabalhar ainda mais, inovar, criar novas e várias soluções para parceiros e novos clientes. Manter o negócio ainda mais ativo, mesmo em meio a uma pandemia".

Carlão da Publique,
Presidente do Grupo Publique

introspecção provocada pela presença domiciliar forçada parece ter provocado um turbilhão de energias produtivas nos integrantes do Grupo chamado Publique. O 'Fala Carlão' ganhou versões diferentes no Canal do Boi, o 'Especial de Sábado' e o 'Domingão do Carlão'. Semana inteira de boa informação, histórias de vidas, superação, profissionais de sucesso, seres humanos e estilos de vida. Chegou 2021 e o pé apertou ainda mais fundo no acelerador. Novos profissionais chegaram para dar conta do recado. Foi lançado um novo suplemento para a marca Revista AgroRevenda, o Caderno AgroCooperativas, para destacar as conquistas nacionais e internacionais de mais de 1.500 empreendimentos rurais centenários e que não param de lançar marcas, alimentos e produtos agropecuários. Informação de qualidade transmitida pela versão impressa, entregue a mais de 2.500 executivos de distribuidores e cooperativas do Brasil inteiro. Também acessada pelo canal digital da Plataforma AgroRevenda. 'A criação do caderno AgroCooperati-

vas era uma quase uma obrigação para Grupo Publique. Isso porque as cooperativas agropecuárias brasileiras, cerca de 1.600, formam um verdadeiro universo, com desempenho impressionante e constante crescimento, sempre em níveis muito elevados. Estima-se que elas movimentem por ano R\$ 350 bilhões e respondem por metade da produção agrícola brasileira. O suplemento é um espaço dedicado exclusivamente a essas organizações, suas iniciativas, conquistas e reivindicações. Ele mostra também quem são, o que estão entregando e o que pretendem seus líderes", indica Roberto Francisco, editor do suplemento.

O time virou Seleção. Carlos, Gutche, Priscila, Adriana, Paulo, Cairo, Patrícia, Riba, Leandro, Lavínea, Audrey, Marcia, Mylene, Roberto, Fany, Felipe, Ana, Pedro, Sabrina, Thainá, Raphael, Eder, José Carlos, Bárbara e Júlio. Espalhados por três regiões brasileiras: Sudeste, Nordeste e Sul. Em mais de dez municípios do país. O Papo de Frateira expôs todas as tecnologias erguidas



“ A equipe da Publique já trabalha em *home office* desde 2012. Então, não tivemos nenhum problema de adaptação do nosso trabalho durante a pandemia.”

Priscila Pontes,
Agro Gestora de Contas e Atendimento
do Grupo Publique

pela indústria e repassadas às fazendas brasileiras pela logística impecável da Distribuição brasileira. E integrou com mais consistência ainda o elenco de ofertas audiovisuais que compõem o novíssimo Podcast Rader Agro, outro lançamento da empresa em plena pandemia. E quando o ano foi terminando, com o Brasil avançando bem na vacinação contra o Covid-19, nossas equipes reiniciaram a tradicional cobertura em tempo integral do que é relevante no segmento, já reconhecida por todo o Agronegócio do Brasil. O Programa Fala Carlão esteve ao lado dos ganhadores de modernos tratores na segunda temporada da 'Promoção Força no Campo Bradesco'. Acompanhou os principais eventos reabertos presencialmente e, de quebra, o Agro Presidente Carlão recebe o 'Prêmio Profissional do Período', na cerimônia da 19ª Mostra da Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). Outra vitrine de destaque foi conduzida pelos profissionais que produzem o programa 'Noticiário Tortuga', veiculado de segunda-feira a sexta-feira no Canal

do Boi, valorizando as iniciativas da Pecuária de Corte e Leite, Pequenos Ruminantes e Equinos, orquestradas no país por profissionais, associações, empresas, pesquisadores, universidades e entidades representativas, sob o patrocínio da DSM, corporação líder em Suplementos Nutricionais e dona da Marca Tortuga.

“A equipe da Publique Agência, que produz sobre encomenda da DSM, o programa Noticiário Tortuga, vem crescendo e se renovando a cada dia para entregar um conteúdo de excelência. O programa está de cara nova, totalmente reformulado, com novos quadros e mais interatividade com o telespectador. E agora, no horário nobre do Canal do Boi, às 7 da manhã”, comemora Cairo Rodrigues, editor do NT.

Houve mais reviravolta. A Revista AgroRevenda foi totalmente remodelada, abriu o leque de cobertura para as novas áreas e tecnologias, como Crédito, Cédulas de Investimentos, Fintechs, Agricultura 5.0 e um salto vertiginoso

na consolidação de negócios turbina- da por investimentos nacionais e mul- tinacionais, mas também regada a tra- balhos regionais e consolidados, que crescem igualmente, porém dentro de parâmetros distintos. E ambas iniciati- vas vêm ganhando espaço de desta- que nas capas da publicação.

Depois de quase dois anos de pande- mia, foram dez edições. 1.356 páginas de conteúdo dirigido à Distribuição de Insumos Agrícolas e Veterinários do Brasil e da América Latina. Sempre destacando o trabalho e as soluções tecnológicas das indústrias que aten- dem a fazenda brasileira pelo trabalho de milhares de revendas, lojas, coope- rativas, marketplace e espaços de co- nexão digital. E apostando ainda mais, não só em 2022, mas nos próximos oito anos. Um nome centrado no tra-

balho de um setor que movimenta em torno de R\$ 40 bilhões por ano. E com tradição no mercado editorial, mar- ca presente desde 2005 e crescendo ano após ano, tanto no formato digital quanto na versão impressa. Ancora de forma sustentada a criação de novos produtos, conteúdos e espaços em to- dos os canais digitais e virtuais dentro da PLATAFORMA AGROREVENDA.

Cresce uma média de 50% a cada ano, atraindo novos investidores e conso- lidando parcerias comerciais, dentro de um universo que já alcança 500 das maiores indústrias do Agro Brasil. Mantém especialistas e profissionais articulistas no Brasil e exterior, que examinam os caminhos que a Distri- buição e a Revenda Internacionais vêm seguindo nas áreas de Digital, Rela- cionamento com Produtores Rurais e

“ A Publique sempre foi uma Agência criativa por natureza. Em todos os sentidos. Estrategicamente falando, há mais de 10 anos reestruturamos toda a empresa para trabalhar 100% em *home office*.”

Gutche Alborghetti,
Agro Diretor de Criação do Grupo Publique



Paulo Bonanni,
Agro Gestor Comercial
do Grupo Publique



Adriana Bonanni,
Agro Gestora
Administrativa e Financeira
do Grupo Publique



Vinícius Godoy,
Agro Gestor Comercial
do Grupo Publique



Ana Flávia Lourenço,
Agro Jornalista e
Apresentadora do
Grupo Publique



Larissa Carvalho,
Agro Diretora de Arte
do Grupo Publique



Thainá de Almeida,
Agro Designer Gráfica
do Grupo Publique



Sabrina Costa,
Agro Designer Gráfica
do Grupo Publique



Zé Leandro Arnaldi,
Agro Diretor de Arte
e Web Designer do
Grupo Publique





“É com pequenos passos e muitas mãos que se constrói uma equipe de sucesso. Sinto-me orgulhosa de fazer parte do sucesso da Plataforma AgroRevenda”.

Patrícia Opik,
Agro Diretora Comercial da Plataforma AgroRevenda



Rita Velasco,
Agro Diretor de
Conteúdo do Grupo
Publique



Roberto José Francisco,
Agro Jornalista do
Grupo Publique



Márcia Benevenuto,
Agro Jornalista do
Grupo Publique



Mylene Abud,
Agro Jornalista do
Grupo Publique

a indústria do segmento, Logística, Treinamento e Capacitação de Equipes para aumentar as margens e a lucratividade. Nos últimos cinco anos, no caminho inverso da maioria dos veículos de informação segmentada ou noticiário geral, a REVISTA AGROREVENDA mais do que duplicou o número de páginas, passando de 200, qualificando a cobertura informativa, investindo em grandes reportagens e aumentando a visibilidade dos atores da cadeia produtiva do Agribusiness que mais cresce no planeta. As edições impressas da Revista chegam às mãos dos principais executivos das redes de varejo e distribuição de insumos, CEO's das maiores cooperativas e corporações do segmento, além de ser distribuída nos trinta maiores eventos do agronegócio realizados no país inteiro. Em cada número, traz o pensamento e a análise categorizada dos maiores experts envolvidos com o negócio dos insumos, além de estampar a história humana, de suor e trabalho dos pioneiros e empreendedores do setor, vivida nos últimos cinquenta anos, e que retrata o salto de produção e tecnologia vivido por um país que importava alimentos

e hoje é o terceiro maior fornecedor e exportador de alimentos e artigos para a Saúde e o Conforto de quase um bilhão de pessoas em todo o planeta. É a única revista que mantém um espaço exclusivo e parceria firmada com a entidade máxima brasileira que representa a Distribuição Brasil, a Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV), além de parceria sólida com os profissionais e as equipes de criação ligados à Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). Sem falar na ação integrada com as maiores entidades nacionais e os órgãos representativos do Agronegócio do Brasil, como ABAG, ANDAV, SINDIVEG, CEPÊA, ABCZ, ACNB, ANCP, SINDIRAÇÕES, ABPA, MAPA, ANDA, CropLife Brasil, ABSOLO, APROSOJA, ASSOCON, ABIEC, APEX BRASIL, EMBRAPA, CNA, BS e OCB. A única que chega às mãos de um universo calculado em vinte mil leitores, de forma totalmente gratuita, levando informação exclusiva sobre empresas, encontros, concursos, premiações, casos de sucesso, lançamentos, notícias corporativas, artigos, análises setoriais, informes especiais,

feiras, exposições, congressos, seminários, dias de campo, amostras, etc.

“É com pequenos passos e muitas mãos que se constrói uma equipe de sucesso. Sinto-me orgulhosa de fazer parte do sucesso da Plataforma AgroRevenda como uma profissional da Área Comercial. Que venham muitas conquistas pela frente”, espera Patrícia Opik, Agro Diretora Comercial.

Na última semana de trabalho do Grupo Publique em 2021, Carlão reuniu a equipe inteira em mais um encontro. Discussão de ideias, motivação e congraçamento. A pandemia

ainda preocupa, apesar de muito mais branda do que aquele momento de abril de 2020. A principal atividade foi com o colaborador mais novo da equipe. Um jornalista que contou sobre seu fim de ano desde 2017. Ele se veste de Papai Noel e ouve sonhos e desejos de crianças e adultos em um shopping de Londrina, no Norte do Paraná. Assim, venceu uma agonia que o atormentava a cada Natal e Ano Novo. Agora, continuamente, ganha vigor para seguir em frente. O mesmo destino escolhido pelo Grupo Publique para os próximos oito anos. Ao seu lado. Rumo a 2030!



“A equipe da Publique Agência, que produz sobre encomenda da DSM, o programa Noticiário Tortuga, vem crescendo e se renovando a cada dia para entregar um conteúdo de excelência”.

Cairo Rodrigues,
Agro Gestor de Digital e Audiovisual do Grupo Publique



Eder Ignácio,
Agro Editor de Podcast
e Assistente do Dept.
de Audiovisual do
Grupo Publique



Julio César da Silva,
Agro Editor de Vídeos
do Grupo Publique



Pedro Moraes
Della-Sévia,
Agro Editor de Vídeos
do Grupo Publique



Fany Michel,
Agro Editora de Vídeos
do Grupo Publique



Marcos de Macedo,
Agro Filmmaker do
Grupo Publique



Felipe Rodrigues,
Agro Social Media do
Grupo Publique

Giro Publique

O Agro também é Saúde, Satisfação e Sonhos

O Grupo Publique comemora 34 anos de atividades no Agrobusiness brasileiro e mundial em setembro deste ano. Um empreendimento que começou essencialmente com notícias, organização e criação de campanhas e soluções dentro da área de leilões pecuários. Mas o tempo foi passando, e a empresa avançou e se diversificou, na velocidade do segmento e das transformações vividas pela sociedade. A Agência abriu o leque dos clientes e parceiros e novas Plataformas foram nascendo na Comunicação do setor. Distribuição de insumos, Relacionamento com a Mídia, Programas de Entrevistas, produção audiovisual, soluções digitais, cobertura de eventos. Mas o tempo não para e é preciso crescer mais. De olho nos resultados financeiros, que mantêm empregos e corporações em atividade, mas abrindo corações e mentes para outras necessidades, que também nasceram há milhares de anos, na esteira da presença do ser humano neste planeta. Saúde, companheirismo, alegria, satisfação, sonhos, natureza. Sentimentos e sensações que acompanham cada um dos bilhões de profissionais que todo dia acordam para trabalhar, transformar a natureza, ajudar a produzir alimentos, equipamentos, serviços e soluções. Foi a Plataforma AgroRevenda quer informar a Agricultura e a Pecuária do Brasil sobre essas novas ofertas, que estamos levando cada vez para todos saberem e discutirem rentabilidade, mas nunca se esqueçam de olhar e cuidar da saúde, felicidade, amizade, do amor, meio ambiente. Levando as informações mais interessantes sobre o que erguemos em duas plataformas que lançamos neste perí-

odo de pandemia da Covid-19. Recalculando e Turista Profissional. Afinal de contas, o Agro é Pop. O Agro é Tech. O Agro é Tudo. Mas o Agro também é luz, vento no rosto, cuidado com o corpo, mente lúcida, sossego de alma. Vamos embarcar juntos nessa nova jornada?

@CANAL.RECALCULANDO

Na edição #90, o médico veterinário e empresário Paulo Van Der Lann, sócio e fundador da Revenda Casa do Criador, em Porangatu, no Norte de Goiás. Ele conversou com o Carlão da Publique sobre o planejamento estratégico pessoal que elaborou para as próximas quatro décadas. O objetivo é chegar aos 100 anos com boa saúde mental e corporal. Você vai saber dos dez mandamentos e sete pilares que sustentam o dia a dia do Paulo para manter a Felicidade Interna Bruta.

O @canal.recalculando traz vídeo novo toda semana. Inscreva-se no canal, deixe seu Gostei e compartilhe com os amigos, para transformar o Recalculando em uma grande comunidade em prol do Bem-Estar.



TURISTAPROFISSIONAL.COM.BR

Um autêntico viajante, desde 1992. Desde muito criança, Carlão sabia o destino que queria: viajar muito e conhecer o mundo. O site nasceu em 2003, quando ele voltou de uma viagem de carro de São Paulo a Ushuaia, a cidade mais ao Sul do Hemisfério do mundo, na Patagônia Argentina. E mostra o 'Diário de Bordo' desta viagem maravilhosa. Quase dezessete mil quilômetros rodados. Também exibe postagens semanais sobre rápidas visitas a locais perto de Porangaba, cidade natal e de moradia do Carlão, entrevistas feitas com gente que passeia pelo mundo, novidades sobre turismo, toda a relação de países conhecidos pelo Carlão e os planos já acertados para um 2022 de agradecimento a Nossa Senhora Aparecida (em abril, no 'Caminho da Fé'), população brasileira vacinada, e pé na estrada aos poucos, com prudência, mas muita sede de estradas rurais, pavimentadas, aéreas, fluviais, férreas, ciclísticas e a pé. Vale a pena você navegar por aqui.

MANDAMENTOS	PILARES
Gratidão	Atividade física
Iluminação	Alimentação saudável
União	Autoconhecimento
Felicidade	Controle do estresse
Paciência	Cultivar relacionamentos
Abençoado	Lazer e descontração
Persistência	Fé e espiritualidade
Prosperidade	
Saúde e Equilíbrio	

Paulo Van Der Lann e os seus dez mandamentos e sete pilares para manter a Felicidade Interna Bruta.

PROCURANDO ALTERNATIVA?

PARA TER MAIS RENTABILIDADE E ALAVANCAR A PRODUTIVIDADE DOS SEUS CLIENTES

#saiadocomum

Com um dos mais modernos e inovadores centros de pesquisa e produção do mundo, a Agrivalle oferece uma linha de soluções em bioinsumos para proteger e potencializar a lavoura. Quer fazer parte do futuro da agricultura? Entre em contato conosco.

www.agrivalle.com.br

/agrivallebrasil

Agrivalle

Biogénesis Bagó 'pinta' o Brasil de azul

Empresa fecha ciclo 2018 – 2021, chega a três mil municípios do país, torna-se a sexta maior do mercado e prepara projeto ambicioso para os próximos anos

“ Utilizamos diversas ferramentas para alcançar as metas que criamos, como o 'Na Estrada', que foi considerado um dos mais inovadores programas para o varejo veterinário brasileiro e que vem desempenhando um importante papel com a extensão rural no Brasil, ajudando diretamente quem atua na agropecuária a produzir mais e melhor, melhorando assim suas vidas, dos animais destinados à produção e da sociedade como um todo.”

Marcelo Bulman,
Country Manager Biogénesis Bagó



A Biogénesis Bagó, empresa de biotecnologia especializada no desenvolvimento, produção e comercialização de produtos para saúde e produtividade animal, chegou ao fim de 2021 encerrando um ciclo vitorioso de quatro anos 'pintando' o mapa do Brasil de azul, com presença em mais de três mil municípios e ocupando espaço entre as dez principais empresas do mercado veterinário brasileiro. Em 2018, com um novo modelo de gestão ao mercado, estruturado a partir da chegada do Country Manager Marcelo Bulman, a empresa desenhou planos ambiciosos para o país, de forte crescimento em quatro anos, com investimentos em

equipe de profissionais, ferramentas e programas de relacionamento que visam alcançar o produtor brasileiro e todos os outros elos da cadeia produtiva. "Começamos 2018 presentes em pouco mais de 300 cidades e hoje estamos em mais de 3.000 municípios brasileiros", comemora Marcelo Bulman.

É um dos principais pilares do crescimento da companhia no Brasil foi a forte parceria cultivada com produtores, revendas e cooperativas estratégicas, espalhados por todo o país. "Sempre buscamos parceiros que sejam fornecedores mesmo, que contribuam para o nosso negócio, e com a Biogénesis estamos tendo uma troca muito boa. Nós sentamos, planejamos juntos e definimos o que é melhor para a nossa realidade. A empresa não trabalha só com vendas, ela tem produtos de qualidade e a prestação de serviço, capacitação de mão de obra e treinamento de equipe. É um pacote completo", resume o gerente de Pecuária da Fazenda Conforto, Alexandre Bueno



Carlão da Publique
Personalidade do Ano ABMRA

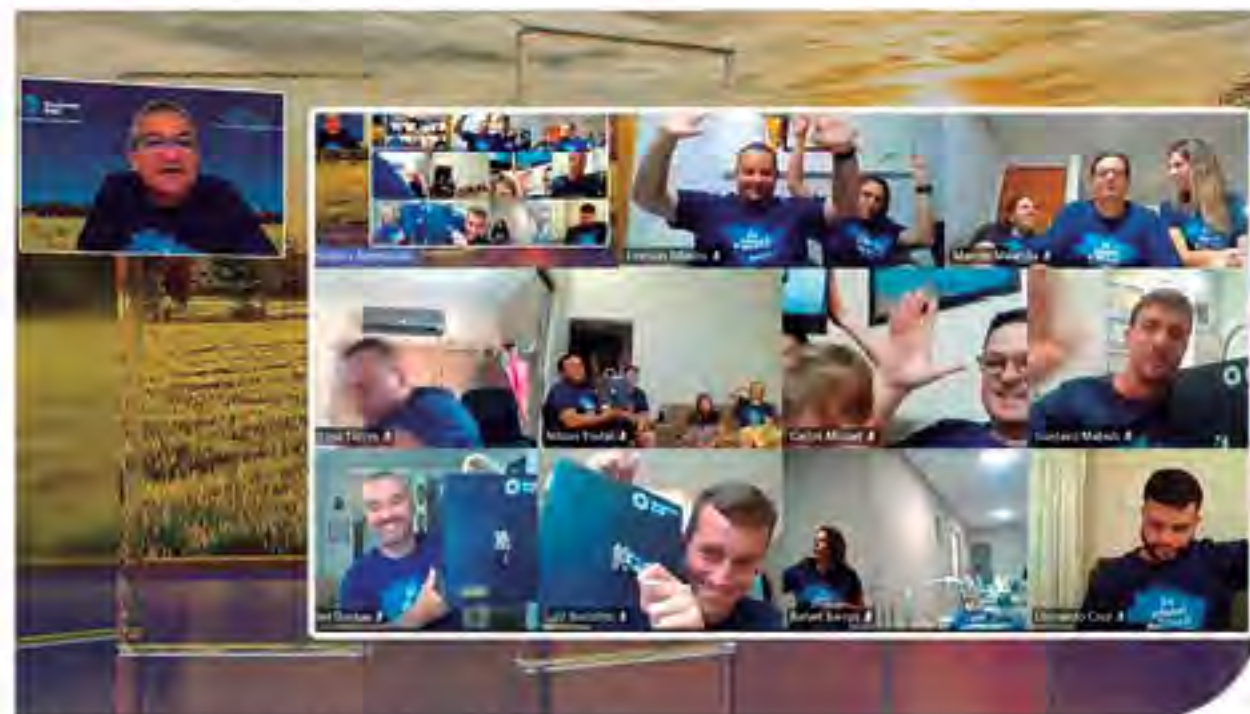
Sebastian Perreta
Diretor Comercial e Novos Negócios
Biogénesis Bagó América Latina

Sebastian Perreta, Diretor Comercial da Biogénesis Bagó, no programa especial do Fala Carlão.

de Oliveira, um dos maiores projetos de confinamento do Brasil, localizado em Nova Crixás (GO). É a mesma visão do proprietário da Mano Agrocomercial, Leandro Unamuzaga, de Uruguaiana (RS). Ele conta que a sua relação com a empresa teve um alinhamento de valores muito interessante desde o início. "Quando começamos a parceria, a Biogénesis Bagó vinha para crescer no Brasil e eu, como lojista ainda novo, também tinha esse anseio. Acredito que

partiu daí todo esse sucesso, com um trabalho focado das duas partes. Tenho um respeito e um carinho muito grandes pela Biogénesis e pela maneira que eles conduzem o trabalho. Tenho certeza que temos vida longa nessa parceria", assinala Unamuzaga.

"Independente de qual é o negócio, ele é feito por pessoas e a Biogénesis tem uma equipe bastante engajada e trabalhadora. Temos um



Participação total dos colaboradores e das famílias na live especial de fim de ano



Paulo Bondan, Gerente Nacional de Vendas Biogénesis Bagó

relacionamento muito grande com todos eles, tanto nós da diretoria quanto os funcionários da loja”, comenta o proprietário da loja Natureza, Nilson de Alencar Buendia. Ele acrescenta que a Biogénesis faz um trabalho muito interessante, desenvolvendo o mercado a campo, visitando os pecuaristas e gerando negócios e uma demanda alta para os parceiros. “De 2000 a 2019, nós crescemos mais de 75% no faturamento da Biogénesis. Em 2020 e 2021, mais do que dobramos de crescimento. Isso é estrondoso”, detalha. O diretor-presidente do Grupo Alvorada, Feres Soubhia, conta que a empresa tem uma pessoa integralmente voltada para o seu negócio, acompanhando todas as filiais. “Nosso crescimento na Biogénesis Bagó é muito acima do mercado, pois temos uma relação de confiança e queremos estreitar ainda mais esse relacionamento. O Bulman está revolucionando a Biogénesis Bagó no Brasil e ele conta com uma equipe sensacional para isso”, destaca o empresário. Para o Sindicato Nacional

das Indústrias de Produtos para a Saúde Animal (SINDAN), que tem a Biogénesis como associada, a empresa trouxe para o mercado brasileiro toda a sua expertise na produção da vacina de febre aftosa e a visão de ampliar as áreas de atuação. “Observamos que a empresa vem expandindo o seu portfólio nos últimos anos, buscando atingir de maneira consistente outros segmentos. Aliado a isso, percebemos em todos os contatos e nas reuniões que fazemos como eles buscam oferecer um serviço de qualidade ao produtor brasileiro”, analisa o vice-presidente-executivo do SINDAN, Emílio Carlos Salani.

Para comemorar os resultados obtidos no ciclo 2018 – 2021 e vislumbrar as novidades para o futuro, a empresa promoveu um encontro digital com todos os colaboradores no dia 17 de dezembro passado. Foram duas horas de boa conversa, lembranças das conquistas, participação intensa das famílias dos funcionários em várias partes do Brasil, agradecimentos, emoção e surpresa com a caixa de premiação enviada a todos eles, contendo uma gratificação, um troféu e um livro sobre as conquistas da corporação, com uma página inteira

dedicada à história pessoal de cada colaborador. “Foi um momento de comemorar a nossa bonita história. Com cada um dos profissionais da nossa empresa. Todos fizeram parte dessa história. 130 colaboradores, 130 famílias”, falou Marcelo Bulman. “Lembro muito do encontro de 2018. E de outros vários momentos, inclusive quando chegamos ao Brasil, com muito desejo de crescer, os primeiros eventos, a chegada do Marcelo. Precisamos das pessoas para seguir adiante. Sem elas nada funciona. Elas fazem a empresa crescer, avançar. E os resultados alcançados no Brasil enchem a empresa de orgulho. Foi maravilhoso, excepcional. Hoje, competimos de igual para igual com as multinacionais, desenvolvendo atividades no Brasil, Uruguai, Paraguai, na Argentina, Bolívia, Colômbia, além do Sudeste Asiático, da China, Coreia do Sul, Taiwan, Oriente Médio, em bovinos, suínos, pets, em todas as espécies. Com planos ambiciosos de crescimento. Parabéns a todos”, agradeceu Sebastián Perretta, Diretor Comercial para América Latina e Desenvolvimento de Negócios. “É muito bom lembrar o que a gente falou e sonhou em 2018, que era colocar

ao menos um produto da empresa na prateleira de cada município do país e alçar a Biogénesis Bagó ao lugar que ela sempre mereceu. E conseguimos. Somos a sexta empresa do setor. Foram as equipes que fizeram a diferença. É muito orgulho! Agradeço ao Bulman pela confiança depositada nas equipes. E que venha 2022, com mais novidades e novos desafios”, cravou Paulo Bondan, Gerente Nacional de Vendas.

“De 2018 a 2021, fizemos um trabalho muito legal de engajamento e profissionalização dos vários elos da pecuária. Programas, projetos e ações que foram referência para a cadeia de distribuição de insumos e para o agro como um todo. E agora começa um novo ciclo, 2022 – 2026 com uma aposta no mercado veterinário brasileiro e internacional. Uma nova fase de conectividade com a pecuária brasileira. Podem aguardar”, prometeu o gerente de Marketing da Biogénesis Bagó, Carlos Godoy.

O evento teve como ponto alto o lançamento da música ‘Brasil Azul’, um tributo aos profissionais da Biogénesis Bagó que ‘pintaram’ o Brasil de azul e uma homenagem a todos aqueles que vivem do campo e da pecuária. A dupla sertaneja Denner & Douglas foi quem realizou a interpretação e a música já está disponível em todas as plataformas



Carlos Godoy, Gerente de Marketing da Biogénesis Bagó

digitais. “É uma criação dedicada a quem vive da pecuária e tem o sonho de produzir cada vez mais e melhor”, concluiu Godoy. O clipe e a música podem ser encontrados nas principais plataformas de streaming, como Spotify e Deezer, além do YouTube da Biogénesis Bagó.



Carlão da Publique ancora live especial de fim de ano da Biogénesis Bagó Brasil



BIOGÉNESIS BAGÓ GLOBAL

- # Maior provedora de vacinas antifebriais do mundo
- # Produz três em cada 10 vacinas antifebriais aplicadas na América
- # Capacidade anual de produção de 400 milhões de doses de vacinas contra febre aftosa | 30 milhões de doses de vacina antirrábica | 100 milhões de doses de vacinas combinadas
- # Portfólio de mais de 70 produtos e 650 registros em países da América Latina, China e Ásia
- # Sede na Argentina, com fábricas em Monte Grande e Garín (provincia de Buenos Aires)
- # Escritórios na Bolívia, América Central, Ásia, no Brasil, México e Uruguai
- # Crescimento de 15% no faturamento em dólares
- # Em três anos, crescimento de 14%, cinco vezes mais rápido do que o mercado do setor
- # Nomeada pela revista inglesa ‘Animal Pharm’ como melhor empresa de saúde animal da América Latina em 2014, 2016, 2018 e 2020

BIOGÉNESIS BAGÓ BRASIL

- # 6ª empresa do Brasil em Medicina Veterinária
- # Planta fabril na cidade de Araçoiaba da Serra (SP)
- # 130 colaboradores
- # Presença em 3 mil municípios do Brasil

LeveAgro lança novo modelo de negócios

Agfintech oferece novos espaços para representantes de vendas de insumos

A LeveAgro está disponibilizando em sua plataforma um novo modelo de negócios para representantes de vendas de insumos agropecuários e seus clientes. A agtech e fintech é a primeira plataforma de comercialização de fertilizantes agrícolas em tempo real do Brasil e, a partir de agora, pode atender os compradores diretamente ou via embaixadores, como são chamados esses representantes comerciais. O modelo oferece diversas vantagens aos embaixadores, como gestão de clientes, negócios, comissões, entregas; tecnologia de ponta e diferenciada para os clientes; financiamento desde as compras de matérias-primas até o cliente final; e suporte em vendas com o fornecimento de material de marketing online e offline.

"A LeveAgro quer revolucionar a forma de vender no agro, pois não acreditamos no modelo atual, que é antiquado e caro para escalar. Queremos fazer parcerias com agrônomos, consultores e corretores para vender os produtos oferecidos na plataforma. Hoje, o sistema está trabalhando exclusivamente com fertilizantes, porém a empresa irá oferecer crédito, seguros, entre outros produtos", explica o CEO da LeveAgro, Eduardo Nunes.

Além disso, os embaixadores contam com um retorno maior sobre o trabalho, independência de horário e local para desenvolver as vendas. E sem necessidade de exclusividade. Em termos de remuneração do embaixador, há o ganho de uma comissão sobre

as vendas que ele fizer trabalhando autonomamente conectado à plataforma LeveAgro e podendo enviar propostas diretamente a seus clientes. "Dessa forma, mantemos um time de suporte menor, com embaixadores bem remunerados e engajados com a companhia", conta Nunes.

O embaixador paga para usar a plataforma, de acordo com o plano escolhido, e pela exclusividade do cliente. Isso permite transparência contratual que a comissão será paga apenas para ele. "Esse novo modelo ajuda a solucionar um problema grave, que foi exacerbado recentemente com a falta de fertilizantes, trabalhando como ponte entre produtores rurais e fornecedores nacionais e internacionais de maneira rápida", acrescenta Nunes. Também há diferenciais para o cliente, que tem um ponto de contato direto com uma equipe de suporte. "O atendimento é mais rápido e ele não paga nada a mais por isso", orienta o executivo.

Na LeveAgro, o processo de cotação de fertilizantes, análise de crédito, emissão de CFR (Cédula de Produto Rural) é simples e rápido. As cotações na plataforma são gratuitas, ilimitadas e podem ser feitas até um ano à frente, tomando-a um potencial benchmark de preços de fertilizantes no país. As vendas online possuem prazos de pagamento de até 180 dias, tanto para agricultores pessoa física quanto revendas e agroindústrias.



Eduardo Nunes - CEO da LeveAgro

MAGNIVA

INOCULANTES PARA SILAGEM

TECNOLOGIA NO
CONTROLE
DA SILAGEM



0800 701 0752



PARA CADA
DESAFIO, UMA
TECNOLOGIA
ESPECÍFICA

Magniva é uma marca comercial Lallemand Animal Nutrition.



A evolução da saúde animal

LALLEMAND ANIMAL NUTRITION



21ª Conferência Internacional DATAGRO

Evento promoveu a integração das esferas automotiva, energética e ambiental



Deputado federal Arthur Lira, Presidente da Câmara dos Deputados

Há 21 anos, a DATAGRO realiza a tradicional 'Conferência Internacional sobre Açúcar e Etanol', oportunidade em que as lideranças de todos os elos da cadeia de produção, comercialização e financiamento do setor se reúnem para discutir e planejar o futuro. Na edição 2021, os debates tiveram o objetivo de dar continuidade à integração entre todos os elos da cadeia produtiva, antes mesmo da COP26 de Glasgow. O tema central foi 'Na Flota da Mobilidade Sustentável' e promoveu o compartilhamento de perspectivas sucroenergéticas, na presença do deputado federal Arthur Lira, Presidente da Câmara dos Deputados.

Pela primeira vez, o evento foi realizado em formato híbrido, sendo que 150 convidados e toda a imprensa

interessada participaram de forma presencial, no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo, com transmissão digital ao vivo, em português e em inglês, devido ao grande número de participantes de outros países, como Índia, Tailândia, Uruguai, Inglaterra e Estados Unidos. Reforçando, assim, o compromisso de levar informação e debater perspectivas e soluções para toda cadeia produtiva e econômica do setor sucroenergético no cenário pós-pandemia do coronavírus.

O painel "Perspectivas de produção e balanço oferta e demanda de açúcar e etanol no Brasil nas safras 2021 | 2022 e 2023", apresentado no segundo dia do evento, sob a moderação de Flavio Castellari, diretor-executivo do Arranjo Produtivo Local




Plinio Nastari, Presidente da DATAGRO

do Alcool (Apla), e palestra de Plinio Nastari, presidente da DATAGRO, analisou as influências negativas para a produção na região Centro-Sul do Brasil. Além disso, Plinio apresentou suas estimativas sobre a safra atual e projeção inicial de 2022/2023.

A conferência também reuniu grandes líderes do setor e contou com a participação do Ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque; Abinash Verma, Diretor Geral da Indian Sugar Mills Association (Nova Deli - Índia); Christopher Podgorski, Presidente e CEO da Scania LatinAmerica; José Orive, Diretor Executivo, International Sugar Organization (ISSO); Cintia Ticianelli, Presidente do SINDICANALCOOL (MA); Evandro Gussi, Presidente e CEO da UNICA; Marcelo Ornetto, Presidente do Conselho de

Administração da Usina São Martinho; Pablo Di Si, Presidente e CEO da VW América Latina; Rangsihtiangrat, Diretor Executivo da Thai Sugar Millers Corporation (Bangkok - Tailândia); Ana Malvestio, Sócia da FwC Brasil e líder

de consultoria tributária de empresas do agronegócio; Ricardo Mussa, CEO da Raízen; Rob Johansson, Diretor de Economia e Análise de Políticas da American Sugar Alliance; e Plinio Nastari, Presidente da DATAGRO. 



150 convidados e presentes no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo

TECNOLOGIAS RECORDISTAS APLICADAS EM MAIS DE **2,5 MILHÕES** DE HECTARES NO BRASIL

BRANDT
Professional Agriculture™

BRANDT
Manni-Plex
TECHNOLOGY

BRANDT
SmartSystem
TECHNOLOGY

RECORDE MUNDIAL

MILHO 644,6
DAVID HULA sc/ha

RECORDE MUNDIAL

213,2 **SOJA**
RANDY DOWDY sc/ha

BRANDTBASIL.COM

Perspectivas para o agronegócio em 2022

Diferenças vão marcar os mercados interno e externo

Geraldo Sant'Ana de Carneiro Barros - Coordenador Científico do Cepes



O agronegócio é um setor bastante integrado internacionalmente do ponto de vista das suas exportações, que representam em torno de 25% do seu PIB (enquanto para a economia brasileira, a cifra é de 15%). As exportações do agronegócio aproximam-se da metade do total brasileiro. A China é o principal

importador (37%) e União Europeia (com 15%) vem em segundo. Aproximadamente 44% do faturamento externo vêm do Complexo Soja e 16% de carnes. Portanto, as exportações são fundamentais para o agronegócio e para o Brasil. Há, porém, uma grande concentração em termos de destinos e produtos, o que gera desconforto e

preocupação. O crescimento econômico mundial previsto pelo FMI para 2021 é de 5,9% (após uma queda de 3,3% em 2020) e, para 2022, 4,9%. Daí para frente a projeção é de uma média de 3,3%. Haverá, portanto, recuperação em 2021. Seguirá havendo recuperação econômica mundial em 2022. Essas cifras são representa-

tivas dos grupos de economia tanto avançadas como emergentes. Entretanto, o Brasil destoa ao ter um crescimento de 5,2% em 2021 e 1,5% (já otimista) em 2022. Para a China, os números são 8% e 5,6% e para Índia, 9,5% e 8,5%. Não há grande preocupação, portanto, quanto à demanda mundial em geral e pelos produtos do agronegócio, em especial. Já a economia interna, o mercado doméstico, terá desempenho desapontador.

A preocupação vem do fato de a recuperação mundial se dever às políticas fiscais e monetárias que esquentam a demanda enquanto a oferta em diversas cadeias produtivas ainda não retornou à sua trajetória de longo prazo. Ademais, o mercado de energia – petróleo, gás, carvão (que em conjunto subiram 95% desde maio), eletricidade (prejudicada por efeitos climáticos) – desarticulou-se com a pandemia e com questões políticas entre países, ademais de uma anímia nos processos de mudança das matrizes energéticas, fugindo da energia de origem fóssil. Mesma tendência observou-se nos mercados de insumos para a agropecuária. A recuperação da produção ainda não veio, dando combustível para maior inflação pelo mundo afora. Dessa forma, fortes tendências inflacionárias são observadas, que vêm sendo acompanhadas de elevação dos juros. Não se sabe como vai terminar o jogo de forças entre políticas fiscais expansionistas e monetárias contracionistas. Daí um apreciável grau de incerteza quanto às previsões mostradas acima.

De qualquer forma, a conjunção dessas políticas pode levar à valorização do câmbio, momento do dólar americano, seguido das demais moedas mais fortes. Esse movimento

tem dois efeitos relevantes para o agronegócio brasileiro. Por um lado, o dólar alto tende a deprimir, em alguma medida, os preços internacionais de commodities. Aliás, quedas já são esperadas especialmente para o segundo semestre de 2022, principalmente para algodão e milho, mas também para soja. Taxas negativas em relação a 2021, entre 10% e 15%, são esperadas pelos mercados futuros. Entretanto, os patamares das commodities agropecuárias deverão permanecer mais próximos dos níveis relativamente elevados observados no período de 2010/15 do que os do quinquênio seguinte. Todavia, algo semelhante parece ocorrer com os agroquímicos, cujos preços também voltaram (no decorrer de 2021) aos elevados níveis de 2010. De fato, a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) capta um co-movimento (alta correlação temporal) entre índices preços de produtos (FFPI) e insumos (GIPI) no mercado internacional. Os combustíveis, no mercado internacional, não reproduziram essa evolução, mas já retomaram os níveis pré-pandemia. No Brasil, produtos e insumos se viram empurrados pela evolução do câmbio no Brasil. De outro lado, desvalorizações do real ficam mais prováveis, embora essa tendência ainda não tenha aparecido com intensidade na pesquisa Focus do Banco Central. Mas o Fundo Monetário Internacional (FMI) já projeta o dólar a quase R\$5,90 para o fim de 2022. A marcha dos acontecimentos no plano político-institucional no Brasil não permite descartar desvalorizações significativas na moeda nacional no decorrer do próximo ano.

A questão que fica é o grau em que a desvalorização do real compensará a provável queda das commodities

em dólar. As projeções correntes sugerem que os preços internacionais internalizados sofrerão moderada queda no Brasil. Um cenário realista, entretanto, não levaria a projetar ameaças de quedas relevantes em relação ao patamar atual. O grau de desvalorização do real será dominante na formação dos preços do agronegócio. Evidentemente, os volumes a serem exportados ficam na dependência do avanço especialmente da economia chinesa, a qual parece que se manterá em avanço mais moderado, mas ainda significativo. Importa muito, também, como vão caminhar as questões sanitárias dos rebanhos da China e também como seguirão as decisões “aparentemente” erráticas desse país no tocante ao uso que faz dos eventos sanitários no Brasil.

O jogo de braço entre EUA e China ainda tem contornos indefinidos, sendo marcado por afastamentos seguido de aproximações. Enquanto questões comerciais não forem trazidas à baila, não há ameaças. Entretanto, a questão climática - ambiental pode assumir proporções mais preocupantes, com prevalência de medidas extra-mercado, como estabelecimento de quotas e tarifas ou proibições. Urge que o governo brasileiro faça um trabalho produtivo nessa área, mudando o humor de players da estatura de China, EUA e União Europeia em relação ao Brasil. Esses aspectos sócio-ambientais aparentemente ainda não estão precificados por falta de previsibilidade. Mas é razoável imaginar que, embora o agronegócio venha se empenhando seriamente nas questões ambientais, a imagem do país pode influenciar fortemente o estabelecimento de regras e políticas comerciais amplas.

CENÁRIO MACROECONÔMICO INTERNO

As perspectivas quanto ao crescimento econômico brasileiro em 2022 vêm piorando sequencialmente. Taxas já próximas a 1% (ou menor) circulam entre especialistas. Enquanto uma fase mais moderada da pandemia se estabelece, os serviços passam a ganhar fôlego, mas a indústria se revela como o setor mais afetado pela crise. O investimento ganhou algum fôlego, mas foi baseado, entretanto, mais em importações de máquinas e equipamentos (enquanto a indústria nacional caía). A construção, em expansão forte, começa a mostrar sinais desanimadores face às condições menos favoráveis de financiamento e juros. Ademais, as incertezas político-institucionais abalam a confiança do investidor. A expectativa de inflação, captada pelo Banco Central, até que se acha moderada, embora em níveis ainda acima da meta oficial. Duas questões sobre a inflação. Por um lado, será largamente afetada pela trajetória do câmbio, que depende bastante dos rumos político-institucionais do país, que tendem a se agravar num ano eleitoral como 2022. Ainda do lado da oferta, o custo da energia pesa sobre a produção – e duramente sobre o consumidor – enquanto as condições climáticas permanecerem severas, com escassez de água. De qualquer forma, o Banco Central já iniciou um agressivo processo de elevação dos juros que tem limitado potencial para



conter o câmbio, nenhum em relação à oferta de energia e lento efeito sobre a inflação ainda bastante indexada no Brasil. Por outro lado, o efeito mais provável ainda em 2022 talvez seja o de contribuir para um crescimento ainda menor. Em síntese, o Banco não tem como produzir juros baixos, que foram estratégicos para a economia brasileira em 2019 e 2020. Da parte do governo, não há possibilidade à vista de que encontre espaço para uma política fiscal expansiva ou não contracionista enquanto as reformas fiscais e administrativas não se definem.

O AGRONEGÓCIO EM 2022

O Produto Interno Bruto (PIB) volume do agronegócio brasileiro tem apresentado nos últimos 20 anos (2000 a 2019, para contornar o efeito do ano atípico de 2020) tendência de crescimento em volume médio de 1,6% ao ano, enquanto a agropecuária o faz a quase 4,7% (com valores semelhantes para lavouras e

pecuária). A diferença entre essas taxas e a agregada se deve ao crescimento muito baixo da agroindústria (0,6% em média). O crescimento do volume de grãos tem sido em torno de 7%. Já a renda do agronegócio (PIB-Renda) tem crescido à taxa média de 0,2% ao ano. Para a agropecuária, especificamente, o crescimento da renda tem sido em média 2,6%, sendo 1,8% para as lavouras e 4,2% para a pecuária. Na verdade, os preços reais da agropecuária (medidos pelos seus deflatores do PIB's) têm caído em média 1,8% ao ano: os agrícolas, especificamente, 2,6%; os da pecuária, 0,4%. Produção crescente e preços reais em queda têm sido a marca do desempenho do agronegócio brasileiro. Embora pontos fora da curva possam acontecer, a expectativa é de que o padrão médio de crescimento do setor se mantenha em 2022.

No mercado interno, a demanda deverá seguir relativamente fraca em consonância com o crescimento muito baixo esperado para 2022. Há, porém, um aspecto altamente relevante e provavelmente positivo para o agronegócio que se relaciona ao programa de transferência de renda – Bolsa Família ampliada ou Auxílio Brasil. Em 2020, foi espetacular o impacto social do Auxílio Emergencial de quase R\$300 bilhões quando finalmente foi implementado, que terminou por afetar os mercados em geral e o de alimentos em

especial. Estima-se que 53% dos recursos transferidos foram dispendidos em alimentação, equivalendo a 20% do VBP (Valor Bruto da Produção) agropecuário do ano. Na verdade, foi fundamental para grande parte da sociedade diante das dificuldades de oferta em geral e da disparada do dólar. Ainda não está clara a potência com que virá desta vez. Mas certamente é necessário que os produtores e demais agentes das cadeias produtivas mantenham-se em alerta para um impacto muito expressivo quando o programa passar a ser implementado. Em 2020, o agronegócio chegou a ser apontado como insensível à crise social no contexto da pandemia devido à alta dos alimentos, que, na realidade se deveu ao comportamento do dólar e à forma imprevista – no tempo e no volume de recursos – com que o auxílio foi implementado, não permitindo às cadeias produtivas se planejarem para esse salto de demanda doméstica. Algo da mesma natureza pode suceder em 2022, já em seu princípio.

No front externo, as exportações deverão manter seu desempenho mesmo que os preços internalizados sofram queda moderada (algo incerto até o momento). São bem conhecidas e reconhe-

cidas a competitividade e a resiliência do agronegócio brasileiro. Essas características serão mais uma vez postas à prova diante do quadro preocupante do suprimento de insumos altamente dependentes de importação. Embora, como indica a FAO, preços de produtos e insumos, no mercado internacional, tendam a seguir de formas semelhantes, no Brasil o quadro atual é de uma ameaça (além da alta de preços) de falta de suprimento de insumos na medida em que eventos e medidas extra-mercado ocorram. Outra preocupação relaciona-se à ocorrência em diferentes graus de descasamentos temporais entre operações de compra de insumos e venda de produtos por parte dos produtores num ambiente de alta volatilidade dos mercados, inclusive o cambial.



AGRONEGÓCIO

- # Exportações de 25% do seu PIB (para a economia brasileira, é de 15%)
- # Vendas externas de quase 50% do total brasileiro
- # China: principal importador (37%) | União Europeia (com 15%)

EXPORTAÇÕES

- # Complexo Soja (grão, farelo e óleo): 44% do faturamento
- # Carnes: 16% de carnes

CRESCIMENTO ECONÔMICO MUNDIAL - FMI

- # 2020: -3,3%
- # 2021: 5,9%
- # 2022: 4,9%

CRESCIMENTO ECONÔMICO - FMI

- # Brasil: 5,2% em 2021 | 1,5% em 2022
- # China: 8% em 2021 | 5,6% em 2022
- # Índia: 9,5% em 2021 | 8,5% em 2022

DADOS ECONÔMICOS BRASIL

- # Previsão para o dólar no fim de 2022: R\$5,90
- # Mercado de energia subiu 95% desde maio (petróleo, gás, carvão)
- # Eletricidade prejudicada por efeitos climáticos
- # Quedas esperadas em preços de algodão, milho e soja: entre 10% e 15%

AGRO BRASIL 2000 - 2020

- # PIB do Agronegócio últimos 20 anos: crescimento médio de 1,6% ao ano
- # Agricultura e Pecuária: crescimento de 4,7%
- # Agroindústria: crescimento de 0,6%
- # Volume de grãos: crescimento de 7%
- # Renda (PIB-Renda): crescimento médio de 0,2% ao ano
- # Renda da agropecuária: crescimento médio de 2,6%
- # Renda das lavouras: crescimento de 1,8%
- # Renda da pecuária: crescimento de 4,2%
- # Preços reais da agropecuária: queda de 1,8% ao ano
- # Agrícolas: -2,6% | Pecuária: 0,4%



Venda de suplementos minerais cresce 6,6% em 2021 e alcança 2,55 milhões de toneladas

Primeira reunião da entidade que representa as empresas setor em 2022 teve como destaque Juliano Sabella, o novo presidente da ASBRAM para os próximos dois anos



Juliano Sabella, o novo presidente da ASBRAM para o próximo biênio.

O volume de vendas de suplementos minerais para a Pecuária do Brasil atingiu 2,55 milhões de toneladas no ano passado, um crescimento de 6,6% sobre 2020, o segundo melhor número obtido desde 2017, quando a Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (ASBRAM) iniciou o Painel de Estatísticas sobre a comercialização de produtos prontos, para diluir, ureia, proteico, energético, núcleos e concentrado. O total de animais suplementados também evoluiu bem e quebrou o recorde destes cinco anos: 68,3 milhões de animais, aumento de 5,6%. "O melhor resultado foi conseguido pelos produtos pro-

teicos, mas a variação ficou uniforme entre todos os tipos de suplementados monitorados. São bons números. Logicamente, abaixo de 2020, que teve um crescimento de 11,4%, mas aquele foi um ano recorde e 2021 teve ótima evolução sobre uma base que foi a maior de todas. E só não foi melhor efetivamente pela saída da China do mercado a partir de setembro passado, devido aos dois casos de 'Mal da Vaca Louca' verificados no Brasil, o que impactou no desempenho no último trimestre do período", analisou Felipe Cauê Serigati, professor de Agronegócios da Fundação Getúlio Vargas e Consultor de Mercado da ASBRAM.

Olhando para os estados, o maior volume comercializado no ano passado concentrou-se em Mato Grosso enquanto Sergipe obteve a maior evolução, nada menos do que 46%. Já quem menos suplementou foi Mato Grosso do Sul, importante região produtora, com queda de 4,8% sobre 2020. A ASBRAM representa 62% do mercado de suplementos brasileiros (Pesquisa SIFs do MAPA - Ano Base 2020). Felipe Cauê Serigati vê com otimismo as perspectivas do setor para 2022. "Por enquanto, é apenas uma previsão. O cenário otimista indica uma queda de 0,3% no desempenho, mas é necessário cautela para analisar o dado por causa da 'herança estatística', isto é, praticamente igualar o desempenho de um período de bom resultado não deixa de ser positivo. Em janeiro deste ano, as empresas venderam 155 mil toneladas e cinquenta e um milhão de animais foram suplementados. São bons indicadores porque estamos com várias regiões do Brasil convivendo com pastagens fartas para a alimentação animal", completou o professor da FGV.

O painel de estatísticas da ASBRAM foi apenas um dos destaques da primeira reunião anual da entidade, realizada na capital paulista nesta última quinta-feira. O encontro foi aberto pela Vice-Presidente Executiva, Elizabeth Chagas e também teve a condução do Presidente eleito da Associação para

o biênio 2022 - 2024. Juliano Sabella Acedo, O Executivo e Zootecnista e Diretor de Marketing do Negócio de Ruminantes Brasil da DSM (Tortuga). Juntos, convidaram o público presente e a audiência da web a acompanharem uma palestra do economista José Roberto Mendonça de Barros, Consultor na MB Associados e que já comandou as Secretarias de Política Econômica do Ministério da Fazenda e da Câmara de Comércio Exterior da Presidência da República. Ele falou sobre o desempenho do Agronegócio desde o início da pandemia da Covid-19, a forte recuperação nos preços das commodities, os problemas conjunturais envolvendo os fertilizantes, a escalada da inflação em praticamente todas as economias do planeta e a confiança dos empresários e do mercado para o Brasil em 2022. "É um momento bem complexo, que exige atenção máxima nos negócios e excelente gestão dos executivos. Mas enxergo a Pecuária com um bom destino neste ano. Os custos de produção certamente estão pressionando toda a cadeia, mas, ao mesmo tempo, os produtos estão valorizados como nunca nos últimos doze anos", examinou.

E foi para acompanhar ainda mais de perto os custos de produção que a ASBRAM agora conta com um levantamento inédito, sobre o comportamento da comercialização do Fosfato. São dezito meses de acompanhamento, desde janeiro de 2020. E o primeiro dado comparativo sobre um semestre já indica que o mercado já movimentou 481,3 mil toneladas nos primeiros seis meses de 2021, uma queda de 3,7% sobre o mesmo período de 2020. "É mais uma ferramenta de análise que colocamos à disposição dos associados da ASBRAM. Criar um painel de estatísticas bom e confiável não é uma tarefa simples. Exige tempo, negociação com as empresas envolvidas e um

acordo envolvendo os números enviados e as regras que desejamos respeitar, de ambas as partes. O importante é darmos subsídios para o mercado e os agentes vislumbrarem mais fielmente o que se passa e tomarem as melhores decisões em seus negócios", explicou Elizabeth Chagas.

A executiva e o presidente eleito da ASBRAM ressaltaram a chegada do 12º Simpósio ASBRAM, que a entidade realiza nos dias 17 e 18 de março, no Royal Palm Resort, em Campinas (SP), e que vai debater o tema 'O Brasil sustentável - Pronto para alimentar o Mundo'. "Vamos reunir essa importante parcela da cadeia do Agronegócio para reforçar os valores de um país e um segmento que trabalham por Saúde, pelas novas gerações, pelo Meio Ambiente, por um compromisso com o planeta e os seres humanos de todos os continentes", convocou Juliano Sabella. Serão dois dias para um mergulho no mundo das tecnologias da boa nutrição do rebanho brasileiro, analisar os dados mais recentes da campanha para o uso correto dos minerais nas fazendas, comunicação no Agronegócio, sustentabilidade e espiritualidade. O Simpósio vai reunir especialistas como Fabiana Villa Alves, Coordenadora Geral de Mudanças Climáticas, Florestas Plantadas e Agropecuária Conservacionista do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA); o economista Ricardo Amorim; o escritor e ex-Secretário de Política Agrícola do MAPA, Diretor da BM&FBOVESPA e CEO da Bolsa Brasileira de Mercadorias, Ivan Wedekin; e o ex-Ministro do MAPA, Alysson Paolinelli. E ainda oferecer reflexões sobre 'Sustentabilidade, Trabalho, Meio Ambiente e Espiritualidade', com o Rabino Nilton Bondier. "Como a Comunicação pode nos ajudar em nossos negócios e nos desafios diários da nossa vida?" com

Renato Meireles, Presidente do Instituto Locomotiva, membro do Conselho de Professores do IBMEC e especialista em Ciências do Consumo e Opinião Pública. E 'ESG: Desafios para líderes e gestão de pessoas', com Maria Flávia Bastos, palestrante, escritora e colaboradora para o desenvolvimento da humanização nas práticas de gestão.

A reunião terminou com uma palavra rápida dos profissionais Cairo Rodrigues e Friscla Pontes, integrantes da Equipe do Grupo Publique, corporação cuja agência é responsável pela criação das peças de comunicação da ASBRAM para as redes sociais, além da programação dos materiais envolvendo o Simpósio ASBRAM. "É um prazer trabalhar ao lado da Beth, do Juliano e da equipe ASBRAM. Nosso objetivo é engajar as pessoas, as empresas afiliadas, promover a interação de todos os interesses com os clientes, o mercado e a sociedade brasileira em prol de mais alimentos, mais seguros, saudáveis e sustentáveis", resumiu o jornalista Cairo Rodrigues.



Elizabeth Chagas, Vice-presidente Executiva da ASBRAM.

Alimentação animal avança 4,5%

A produção total pode cravar 85 milhões de toneladas e 2022 promete



A produção brasileira de rações e sal animal registrou em 2021 um crescimento positivo e, de acordo com Ariovaldo Zani, CEO do Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações), "a estimativa é de avanço de até 4,5% e produção de 85 milhões de toneladas de alimentos, em resposta ao dinamismo da cadeia produtiva de proteína animal e também ao impulso do fenômeno da humanização dos pets". O resultado confirma o bom desempenho do Agronegócio brasileiro e praticamente repete o desempenho de 2020, quando registrou crescimento de 5% e produção total de 81,5 milhões de toneladas. A suinocultura, por exemplo, deve alcançar recorde de exportações, principalmente por conta dos embarques para a China.

PRODUÇÃO DE RAÇÃO 2021/2022 - VARIAÇÃO ACUMULADA



A avicultura de corte também alcançou promissor desempenho no atendimento à demanda externa, além da doméstica, enquanto a produção de ovos redundou crescimento marginal, ainda que sustentado pelo consumidor que optou por essa proteína animal mais ajustada ao seu orçamento financeiro. "Respectivamente, a contabilidade pode resultar incremento de 6%, 4% e até 1,5% nas rações para suínos, frangos de corte e poedeiras", informou Zani.

De acordo com o Executivo do Sindirações, "as cadeias pecuárias de corte e leiteira enfrentaram os desafios do ano de maneira bastante distinta, apesar de ambas as atividades serem atingidas pelas péssimas condições de pastagens, custo proibitivo dos grãos, da suplementação mineral e dos concentrados e outros insumos indexados ao dólar", diz. O confinador vislumbrou a arroba favorecida pelo efeito da paridade do preço pago pela carne bovina exportada, conseguiu compensar em boa medida o impacto da inflação do câmbio desvalorizado e assim investiu na suplementação mineral e na alimentação industrializada. "Por sua vez, a produção leiteira, com distribuição majoritariamente interna e despojada da receita dolarizada, perdeu bastante, inclusive por causa do esfriamento da demanda por lácteos em geral nas prateleiras do comércio varejista", esclareceu o CEO. A previsão aponta para um avanço de 4% na alimentação de bovinos de corte e estabilidade no caso das rações para o rebanho leiteiro. Ainda segundo Zani, o convívio com os cães e gatos, ocorrência intensificada pelo recente isolamento social imposto pela pandemia, compeliu os respectivos tutores demandar mais alimentos comple-

tos e balanceados, cuja estimativa é ter incrementado 8% ao longo do ano.

A observação atenta ao desempenho da aquicultura brasileira revela o sucesso alcançado por essa atividade que, apesar de empreender mais recentemente, apresenta robusta demanda potencial por rações para peixes e camarões, alimentos industrializados que, na última década, cresceram à taxa de aproximadamente dois dígitos a cada ano, e que provavelmente somarão mais 7% em 2021. Zani arrematou: "As projeções mais otimistas permitem asseverar que, em 2022, as amenidades climáticas contribuirão na recomposição dos estoques globais e no razoável alívio nos preços dos cereais e oleaginosas, ainda que, no Brasil, os valores, pressionados pelo câmbio, continuarão posicionados em patamar superior ao historicamente praticado. A expectativa é de cenário bastante distinto daquele que sofreu as adversidades

SINDIRAÇÕES

- # Fundado em 1953
- # Reúne 140 associados 90% do mercado
- # Sede em São Paulo
- # É filiado à Asociación de las Industrias de Alimentación Animal de América Latina y Caribe (FEEDLATINA) e International Feed Industry Federation (IFIF)

que abateram as pastagens e a produtividade do milho da segunda safra passada e a preocupação com hipotética privação para abastecimento e cumprimento dos compromissos com a exportação, muito embora o setor deve manter constante vigilância diante da hipotética escassez de fertilizantes e defensivos".

PRODUÇÃO DE RAÇÃO (milhões tons)

SEGMENTO	JAN. A SET.			JAN. A DEZ.		
	2020*	2021**	%	2020*	2021**	%
AVES	30,9	31,8	3,0	41,4	42,9	3,7
FRANGOS CORTE	25,6	26,5	3,7	34,2	35,6	4,1
POEDEIRAS	5,28	5,24	-0,8	7,15	7,26	1,5
SUÍNOS	13,2	14,1	7,1	18,8	19,9	5,9
BOVINOS	9,1	9,3	1,8	11,9	12,2	2,3
LEITE	-4,7	4,6	-2,5	6,4	6,44	0,0
CORTE	4,4	4,7	6,5	5,5	5,8	4,9
CÃES E GATOS	2,16	2,33	7,9	3,09	3,32	7,4
EQUINOS	0,46	0,48	3,0	0,62	0,63	2,1
AQUACULTURA	1,07	1,15	7,9	1,38	1,47	6,8
PEIXES	1,00	1,08	8,1	1,29	1,38	7,0
CAMARÕES	0,065	0,068	4,5	0,088	0,092	4,5
OUTROS	0,622	0,628	0,9	0,845	0,858	1,5
TOTAL RAÇÕES	57,5	59,8	4,0	78,0	81,2	4,1
SAL MINERAL	-	-	-	3,56	3,85	8,0
TOTAL GERAL	-	-	-	81,5	85,0	4,3

É o fim do crédito rural subsidiado?



Notícias das últimas semanas sobre a paralisação da contratação de crédito rural utilizando recursos subsidiados vem mexendo com o mercado. Contudo, esta não é uma notícia necessariamente nova. Comunicados como esses vêm, de maneira cada vez mais recorrente, sendo transmitidos pelo governo como forma de anunciar algumas questões técnicas e outras mercadológicas. Situações que vêm ocorrendo no "mundo do crédito" já há alguns anos e que estão impactando de maneira representativa como os processos de financiamento das safras ocorrem hoje.

O fato é que, o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), foi criado na década de 60 como parte de uma política governamental, que visa financiar uma das importantes estratégias do nosso país: a de garantir segurança alimentar através da modernização e industrialização do campo. Essa modernização que vem sendo alcançada e projetada ao longo das últimas décadas depende

tanto dos sistemas produtivos agropecuários quanto dos sistemas financeiros que suportam o financiamento do agro. Este fenômeno vem causando consequências interessantes ao mercado, sendo uma das mais importantes, a viabilização da entrada de investidores privados visando substituir e/ou complementar os financiamentos rurais subsidiados pelo governo.

Durante quase 60 anos, as inovações tecnológicas no agronegócio têm sido constantes e suas relações com o financiamento são praticamente indissociáveis. Importante destacar o contexto que o SNCR foi criado, que sua participação não foi uniforme ao longo de todo esse período e que, talvez, seus dias estejam contados. É preciso ter calma! Ainda teremos recursos subsidiados para as próximas safras, mas as mudanças estratégicas na matriz de financiamento do agronegócio brasileiro estão em pleno vapor, e o setor precisa se atentar e se preparar para isso.

Vale ainda recordar que nas décadas de 60 e 70, o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) cumpriu seu papel contribuindo para evolução da base tecnológica da produção agropecuária, com recursos suficientes e taxas de juros reais negativas, sempre pautadas pelos altos níveis de subsídios. Outro ponto que não se alterou desde então foi a alta participação de bancos públicos e cooperativos como os grandes credores do SNCR, fato que acaba sendo um dos principais motivos do desinteresse de bancos privados em financiar o setor.

Já nos anos 80 e 90, em função do cenário macroeconômico da época e necessidade de ajustes fiscais, ocorreu uma mudança de estratégia por parte do governo em relação ao crédito rural: foram reduzidas as linhas de financiamento por parte dos bancos públicos bem como os níveis de subsídios, tendo como resultado imediato menor disponibilidade de crédito e taxas de

juros mais altas, equiparando-se com as taxas de mercado. Como algumas das consequências destaca-se a criação de novas alternativas de financiamento, como a criação da Cédula de Produto Rural (CPR), que viabilizou o crescimento do financiamento de vendas a prazo por parte das indústrias de insumos, cooperativas e distribuidores. Parte das linhas de investimento suportadas pelo SNCR também foram substituídas por linhas de repasse do BNDES, com finalidades específicas. Outros programas como a Política de Garantias de Preços Mínimos (PGPM) o Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), além de um amplo programa de Renegociação de Dívidas também fizeram parte desse contexto.

A partir dos anos 2000, com estabilização da economia no Brasil e para acompanhar a crescente demanda do agronegócio por recursos, observa-se uma retomada e expansão do crédito rural, tanto pela volta dos subsídios quanto pela criação de novos instrumentos e novas linhas de financiamento para o setor, que viabilizaram a expansão do crédito privado. Surgiu desse contexto uma das mais interessantes estruturas de financiamento dos sistemas agropecuários, que é a indústria de insumos, revendas e cooperativas agroindustriais atuando no papel dos bancos como financiadores do capital de giro da agropecuária.

Chegamos à situação atual, onde o financiamento em volumes suficientes e taxas de juros competitivas precisam suportar o crescimento constante do setor, conforme observado ao longo das últimas décadas. O modelo de crédito rural que, já demonstra sinais de cansaço e ineficiências desde a década de 1980, está sendo aos poucos direcionado a quem realmente necessita

d desse recurso, em especial os pequenos produtores. Para os de maior porte e consequentemente com mais recursos para investir em sua profissionalização financeira, novas leis e políticas estão sendo criadas em um ambiente institucional mais favorável para expansão do financiamento privado com captação de recursos externos (sim, cada dia mais, o financiamento agrícola vindo de capital estrangeiro se torna uma realidade).

O redirecionamento de parte dos subsídios ao crédito rural para subvenção dos seguros agrícolas, por exemplo, faz parte das estratégias para atrair os investimentos privados para o setor. Os produtores e o setor já percebem a redução na oferta de crédito rural com taxas subsidiadas, e de linhas de investimento do BNDES.

Recursos privados para substituição desses financiamentos no curto prazo e para acompanhar o crescimento e expansão do agronegócio brasileiro existem, e já estão disponíveis, acessíveis para aqueles que consigam demonstrar para o investidor privado três coisas. A primeira é a correta quantificação do risco de sua atividade (caso do produtor) ou de seus recebíveis (caso dos fornecedores de insumos). A segunda é o correto cumprimento dos artigos estabelecidos nas legislações socioambientais, já que os recursos serão destinados apenas para propriedades que cumpram o chamado compliance legal, na prática, o ESG (sigla que define as ações e investimentos em âmbito social, ambiental e de governança). Por fim, o terceiro é a existência de mecanismos de mitigação de riscos, em especial, seguros agrícolas mais eficientes. Neste cenário, as novas metodologias e políticas de crédito, associadas com

novas tecnologias de decisão de créditos e gestão de riscos, viabilizam e proporcionam aceleração desta transformação na matriz de financiamento do agronegócio brasileiro.

Diante disto, é correto afirmar que o crédito rural subsidiado continuará existindo e cumprirá um papel diferente daquele para que foi criado, com um propósito de apoiar pequenos produtores e também aqueles cujo financiamento privado não tem apetite em operar. Para o restante da cadeia, a matriz de financiamento passará a ter uma participação muito maior de investidores privados, incluindo interessados internacionais. A captação desses recursos dependerá apenas da capacidade de entender e se adaptar a essas novas formas de acesso ao mercado de capitais. As revendas de insumos, cooperativas e indústrias do agro precisam estar preparadas para surfar esta nova onda e continuarem liderando o acesso do produtor a estes recursos financeiros, parte tão fundamental para o desenvolvimento do agronegócio nas últimas décadas e nas próximas que estão por vir!



Luis Lago, CEO da Traive

Dez startups do Agro para ficar de olho em 2022!

Elas foram criticadas, chamadas de loucas ou com ideias erradas. E provaram que estavam no caminho certo.



Renato Cesar Seraphim
Seraphim.renatocezar@gmail.com

Todo momento de fechamento de ano e início de outro é temporada para planejar o Ano Novo e fazer um fechamento do que se encerra. No ano passado, eu me atrevi a dar o meu olhar de executivo e de empreendedor e citei 13 startups do agro-

negócio, as famosas Agtechs, que eu acreditava que iriam brilhar em 2021. Em receitas, projeção e captação de recursos e de pessoas. Eu fiquei muito feliz em ver que a maioria das citadas tiveram esse sucesso. Empresas como Agristamp, Atomicagro, Bart Digital, Di-

gitamz, Solubio, Flexinterativa, Goflux, Grão Direto, Inovalarm, Safetrace, Se-edz, Terramagna e Trave. Todas elas, sem exceção, tiveram em 2021 seus negócios ampliados e acompanharam o crescimento do agronegócio.

Agora, para 2022, vou me arriscar novamente e citar as dez agtechs que eu mais acredito que irão brilhar em 2022. Escolher as 10 mais, em um ambiente onde temos 1.574 excelentes empresas e onde o Brasil se destaca no âmbito mundial, não foi uma tarefa fácil. Meus critérios foram bem simples: inovação do produto, ou seja, qual dor ele resolve para o agricultor - pecuarista, o quão simples é o processo de adoção (antes, dentro ou depois da porteira) e a qualidade das

O estudo foi divulgado em outubro pelo Economic Research Service, órgão do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, na sigla em inglês).



Fonte: Ministry of Agriculture (MAPA)

pessoas envolvidas na gestão. Esse texto serve para que vocês possam conhecer um pouco mais sobre elas e fazer como eu, acompanhar o nível de crescimento e as entregas dessas para 2022.

O ano de 2021 foi um ano de grandes transformações no agronegócio e fomos reconhecidos como a agricultura mais competitiva e sustentável do mundo. Em um ranking com 187 países, estudo publicado em outubro passado pelo serviço de estudos econômicos do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, na sigla em inglês), o Brasil liderou o crescimento da produtividade do mundo com taxas de crescimento em torno de 3,18% ao ano.

Grande parte desse dinamismo e dessa competitividade vem da nova geração, que está assumindo o comando do agronegócio brasileiro, segundo a última edição da pesquisa 'Hábitos do Produtor Rural', realizada pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). A idade média dos produtores brasileiros em 2017 era de cerca de 46,5 anos, 3,1% menor do que o identificado no estudo anterior, realizado em 2013. Esse resultado foi impulsionado pelo aumento da presença de jovens de 20 anos a 35 anos, que saltou de 15% para 27%. Outro ponto que me chama a atenção é um outro estudo sobre digitalização no campo promovido pela GS1. Nessa pesquisa, que teve um foco em questões ambientais, sistema de gestão e de processos, ela mostra que a agricultura brasileira se encontra com um índice de 0,18 em uma escala que vai de 0 (Ausência de automação) a 1 (Digitalização Plena).

Alguns dados que me chamaram a atenção:

- 79% dos agricultores não utilizam sistemas alternativos de energia (oportuni-

dade para as empresas que fornecem energia solar, eólica etc.).

- 80% não possuem uma simples estação meteorológica.

- 63% ainda fazem a gestão de sua propriedade em planilhas de excel e 15% em anotações (oportunidades para empresas de softwares de Gestão, ERP, etc.).

- 67% das propriedades não possuem internet satisfatória (oportunidade para conectividade/5G).

- 80% não possuem 64% não possuem ou não tomam decisões com informações baseadas em imagens de satélite.

Todo esse dinamismo de nossa juventude na agricultura brasileira, e esse índice de digitalização, faz com que o ambiente para as startups seja muito fértil, o que dinamiza muito o ambiente de negócios e nos mostra as potencialidades e as oportunidades para as milhares de agtechs que surgem a cada dia, e reforça o meu pressentimento que algumas dessas serão os grandes unicórnios e consolidadores do futuro no setor do agronegócio. E tenho certeza de que algumas delas serão brasileiras.

As grandes empresas de tecnologia, na maioria dos casos, nasceram em garagens ou dentro das universidades, eu me atrevo a dizer que estamos vivendo esse mesmo movimento no setor das Agtechs. A minha pergunta de hoje é quem, a exemplo das 'Big 4', como conhecemos Alphabet (Google), Apple, Amazon e Facebook, serão as 'Big 4 Agtechs', ou seja, empresas que tinham uma ideia disruptiva e foram consolidadas tecnologicamente e plataformas? Nesse ano, vou listar as minhas apostas, com os diferenciais que acredito estarem trazendo para o agronegócio brasileiro:

IZAGRO

A Izagro tem como principal

objetivo levar informações e conectar produtores com o mercado de uma forma escalável, ou seja,

o de democratizar o acesso as ferramentas digitais. Hoje, ela conta com quase 60 mil usuários em todo o Brasil, com uma área de quase oito milhões de hectares. Ela se propõe a ser a Zappos da agricultura, com um forte foco em captação de usuários, mapa de oportunidade, engajamento através de notificações e notícias, captura dessas oportunidades e efetividade de vendas, ou seja, levar o Lead diretamente até a efetivação da venda. O grande desafio será o de formar uma rede de consultores autônomos que levem a esse pequeno e médio agricultor produtos, serviços e crédito. O agricultor ganha uma rede de especialistas de fácil acesso e perto de sua região.

Site: www.izagro.com.br

OPENEEN

Os Biodefensivos são o futuro do Agro e a openeen que será a autoridade n e s s e segmento de transição para uma agricultura mais consciente. O foco é o desenvolvimento e a distribuição de biofertilizantes e biodefensivos de base botânica para o setor agrícola. Toda produção vem de florestas próprias, sendo a árvore de Neema grande protagonista, unindo toda a potência da natureza com tecnologia



de ponta para solucionar os desafios da agricultura, ampliando a produtividade de forma íntegra e integrada. O que me chama a atenção é o engajamento do time e o forte propósito, baseados em uma cultura organizacional sólida e inspiradora. O grande desafio é o de ganhar escala e reduzir a dependência do sistema de distribuição, ganhando força em vendas diretas e atuação em cooperativas, dando tração ao forte pipeline de biodefensivos que, por terem uma legislação mais rígida, irão requerer maiores investimentos nos assuntos regulatórios.

Site: www.openeen.life

AEGRO



Quando vejo que mais de 78% dos agricultores ainda fazem a gestão de sua propriedade por anotações em papel ou em planilhas excel, mais eu vejo as oportunidades para a Aegro, que, na minha opinião, tem um produto simples quando comparados a ERPs mais sofisticados, e com uma qualidade de fim de gestão e de assistência técnica de excelente qualidade. Com esse aplicativo de gestão, o agricultor tem uma visão detalhada sobre a trajetória do seu recurso ao longo da safra, desde a compra de sementes até a venda da produção, através de indicadores reais que ajudam a monitorar e mensurar a qualidade do negócio. Presente no Brasil todo em mais de 4700 propriedades, já conta com mais de dois milhões de hectares assistidos. O grande desafio é escalar para mais agricultores e integrar algumas tecnologias para que o agricultor possa ter todas as soluções em um só lugar.

Site: www.regrow.ag



ALIARE

Não sei se posso chamar a Aliare de Startup por seu tamanho e pela sua tração comercial, mas, se no ambiente de startups de tecnologia temos a as 'Big 4', a Aliare, ao lado da TOTVS, são as minhas fortes candidatas a ser uma das 'BIG 4' em agtechs. Ela é oriunda de três grandes empresas. O Grupo Siagri, focado no desenvolvimento de softwares para o agronegócio. A Datacoper, líder em CRM, e o BTG Factual, que, através de seu Fundo de Impacto, busca fazer investimentos em companhias com alto potencial de retorno positivo. A Aliare torna-se a primeira plataforma de cooperação do agronegócio, conectando pessoas, ferramentas e empresas para transformar tempo em produtividade, unindo todos os aplicativos necessários no agronegócio em uma única plataforma.

Junto com isso, a Aliare possui uma incubadora para o agronegócio, onde já conta com seis startups trazendo mais inovações para essa total consolidação. A plataforma já nasce com mais de 52 mil usuários, atendendo quatro mil clientes.

O grande desafio da Aliare será consolidar as culturas de tantas soluções e empresas dentro de sua oferta.

Site: www.aliare.co

6TH GRAIN BRAZIL



A 6th Grain é uma empresa americana que viu no Brasil a sua grande oportunidade

de crescer. Com parcerias fortes na Europa com Syngenta e Basf, e na África com a fundação Melinda e Bill Gates, tem no entendimento dos algoritmos de alta precisão o desenvolvimento de modelos preditivos e que traz conhecimento em tempo real da produtividade e do monitoramento de pragas e doenças. A 6th Grain tem uma grande equipe de cientistas que atualmente inclui 12 PhDs, muitos deles com passagens anteriores com a NASA e um time de desenvolvedores com base na Rússia, terra dos melhores desenvolvedores de softwares do Mundo. Algumas parcerias sólidas, como a Sinagro, um dos distribuidores de insumos mais inovadores do Brasil, e recentemente com a Adubos Araguaia, em seus programas de relacionamento para a busca por alta produtividade. O seu principal produto é a curva ótima de produtividade, onde os agricultores podem, em tempo real, comparar a sua produtividade diária com produtividades anteriores. Ou até mesmo com os seus vizinhos, em uma assertividade muito maior do que outras ferramentas digitais existentes.

Site: www.6gbrazil.com.br

REGROW



O mercado de carbono surgiu a partir da criação da Convenção das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas, durante a ECO-92, no Rio de Janeiro. Passados quase 30

anos, parece que agora ele mostra sinais de que irá crescer e o maior desafio será o de mensurar e monetizar o agricultor pelas práticas de uma agricultura mais sustentável e que possa ser capaz de alterar os rumos da mudança climática. O Brasil surge como forte candidato a esse mercado visto que somos grandes adutores de práticas sustentáveis, como o plantio direto, que é capaz de absorver 300 kg de carbono a mais por hectare do que o plantio convencional, além de sermos capazes de produzir duas safras na mesma área plantada. A Regrow, com uma equipe multinacional de cientistas, agrônomos, engenheiros e desenvolvedores de software, tem a primeira plataforma digital a rentabilizar a agricultura através de um sistema único, mensurável, verificável e com a combinação da melhor agronomia da categoria com modelagem de solo e carbono.

Com monitoramento automatizado da saúde do solo e da cultura, possui três módulos, sendo o módulo de agronomia capaz de monitorar os estágios de crescimento da cultura, detectar o estresse dessa cultura e fazer as recomendações ideais de nutrientes. O módulo de Sustentabilidade ajuda a mapear as práticas de conservação em grandes áreas, mesmo de forma remota, e o módulo de carbono ajuda a quantificar o efeito da adoção de práticas de conservação nas lavouras, calculando as taxas de liberação de N2O e sequestro de carbono orgânico do solo (SOC). Só espero que todo o esforço por iniciativas para a redução na emissão de carbono não seja apenas mais um "blablablá" e efetivamente remunere empresas como a Regrow que investiu em tecnologias para a correta mensuração, mas também para os agricultores que praticam efetivamente tais medidas de sustentabilidade.

Site: www.regrow.ag



SARDRONES

O uso de drone na agricultura brasileira está crescendo exponencialmente. Hoje, 27% dos agricultores já fazem algum tipo de operação com esse equipamento, seja para coletar imagens, racionalizar mapas, dispersão e plantio de sementes ou até mesmo para a aplicação de defensivos agrícolas. Pensando nesse mercado, a Sarsdrone é uma AGTECH de solução disruptiva, que promove um maior uso de CONTROLE BIOLÓGICO na agricultura e DISPERSÃO DE SEMENTES em Florestas através de Drones e Dispensers específicos. As grandes vantagens do uso de drones na agricultura é a maior flexibilidade de horário, podendo ser utilizado 24 horas por dia e aplicados no melhor horário, menor exposição a causas trabalhistas, uso em áreas com difícil acesso, além de melhorar a entrega dos produtos biológicos para os agricultores.

Contando com um time de agrônomos com passagens em diversas multinacionais e conhecimento de mercado, a SaraDrone tem um foco muito grande na cana de açúcar, por ser uma cultura que utiliza tradicionalmente o controle biológico com a *Cotesia* e *Otrichograma*, onde atendem quase 200 mil hectares e rendimento de 400 a 700 hectares/dia. Outro destaque é o trabalho feito em florestas com o Governo do Estado de São Paulo para a dispersão de sementes de espécies locais para reflorestamento.

Site: sardrones.com.br



PERFECT FLIGHT

Fundada em São João da Boa Vista, interior de São Paulo, em 2015, pelos produtores rurais Kriss Corso e Josué Corso, a PerfectFlight tem o objetivo de criar um sistema para resolver as dores de produtores para gerenciar as pulverizações aéreas, através de relatórios de análises de pulverizações das aeronaves que realizam as aplicações.

O sistema foi construído em ambiente de nuvem (cloudcomputing), o que permite que ele seja executado em qualquer computador com acesso à internet. Com o software PerfectFlight, fica possível manter uma distância segura dos locais que devem ser preservados, evitando atingir lençóis freáticos e gerar uma série de problemas ambientais, como mortalidade da macrofauna e microfauna do solo e conseqüente contaminação de rios e lagos. Outra vantagem está relacionada à mitigação de riscos aos insetos polinizadores, principalmente as abelhas, já que garante margens de segurança para operação aero agrícola. Hoje, conta com mais de 8 milhões de hectares processado se possui o maior banco de dados de pulverização aérea do mundo, com um forte plano de expansão para outros países de vocação agrícola, como USA e Austrália.

Site: www.perfectflight.com.br

BIOME4ALL

A saúde do solo deverá ser, em um curto espaço de tempo, uma das maiores preocupações do agricultor e pecuarista brasileiro. Se já não bastasse o fato de nossos solos serem pobres e ácidos, eles também são pobres quando falamos de microbiota. A técnica do plantio direto nos ajudou muito a melhorar esse fator, mas a Biome4all sai na frente ao trazer para o mercado uma tecnologia em bioinformática para interpretação genética desse solo. E que ajudará o agricultor na tomada de decisão. Para mim, isso é o perfeito uso da tecnologia e da ciência em favor da eficiência e da sustentabilidade.

O processo para a toma de decisão é relativamente simples.

Coleta de solo para uma amostra microbiana. Todo esse processo com rastreabilidade e guia de uso.

Decodificação da diversidade genética com técnicas de última geração para a identificação de fungos e Bactérias.

Análise dos dados: Taxonomia completa e funcionalidade da microbiota do solo.

Com todas essas informações em mão, o agricultor e o pecuarista podem cuidar da saúde do solo, obter melhores linhas de financiamento pela melhor responsabilidade ambiental, economia e redução do impacto ambiental devido à possibilidade de reduzir o uso de insumos químicos e aumento da produtividade.

Site: www.biome4all.com.br

AGRIACORDO

AGRIACORDO

A AgriAcordo é um marketplace com foco bem definido, pois visa atuar junto aos distribuidores de insumos do Brasil, ou seja, em um mercado alvo de R\$ 170 bilhões de reais, onde existem atualmente 6.415 empresas autorizadas a comercializar insumos. Em um mercado com algumas ineficiências, como margem de lucro baixa, a maioria dos produtos já 'comoditizados' e existir uma grande flutuação de preços entre regiões e cultivos, a AgriAcordo se propõe a ser um conector das indústrias com esses distribuidores e cooperativas, e criar também um canal de comunicação entre estes, oferecendo total transparência nos preços praticados. Ligando a oferta e a demanda em um simples clique, os usuários têm acesso a preços, produtos e condições de todo o Brasil. Atuando somente com os insumos agrícolas como fertilizantes, defensivos, sementes e especialidades, o foco é somente em empresas B2B, e sem pretensões de ir para o consumidor final. Em quatro meses de operações, já conta com 148 empresas cadastradas, onde 77 já fizeram algum tipo de transação. Site: www.agriacordo.com.br

O grande aprendizado para mim em toda essa prospecção é que, além de dar palpites, também estou liderando uma Agtech. Desde setembro, estou trabalhando para desenvolver a Valeourbiotec, onde queremos ser uma plataforma de tropicalização de Biosoluções para o Brasil. Várias empresas internacionais querem entrar no maior mercado de insumos agrícolas do mundo. E, muitas vezes, querem trazer as suas soluções desenvolvidas em agricultura de clima temperado para uma agricultura de clima tropical.

AgriAcordo

A Valeouro propõe-se a ser essa plataforma de conexão aberta entre essas empresas com universidades, distribuidores e agricultores. Com um pipeline de mais de 30 produtos, queremos, já em 2021, trazer cinco inovações para o mercado brasileiro.

Inovações essas que prometem ser um marco nessa tropicalização e, consequentemente, no maior uso e na melhora da consistência dos resultados para o agricultor com o uso dessas bio soluções. Tenho de confessar que não está sendo fácil, daí a minha admiração e a minha busca por conexões com essas agtechs. Mas, quanto mais eu conheço essas agtechs, mais confiante fico no sucesso delas. E o que eu tenho mais aprendido com alguns desses visionários e empreendedores que eu listei são:

Eles são apaixonados e acreditam muito nas ideias que eles criaram.

Não desistem, são obstinados.

Esforçam-se para levantar a barra diariamente. Muitas dessas empresas precisaram se reinventar e essa reinvenção não foi feita nos ciclos de planejamento, foram adaptando-se e reerguendo-se diariamente.

Eles viveram que se levantar de críticas e de muitos que os chamaram de loucos ou que a ideia estava errada. E provaram a todo momento que essas pessoas estavam erradas.

O último, e não menos importante: eles souberam delegar e trouxeram pessoas ou sócios que agregassem ao negócio. O negócio não se sustenta por uma simples ideia ou por uma única pessoa.

Ações afirmativas são aliadas na inclusão

Venda tradicional, digital, franquia, consolidação, desafios, moedas digitais, antecipação do crédito, garantia de pagamento. O céu é o limite na revenda do Brasil



Kwami Afana é CEO da multinacional Tereos Amido & Adoçantes Brasil.

Aos 19 anos, desembarquei no Brasil para estudar Engenharia Mecânica e lembro como se fosse ontem da inquietação que senti ao me deparar com a falta de diversidade no ambiente acadêmico brasileiro. Hoje, aos 46 anos, o incômodo ainda se fez presente, aumentando junto a cada degrau que subo em minha carreira. Enquanto homem negro, contrário as estatísticas fazendo parte dos ínfimos 4,7% de profissionais negros que ocupam altos postos hierárquicos, presidindo a multinacional Tereos Amido & Adoçantes Brasil.

Nós, negros, somos 56% da população brasileira e representamos as piores taxas em diversos cenários. É notório que a conta não fecha e precisamos impulsionar transformações por meio de oportunidades. Não podemos

esperar mais 20, 30 anos para que tenhamos representatividade no topo. Tenho muito orgulho da minha história, trajetória e de onde cheguei, mas não quero continuar sendo o único ou um dos poucos que conseguem chegar às altas posições de liderança. Não podemos continuar vivendo histórias de 'heróis'. A mudança deve começar agora, levando como premissas básicas diversidade, inclusão e equidade.

Acredito que ações transformadoras possam modificar o mundo e é com esse pensamento que visualizo as ações afirmativas nas empresas como uma ferramenta arbitrária às desigualdades. A efetiva e verdadeira inclusão passa não só pela contratação de pessoas de todos os perfis, mas por assegurar a proporcionalidade em todos os níveis hierárquicos,

principalmente nos níveis mais altos. Acho super importantes os programas para contratação de trainees e estagiários negros, mas são cargos iniciantes, o que significa que levariam cerca de uma década ou mais para que ocupem posições de liderança.

Aproveito minha ocupação como CEO para estimular mudanças e dar visibilidade a profissionais negros em suas infinitas competências, nas mais diversas áreas. Procurando abrir o debate sobre diversidade no mercado agro, desenvolvi, neste ano, um grupo de D&I na Tereos com foco no recorte de gênero e raça, onde discutimos pontos a melhorar dentro da companhia e estabeleci metas que refletem no bônus anual do time executivo. Porque, no final das contas, não dá para discutir diversidade sem diversidade.



Quem ganha com a ilegalidade no campo?

Além de perda de arrecadação e faturamento, insumos agrícolas ilegais colocam em risco a segurança alimentar

Christian Lohbauer



O Brasil perdeu quase 300 bilhões de reais para o mercado ilegal, só em 2020. O dado é do Fórum Nacional Contra a Pirataria e a Ilegalidade e considera os prejuízos acumulados pelos 15 mais importantes setores industriais.

Infelizmente, o agronegócio faz parte dessa estatística.

Insumos agrícolas como defensivos, sementes, fertilizantes e medica-

mentos veterinários viraram alvo de quadrilhas que faturam bilhões com contrabando, falsificação e fabricação de produtos que não atendem às normas de segurança, eficácia ou de comercialização.

Para se ter ideia da dimensão desse mercado, no primeiro ano de atuação do Programa de Vigilância em Defesa Agropecuária para Fronteiras Internacionais (Vigifronteira) - criado no final de 2020 pelo governo federal para

combater o trânsito e o comércio irregular de animais, vegetais, produtos e insumos agropecuários nas áreas de fronteiras internacionais - foram apreendidas 1,2 mil toneladas de produtos irregulares e clandestinos.

Entre eles estão 209,25 toneladas de agrotóxicos, 174,89 toneladas de fertilizantes, 578,4 toneladas de sementes, 6.604 produtos veterinários e 149,51 toneladas de produtos alimentação animal.

No caso dos defensivos agrícolas, somente em dezembro de 2021, operações do Ministério da Agricultura, Ibama e das polícias federal e rodoviária, apreenderam quase 50 toneladas de produtos. A maior parte, fruto de contrabandos provenientes do Paraguai e da China.

Em outras ações, duas fábricas ilegais - que adulteravam produtos comerciais regulares e contrabandeados - foram fechadas. Tudo em um único mês.

SUCESSO DO SETOR ATRAI A CRIMINALIDADE

O desempenho do agronegócio, que ganha cada vez mais importância para a economia nacional e impulsiona a comercialização de insumos, transformou o setor num objeto de desejo de quadrilhas especializadas em burlar a lei para lucrar com a venda de produtos que, apesar do preço atraente, fazem muito mais mal do que bem.

Por isso mesmo, os problemas de ilegalidade se concentram nos estados onde a agricultura é a base da economia.

Depois de anos de acompanhamento, o IDESF (Instituto de Desenvolvimento Econômico e Social de Fronteiras), produziu um perfil da ilegalidade no Brasil e um ranking nacional de apreensões de defensivos agrícolas. De acordo com dados coletados desde 2018, no primeiro trimestre de 2021, Mato Grosso do Sul liderava as estatísticas de volume de agroquímicos apreendidos, com 50,7 toneladas, ou 23,6% do total. Em seguida, vinham Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Mato Grosso e Rio Grande do Sul.

Além de grandes produtores agrícolas, esses estados possuem, pelo menos

mais uma característica em comum: são fronteiriços e/ou comportam rede rodoviária importante para o escoamento.

A fiscalização é fundamental para impedir que esses produtos cheguem ao campo. Mesmo assim, segundo o IDESF, hoje, 30% das sementes, 25% dos defensivos químicos e 27% dos defensivos biológicos comercializados no país são ilegais.

BOLA DE NEVE

É fácil entender por que a situação é preocupante. Defensivos contrabandeados, falsificados ou produzidos em desacordo com a lei não passam pelo crivo do rigoroso sistema regulatório brasileiro que avalia substâncias químicas e ativos biológicos antes de autorizar a comercialização e o uso. Da mesma forma, sementes sem procedência conhecida são produzidas sem seguir as regras impostas pelo Ministério da Agricultura.

Portanto, quem compra e utiliza produtos ilegais não tem qualquer garantia de que eles sejam seguros.

A primeira vítima, em geral, é o próprio agricultor. O emprego de insumos ilegais pode resultar em não controle de pragas e doenças, em baixa produtividade e, claro, em prejuízo econômico. E os riscos estão mais próximos do que se imagina.

Entre 2019 e 2020, um inseticida destinado ao controle de lagartas, especialmente na cultura da soja, liderou os casos de apreensão de contrabando. O produto tem uso autorizado no Brasil, desde que as formulações tenham concentração máxima de 5% do princípio ativo. No entanto, lotes desse inseticida contrabandeados e apreendidos no país continham formulações com 36% do princípio ativo.

É sempre bom lembrar que agroquímicos e biodefensivos ilegais podem contaminar o solo e a água trazendo impactos brutais para o meio ambiente. Entre eles, mortandade de peixes e aves.

E, sem os devidos estudos, análises e testes, não há como saber quais os reais impactos para a saúde humana. Sementes sem certificação de qualidade também representam riscos potenciais para toda a agricultura nacional já que, além de não garantirem boas produtividades, ainda podem introduzir pragas e doenças que não existem no Brasil.

Em resumo, ilegalidade é como a bola de neve que vai crescendo à medida em que rola.

Além de possibilitar a contaminação ambiental e de alimentos por substâncias desconhecidas ou até proibidas, prejudicando a saúde humana, pode resultar em perda de mercado para produtos brasileiros exportados para outros países.

Um mal que pode ser evitado!



Christian Lohbauer é cientista político e presidente-executivo da CropLife Brasil.

Feres Soubhia, uma Alvorada sem fim!

Aposta no Brasil, no trabalho e na saúde. Um depoimento do empresário nascido no interior de São Paulo e que revolucionou a Distribuição no Centro Oeste e Norte do país, venceu a Covid-19 e segue investindo sem parar



No meio deste caminho vitorioso, houve suor, ousadia, problemas com o sobe-desece da economia nacional. E os episódios mais dramáticos, quando Feres foi contaminado pelo vírus da Covid-19 e perdeu amigos por causa da pandemia. No fim de 2021, Feres conversou com Carlão sobre o salto tecnológico do Agro, a vitória sobre a doença e todos os planos que vem tocando e pretende implementar no Grupo Alvorada nos próximos oito anos. Um show de otimismo, fé no futuro, espírito empreendedor e confiança nas equipes de trabalho. Acompanhe os melhores momentos:

“Estamos bastante animados com o Agro. Infelizmente, ainda, neste período de pandemia. Mas não podemos parar. Eu acabei pegando a Covid-19. De início, sem sintomas, mas depois de uma semana, de um dia para o outro, a situação piorou bastante. Tive que ir a São Paulo, fiquei internado durante quase um mês, e entubado doze dias seguidos. Foi uma experiência terrível”.

“Essa é uma doença traiçoeira. Cada organismo reage de uma maneira. E acabei perdendo muitos amigos. A pandemia chegou para antecipar a ida de muitas pessoas que hoje poderiam estar somando, com a sabedoria deles. É um período triste, mas, como sou otimista, penso que a situação está melhorando, aos poucos”.

D Nada foi marcado ou combinado para a nossa primeira REVISTA AGROREVENDA de 2022. Inicialmente, era uma entrevista do programa ‘Fala Carlão’, comandando pelo Carlão da Publique, o Agro Presidente do Grupo Publique, dentro da série ‘Fim de ano Especial Biogênese Bagó’, que foi exibida em duas semanas do fim do ano passado, para tratar da saga vivida desde 2018 por uma das gigantes da Medicina Veterinária do Brasil. Uma conversa com Feres Soubhia, fundador do Grupo Alvorada, parceiro da Biogênese e uma das maiores redes de distribuição de insumos agropecuários e para animais de companhia do Brasil. E

um grande amigo do Carlão e parceiro das antigas da Plataforma AgroRevenda. Feres nasceu em Tupi Paulista (SP) e o comércio e a produção rural sempre estiveram presentes na rotina da família. Graduado em Engenharia no Centro Universitário FEI, de São Bernardo do Campo (SP), em 1982, iniciou uma trajetória empreendedora no ramo varejista em agosto de 1986, em Dourados, interior de Mato Grosso do Sul, quando abriu a primeira loja da Alvorada. O sonho ambicioso dele mirava ter quatro filiais. Quando atingiu esse número, o sonho passou a 15 lojas. Hoje, são quase quarenta e a meta foi levada a duzentas filiais abertas até 2030, atendendo todo o território nacional.

“Fundamos nosso negócio em 1986, em Dourados (MS). A ideia era entrar em uma atividade duradoura, que se perpetuasse e tivesse um crescimento significativo. Mas eu não imaginava que chegaríamos ao patamar que atingimos. O negócio foi tomando força, o agronegócio saltou de nível, os investimentos que os pecuaristas tiveram que fazer com o tempo tomou corpo, aumentando o volume de dinheiro. E conseguimos expandir. Quem poderia imaginar, 35 anos atrás, que temos ter mais de vinte milhões de protocolos de IATF (Inseminação Artificial em Tempo Fixo), fazer plantio direto, agir com genética, soja e milho transgênicos. Tudo o que era necessário para o agricultor e o pecuarista investirem no negócio deles para terem um resultado melhor”.

“Há trinta anos, se alguém falasse que ia matar um boi com vinte meses e 16 arrobas, eu iria rir. A gente comprava boi de três anos para engordar. O negócio tomou uma grande importância porque cresce demais, a coisa caminhou para podermos fazer negócios a médio e longo prazos. Depois de onze anos, a Alvorada entrou no Agro, em Rondônia e Goiás”.

“Quando o Carlão veio pela primeira vez a Mato Grosso do Sul, em 1986, para um leilão em Ponta Porã, viu áreas com campo nativo, barba de bode. Hoje, a região é a maior no cultivo de soja no Estado. Foi o ano em que fundei a Alvorada. E concordo com a ideia de que se comparamos o nível tecnológico do Agronegócio com uma prova da Fórmula 1, ainda estamos na volta de aquecimento dos pneus”.

“A evolução do Agro é muito grande. Estamos identificando pragas e passando herbicidas com drones, aperfeiçoando os levantamentos com satélites. Hoje, a Alvorada está na Região Centro Norte

e queremos expandir para São Paulo e Minas Gerais, Região Leste e aumentar o raio de ação no Centro Norte. No ano passado, resolvemos separar a parte de Distribuição, Atacado, da parte de Varejo, e fundamos a Aurora. A Alvorada tem hoje 34 lojas e sete unidades Aurora com Centro de distribuição. Também estamos montando um CD em Campo Grande para redistribuição, além de uma fábrica de nutrição e compra de grãos para fazemos o barter. E ainda projetamos entrada na Nutrição, com três ou quatro indústrias, para ter logística necessária e atender melhor ainda os nossos clientes”.

“Conseguimos crescer 27% em 2020, no primeiro ano da pandemia. E mais ainda, 55%, em 2021. Porém, temos necessidade de nos preparar ainda mais. Caso contrário, seremos atropelados pelo próprio negócio. O investimento tem que ser feito dentro do próprio negócio. Reinvestimos tudo. E, logicamente, em nossa equipe de mais de 700 colaboradores. Dando as melhores condições para eles em todas



“O importante em nosso segmento é construirmos confiança entre todas as partes, com todos os bons parceiros. São inúmeras empresas de porte no Agro brasileiro, todas muito confiantes e competentes.”

Feres Soubhia,
Fundador do Grupo Alvorada

as cidades onde estão produzindo, para podermos realizar as tarefas da melhor maneira possível. Assim, o grupo vem crescendo bem e solidamente”.

“Entramos no mercado pet há dois anos, com a loja conceito OutPet, numa área de 1.800 m². Iniciamos a Alvorada Digital no fim do ano passado, comércio eletrônico com B2B e agora B2C. Transação com Distribuição, Aurora e depois o Varejo. Não podemos ficar para trás. Temos várias parcerias de peso, vendas on-line, além de partirmos para o nosso Marketplace. Vamos entrar no mercado de cabeça”.

“Procuramos realizar um trabalho conjunto, criar empatia enorme entre diretores, gerentes e coordenadores. Não tem como dar errado estar no mercado ao lado de fornecedores competentes. Logo, vamos abraçar o Agro totalmente daqui para frente. Verticalização total. É uma aposta sem fim nas equipes”.

A moderna agricultura é complexa

O produtor deve buscar constantemente aprimorar a sua capacidade de fazer gestão

Fernando Mendes Lamas - Pesquisador da Embrapa Agropecuária Oeste



A cada safra que se inicia, novos e maiores desafios são impostos àqueles que produzem grão, fibra e energia. Os novos desafios exigem muita habilidade sob as óticas estratégica, tática e operacional. Consideremos alguns exemplos: bem no início da sa-

fra, quando o produtor pensa que está devidamente preparado, um fornecedor, que lhe vendera algum produto com seis meses de antecedência ao uso, cancela o pedido em momento próximo àquele em que seria necessária a utilização. O que fazer? O produtor vende par-

te da safra bem antes da colheita, em alguns casos antes da semeadura. Na hora da colheita, o preço de mercado é bem superior àquele que ele comercializou. O que fazer? Esses são apenas alguns exemplos de desafios que o produtor tem que superar, mas ainda exis-

tem muitos outros. De todo o fertilizante utilizado na agricultura brasileira, o Brasil importa algo próximo a 84%. De acordo com a Associação Internacional de Fertilizantes (dados publicados em <https://bit.ly/3cTxrAh>), o Brasil importa 95%, 80% e 55% dos fertilizantes potássicos,

nitrogenados e fosfatados, respectivamente. Os fertilizantes, de uma maneira geral, têm elevada participação nos custos de produção das principais culturas, de 20 a 30%. Essa dependência deixa o Brasil de certa forma com elevado grau de vulnerabilidade.

Para que possamos produzir de forma competitiva, os fertilizantes são muito importantes e até indispensáveis. São muitas as cultivares de soja, de algodão e híbridos de milho disponíveis no mercado. Qual ou quais utilizar? Vai depender da região, do sistema de produção, do tipo de solo, etc. Como decidir? Todas apresentam pontos positivos e negativos. Enfim, o produtor precisa estar muito bem-informado para que ele possa tomar suas diversas decisões. A moderna agricultura possui uma série de 'facilidades', no entanto, é preciso analisar com profundidade todas as ferramentas disponíveis. Os custos de produção estão cada vez mais elevados. Melhorar a eficiência no uso dos insumos agrícolas (fertilizantes, sementes, inseticidas, fungicidas e herbicidas), constitui estratégia fundamental para a sustentabilidade da atividade.

Quando se utilizam adequadamente plantas de cobertura, entre outros benefícios, estas auxiliam no controle de plantas daninhas e, conseqüentemente, reduzem os gastos com herbicidas e minimizam a competição com a espécie cultivada. Plantas de cobertura também contribuem para melhoria dos aspectos físicos, químicos e biológicos do solo, o que melhora a eficiência dos fertilizantes. Este seria apenas um exemplo, existem diversos outros, tais como o clima, fator que interfere de forma significativa na quantidade e na qualidade do produto. Otimizar as práticas agrícolas de modo a minimizar os efeitos adversos do clima é uma estratégia fundamental.

Os preços de venda dos principais produtos agrícolas (soja, milho, algodão, mandioca e feijão) estão relativamente elevados. Existe uma forte pressão de demanda, especialmente pelo mercado externo, para soja, milho, algodão e carne. O caso dos preços da mandioca e do feijão se deve muito à redução da área cultivada e aos efeitos negativos das geadas de junho – julho, e do longo período de seca. Embora os preços dos produtos agrícolas estejam relativamente altos, a relação de troca entre produtos e insumos está menos favorável ao produtor. De acordo com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em Cascavel, no Paraná, em janeiro de 2021, eram necessárias 15,17 sacas de soja para comprar uma tonelada de Cloreto de Potássio. Em maio de 2021, eram 19,1 sacas. Em Sorriso, Mato Grosso, a relação passou de 16,7 para 20 sacas de soja por tonelada de Cloreto de Potássio no mesmo período.

Para muitos, pode parecer que o processo de produção agrícola está se tornando mais simples. No entanto, todo o processo de produção depende muito de tecnologia, capacidade gerencial e sintonia com o mercado comprador dos produtos agrícolas e vendedor de insumos, máquinas e implementos. O produtor deve buscar constantemente aprimorar a sua capacidade de fazer gestão. Estar fortemente assessorado por uma boa assistência técnica é fundamental para o êxito do empreendimento. Resumindo, a agricultura moderna é fortemente influenciada por diversos fatores, muitos dos quais os produtores não têm qualquer controle sobre os mesmos. Outros, sim. Ter o máximo de controle sobre os fatores controláveis é uma exigência indelegável.

SuperAgro 2022 é vitrine de inovações

Evento realizado em Londrina (PR) atraiu mais de 4,5 mil pessoas e apresentou novas tecnologias para o campo. Presença das mulheres foi destaque



Feira recebeu produtores de 16 estados e mostrou novidades em técnicas, tecnologias, máquinas e implementos

A sétima edição do SuperAgro, evento técnico e de negócios realizado pela plataforma AgroGalaxy dos dias 18 a 21 de janeiro, em Londrina (PR), atraiu mais de 4,5 mil visitantes e reuniu mais de 60 expositores nas áreas de sementes de soja, milho e trigo, fertilizantes, especialidades, fertilizantes, insumos biológicos, maquinários, implementos e serviços. Foram quatro dias de atividades intensas no campo de testes montado no CTA (Centro Tecnológico AgroGalaxy), localizado na zona sul de Londrina.

Segundo levantamento da organização, mais de mil mulheres visitaram a feira, que criou este ano um espaço e uma agenda voltada diretamente para o público feminino. Visitantes de 16 estados brasileiros foram ao

SuperAgro, oriundos de 177 municípios diferentes. Os resultados econômicos da feira serão conhecidos nas primeiras semanas de fevereiro, quando se encerra o período de comercialização pós-evento.

O CEO do AgroGalaxy, Welles Pascoal, definiu a feira como um sucesso. Ele destaca a grande parceria com os fornecedores e a organização do evento foram pontos de destaque. "Esse evento é competitivo com qualquer outro evento agro que já tive a oportunidade de ver no Brasil e no exterior", observa. "O agricultor pôde ver aqui o resultado de todo o ano de trabalho nosso, do que nós buscamos de tecnologia com fornecedores, adaptamos essa evolução à condição do nosso produtor para que ele possa transformar o seu negócio."

O SuperAgro, acrescenta Welles, é uma prova de que o AgroGalaxy foca em fazer a diferença primeiramente para o agricultor. "Nós podemos desenvolver tecnologia e oferecer aos agricultores para que eles tenham melhor produtividade e não tenham necessidade de abrir novas áreas. Eles podem explorar melhor a área que têm." A disponibilidade de tecnologia hoje, seja fertilizante, sementes, agroquímicos, especialidades ou biológicos, é tão grande que permite ao produtor elevar a produtividade e explorar melhor um patrimônio que tem e que é caríssimo, que é o ativo investido em terra. E essa exploração combina altos níveis de produção com preservação do ambiente e sustentabilidade.



Welles Pascoal: tecnologia para que o agricultor tenha melhor produtividade e não precise abrir novas áreas



Gustavo Calderon: negociação com fornecedores para oferecer aos agricultores as melhores condições anteriores

O diretor de Marketing do AgroGalaxy, Gustavo Calderon, acrescenta que a feira é uma referência em fechamento de negócios. Diante da elevação dos preços principalmente de insumos e fertilizantes, a companhia fez um alinhamento muito forte com seus fornecedores, para levar para a feira condições excepcionais e a tecnologia necessárias aos agricultores. Assim, os produtores puderam fechar aquisições de produtos e trocas de maquinários, que são fundamentais para eles terem melhor rentabilidade durante o ano. "Esse é um evento pensado o ano todo para que a gente tenha aqui essas condições especiais e toda a tecnologia que está aqui disponível."

A feira reuniu, entre as várias inovações, muitas novidades sobre bioinsumos, que é uma área que tem crescido muito no país, além de novas tecnologias e metodologias de aplicação de produtos. "Para se ter uma ideia, tivemos no evento produtos que induzem a fotossíntese mesmo à noite", ilustra Calderon.

A proposta do evento é reunir uma gama de produtos e serviços que dão suporte às decisões importantes do agricultor, para ele poder escolher o que quer de uma maneira mais segura. "A gente cuida muito para trazer os melhores produtos, as melhores tecnologias e as melhores condições durante a feira", resume Calderon.

Os parceiros da AgroGalaxy ressaltaram a importância do evento. O diretor de Negócios da Basf, Cassio Krehner, afirmou que o SuperAgro é um espaço estratégico para a empresa. "Só nessa área de atuação da AgroGalaxy que tem Londrina como base são cerca de 20 mil agricultores. Nós não temos condições de atender diretamente esses 20 mil produtores e precisamos de um canal de acesso de alta confiabilidade. O AgroGalaxy nos proporciona isso", explica Krehner.

Thiago Borges, especialista das Bayer Crop Science, destaca que o evento atua como vitrine para as soluções desenvolvidas pela companhia. "Como empresa de desenvolvimento de novas tecnologias, estamos trazendo todo o nosso pipeline de inovações para apresentar ao mercado", afirma Borges.

DIVIDINDO CONHECIMENTO

Um ponto forte na agenda do SuperAgro 2022 foram as palestras. Foram mais de dez palestras técnicas abordando temas como agro para mulheres, ESG e agricultura regenerativa, além das atividades desenvolvidas nos estandes e nos campos de experimento pelos expositores parceiros. Uma soma de conhecimento muito grande foi transmitida aos visitantes durante os quatro dias do evento, sejam informações técnicas, tecnológicas ou de mercado, assim como experiências de vida.



Natália Carvalho: mulheres inspiradoras mostraram suas histórias na feira

Um tema em especial recebeu atenção diferenciada na feira, as mulheres no agro. Um estande próprio foi criado para as palestras e atividades que envolvem a mulher e o campo. Uma sequência de palestras ocupou o Espaço Mulher. Entre as palestrantes estavam as líderes do programa "Conexão Mulheres no Agro", da Bayer, Ana Rabelo, Natália Carvalho e Leandra Brustolin. No local, cerca de 50 mulheres, a maioria produtoras rurais, assistiam com atenção e emoção.



Leandra Brustolin: mulheres inspiradoras mostraram suas histórias na feira

Leandra é gerente comercial das sementes Dekalb para o Rio Grande do Sul e uma das líderes da Bayer. Além de atuar na multinacional e ser mãe, ela é empreendedora no e-commerce e produtora rural, junto com o marido. O Conexão Mulheres, diz Leandra, foi criado há cerca de um ano com o objetivo de valorizar e impulsionar mulheres no agro, tanto aquelas que atuam na empresa quanto as que estão inseridas no agro e as envolvidas nas atividades do setor.

Mesmo com a situação gerada pela pandemia, diz ela, a Bayer tem um compromisso muito grande com a inclusão e a diversidade, e as mulheres são uma parte muito importante nesse cenário. Por isso o projeto foi lançado em janeiro de 2021, numa das fases mais agudas da pandemia. Essa convicção foi a tônica da palestra dela. "Você não pode ter limitação nenhuma sobre o que você pode fazer. Tenha a certeza de que você vai encontrar o seu lugar", enfatizou Leandra, falando diretamente às produtoras presentes.

Natália Carvalho chamou a atenção para o fato de as mulheres terem avançado muito no meio agro, mesmo tendo que conciliar as diferentes



Circuitos realizados pela AgroGalaxy e pelos parceiros: demonstração de resultados dos novos produtos

responsabilidades que têm. "É importante celebrar. Não é corriqueiro o que fazemos", afirmou, ressaltando que há ainda muito o que a mulher conquistar no setor produtivo.

A Bayer assumiu o compromisso de até 2030 ter 50% dos cargos de liderança ocupado por mulheres. A gerente de Gente e Gestão no Agrogalaxy, Vanessa Baggio Palma, acrescentou que a plataforma compartilha com a Bayer valores como o empoderamento das mulheres. Tanto que tem hoje duas mulheres no Conselho de Administração da companhia.

Outra palestra muito concorrida teve como protagonista Sônia Bonato, reconhecida nacionalmente como exemplo de empreendedorismo e competência em gestão agropecuária. Ela comanda a Fazenda Palmeira, em Ipameri, Goiás, com 154 hectares. "Vimos mostrar um pouco dos resultados que nós mulheres que trabalhamos na agricultura, dentro da porteira, temos em nossas propriedades. Mostrar para outras mulheres que temos essa capacidade dentro de nós, despertar para que todas façam esse trabalho, estejam junto com os

pais, o marido, o filho, o sócio das propriedades rurais, trabalhando junto e produzindo o que há de melhor, que é o alimento", afirma.

Assim como as outras palestrantes, Sônia Bonato participou com a missão de ser uma figura inspiradora para o público feminino. Para ela, as mulheres devem participar fazer parte do centro de decisões da atividade agropecuária e para isso precisam se inserir. "É uma coisa muito séria você fazer parte daquele sistema e não entendê-lo. Todas temos essa capacidade, de saber, de entender e trabalhar nisso, dentro ou fora da porteira. Procure aprender, procure conhecer a propriedade, conhecer a empresa da qual seu marido, seu pai, seu irmão ou até mesmo você faz parte. Agora, depende de nós querer aprofundar ou não esses conhecimentos. E não é difícil não. Tem que ter vontade. Tudo a que você se propõe a fazer, vai ter desafio, em qualquer setor. Mas para vencer desafio é preciso enfrentar. Não é fácil, mas a gente sempre vence."

Na fazenda da família, moram ela e o marido, que cuida da parte técnica das atividades. Ela é responsável pela gestão da propriedade e da parte financeira do negócio.



Charlon Locks: posicionar nosso agronegócio mundo afora como realmente um setor sustentável

EU PRODUZO CERTO

O engenheiro ambiental Charlon Locks, diretor de Operações da Produzindo Certo, falou sobre a plataforma criada no Brasil Central a partir da ONG Aliança da Terra, formada para dar assistência técnica em sustentabilidade para propriedades rurais. O conceito chave da plataforma é mostrar ao país e ao mundo o que o agro brasileiro vem trabalhando em termos de preservação, com práticas sustentáveis e ações assertivas pouco reconhecidas.



Circuitos realizados pela AgroGalaxy e pelos parceiros: demonstração de resultados dos novos produtos

A Produzindo Certo lançou o movimento "Eu Produzo Certo", que tem exatamente esse objetivo. O agro brasileiro, afirma Locks, já pratica muito a sustentabilidade. "O que queremos é que esses produtores que adotam boas práticas as divulguem e inspirem outros a adotá-las também. Trazendo mais empresas e produtores para esse movimento, conseguimos posicionar nosso agronegócio mundo afora como realmente um setor sustentável. A gente precisa mostrar a nossa voz."

Para demonstrar que estão fazendo a coisa certa, os produtores precisam reunir informações, medir o quanto emitem de carbono, preservam a água, estocam carbono e protegem a biodiversidade. Esses números, afirma Locks, vão falar pela fazenda para aquela parcela da sociedade que não conhece o campo de fato. "A gente precisa melhorar o discurso", resume.

Ele afirma que é preciso empoderar o produtor, para que ele consiga mostrar para a sociedade o quanto ele faz certo. "Corrigir os detalhes em casa, continuar sempre atento às tendências e às melhores formas de produzir comida, fibras e energia. Dessa maneira, você consegue ter uma agropecuária que vai se perenizar e que vai parar de ser taxada de vilã do meio ambiente."



Campos de testes no SuperAgro, um catálogo de novos recursos disponíveis aos produtores

GESTÃO DO NEGÓCIO

O CEO da AgroGalaxy reforça que o maior compromisso da plataforma é com o agricultor. "Ele pode esperar que não vamos ser simplesmente uma revenda de insumos. Seremos uma empresa que vai acompanhá-lo no dia a dia, entender suas necessidades e buscaremos nos adaptar à realidade de cada agricultor", diz Welles.

"Todo o trabalho que fazemos com os parceiros que estão aqui no evento, nesses estandes todos, é para levar conhecimento e inovação ao agricultor de forma diferenciada. É fazer com que nosso agricultor tenha opções e consiga produzir a um custo muito competitivo. Esse vai ser o desafio dos próximos anos", argumenta. "Não sabemos quanto tempo teremos taxa de câmbio e preços de commodities ajudando. No momento em que isso começar a inverter, o agricultor tem que ter opções de como gerir o negócio dele."



Sônia Bonato: mulheres inspiradoras mostraram suas histórias na feira

Ourofino Agrociência reforça portfólio e traz novidades adaptadas à agricultura brasileira

Investimento em pesquisas e parcerias são algumas das estratégias da companhia para os constantes lançamentos



Leonardo Araújo, diretor de Marketing, P&D e PDI da Ourofino Agrociência

Com pouco mais de uma década, a Ourofino Agrociência inicia o ano com importantes novidades. Isso só é possível graças a anos de investimentos em pesquisa e desenvolvimento e fortalecimento de parcerias e processos.

A companhia possui DNA inovador, o qual foi reafirmado em 2017, com a criação do novo propósito: Reimaginar a Agricultura Brasileira. Além disso, em 2019, os horizontes foram ampliados com a entrada das novas sócias ISK e Mitsui, empresas japonesas que trouxera-

mais possibilidades, tanto para a Ourofino como para o país.

"Com base nesse propósito e parcerias sólidas, trabalhamos para oferecer inovações, seja com produtos, serviços ou tecnologias que contribuam para manter o progresso e a liderança do país em produção de alimentos", destaca Leonardo Araújo, diretor de Marketing, P&D e PDI da companhia.

Como exemplo dessas novidades, a empresa destaca o Goemon, primeira molécula sob patente da companhia fruto da parceria com ISK e o Fontual,

novo Produto Reimaginado e primeiro fungicida do portfólio para ferrugem-asiática (*Phakopsora pachyrhizi*).

Além desses, outros dois de grande relevância foram lançados em 2021: Vivantha, de aplicação foliar, e Ímpar BR para tratamento de sementes. Ambas as soluções foram desenvolvidas para o controle de pragas sugadoras em culturas diferentes. "Outras novidades estão por vir em um futuro muito próximo e os nossos clientes e parceiros poderão continuar contando sempre com a Ourofino Agrociência", complementa Araújo.



27ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA EM AÇÃO

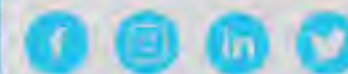
JUNTOS

no desenvolvimento do agro

25 A 29
ABRIL 2022
DAS 8H ÀS 18H - RIBEIRÃO PRETO - SP - BRASIL



AGRISHOW.COM.BR



Realizadores



Promoção & Organização



SEMENTES



SEMENTES **SÉRIE GOLD +**

A nova geração de Sementes Incrustadas, utiliza novos materiais de revestimento e polímeros. Esta nova tecnologia foi intensamente testada e proporciona:

- + Plantabilidade
- + Resistência à impactos
- + Fluidez
- + Eficiência
- + Acabamento

(18) 3226 2000 - SP | (35) 3539 1800 - MG
Saiba mais: www.matsuda.com.br

 **MATSUDA**[®]
LANÇAMENTO

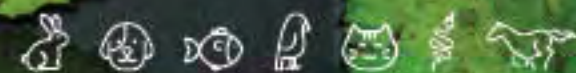



MATSUDA[®]

Nº 09
AR92

FALANDO de
Bichos

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



Embrapa disponibiliza guia SOBRE PRODUÇÃO DE PEIXES ORNAMENTAIS



Uma atividade que caiu no gosto do brasileiro há um bom tempo, mas sobre a qual ainda não existiam muitas informações técnicas organizadas e sistematizadas. De forma genérica, assim pode ser citada a piscicultura ornamental no país. Para começar a mudar esse cenário, a Embrapa está lançando o primeiro volume do livro Peixes Ornamentais no Brasil. Dessa vez, o foco é em mercado, legislação, sistemas de produção e sanidade.

Os editores técnicos são os pesquisadores Fabrício Rezende, da Embrapa Pesca e Aquicultura (Palmas-TO), e Rodrigo Fujimoto, da Embrapa Tabuleiros Costeiros (Aracaju-SE). "Com apoio de especialistas de renome nacional, traçamos a meta de elaborar um material técnico organizado que trouxesse experiências práticas de forma abrangente para atender a uma demanda recorrente do setor de peixes ornamentais e aquarofilia. A publicação em formato de e-book gratuito foi pensada para dar

maior capilaridade e facilitar o acesso aos potenciais empreendedores, técnicos e interessados na temática a partir de um clique", contextualiza Fabrício.

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) divulgou levantamento sobre a população de pets no Brasil e no mundo. Os dados indicam que, no país, eram 18 milhões de peixes nesse segmento. Além de: gatos, com 22,1 milhões; aves, com 37,2 milhões; e cães, com 52,2 milhões de animais. Naquele ano, no mundo haviam 655,8 milhões de peixes no segmento de pets, sendo a espécie mais criada como animal de estimação. No Brasil, o principal polo de piscicultura ornamental é a Zona da Mata mineira.

Fabrício traça o seguinte panorama: "o setor de peixes ornamentais e aquarofilia vem crescendo no Brasil desde os anos 1990 e vem sendo acompanhado pela profissionalização dos piscicultores que utilizam técnicas cada vez mais eficientes e incrementam qualidade ao peixe comercializado". Segundo ele, "os piscicultores com maior experiência e tecnificação dos sistemas de produção conseguem disponibilizar novidades ao mercado de aquarofilia a custos cada vez mais competitivos. A atividade exige piscicultores com forte senso de observação, que por terem espírito de empreendedor conseguem, de forma empírica, aprimorar as técnicas produtivas e realizar a seleção de padrões interessantes para o mercado".

O livro que está sendo lançado tem 300 páginas e divide-se em quatro capítulos: O comércio de organismos aquáticos ornamentais; Legislação brasileira aplicada à aquicultura e comercialização; Sistemas e infraestrutura de produção; Sanidade. Ao todo, são 18 autores de diversas instituições, como universidades do Brasil e do exterior e representantes do setor privado.

Sanidade: Com edição do pesquisador Rodrigo Fujimoto, o capítulo sobre sanidade tem a participação de Marcos Tavares-Dias, Fabiana Pilarski, Patricia Oliveira Maciel, Kátina Roubbedakis, Maurício Laterça Martins e Pedro Henrique de Oliveira Viadanna e traz ampla caracterização das principais doenças que causam impactos relevantes na produção de peixes ornamentais no Brasil.

De acordo com os autores, a maioria das doenças decorre do desequilíbrio da

relação hospedeiro-patógeno-ambiente. Mas nem sempre essas enfermidades são causadas diretamente por um agente patogênico, como um parasito, bactéria, vírus ou fungo, e sim pelas condições inadequadas de manejo, qualidade da água, genética dos peixes, entre outros fatores.

Rodrigo destaca que a intensificação dos sistemas de criação, a busca por maior produtividade, o despreparo de algumas lojas de aquarofilia na manutenção dos peixes e a inexperiência dos consumidores ocasionam surtos de enfermidades, prejudicando o setor em toda a cadeia produtiva.

O capítulo apresenta os principais comportamentos dos peixes ornamentais e doenças infecciosas que os

acometem, com descrição dos seus sinais clínicos, sua profilaxia e seu tratamento. Os especialistas ressaltam que a prevenção é imprescindível nos sistemas de produção, visando à melhora do manejo, à nutrição, ao transporte dos peixes, à qualidade de água, ao monitoramento da saúde e ao controle de patógenos. Assim, o piscicultor deve estar atento às medidas profiláticas da criação, além da aclimação, quarentena e medidas terapêuticas. 15



SERVIÇO

Publicação: primeiro volume do livro Peixes Ornamentais no Brasil - foco em mercado, legislação, sistemas de produção e sanidade; os demais volumes deverão tratar de reprodução de espécies de água doce e marinhas, melhoramento e etapas do processo de seleção de padrões, técnicas de produção de organismos alimento, qualidade de água, alimentação e transporte.

ONDE ENCONTRAR

Gratuitamente acessando o link <https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/1133452/peixes-ornamentais-no-brasil-mercado-legislacao-sistemas-de-producao-e-sanidade> ou em contato pelo e-mail: pesca-e-aquicultura.mpremsa@embrapa.br

FONTE

Embrapa - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

Bengal

UM PET DE CARA SELVAGEM E UM CORAÇÃO CHEIO DE AMOR PARA DAR

O publicitário Ricardo Ferraz se apaixonou pela raça Bengal depois de adquirir o primeiro exemplar para ser o pet da família. Após essa fase foi natural a decisão de pesquisar mais sobre os gatos e fundar o Gatil Play Bengal na cidade de São Paulo. "Tive que buscar conteúdo fora do país para ter um criatório modelo, em que o principal foco é o de proporcionar qualidade de vida aos animais e difundir a genética no Brasil. O Play Bengal foi totalmente pensado e formulado para criar com qualidade, amor e respeito pela raça", lembra Ricardo Ferraz.

A seleção criteriosa que prioriza o padrão da raça, buscando sempre conseguir melhores exemplares em cor, porte e comportamento, resulta em filhotes saudáveis e dóceis que vão para as novas famílias perto dos 3 meses de idade. "Os proprietários

geralmente acabam se tornando amigos pois mantemos contato para repassar orientações e esclarecer dúvidas sobre cuidados e manejo. O nosso site possui o maior conteúdo sobre a raça em língua portuguesa. Temos perfil no Instagram onde postamos dezenas de dicas e curiosidades, bem como um BLOG com muitas matérias sobre a raça e comportamento felino", diz o criador.

O Bengal é um gato que precisa de exercício físico e mental. No gatil os reprodutores têm espaço adequado, com enriquecimento ambiental e verticalização em todas as beiras. Nos criatórios registrados e de procedência os responsáveis prezam pela saúde e bem-estar dos animais. Uma etapa importante é a da castração dos filhotes antes da entrega. O procedimento previne problemas de saúde, entre eles

o câncer. A castração também evita o hábito de marcação de território por machos e fêmeas no cio. "Na nossa opinião, todos os gatos, de todas as raças deveriam obrigatoriamente ser vendidos castrados, reduzindo assim o abandono de animais, cruzamentos indesejáveis e que criadores inescrupulosos prejudiquem a raça com acasalamentos indiscriminados", explica Ricardo.

Um bom filhote de Bengal não é vendido por menos de R\$ 3.500,00. Criadores sérios têm animais variando entre R\$ 3.500,00 e R\$ 5.500,00 em média e os valores dependem muito dos padrões do filhote definidos por cor, tipos e formas das rosetas, além das genealogias dos pedigrees.

O criador alerta que existem na internet animais sendo vendidos abaixo

desse valor, mas que infelizmente não são Bengals, ou são criados em condições irregulares. Vale destacar que as principais federações e clubes que registram os felinos de raça não permitem a venda de gatos por sites e plataformas e-commerce. Cabe ao interessado em adquirir um filhote, pesquisar para fugir de enrascadas e literalmente comprar gato por lebre pois o barato invariavelmente sai bem caro.

Sobre a reprodução Ricardo Ferraz explica os critérios que definem a seleção e o planejamento das ninhadas. "Reproduzimos apenas animais saudáveis, com comportamento excelente. Obedecendo grande períodos de descanso entre os cruzamentos e criteriosa análise genética buscando as melhores linhas de sangue ao redor do mundo, tendo como resultado filhotes perfeitos, amáveis, companheiros e com a aparência selvagem característica da raça. Criar de forma correta exige muito estudo, dedicação, zelo e investimento", conta Ferraz.

Os animais do gatil vivem em total contato com a família e com a mascote canina que é uma Golden Retriever, provando que amizade entre cães e gatos não é só possível como muito indicada. Segundo Ricardo Ferraz o Bengal é uma das raças que mais se adapta a companhia de cães e é considerada também uma das mais inteligentes. O gatil possui ambiente totalmente isolado de quaisquer outros gatos ou animal silvestre não vacinado, garantindo assim um ambiente seguro e proporcionando uma saúde excelente para todo plantel. Todo filhote que sai do Gatil Play Bengal foi avaliado e possui laudo de veterinários.

"Todos os nossos filhotes de Bengal são vendidos com contrato de compra e venda garantindo assim total

segurança para o comprador. Atestados de saúde, registro de pedigree com a documentação dos pais e microchip de identificação seguem com os filhotes. Apenas criatórios sérios e de procedência colocam sua responsabilidade em contrato assinado por ambas as partes. Em contrapartida os candidatos são entrevistados pois precisamos conhecer as pessoas que querem comprar nossos animais. Um questionário é enviado aos interessados e apenas os que passarem por nossa seleção estarão aptos a escolher e adquirir nossos filhotes", finaliza Ricardo Ferraz.

O termo Bengal, vem do nome científico do seu antepassado, o Leopardo Asiático "*Prionailurus bengalensis*" que se refere a região onde é encontrado em seu habitat selvagem, no sudeste da Ásia (Bangladesh, Butão, Camboja, Cingapura, China, Taiwan, Afeganistão, Coreia, Paquistão, Nepal, Myanmar, Malásia, Laos e diversos outros países dessa região do globo) e não tem nada a ver com o Tigre de Bengala como muitos pensam. "Escutar que Bengala são mais agressivos que a maioria dos gatos domésticos, pois afinal eles se parecem com pequenas onças selvagens. Isso é um grande mito e dito por pessoas que nunca tiveram contato com a raça! Assim como qualquer gato, os Bengal precisam ser socializados desde filhinhos, devem passar seus primeiros meses de vida com sua mãe e seus

irmãos, ter experiências em diferentes locais e contato com sons e situações. O Bengal possui apenas a aparência selvagem, de resto podemos resumir em amor, lealdade e muita, mas muita diversão. Portanto atenção com criadores de fundo de quintal, que para obter lucro a qualquer custo, não se preocupam com essas questões, vendem filhotes a qualquer preço, com problemas comportamentais e de saúde, tomando o sonho de quem deseja ter um novo amigo, um pesadelo. Isso se aplica para qualquer raça de gato ou animal que for adquirir. Conheça o criador, exija os documentos necessários e nunca, jamais compre por impulso ou por preço", orienta Ricardo Ferraz.

Visite o site do Gatil Play Bengal em www.playbengal.com.br e siga no Instagram Play Bengal Cats



AR92



AR92

"É um e pronto"

UM FUNK NATURAL DE TATÁ WERNECK PARA O NEXGARD SPECTRA®

Produto inovador da Boehringer Ingelheim inspirou um funk espontâneo e bem humorado de Tatá Werneck com participação de MC Topre durante uma live realizada para promover o NexGard Spectra®



Spectra®, novo antiparasitário para cães. Ao vivo, em meio a pitadas de irreverência e bom-humor, eles criaram um funk usando a tagline do produto: "É um e pronto".

A live que foi realizada no segundo semestre do ano passado, teve milhares de visualizações. O ponto alto da transmissão foi o improviso da humorista, que, ao ver Topre na audiência, o convidou para um bate-papo leve e descontraído. No meio da conversa, aproveitando a presença do funkeiro no estúdio do produtor DJ 900, a dupla criou um funk ao vivo, após comentário de Tatá sobre os cuidados com sua cadela Fenélope, que toma a dose única mensal de NexGard Spectra®, ficando totalmente protegida. O cantor gostou da frase "É um e pronto", aproveitou o tema e iniciou um beat box, gravou o som e, desse mix de improvisos, no meio da live nasceu o novo funk.

O objetivo da Boehringer Ingelheim, maior farmacêutica de capital fechado do mundo, foi o de ressaltar os diferenciais de NexGard Spectra®, o primeiro endectocida oral para cães do mercado, apresentando um tablete altamente palatável sabor carne que oferece, em uma dose única mensal, proteção contra vermes intestinais, sarna de ouvido, pulgas e carrapatos. As doenças transmitidas pelos parasitas, destacando o carrapato são perigosas e letais.

"Os pets estão expostos a parasitas em diversos locais, como parques e ruas durante os passeios. E juntar o bom humor da Tatá Werneck e do MC Topre para alertar as pessoas que é muito importante proteger os cães contra pulgas e carrapatos e outros parasitas foi muito assertiva, além de mostrar que é muito fácil, pois com o NexGard Spectra "É um e pronto". Uma aplicação ao mês e você garantirá a proteção do seu cão", conta Fernanda Veleda, gerente de produtos da área

de Pets da divisão de saúde animal da Boehringer Ingelheim e uma das responsáveis pelo marketing da família de antiparasitários NexGard.

Ao falar com os seus públicos, Tatá Werneck e MC Topre também chamam a atenção para o cuidado rigoroso da empresa com a saúde dos animais e a oferta de produtos com alto valor agregado. "NexGard Spectra® foi lançado esse ano e já é um dos principais produtos do nosso portfólio, comprovando que os tutores brasileiros estão muito atentos para a eficácia das soluções que fornecem para os seus animais", comenta Bruno Gallerani, gerente de marketing da área de Pets da companhia, que traz um alerta adicional: "Trazer a conversa sobre a importância dos antiparasitários para os cães nessa

época do ano também é muito importante porque é justamente nos meses mais quentes que aumenta a incidência de pulgas e carrapatos, pois as temperaturas mais altas e a umidade são uma combinação perfeita para a reprodução desse tipo de parasita".

Criada para conscientização do público, a ação integrou uma campanha desenvolvida no segundo semestre de 2021 para marcar lançamento do produto através de um divertido filme com técnicas de animação.

Confira no link: <https://www.youtube.com/watch?v=SQD5PMU6xU>

A live que foi transmitida pelos perfis oficiais do @tatawerneck, @nexgardbrasil, @metopreoficial, @900oficial

e @boehringeringelheimsaudeanimal, marcou a estreia da parceria entre a farmacêutica e Tatá Werneck.

Sobre o NexGard Spectra®

O NexGard Spectra® é o novo produto da Boehringer Ingelheim Saúde Animal no Brasil e faz parte da linha de antiparasitários NexGard®, líder mundial no segmento. Toda a sua produção é feita em Paulínia (SP) e distribuída para o mundo inteiro. Ele é recomendado para o tratamento de pulgas, carrapatos, sarna de ouvido e vermes intestinais. Em sua fórmula, estão presentes as substâncias afoxolaner, ectoparasiticida que elimina pulgas e carrapatos com pico de até quatro horas após a aplicação, e a milbemicina oxima, endoparasita que elimina os vermes nematódeos com pico de até duas horas após a aplicação. 🐾



Pipeta TecSpot[®]

A BASE DE FIPRONIL, PROTEGE PETS DE PULGAS E CARRAPATOS

Infestações de pulgas e carrapatos aumentam no verão. Saiba como proteger seu cão.

Temperaturas altas e umidade representam a combinação perfeita para a reprodução de parasitas. E isso incomoda muito os pets. O verão exige que os tutores fiquem ainda mais atentos à proliferação de pulgas e carrapatos”, orienta a médica veterinária Yolanda Antunes, gerente nacional pet da Syntec do Brasil.

Segundo a pesquisa Radar Pet 2021, da Comac, entre as enfermidades mais comuns em cães estão as chamadas doenças do carrapato, que correspondem a 27% dos atendimentos em clínicas veterinárias. “Apesar de ser um tema recorrente, é sempre importante alertar os tutores para sintomas, prevenção e tratamento. Os parasitas causam grande incômodo aos cães e gatos, podendo desencadear doenças graves que podem levar os pets a óbito”.

Como se alimentam de sangue, as pulgas e os carrapatos picam os hospedeiros, causando coceira e, em alguns

casos, reação alérgica. “Além disso, as pulgas podem transmitir diversas outras doenças e ajudar no ciclo de parasitas internos, como o *Dipylidium Canise*, que causa a dipilidiose, doença parasitária localizada no intestino dos cães. Já os carrapatos podem transmitir problemas do sangue, como a babesiose e a erliquiose, que, caso não

sejam diagnosticadas com rapidez, podem levar o pet a óbito”, explica a veterinária.

A melhor maneira de proteção dos pets contra infestação de pulgas e carrapatos é evitar que os parasitas se instalem. Para isso, a prevenção deve ser feita em todo o ambiente de



Dr. Yolanda Antunes, gerente nacional pet da Syntec do Brasil.



A jornalista Márcia Benevenuto entrevistou a Dra. Yolanda para o Canal Falando de Bichos. Assista em: <https://youtu.be/Xzw5HiAYWaM>

convivência dos pets e não apenas nos animais. “Manter a higiene em dia é extremamente importante para evitar o contágio com pulgas e carrapatos, mas é preciso mais do que isso. É essencial cuidar do local, mantendo-o limpo! Isso inclui a casinha, a caminha, as roupinhas. Tudo o que o pet tem acesso deve estar sempre higienizado e protegido para diminuir a chance de serem infectados”.

Para a prevenção direta nos pets, shampoos terapêuticos e pipetas com produtos específicos são os mais indicados. A Syntec do Brasil oferece aos tutores TECSPOT[®], pipeta à base de Fipronil, com amplo espectro de ação. Fipronil é um dos princípios ativos mais

seguros e eficazes para prevenção, tratamento e controle de pulgas e carrapatos. Ele é amplamente utilizado e reconhecido pela classe veterinária”, explica a área técnica da Syntec.

TECSPOT[®] pode ser utilizado em filhotes e adultos a partir de 8 semanas de idade, o produto auxilia na prevenção e controle de doenças infectocontagiosas, prevenindo, controlando e tratando ectoparasitoses em cães e gatos de todas as raças e portes. Além disso, atua de forma completa nos pets e ambientes, prevenindo o risco de reinfestação”, finaliza Yolanda.

Sobre a Syntec – A Syntec é uma indústria de produtos para saúde animal 100% brasileira, com foco em medicamentos e suplementos veterinários de alta complexidade. Seu portfólio é amplo, incluindo terapêuticos, especialidades, produtos para higiene e saúde, suplementos e, agora, vacinas animais.

Para mais informações acesse: www.syntec.com.br

Gato Leopardo Asiático

O ENIGMÁTICO PAI DO BENGAL

Já que estamos exibindo nessa edição o Bengal, que é praticamente um híbrido de gato doméstico com felino selvagem, decidimos visitar a origem desse pet exótico e apaixonante. O Falando de Bichos lhes apresenta o Gato Leopardo ou Leopardo Asiático



Nosso selvagem favorito é um animal pequeno, tal qual os felinos silvestres das Américas. Na nomenclatura da biologia o nome correto é *Prionailurus bengalensis*. Esses animais vivem em uma região que se estende do Sudeste Asiático até o Subcontinente Indiano. Existem onze subespécies do Gato Leopardo classificadas por suas distribuições

geográficas e o nome é devido às manchas predominantes na pelagem em todas as subespécies, praticamente idênticas às do leopardo, o que o torna uma miniatura do parente distante.

O felino asiático lembra muito a nossa jaguatirica e em seu habitat natural ele se alimenta de pequenos roedores, insetos e pássaros. Os lugares preferidos de caça são vários e até na copa das árvores existem alimentos disponíveis para a dieta dos animais. Pelo avanço das populações e vilarejos os gatos leopardo estão classificados em risco de extinção, mas a boa notícia é que ONGs de proteção fazem campanhas para que as comunidades respeitem e ajudem a proteger esses fantásticos felinos.

Os gatos leopardo são considerados os mais selvagens e mais difíceis de domesticar. Ter um desses como animal de estimação é possível, embora uma licença seja requerida na maior parte dos lugares e as regras variam de lugar para lugar.

A subespécie *P. bengalensis bengalensis* é a que mais frequentemente é capturada para ser cruzada com gatos domésticos com objetivo de produzir a descendência que resulta na conhecida raça do Gato de Bengala ou Bengal que podem ser adquiridos de gatis e criados como animais de estimação sem a necessidade de licença. Para o criador de animais típico, um gato de Bengala adotado deve estar ao menos quatro gerações (F4) distante do Gato Leopardo. Os chamados "gatos de fundação" das três primeiras gerações de cruzamento (F1-F3) são geralmente reservados para propósitos de acasalamento ou como animais de estimação exclusivamente em ambientes especializados.

'Gatos'

UM DOCUMENTÁRIO SOBRE SETE VIDAS FELINAS EM ISTAMBUL

A produção mostra como os gatinhos impactam a vida dos humanos que os cercam



Em Istambul, na Turquia, os gatos circulam como se fossem os donos das ruas. E, segundo o documentário *Gatos (Kedi)*, em exibição em alguns cinemas brasileiros e disponível no YouTube Red, eles de fato o são. Dirigido por Ceyda Torun, que passou parte da infância na cidade turca, o filme acompanha a rotina de sete gatos: Sari – o Chantagista, Duman – o cavalheiro, Bengü – o amante, Aslan Paçasi – o caçador, Gamsiz – o sedutor, Paikopat – o psicopata e Deniz – o sociável. Por meio de entrevistas e gravações da rotina dos felinos, a produção mostra como a presença deles impacta a cidade e a vida dos humanos com os quais convivem, apresentando também uma parte da cultura e do cotidiano das famílias turcas com seus costumes peculiares.

O documentário revela as diferentes personalidades dos gatinhos. Aslan, por exemplo, ajuda, mesmo que sem intenção, a manter os ratos longe de

um restaurante. A gata Sari passeia pela cidade em busca de comida para si e seus filhotes. Já Bengü fica em um bairro industrial, cujos moradores e trabalhadores já conquistou.

Cada um deles, em sua própria maneira, encanta os humanos que ficam em seus arredores. Há o comerciante que se preocupa quando não vê o gatinho que sempre fica perto de sua loja, o feirante que se desespera e corre para o veterinário quando um felino se machuca e a emocionante história de duas mulheres que vivem cercadas de gatos, pois eles lhes

ajudam a superar os traumas pelos quais passaram.

É uma história sensível e mágica para quem gosta de gatos e admira suas personalidades únicas. E para quem ainda não se rendeu ao amor de um pet de longos bigodes pode servir de aprendizado e inspiração. "Dizem que os gatos estão cientes da existência de Deus. Enquanto os cães pensam que as pessoas são Deus. Os gatos não. Eles só têm mais consciência", narra um dos participantes do roteiro.

Assista ao documentário no YouTube Red.

Doença do Carrapato

COMO PREVENIR E TRATAR A ERLIQUIOSE CANINA

Infestações de pulgas e carrapatos aumentam no verão. Saiba como proteger seu cão.

Os donos de cães precisam ficar atentos para certas doenças transmitidas por carrapatos, como a erliquiose canina que é comum em animais que não estão devidamente desparasitados.

A doença infecto-contagiosa é conhecida também por outros nomes como: Tifo canino, Febre hemorrágica canina ou Pancitopenia canina tropical. Os cachorros são infectados pela picada do carrapato mais comum, o chamado carrapato marrom (*Rhipicephalus sanguineus*). O parasita é um reservatório, ou seja, um portador, de uma bactéria chamada de *Ehrlichia canis* (antigamente chamada de *Rickettsia canis*) e a bactéria entra na corrente sanguínea do cachorro afetando o sistema imunológico porque prejudica os glóbulos brancos.

Os carrapatos picam cachorros infectados com a *Ehrlichia canis* e ficam com essas bactérias dentro deles. Depois, transmitem a outros cachor-

ros saudáveis. Por este motivo é importante o seu pet ser submetido ao protocolo de desparasitação definido pelo médico veterinário. O carrapato não transmite apenas esta doença, ele transmite também outras como a Babesiose, por exemplo.

Qualquer cachorro independentemente da raça ou sexo pode so-

frer desta doença. Porém alguns estudos indicam que cachorros dos grupos dos pastores são mais susceptíveis.

Sintomas

Os sintomas da erliquiose canina dependem do tipo e forma em que se manifesta a doença.



Fase aguda

Após o período de incubação, depois do cachorro ser infectado, que dura geralmente entre 8 a 20 dias, surge a fase aguda da doença. Nesta etapa, a bactéria se prolifera dentro das células e afeta principalmente o fígado, baço e linfonodos. O mais habitual é que esta fase dure entre 2 e 4 semanas. O cão pode apresentar: febre, depressão, letargia, anorexia, hemorragias, lesões nos olhos e problemas respiratórios. Em alguns casos há sintomas neurológicos da erliquiose canina, como consequência de uma meningite. Isto acontece porque as células afetadas pelas bactérias são levadas a várias partes do corpo do cachorro, inclusive as meninges. Assim, podem ocorrer tremores intensos, desequilíbrio e outros sinais.

Fase subclínica

Nesta segunda fase, os sintomas não são evidentes e ela costuma durar entre 6 e 9 semanas aproximadamente. Ou seja, nesta fase, você não terá facilidade em observar qualquer tipo de sintomas no cachorro. Porém, as alterações existem em nível hematológico e po-

dem ser detectadas por exames clínicos e hemograma. Um exemplo mais comum é a anemia.

Fase crônica

Se o sistema imunológico do cachorro funcionar corretamente, ele ficará um portador crônico sem sintomas. Porém, caso o cachorro tenha sintomas da doença, estes serão semelhantes aos da fase aguda, mas de uma forma muito mais grave.

Diagnóstico

Apenas um médico veterinário poderá fazer um correto diagnóstico da erliquiose canina. O diagnóstico desta doença nem sempre é fácil, já que os sintomas são semelhantes a muitas outras doenças. De qualquer forma, se o seu cachorro tiver um carrapato e algum dos sinais clínicos, isso já pode ser um indicio de que possa se tratar desta doença.

O seu médico veterinário, após fazer um exame físico completo e ouvir toda a história (chamada de anamnese) que você contar para ele, fará exames hematológicos para confirmar.

Cura

O tratamento da erliquiose canina depende da fase em que o seu cachorro se encontra. O principal trata-

mento, especialmente na fase crônica, é o tratamento de suporte, em que o médico veterinário utiliza a fluidoterapia e pode inclusive precisar fazer transfusões sanguíneas para compensar as hemorragias do cachorro.

Aliado a um bom tratamento de suporte, o veterinário pode administrar diferentes fármacos para combater a erliquiose, principalmente antibióticos, como a doxiciclina. Para além disso, devem ser feitos tratamentos para a sintomatologia associada apresentada.

Prevenção

O principal método de combate desta doença, tal como todas as outras, é a prevenção. Não existe nenhum tipo de vacina contra a erliquiose e a única maneira de prevenir é fazer um correto protocolo de desparasitação para evitar os carrapatos. Há no mercado diversos produtos que atuam de forma prolongada. Comprimidos palatáveis que tem duração mínima de 30 dias e com a sequência o efeito é mais duradouro. Os proprietários também podem reforçar a proteção usando coleiras repelentes e sprays para barrar nos animais antes de passeios.

Vale lembrar que após um passeio é recomendado olhar o animal na barriga, em meio aos pelos, entre os dedos das patas e atrás das orelhas pois os carrapatos procuram de imediato regiões de mais calor no corpo do cachorro.



Safra Brasil 2022!

Seca e chuva castigaram soja e milho, mas resultado previsto ainda pode ser recorde histórico



Os danos da seca foram maiores no milho.

A produção de soja e de milho desta primeira safra 2021/22 deverá ser menor do que as projeções iniciais. O levantamento

realizado pela consultoria StoneX mostra que as duas culturas sofreram com condições climáticas adversas, que resultaram em perdas de mais de 37 mi-

lhões de toneladas. Na soja, a produção vai chegar a 134 milhões de toneladas, após o corte de 11 milhões de toneladas, impedindo a safra de regis-

trar recorde de produção. "Estamos com a seca afetando o grão nos estados do Sul, que são os mais afetados, além de Mato Grosso do Sul. As chuvas de janeiro e fevereiro ainda podem ser muito importantes para definir o potencial produtivo das lavouras", disse a analista de mercado da StoneX, Ana Luiza Lodi. Olhando para a parte mais ao Norte do país, o problema foi o excesso de chuvas, especialmente no Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia). "Temos que aguardar um pouco mais para sabermos exatamente o tamanho do impacto das águas em perdas de produção", acrescentou.

Já para a primeira safra de milho, os danos da seca foram maiores e a projeção de colheita fechou em janeiro em 26,8 milhões de toneladas, uma redução de 9,4% sobre o que foi prognosticado em dezembro passado. Somente no Rio Grande do Sul, estado mais afetado pela falta de chuvas, a quebra deverá ser de 36,7% com relação ao divulgado no fim de 2021 e deve resultar em produção de 3,1 milhões de toneladas, enquanto o Paraná irá perder 11% e ficar com 3,05 milhões de toneladas. Lodi destaca que este ainda não é um número final e novas revisões podem ocorrer. "A gente acompanha de perto o clima. Quando fevereiro terminar, teremos um retrato bem fiel dos números da safra", concluiu.

CONAB

A Companhia Nacional de Abastecimento divulgou neste início de ano um levantamento que aponta a produção total do ciclo do milho no Brasil (Primeira safra 2021/2022, Safinha 2022 e a Terceira safra) em 112,9 milhões de toneladas, um patamar ainda 29,7% superior ao registrado na temporada passada, mas que apresenta recuo diante

das estimativas anteriores. As projeções começaram em 116,3 milhões de toneladas no relatório divulgado em outubro de 2021, subiram para 116,7 milhões em novembro e finalmente para 117,2 milhões na última divulgação do ano passado, em dezembro. Sendo assim, as novas estimativas caíram 3,66% com relação ao último reporte, um corte de 4,3 milhões de toneladas no total esperado para o ciclo.

Olhando para a primeira safra, a Conab ampliou a estimativa de plantio dos 4,506 milhões de hectares divulgados para 4,511 milhões de hectares, representando um aumento em relação à safra verão 2020/21. Explicado, principalmente, pelos bons preços pagos no grão atualmente. Sobre o desenvolvimento destas lavouras, que estavam 90% plantadas até o fim de 2021, a publicação aponta que, de maneira geral, os cultivos seguem em pleno desenvolvimento e, na maioria das localidades, as condições climáticas são benéficas à cultura. Com exceção lógica da Região Sul.

Diante desta realidade, a produtividade média nacional está estimada em 5.495 quilos por hectare, 91,58 sc/ha, indicando decréscimo do rendimento médio em comparação à safra 2020 | 2021. No Rio Grande do Sul, o cenário climático foi bastante seco em diversas regiões produtoras, acentuando as perdas pelo caráter crítico que esses estágios fenológicos demonstram. No

“ A produção de soja e de milho desta primeira safra 2021/22 deverá ser menor do que as projeções iniciais”.

Paraná, a condição de escassez pluviométrica afetou a cultura com maior rigor, tendo em vista a predominância das lavouras em fases mais críticas, como floração e frutificação, que são mais suscetíveis ao déficit hídrico.



Perdas nas colheitas de milho e soja.

Top Farmers 2021!

A força do Agro Brasil vai tornar o país uma potência econômica mundial



Presença de duzentos profissionais e produtores rurais de vinte estados brasileiros, empreendedores que envolvem quase 10 milhões de hectares de lavouras. Tudo acompanhado por duas mil pessoas na internet. Foi o evento 'Top Farmers – Desenvolvendo Competências para o Campo', realizado em Campinas (SP), no fim do ano passado, organizado pelo Grupo Conecta e que reuniu grandes lavradores de soja, milho, café e algodão. "O Brasil tem melhores condições de tornar-se uma potência econômica, do que China e Japão. Principalmente com a força tecnológica e produtiva do Agronegócio. Só precisa vencer as turbulências políticas e econômicas", recomendou na primeira apresentação Charles Tang, Presidente Binacional da Câmara de Comércio e Indústria Brasil – China.

O encontro promoveu a difusão de conhecimento técnico, de mercado, além de grande networking entre empresários rurais de todo o país. Debatendo temas como Agro 2030, cenários, panorama político e econômico, agricultura 5.0, desafios e tecnologias, controle de processos e custos operacionais, desafios da exportação e importação para 2022, e governança ambiental, social e corporativa. O Agronegócio 2030 do Brasil traz novas boas notícias do outro lado do planeta, como no caso do mercado árabe, integrado por 22 países localizados no Oriente Médio e Norte da África, com 428 milhões de habitantes. "Eles representam uma economia de US\$ 3 trilhões, movida a petróleo, mas que procura diversificar a economia. Enquanto isso, metade dos produtos oriundos do Agro é importada e o Brasil é o segundo maior fornecedor, logo atrás da Índia, Arábia Saudita,

Argélia, Egito e Emirados Árabes Unidos compram a metade desse total", esclareceu Marcos Vinicius, da Câmara de Comércio Árabe Brasileira.

Os produtos brasileiros mais procurados são açúcar, carne de frango e milho. As importações cravam nada menos do que US \$3,5 bilhões. O Brasil é destaque, inclusive na pandemia, ao lado de Argentina, EUA, Espanha e Turquia. "O Brasil exportou US\$ 1,1 bilhão, um aumento de 2,1% em 2020, mesmo com as importações árabes tendo caído no primeiro ano da pandemia", acrescentou Marcos, antes de elencar como principais desafios da rota Brasil – Árabes o custo logístico (não há linha marítima e a média de transporte fica em 45 dias), apenas uma empresa árabe faz transporte aéreo de cargas, a regulamentação aduaneira, ausência de acordos comerciais (exceto Mercosul

– Egito), pouco conhecimento do mundo árabe, concorrência com mercados mais próximos (África, Europa e Ásia) e a pandemia, que também postergou a participação de brasileiros em feiras e missões empresariais.

Outro assunto que ganhou destaque foi um insumo fundamental para os oito bilhões de habitantes da Terra. E para o solo. Água. E como preparar as plantas para obter mais produtividade em momentos estressantes. Tema do painel 'Estresse Hídrico', que reuniu Roberto Risolia, Diretor de Marketing da Stoller, Ricardo Kiyoshi Atarassi, Agrônomo do Grupo Sete Povos, e Gustavo Maia, professor da Universidade Federal de Pelotas. "Ainda estamos caminhando para entender os mecanismos das plantas diante de adversidades do meio ambiente. Elas são seres vivos, não máquinas, e têm profunda sensibilidade para temperatura, água, plantas vizinhas, etc. E estamos percebendo que o momento oportuno de agir na lavoura não é durante o estresse e sim na regeneração", comentou Gustavo

“
O Brasil é o segundo maior fornecedor do mercado árabe, logo atrás da Índia. Arábia Saudita, Argélia, Egito e Emirados Árabes Unidos compram a metade desse total”.

Marcos Vinicius,
Câmara de Comércio Árabe Brasileira

Maia. O pesquisador ainda emendou: "A Ciência estuda para que possamos ver a fisiologia da planta antes de enxergar com os olhos. Porque depois já é tarde. Temos que ler a linguagem bioelétrica da planta. É a planta no comando. A planta se comunica". Um recado que recebeu o apoio dos outros debatedores. "A tarefa da indústria é levar soluções que mitiguem o estresse e faça a lavoura produzir mais", co-

mentou Risolia. "Tudo exige pesquisa e experimentos. Perfil de solo, plantio, preparo de solo, equilíbrio nutricional, histórico de manejo, variedade, pragas do solo, nematoides, produtos anti-estresse, agricultura 4.0 e cima. Tudo na planta é interligado. É um negócio amplo e complexo. Temos cada vez mais conhecimento e, ao mesmo tempo, coisas novas para se conhecer", concluiu Kiyoshi Atarassi.



Desequilíbrio mundial beneficiou Agro Brasil

Problemas entre oferta e demanda na retomada da pandemia criou boas oportunidades para o nosso país

O desequilíbrio entre a oferta e demanda global gerou oportunidades robustas para o agronegócio brasileiro, especialmente na Ásia. Para Marcos Janik, coordenador do Centro Inaper Agro Global, após a crise da Peste Suína Africana (PSA), a China mudou seu modelo de negócios nesse tipo de produção, o que culminou em aumento no consumo de soja, de carnes e sua entrada no milho. "É provável que o país se consolide como

um grande importador global desse grão", afirmou o especialista durante as atividades do 8º Congresso Brasileiro de Fertilizantes, realizado pela Associação Nacional para Difusão de Adubos (ANDA) no fim do ano passado, reunindo quase quatro mil participantes. Na avaliação do especialista, o Brasil poderia ter se beneficiado ainda mais. Contudo, a incerteza política foi um fator que impediu um melhor aproveitamento diante daquele cenário. Em

2022, esse fator, somado à desaceleração das reformas econômicas, a piora na situação fiscal, instabilidade do dólar e o baixo crescimento da indústria podem afetar a economia brasileira, mas o agronegócio vai continuar crescendo. Mesmo diante de um cenário possível de menor margem para o produtor rural na Safra 2022 | 2023, devido à alta da inflação, ao cenário internacional bastante afetado com a crise energética e ao aumento dos preços dos insumos.



Em 2020, o segmento alcançou o recorde de 40 milhões de toneladas vendidas.

Diante desse panorama, Marcelo Brito, Presidente do Conselho Diretor da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), observou que os grandes produtores estão melhor preparados para as adversidades, enquanto os pequenos e médios produtores não possuem caixa suficiente, além das culturas de longo prazo, mais perenes, que precisam decidir sem a garantia de como os preços serão negociados dois ou três anos depois. Ele considerou, ainda, que é preciso que a indústria cresça e não apenas o agronegócio. "Não há condição de nosso setor manter o mesmo nível de expansão com os demais definhando. Daqui a pouco, o muro subirá e o agro não conseguirá pular", disse Brito, que trouxe o exemplo da Malásia, cuja produção de palma rende R\$ 16.500,00 por hectare, enquanto a soja brasileira fica em apenas R\$ 5.000,00 por hectare. "Temos uma grande oportunidade", finalizou.

Outro painel do Congresso contou com a participação de Guilherme Bastos Filho, Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), que tratou dos esforços para destravar e modernizar as ferramentas financeiras rurais, por meio de ajustes legais que possam incrementar as finanças privadas da área, ampliar os conceitos da Cédula do Produtor Rural (CPR) e a possibilidade de trabalhar com outros setores vinculados ao setor. Ele destacou também a estimativa de R\$ 1,3 bilhão para o seguro rural, que é fundamental para fornecer sustentabilidade econômica, além da expectativa positiva quanto ao Fundo de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (Fiagro). Gustavo Zaitune, vice-presidente de Product Costumers & Supply Chain da Yara Fertilizantes Brasil, salientou algumas oportunidades de mercado,

com soluções digitais e o mercado de carbono. Para ele, o futuro do setor passa por momentos disruptivos, que elevam a rentabilidade do produtor rural e contribuem para um volume cada vez maior do consumo de fertilizantes. Outro ponto foi a importância das boas práticas e regras de segurança do negócio, além da proteção do planeta de forma responsável, ao mesmo tempo em que há o fornecimento de alimentos para o mundo.

Em outro momento, o debate tratou de "Logística e Infraestrutura como Desenvolvimento do Agro Brasileiro" e Lieven Cooreman, CEO da EuroChem Fertilizantes Tocantins, trouxe dados sobre a importância de ampliar a infraestrutura, especialmente o transporte ferroviário, e apontou que é preciso melhorar a logística para escoamento de grãos a um preço mais competitivo. Ele ressaltou que o Brasil é o país que mais vai receber investimentos de sua companhia em relação às outras nações onde a empresa atua, o que demonstra que, mesmo diante de todas as dificuldades, o setor de fertilizantes acredita no potencial nacional. Já o ex-ministro do MAPA, Roberto Rodrigues, coordenador do FGVAgro, ponderou que a insegurança jurídica e a paralisação das reformas estruturantes afetam a vinda de investimentos estrangeiros no país, bem como a falta de uma política de renda no campo dificultam um avanço ainda maior do agro nacional. Para ele, é preciso realizar uma 'diplomacia de resultados', com a realização de grandes acordos com nações como Índia e a Indonésia, que possuem

potencial de crescimento devido ao tamanho das suas populações. Por fim, ele disse que o plano nacional de fertilizantes é um projeto de longo prazo e que a estratégia logística para fertilizantes precisa ser prioritária.

José Velloso, presidente executivo da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), destacou a conectividade para o agronegócio elevar sua produtividade. Segundo ele, qualquer máquina está ligada às grandes redes, trabalhando em nuvem. "As ferramentas da indústria 4.0 aplicadas aos equipamentos melhoram a produtividade do uso de fertilizantes e a própria produção agrícola. Por isso, é preciso investir na conectividade", explicou Velloso, que acrescentou que apenas 14% das propriedades rurais estão conectadas. Ele falou ainda que o Ministério da Infraestrutura vem trabalhando de forma correta, mas o Brasil ainda está muito aquém do necessário. Por fim, Eduardo de Souza Monteiro, Presidente do Conselho de Administração da ANDA, fez um balanço sobre a importância dos assuntos tratados em cada painel e anunciou que o 9º Congresso Brasileiro de Fertilizantes será realizado de forma presencial, em São Paulo, no dia 23 de agosto de 2022.



Eduardo de Souza Monteiro, Presidente do Conselho de Administração da ANDA, anunciou o 9º Congresso presencial, em agosto de 2022.



Ministra Tereza Cristina: "Fertilizantes são desafios e vamos enfrentá-los".

A Ministra do MAPA, Tereza Cristina, anunciou na abertura do Congresso a criação de um Comitê Temático para debater os principais temas ligados ao setor de insumos, incluindo a área de fertilizantes, com a participação da iniciativa privada e de entidades setoriais, para garantir o fornecimento dos insumos para as próximas safras brasileiras. A Ministra citou como exemplos os encontros com representantes do Canadá e da Rússia. "São conversas propositivas, que reforçam que o Brasil é um parceiro estratégico e pode ser atendido por excedentes. Ao mesmo tempo, há problemas como os relatados por empresas globais, caso da Bielorrússia e dos Estados Unidos. São desafios e vamos enfrentá-los", garantiu a ministra.

O 8º Congresso foi acompanhado por mais de 3.000 participantes. Na abertura, Eduardo de Souza Monteiro, Presidente do Conselho de Administração da ANDA, ressaltou a contribuição do setor de fertilizantes para a competitividade, produtividade e sustentabilidade do agronegócio brasileiro. Em 2020, o

segmento alcançou o recorde de 40 milhões de toneladas vendidas, o que representou um crescimento de 12% comparado a 2019, de 36 milhões de toneladas comercializadas. "E as consultorias estimam um novo recorde em 2021", acrescentou. Ele comentou sobre a alta dependência das importações no setor e, em decorrência desse cenário, o Governo Federal iniciou um debate para a criação de um plano federal de fertilizantes para contribuir com o desenvolvimento ainda maior do segmento. A ANDA tem participado ativamente da iniciativa, assim como seus associados, por meio de diversas frentes de trabalho, que sugerem a desoneração da tributação de toda a cadeia de produção, o estímulo de novas tecnologias, do uso consciente de fertilizantes e de uma infraestrutura logística e de armazenamento mais eficientes.

Mercado Brasileiro e Mundial de Fertilizantes - O painel "Mercado Brasileiro e Mundial de Fertilizantes" mostrou a portância de se investir em fertilizantes, mesmo diante da alta dos preços. Al-

zbeta Klein, CEO e diretora geral da International Fertilizer Association (IFA), comentou os três pontos de disrupção que afetou o setor, como os eventos de clima que culminaram em perdas de plantações, como os furacões nos Estados Unidos; o cenário global econômico, com a elevação do preço de energia, e as questões geopolíticas, como sanções para alguns setores e países. Ela analisou ainda que a produção brasileira de fertilizantes permanece abaixo da necessidade do consumo doméstico e, por isso, o país é um dos principais importadores mundiais do setor. Corinne Ricard, sênior VP e presidente da Mosaic Fertilizantes Brasil, destacou que o agronegócio brasileiro não é apenas um sucesso econômico, mas também na área de sustentabilidade ambiental, ao adotar práticas sustentáveis. Para ele, os preços dos fertilizantes estão alinhados à demanda, mesmo que eles possam parecer frustrantes aos produtores rurais no curto prazo. Contudo, ela ponderou outros insumos também tiveram aumento em seus preços, afetando igualmente o setor. Além disso, sua companhia conta com um índice para analisar o aumento dos preços e o aumento dos insumos, o que colabora na compra de nutrientes no momento mais assertivo para um melhor retorno.

No mesmo painel, Carlos Cogo, fundador da Cogo Inteligência em Agronegócio, trouxe dados sobre como os fertilizantes contribuem para o aumento de produtividade no agro e mostrou, por meio de uma simulação, que o produtor brasileiro tem mais rentabilidade do que o americano. Era preciso apenas de 6,4 sacas de soja para aquisição do pacote de fertilizantes para 1 hectare nas regiões Sul | Sudeste. Hoje, seriam 13,9 sacas de soja, 2,5 a mais do que está sendo plantado. Mesmo



Painel: Grandes produtores estão preparados para adversidades, mas pequenos e médios não possuem caixa suficiente.

assim, a rentabilidade se manteria. A seu ver, o produtor nacional comprou os fertilizantes em patamar mais baixos para a safra 2021 | 2022. E de acordo com a Universidade de Illinois, os Estados Unidos enfrentarão a alta dos preços de fertilizantes, pesticidas e sementes neste momento, em que estão comprando para a safra 2022 | 2023 e, como consequência, haverá redução expressiva na rentabilidade tanto na soja como no milho. Segundo Cogo, as projeções até 2025 indicam que o transporte ideal brasileiro passará do rodoviário para o hidroferroviário. "Vai trazer muita competitividade, com o custo do frete do Centro-Oeste para os portos do Norte menor, em torno de 40%", ponderou. Kauanna Navarro, jornalista especializada em agronegócios da Argus Media Brasil, ressaltou o fator energético, como as crises na China e na União Europeia, que atingiu diretamente a produção de nitrogênios. Comentou ainda a importância de o país buscar alternativas para aumentar a produção nacional, diminuindo a dependência da importação. Segundo ela, há estudos, por exemplo, na área de cloreto de potássio, com jazidas na bacia Amazônica que poderiam ajudar

nessa tema. "Um risco existente é haver a diminuição da aplicação do uso de fertilizantes devido aos preços, mas essa prática deixaria o produtor rural exposto ao clima", completou.

HOMENAGEM

A ANDA lançou durante o 8º Congresso Brasileiro de Fertilizantes o Prêmio "Carlos Florence", com o objetivo de fomentar a pesquisa científica no setor e contar com uma acervo técnico-científico relevante sobre os principais

temas relacionados a esse segmento. A premiação homenageará pesquisas com caráter inovador e está direcionada aos acadêmicos de agronomia na graduação e na pós-graduação. Para se inscrever, é só entrar no site da ANDA: <http://anda.org.br/>.

“ São conversas propositivas, que reforçam que o Brasil é um parceiro estratégico e pode ser atendido por excedentes. Ao mesmo tempo, há problemas como os relatados por empresas globais, caso da Bielorrússia e dos Estados Unidos. São desafios e vamos enfrentá-los”.

Tereza Cristina
Ministra do MAPA.



8º Congresso ANDA reuniu 4.000 participantes.

Nasce o Agro Shopping Uberlândia

A área também será palco de leilões e exposições da pecuária



Agro Shopping Uberlândia.

Foi inaugurado no fim do ano passado o Agro Shopping Uberlândia, o primeiro voltado ao agronegócio do país, que reúne em um espaço permanente pequenas, médias e grandes empresas, além de compradores do mercado agro. O Agro Shopping é um grande centro de negócios focado em atrair empresários e consumidores para fortalecer ainda mais o setor, reunindo em um só local de grande estrutura espaços de leilão, eventos, feiras, mercado, concessionárias de tratores e veículos, produtores de sementes, flores e especiarias, farmácias, espaços de coworking, bares e restaurantes, disponibilizando tudo

que o produtor precisa. Com localização estratégica, a região do triângulo mineiro é uma das mais importantes para o segmento do agronegócio.

O investimento chega a R\$ 220 milhões e a expectativa é que o faturamento anual se aproxime de R\$ 96 milhões. O empreendimento fica a 3 km do aeroporto da cidade e contará com mais de 1.600 lojas e 60 quiosques. São 48.000 m² de lojas e área total de 150.000 m². O local ainda terá espaços para leilões, auditórios e área de coworking. O lugar tem capacidade para receber até 25 mil pessoas por dia e pode criar 1,4 mil empregos. Cerca de 26% da área útil lo-

cável foram negociadas em poucas semanas. A área também será palco de leilões e exposições da pecuária, espaço para coworking, escritórios de advocacia e lojas 'normais', como de roupas, espaço kids e supermercado. "Ao invés desses comerciantes e empresários que expõem nas feiras ficarem itinerantes, ofereceremos um local fixo para eles expandirem seus negócios", afirmou o presidente do Agro Shopping Uberlândia e idealizador do empreendimento, Vinicius Ferraz. E a segunda unidade do Agro Shopping já está em construção em Piracicaba (SP), com 34 mil metros quadrados, e deverá ficar pronta neste ano.

Agtechs em alta!

Investimentos em agtechs brasileiras ultrapassaram US\$ 160 milhões em doze anos



Participação do Agro Brasil no PIB nacional é de mais de 20%.

Os dados levantados pela área de Insights & Innovation da FleishmanHillard Brasil dentro do infográfico 'A potência do agronegócio no Brasil' apontam que os investimentos em agtechs brasileiras ultrapassaram US \$160 milhões desde 2009. E os cinco maiores investimentos das empresas estão na construção de soluções para as culturas de soja (46%), milho (41%), pecuária de corte (30%), cana-de-açúcar (35%) e café (25%). O que também chama a atenção é a

participação das mulheres no segmento. Já são mais de 947 mil estabelecimentos rurais dirigidos por elas e 64% das empresas de alta performance têm homens e mulheres ocupando igual influência na estratégia dentro das organizações.

A soja é a grande protagonista do Campo Verde/Amarelo. Na última década, a área do grão aumentou em 13 milhões de hectares e a produtividade expandiu 15%. Além disso, de 50 sacas há 10 anos, o hectare plantado da cultura passou a render até 100 sacas. Segundo dados da edição 2021 do Authenticity Gap (AG), metodologia proprietária da FleishmanHillard e que analisa a lacuna entre reputação e marca, e a expectativa dos consumidores sobre elas, quem domina as expectativas dos consumidores em relação à categoria do agronegócio é o conceito de cuidar melhor do meio ambiente. Por fim, comunicação confiável é o único direcionamento de nove avaliados, que supera as expectativas dos consumidores em relação ao setor.



947 mil estabelecimentos rurais são dirigidos por mulheres.

AGROTECHS

- # Investimentos de mais de US\$ 160 milhões desde 2009
- # Produtividade da soja expandiu 15% em dez anos
- # Um em cada quatro produtos em circulação global é brasileiro
- # 800 milhões de pessoas se alimentam do Agro Brasil
- # Participação do Agro Brasil no PIB nacional é de mais de 20%
- # Mulheres dirigem mais de 947 mil estabelecimentos rurais
- # Três maiores investimentos das Agrotechs são: soja (46%), milho (41%), cana-de-açúcar (35%)

FLEISHMANHILLARD BRASIL

- # Empresa de relações públicas e comunicação corporativa
- # Especializada em diagnóstico de intersecção entre Marca e Reputação
- # 2.600 profissionais em mais de 85 escritórios, em 30 países

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



PHOTO: CARLO RODRIGUES / PUBLIQUE BRANCO DE MARDINI



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



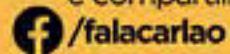
Todos os sábados, às 11h00 nas Redes Sociais do Fala Carlão.

Especial **Sabado**



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

Assista, curta e compartilhe

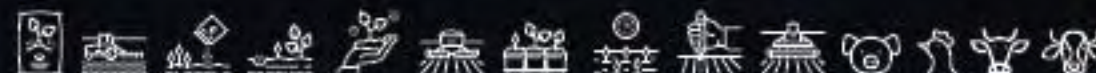


Agr^oCooperativas

O melhor das Cooperativas Brasileiras



Coops crescem e investem nas alianças



nº02
AR92

A marcha dos grandes

O agrocooperativismo brasileiro avança. A passos largos e ritmados, enfrentando os novos desafios e os velhos problemas que afligem o campo. Como o clima, com uma estiagem implacável no Sul e Mato Grosso do Sul e as chuvas torrenciais que mergulharam e arrasaram lavouras em Minas Gerais, Bahia e outros estados.

Nessa edição do AgroCoopeRativas, você vai ver que o universo das cooperativas agro tem desempenho, força e histórias que dão ao país uma condição única, a de servir como esteio alimentar

do mundo. Pois foi assim nesses dois anos de pandemia da Covid-19, quando as organizações viram o mercado mundial se tornar ávido pelos alimentos que o Brasil produz.

Quem conta esse enredo é o presidente do Sistema Ocepar, José Roberto Ricken, em entrevista exclusiva ao caderno. Ele analisa também o desempenho dos demais segmentos de cooperativas e indica que as coops de transporte têm tudo para crescer.

A força das organizações agro foi referendada pela escolha da Copersucar

como "Empresa do Ano" no Prêmio Valor 1000, homologado pela Fundação Getúlio Vargas. A companhia faturou R\$ 38,7 bilhões, recorde histórico, e registrou lucro líquido de R\$ 375 milhões na safra 2020/2021.

Outro tema está em destaque nesta edição é a intercooperação. E novamente as novidades vêm do Paraná. Dois grandes projetos saíram do papel pelas mãos unidas de cooperativas daquele estado, uma maltaria e uma queijaria, ambas a serem construídas em Ponta Grossa. Juntas, as indústrias demandarão quase R\$ 3,5 bilhões em

investimentos e devem gerar mais de 7,5 mil empregos diretos e indiretos.

A queijaria é uma iniciativa da Unium, marca institucional criada pela Capal, Frísia e Castrolanda. A maltaria, além dessas três, tem como sócias a Agrária, Bom Jesus e a Coopagrícola. A agilidade de gestão dessas cooperativas é impressionante, assim como a capacidade de seus dirigentes de selar alianças estratégicas com uma visão de futuro.

Nessa edição também o relato do presidente executivo da Capal, Adilson

Fuga, sobre a guinada da cooperativa, que saiu de uma situação crítica para se tornar uma das maiores do País. E a cobertura do Encontro Nacional de Cooperativas Agropecuárias (ENCA), realizado em Campinas, com a presença de líderes cooperativistas e renomados especialistas no agronegócio brasileiro.

O segundo número do caderno AgroCoopeRativas traz essas e muitas outras informações sobre o universo das cooperativas brasileiras.

Boa leitura!

Roberto Francisco
Editor



AgroCoopeRativas Entrevista Cooperativista José Roberto Ricken explica como o setor se comportou no segundo ano da pandemia e mostra um cenário promissor criado pelas parcerias estratégicas entre as cooperativas do Paraná.	125
AgroCoopeRativas Especial Capal Adilson Fuga e a grande virada na história da Capal	131
AgroCoopeRativas Aliança de Resultados Unidas para industrializar - Cooperativas de duas regiões do Paraná vão investir quase R\$ 3,5 bilhões em dois projetos de intercooperação	136
AgroCoopeRativas Sucessão Conexão é o caminho para atrair os mais jovens para a sucessão familiar no campo	138
AgroCoopeRativas Estrutura Centro de Eventos é o novo equipamento estratégico da Agrária	141
AgroCoopeRativas Produção Fábrica de rações da Castrolanda bate recorde	142
AgroCoopeRativas Tecnologia Cocamar oferece serviço de drones para pulverização	143
AgroCoopeRativas Diversificação Cocari compra 14 lojas da New Holland e Case	144
AgroCoopeRativas Expansão Frisia inaugura 12ª loja agropecuária, em Ponta Grossa	145
AgroCoopeRativas Coopersucar Coopersucar é eleita "Empresa do Ano"	146
AgroCoopeRativas Intercoperação Cotrijel vai incorporar Coagrisol	149
AgroCoopeRativas Eventos I Cooperativa Brasil é digital internacional e verticalizada	150
AgroCoopeRativas Eventos II Show Rural, a edição histórica	162
AgroCoopeRativas Parceria Guereiro AgroMarketing representa o AgroCoopeRativas	166
AgroCoopeRativas Vinícola Garibaldi destaca qualidade das uvas na safra deste ano	167
AgroCoopeRativas Novos Mercados CooperAliança inaugura frigorífico em Guaçuva para bovinos e ovinos	168
AgroCoopeRativas Opinião O que não é medido não é gerenciado	170

O ano das alianças

José Roberto Ricken explica como o setor se comportou no segundo ano da pandemia e mostra um cenário promissor criado pelas parcerias estratégicas entre as cooperativas do Paraná



Ricken: "População está procurando o cooperativismo".

José Roberto Ricken está à frente de uma organização respeitada tanto por seus números quanto pela atuação no estado que é considerado um dos berços do cooperativismo brasileiro. Engenheiro agrônomo formado pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), com mestrados em Administração Pública e de Empresas, ele está no segundo mandato consecutivo como presidente do Sistema Ocepar. A entidade foi criada há 50 anos e reúne 216 cooperativas para-

naenses nos segmentos agropecuário, crédito, saúde, infraestrutura, trabalho, consumo e transporte. Juntas, somam nada menos do que 2,7 milhões de cooperados e movimentaram R\$ 152,5 bilhões em 2021, 31,8% a mais do que no ano anterior. Também repassaram aos seus associados sobras de R\$ 7,6 bilhões, com crescimento de 27,1% em relação a 2020.

Ricken concedeu entrevista exclusiva ao caderno AgroCoopeRativas e fez

um balanço sobre o cooperativismo no Paraná, os desafios e perspectivas do setor e os avanços da intercooperação no estado. Confira:

AgroCoopeRativas - Como foi o ano de 2021 para as cooperativas do Paraná?
José Roberto Ricken - Na prática, 2021 foi o segundo ano da pandemia. No primeiro ano, nós tivemos uma adaptação a essa realidade. 2020 foi um ano de realidades muito radicais. Tivemos que nos readaptar a uma realidade que nunca tínhamos vivido. Já 2021 foi um ano também de muita provação, ainda fora da normalidade. A pandemia nos trouxe algumas lições muito importantes. De um lado, muito cruel, para as empresas, para a economia, balançou realmente esse modelo que a gente vinha trabalhando. Para o setor produtivo, a produção de alimentos, foi um ano de grande demanda. A nível internacional, principalmente. No nível nacional também. A sociedade pas-

sou a perceber a importância que é ter o abastecimento pleno de alimentos. A nossa grande participação nisso tudo foi contribuir para que houvesse o abastecimento geral nas cidades, principalmente com os alimentos. Em 2021, essa demanda continuou crescendo, nacional e internacionalmente. Obviamente, com o aquecimento da demanda, os países não produtores de alimentos resolveram fazer estoques porque não sabiam o que vinha pela frente. Na verdade, aqueceu o

mercado. E estando nessa área, nós acabamos tendo mais possibilidades de negócio.

CoopRativas - Para as cooperativas agro foi um ano de contrastes.

José Roberto Ricken - Tivemos uma safra de verão boa e uma segunda safra, principalmente de milho, muito ruim. Recebemos praticamente um terço do volume que estávamos imaginando para essa segunda safra. E isso trouxe algumas situações que incluíram até escassez de abastecimento. Começamos o ano muito otimistas, mas a segunda safra não se confirmou. Tivemos geadas, que prejudicou a produção de milho e de trigo, o que trouxe reflexos nos negócios. A expectativa para a nova safra é positiva. Ela teve uma instalação normal, tivemos chuvas em outubro em boa quantidade. A safra está praticamente instalada e temos boas perspectivas, apesar de que estamos num período do fenômeno La Niña, que pode trazer déficit hídrico no início desse novo ano. A gente espera que não aconteça, mas pode ocorrer.

CoopRativas - Quais segmentos de cooperativas tiveram melhor desempenho?

José Roberto Ricken - O desempenho das cooperativas foi positivo, tanto no faturamento quanto no resultado, isso nos segmentos do agro e do crédito. O crédito teve uma demanda muito grande e as cooperativas do segmento estão bem estruturadas. No meio urbano, as cooperativas de saúde foram nossos heróis nessa pandemia. No primeiro ano, houve um represamento de procedimentos eletivos, aquilo que não era emergencial e não era covid. E agora estão voltando essas atividades de forma muito intensa e isso resulta em aumento dos custos para essas cooperativas. Outro setor que está tendo uma dinâmica muito positiva é o da infraestrutura, em especial na geração de

energias alternativas. O incentivo que o governo está dando à geração de energia solar, biogás etc. deve dinamizar o setor de cooperativas de infraestrutura. Para resumir, eu diria que é um momento positivo, devemos ter resultados positivos, com reflexo no emprego.

CoopRativas - O setor empregou mais durante o ano?

José Roberto Ricken - As cooperativas do Paraná devem passar de 127 mil empregos diretos, com um crescimento de 7% em relação ao ano anterior. Esse é um indicio importante porque é uma demonstração de que a coisa está girando de forma positiva. Hoje estamos numa situação de precisar buscar pessoas a 60 quilômetros ou 70 quilômetros de distância para trabalhar nas cooperativas porque localmente já não tem mais pessoal suficiente. As exportações também devem ter um crescimento bem significativo. As cooperativas do Paraná devem ultrapassar os 6,5 bilhões de dólares no ano em exportações. Normalmente, esse volume fica em torno de 4 bilhões a 4,5

bilhões de dólares. Isso está explicado pela maior demanda por alimentos em nível internacional, principalmente dos países não produtores.

CoopRativas - A Covid ainda é uma preocupação?

José Roberto Ricken - Essa tendência de estocagem mundial de alimentos está de certa forma se acomodando. Mas se nós tivermos uma retomada da covid como está se percebendo na Europa, principalmente nos países que não cuidaram da vacinação, isso pode tomar outro rumo. Está claro, evidente, que quem não vacinou está hoje com problemas. Essa pandemia vai se resolver com vacinação. A gente tem uma expectativa de alta no número de casos em fevereiro ou março em função das aglomerações que devem ocorrer porque as pessoas estão ansiosas para viajar, ir para praia, para o estádio de futebol. Isso pode ocorrer, mas a gente torce para que não haja essa retomada aqui.

CoopRativas - Nós observamos cada vez mais nos supermercados

“ No Paraná, nós temos os melhores modelos de integração do cooperativismo brasileiro. Basta ver a Unium, projeto do qual a Ocepar participou desde o início. Não existe modelo mais moderno que isso”.

a presença de alimentos produzidos pelas cooperativas, como peixes, por exemplo. Que outros negócios estão evoluindo nas cooperativas paranaenses além grãos?

José Roberto Ricken - Hoje a evolução se dá muito na transformação de grãos em proteína animal: frango, suíno. O peixe é uma alternativa nova. Estamos há dez anos produzindo peixe e já estamos no Paraná com 30% do mercado. Isso é uma resposta à demanda que existe no mercado. Você produzir peixe não é o problema. A questão é fazer o peixe chegar na casa do consumidor de maneira adequada. A logística pesa muito. As cooperativas têm essa logística montada para aves, suínos e para leite. Elas entraram nesse mercado porque o produtor tinha essa vontade de diversificar e o peixe era uma boa alternativa. As pessoas querem comer peixe e elas não comem mais porque não está disponível em condições corretas. Como que nós entramos nisso? A gente já distribuía frango e suínos. Não custava nada colocar algumas caixas de peixe dentro desse processo de logística. Isso começou assim. Hoje temos carga que metade é peixe e metade é frango ou suínos. Agora, nós precisamos organizar bem isso, porque tem outorga de água, por exemplo. Não dá para todos produzirem peixe numa bacia hidrográfica que não tem capacidade. O fato de você produzir peixe garante qualidade da água. O produtor não pode cometer nenhum erro. Não pode lavar uma máquina dentro do rio porque mata todos os peixes da região. Eu diria que o peixe é uma das alternativas. A outra são os produtos de origem bovina. O Paraná recebeu reconhecimento internacional como área livre de aftosa sem vacinação e da peste suína clássica. Com isso, o mercado de bovinos deve crescer muito. E o de suínos deve duplicar.

CoopRativas - Como as cooperativas do Paraná estão atuando nos mercados de carnes mais nobres e de ovinos?

José Roberto Ricken - Temos algumas alternativas de ovinos aqui no Centro-Sul do Estado. Castrolanda já tem alguma produção, mas ainda em volume pequeno. É um consumo mais nobre. Difícilmente as pessoas consomem ovinos regularmente. Esse consumo deve aumentar, mas em volume não é tão significativo quanto de carne bovina. As cooperativas respondem por 1% apenas do mercado de carne bovina. Enquanto no mercado de suínos já chega à metade e de frango, mais da metade. Até pouco tempo, o segmento de carne bovina não era muito organizado, havia muita informalidade. Agora isso vai mudar. A informalidade deve diminuir muito quando entrar um setor mais organizado e as cooperativas, por excelência, ajudam muito nisso.

CoopRativas - A integração vem na esteira desse crescimento?

José Roberto Ricken - Não existe mais produção independente, é tudo integrado. Estive recentemente no Nordeste do Paraná. O modelo lavoura-pecuária-floresta é a solução para aquela região. Se você produzir só bovinos, a produtividade fica muito baixa. Basta ver os resultados que a pecuária tem naquela região. Quando você entra com esse consórcio lavoura-pecuária-floresta, você planta braquiária, ela introduz matéria orgânica no solo e melhora a permeabilidade, depois você vem com uma leguminosa, que traz nitrogênio. Isso é uma cadeia positiva, que vai melhorar a produtividade em tudo. Quem está liderando essa experiência no Nordeste são as cooperativas que atuam na região, como a Cocamar e a Coamo. A curto prazo teremos os resultados desse trabalho. Esse modelo vai dar viabilidade para uma região que não tinha muita expectativa, especial-

mente nas áreas de solo mais arenoso.

CoopRativas - A Cocari, de Mandaguari, tem uma experiência muito interessante com a criação da Rodocoop, cooperativa de transporte que reúne e beneficia caminhoneiros autônomos e ao mesmo tempo atende a necessidade de logística da cooperativa. Esse é um caminho?

José Roberto Ricken - Esse é o quarto ramo de atividades que deve crescer. O problema que temos hoje com caminhoneiros é a desorganização absoluta da categoria. Com a entrada das cooperativas, isso vai se profissionalizar. Não é o governo que vai resolver o problema. A Rodocoop nasceu dentro da Cocari pela necessidade da cooperativa de transportar seus produtos de forma organizada. Isso significa uma cooperativa apoiando outra cooperativa, cada uma com sua especialidade. Isso já está acontecendo em Cafelândia e no Centro-Sul do Estado.

CoopRativas - Esse processo já ocorreu com as cooperativas de crédito...

José Roberto Ricken - Sim. Você tem a cooperativa agropecuária. Ao lado dela, tem a cooperativa de crédito. Esse setor é hoje bem estruturado, é independente, está no meio urbano. Mas essa cooperativa de crédito nasceu dentro da cooperativa agropecuária, lá nos anos 1980, e foi fomentada para que chegasse a essa condição. Nós vamos usar esse mesmo modelo para o transporte. Demanda tem. Se organizamos essa demanda, todo mundo ganha. E o profissional do transporte, tendo essa organização, tem a renda dele. Se tem um planejamento, ele sabe as cargas que tem para fazer. Não é aquela disputa, um leilão de valores.

CoopRativas - Como deve ser esse modelo, com cada cooperativa agropecuária criando sua própria cooperativa de transporte ou com a intercooperação?

JOSE ROBERTO RICKEN - Devemos ter um modelo de intercooperação organizada. O modelo que foi feito para o crédito pode ser seguido na mesma linha para o transporte. Hoje temos mais de 30 cooperativas de transporte no Paraná. A maioria delas ainda atua de forma individualizada. A Ocepar tem um grupo que se reúne periodicamente com as coops agropecuárias para assessorá-las na organização dessas cooperativas de transporte. Tem espaço e basta que elas tenham interesse em investir. Isso vale para o crédito, o transporte e vai valer para a infraestrutura, principalmente na geração de energia. O principal problema que temos hoje é a escassez de energia. Quando isso ocorre, o preço fica proibitivo para alguns setores. Isso vai aparecer muito claramente daqui para frente. A solução para isso é desburocratizar. Não se pode ficar atrelado aos modelos que existem hoje. É preciso permitir que as cooperativas criem grandes estruturas para geração de energia e possam utilizar essa energia para suas atividades e comercializar o excedente. Tem que destravar. Se fizermos isso, vamos resolver o problema energético.

CoopRativas - Como está o processo de intercooperação no Paraná hoje?

JOSE ROBERTO RICKEN - Nós elegemos 2022 como o ano das alianças entre cooperativas, inclusive no mesmo ramo. No Paraná, nós temos os melhores modelos de integração do cooperativismo brasileiro. Basta ver a Unium, modelo do qual a Ocepar participou desde o início. Eu coordenei reuniões das três cooperativas (Capal, Castrolândia e Frisia) que criaram a Unium. Foram nove reuniões até achamos um modelo adequado para aquela região, o Centro-Sul do Paraná. E o mérito é deles, porque foi das três cooperativas a iniciativa dessa parceria. Eles já vinham de um projeto maravilhoso, que

era a marca Batavo, que desapareceu em algum momento. Cada cooperativa tentou resolver o problema de forma individual, cada uma criando sua própria indústria. Mas indústria pequena não se viabiliza. Foi quando se reuniram e concluíram que precisavam fazer a produção novamente juntos. Mas não queriam mais criar uma central e uma estrutura centralizada. Daí resolveram se associar horizontalmente entre eles e se tornaram sócias, inclusive nos investimentos. Não existe modelo mais moderno que isso. Tem outras regiões do Paraná, o Oeste, por exemplo, onde temos a Frimesa e a Colínguçu. São duas centrais; também funcionam bem. Esse é um segundo modelo que está testado e aprovado. Lá funciona diferente da Unium. Ao invés de se associarem entre elas e montar uma estrutura verticalizada para ter uma agroindústria, a agroindústria é da central. Tem algumas atividades que ficaram nas cooperativas singulares, como aves, por exemplo. Esse segmento cresceu bastante dentro das singulares. É preciso ter cuidado para que elas não entrem em disputa umas com as outras e não percam essa energia positiva que a união traz. Esse é o nosso desafio. Nós queremos ação entre as cooperativas singulares e ação entre os ramos das cooperativas. Isso não é fácil. A gente tem que trabalhar muito, ter muita paciência. Esse é um desafio que nós, como Ocepar, vamos enfrentar.

CoopRativas - Existe muito espaço ainda para essa intercooperação?

JOSE ROBERTO RICKEN - Sim e as cooperativas estão dispostas a fazer isso. Só que nós temos que encontrar os modelos adequados, se não poderemos ter problemas ali na frente.

CoopRativas - Outra parceria que acompanhamos recentemente no Paraná é o lançamento de uma maltaria por um grupo de seis cooperativas.

JOSE ROBERTO RICKEN - A maltaria é um modelo semelhante ao que nós temos aqui no Centro-Sul. Mas com mais cooperativas envolvidas. Além das três cooperativas que criaram a Unium, também fazem parte desse projeto a Agrária, Coopagnicola e Bom Jesus. A Agrária, que tem expertise em produção de malte e tem demanda para duplicar sua capacidade produtiva, está à frente da iniciativa. Ao invés de fazer essa expansão individualmente, a Agrária, que é sediada em Guaruapuava, se uniu às outras cooperativas, dentro do modelo que já funciona com a Unium. E vão duplicar a capacidade de produção de malte. Isso já está em andamento e os investimentos estão sendo realizados. Trata-se de um formato que foi além do que já foi feito pela Capal, Frisia e Castrolândia. Cada parceiro terá sua participação na indústria de malte e terá uma fatia dos resultados proporcional a essa participação. É muito inteligente isso. É o que tem de mais avançado.

CoopRativas - Em que patamar está hoje o desafio das cooperativas de conseguirem colocar seus produtos, processados, com marcas próprias, na gôndola do supermercado?

JOSE ROBERTO RICKEN - Nós temos uma ação conjunta com a Associação Paranaense de Supermercados nesse sentido. Estamos trabalhando nisso. Vale ressaltar um aspecto importante nesse cenário de varejo. Qual é a diferença entre uma iniciativa nossa, das cooperativas, em relação a uma iniciativa isolada, de um determinado fornecedor? Nós conhecemos a primeira, a segunda e a terceira geração do pessoal que está conosco, que são nossos cooperados. O que eu posso oferecer para o mercado? Eu garanto que esse produto tem origem conhecida. Se você fizer o caminho inverso, vai chegar ao produtor que

criou e cuidou do peixe. A rastreabilidade é total. Isso para nós está pronto. Basta explorar. E o consumidor quer essa comprovação de origem.

CoopRativas - Essa é inclusive a linha da campanha publicitária da Aurora...

JOSE ROBERTO RICKEN - Exatamente. E isso é verdadeiro. Não é retórica.

CoopRativas - Como está a expansão da base de cooperados?

JOSE ROBERTO RICKEN - A população está buscando o cooperativismo. Hoje estamos com um crescimento anual em torno de 9%. Devemos estar chegando atualmente, incluindo as cooperativas de crédito, a 2,7 milhões de cooperados no Paraná, que tem população de 11,6 milhões de pessoas. Só no agro, são quase 200 mil produtores associados. É muita gente dentro do sistema. Hoje a tendência é de as cooperativas chegarem a responder por dois terços da safra no Estado. Essa participação não deve ser vista como uma vantagem, mas como uma enorme responsabilidade que as cooperativas têm. Em metade dessa produção do agro já conseguimos adicionar valor agregado.

CoopRativas - E tem dinheiro suficiente para fazer essa transformação, que agrega valor à produção?

JOSE ROBERTO RICKEN - Precisamos explorar outras alternativas. O principal problema hoje é a sustentabilidade do crédito rural no modelo que temos. Não poderemos esperar que o crédito rural vá resolver tudo. Só que no momento em que aumenta a taxa Selic, aumentam os juros, tem atividade que não vai suportar. Atualmente, a rentabilidade líquida de um setor de grãos de uma empresa é de 2%. Então, você movimentar tudo aquilo e 2% é a remuneração do negócio. Essa é uma média baixa. Um pequeno negócio não se sustenta com

esse percentual. As pessoas falam que o setor está nadando em dinheiro. Não. O setor está movimentando um volume de recursos enorme. Só que boa parte disso é custo. E quando há uma aceleração das atividades, o custo sobe. Basta vermos os insumos. Em um ano a inflação dos insumos foi de praticamente 100%. Além disso, a Selic vai para um patamar muito alto e isso vai influenciar nos juros. Então, não é o setor que fica com esses valores, mas a economia como um todo que se movimenta em torno disso.

CoopRativas - Qual é a importância do crédito rural nesse contexto?

JOSE ROBERTO RICKEN - O crédito rural é fundamental. O que precisamos ter atenção é que esse crédito está baseado em duas fontes: os depósitos líquidos à vista, dos bancos, e a poupança rural. Primeiro, no caso dos depósitos à vista, com essa inflação, ninguém deixa dinheiro parado na conta corrente sem aplicar. E isso é natural. Assim, essa fonte diminuiu muito. Segundo, as poupanças não são as aplicações que pagam mais. Daí que quem tem dinheiro vai para outras opções mais rentáveis do mercado. Por isso, essas duas fontes tendem a diminuir muito o volume de recursos disponíveis. O governo vai ter que achar novas fontes. Os títulos seriam uma alternativa nova.

CoopRativas - As cédulas não compensam isso de alguma maneira?

JOSE ROBERTO RICKEN - O problema das cédulas é a operacionalização, que é cara. Tem registros, tem custos e no final das contas se aproxima muito de um juro de mercado. E a atividade não remunera o suficiente para se bancar esse custo. Você também deveria ter um poderoso sistema de seguro associado a essas operações. A frustração de safra é sempre uma possibilidade. A cada quatro safras, uma safra vai

por água abaixo. Se você faz uma safra com preço altíssimo de insumos e tem uma frustração da produção e não tem seguro, você pode quebrar em um ano. Para não dar aquelas crises, aquelas passeatas que tivemos nos anos 1990, temos que universalizar o seguro da safra. Crédito e seguro têm que vir juntos.

CoopRativas - É possível a presença de uma cooperativa na Bolsa de Valores, com a abertura de capital?

JOSE ROBERTO RICKEN - Não acho que vai ser esse o caminho. Mas temos que ter alternativas. Por exemplo, uma debênture cooperativa. Isso nós tínhamos que pensar. E que fosse atrelada aos investimentos. Enfim, é necessário criar um modelo de suporte financeiro. O crédito rural sempre foi importante para nós e os investimentos sempre foram baseados no BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Precisamos ter outras alternativas, que passam por títulos, por uma debênture do setor, que dê acesso ao crédito de forma desburocratizada. Se colocar uma porção de intermediários no processo, esse crédito vai ficar caro.

CoopRativas - Como está a presença das cooperativas do Paraná no mercado mundial? Isso está avançando, é um bom caminho?

JOSE ROBERTO RICKEN - Estamos atualmente com produtos em 130 países. Cada um desses países tem uma realidade e temos que nos estruturar para atender cada uma dessas realidades. Temos algumas iniciativas que estão começando a dar resultados. Por exemplo, estamos com ações com adidos agrícolas. Esse pessoal precisa das informações que nós temos e nós precisamos deles. Nós acreditamos muito nesse trabalho junto com o Ministério da Agricultura e as embaixadas. Isso começou lá na época em que

o Ministério da Agricultura era comandado pelo Roberto Rodrigues (2003 a 2006, no primeiro governo Lula). Eu sei disso porque participei desse processo, fiquei dois anos no ministério. O Reinhold Stephanes (ex-ministro da Agricultura) também tinha começado esse trabalho. E hoje a ministra da Agricultura Tereza Cristina está dando todo o respaldo necessário. O que estamos buscando é nos organizar para colhermos os resultados disso e também da condição sanitária que alcançamos. Temos o Fundepac (Fundo de Desenvolvimento da Agropecuária do Paraná), com recursos que chegam a R\$ 90 milhões, para resolver imediatamente qualquer problema de ordem sanitária que surgir. Estamos preparados. A internacionalização é uma necessidade. Nós não precisamos de nenhum benefício. O que precisamos é de oportunidades. A demanda existe.

AgroCoopRativas - Como está o nível de adequação dos cooperados do Paraná em relação às dívidas de compromisso com o Código Floresta?

José Roberto Ricken - O nosso setor está organizadíssimo. Hoje, o nosso risco maior seria se esse regramento não prevalecesse mais. É uma legislação duríssima, mas é bem recepcionada. Isso porque tem uma regra. Hoje o produtor está dando 20% da renda dele para isso, no mínimo. E tínhamos o risco absurdo de isso não valer mais e prevalecer a legislação referente à Mata Atlântica, que é uma lei mais antiga. Essa questão está na Justiça. Seria o absurdo dos absurdos se fazer o investimento enorme que foi feito e depois a regra mudar. Num sobrevoo que fizemos recentemente pelo estado, foi possível ver que a recomposição da mata ciliar está praticamente resolvida, com poucos pontos ainda faltando. Quanto à reserva legal, o Paraná tem um percentual acima do exigido pelo Código Floresta. Se isso não valer mais, se tiver-

mos que recompor como sendo Mata Atlântica, vamos voltar à estaca zero.

AgroCoopRativas - Os cooperados do Paraná que precisam fazer os ajustes às regras do Código Floresta estão conseguindo fazê-los?

José Roberto Ricken - O cadastramento do nosso pessoal está bem resolvido. Os investimentos que precisavam ser feitos também estão bem resolvidos. Eu diria que, se prevalecer a verdade, nós não temos que temer nada. No passado, vinte anos atrás, nós tínhamos um monte de queimadas no Paraná, como técnica de produção. Atualmente não se vê mais queimadas, nem na cana. O mundo acha que somos uma Floresta Amazônica em chamas, o que não é realidade. Se prevalecer a verdade, o Brasil pode ser o grande beneficiário de toda essa política internacional

na questão ambiental. E crime é crime. Tem que ser tratado pela polícia. Quem faz algo irregular, descumpra as regras existentes, tem que sofrer alguma penalidade. Então, não temos nenhuma preocupação nesse sentido. Na realidade, nossa grande preocupação hoje é a regularização fundiária. Temos regiões inteiras, como o Oeste do Paraná e as áreas de fronteira, com esse problema. Foram feitos programas de assentamento de agricultores, que não estão legalizados. E sem essa legalização não é possível fazer nada. Essa questão está sendo tratada na Frente Parlamentar da Agricultura, presidida pelo deputado Sérgio Souza (MDB/PR). É um problema que tem que ser resolvido agora. Entregar áreas para os integrantes do movimento dos sem-terra e não legalizar as propriedades é criar uma dependência.

COOP PARANÁ

- ≡ 216 cooperativas | Agro, transporte, infraestrutura, trabalho, crédito, saúde e consumo
- ≡ 2,7 milhões de associados em 2021 | + 9% sobre 2020
- ≡ 127,7 mil funcionários em 2021 | + 7,5% sobre 2020
- ≡ Aumento de cooperados em Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Goiás e Paraguarí
- ≡ Faturamento de R\$ 152,5 bilhões em 2021
- ≡ Crescimento de 31,8% sobre 2020
- ≡ Receita superou em R\$ 22 bilhões a previsão para o ano
- ≡ Sobras distribuídas em 2021: R\$ 7,6 bilhões
- ≡ Expansão de 27,1% sobre 2020

EXPORTAÇÃO COOP PARANÁ

- ≡ US\$ 6,48 bilhões em 2021
- ≡ Expansão de 34% sobre a previsão para o ano

COOP CRÉDITO PARANÁ

- ≡ 54 cooperativas
- ≡ 2,4 milhões de associados
- ≡ Operações nos 399 municípios do estado

COOP PARANÁ 2025

- ≡ Faturamento previsto de R\$ 200 bilhões

Adilson Fuga e a grande virada na história da Capal

Presidente Executivo comanda os negócios da cooperativa com sede em Arapoti (PR) que saiu de uma situação crítica para se tornar uma organização sólida e em forte crescimento



Adilson Fuga: "Estamos com muitos negócios e trabalhando forte para evoluir cada vez mais".

Ele começou a trabalhar aos 10 anos, foi borracheiro, engraxate, vendeu sorvete. Hoje com mestrado em Administração e Finanças, obtido na Espanha, está à frente de uma das melhores cooperativas do Brasil, na qual ingressou há 26 anos com a missão de salvá-la. E conseguiu, com louvor. Capal faturou em R\$ 2,05 bilhões em 2020, 40% mais do que no ano anterior.

Conheça a trajetória de Adilson Fuga e da cooperativa que é exemplo em pecuária leiteira e tem investimentos milionários planejados para os próximos anos. Ele deu entrevista ao programa "Fala Carão", da plataforma AgroRevenda, contou sua história pessoal e mostrou como foi a jornada da Capal desde a grande crise até sua condição atual de solidez e expansão de negócios. Com destaque para as parcerias com outras cooperativas.

Confira o depoimento dele:

"Sou formado em Ciências Contábeis e em Administração de Empresas, tenho pós-graduação e mestrado em Administração e Finanças, e estou há 26 anos na Capal. Vim do mercado, trabalhei no setor financeiro, também na indústria, em Curitiba. Fui convidado a vir para a Capal num momento de crise muito intensa. Naquele momento a ideia era poder salvar a cooperativa. Felizmente, os resultados foram positivos e hoje a gente está numa condição muito diferente daquilo que enfrentamos no passado. De duas unidades que a cooperativa tinha, agora estamos com 21, estamos com muitos negócios e trabalhando forte para evoluir cada vez mais".

"Eu comecei muito cedo. Lá nos idos dos anos 1980, comecei a trabalhar com dez anos de idade. Fui borracheiro, vendedor de sorvete, engraxate, fui de tudo. Trabalhei dos dez aos dezoito anos assim. Com dezoito anos deixei o interior e fui pra Curitiba fazer faculdade, daí comecei a trabalhar em banco e muito rapidamente fui chamado para atuar na indústria. Assumi a gerência financeira de uma grande indústria de couros que tinha em Curitiba. As coisas aconteceram muito rápido. Com menos de 30 anos eu já tinha assumido a Capal, estava tocando os negócios da cooperativa. O grande orgulho da gente é o passado, poder contar a história e mostrar o que a gente pas-

sou, o que construiu. O legado que a gente tem deixado”.

“Nos primeiros cinco anos a cooperativa estava numa crise muito forte, só dando resultados negativos. Esses cinco anos foram para arrumar a casa. Tivemos que fazer demissões em massa, renegociar contratos com bancos. Foi um momento muito delicado na história da cooperativa. Mas depois desse período já estávamos com resultados positivos e começamos a desenhar o futuro. Em 2000, fizemos o primeiro planejamento estratégico da Capal e desenhamos o que a cooperativa seria no futuro. Foi tudo planejado e estamos cumprindo rigorosamente o que estabelecemos a cada cinco anos”.

“Fomos a primeira cooperativa do País que profissionalizou cem por cento da gestão. Isso quando nem se falava em profissionalização. Em 1995 tivemos que fazer essa mudança. A diretoria era composta por produtores que eram eleitos, davam expediente e tocavam os negócios da cooperativa. A Capal então tomou a decisão muito sábia na época, de profissionalizar a gestão. Hoje, o Conselho de Administração não dá expediente na cooperativa. A Diretoria, conforme definido estatutariamente, é contratada e toca os negócios da cooperativa. Essa decisão foi tomada há bastante tempo e se mostrou correta e eficiente para que a conseguíssemos trazer a cooperativa para a condição que ela está hoje”.

“Em 2020, nós crescemos 40%, nosso faturamento bruto foi de R\$ 2,06 bilhões e fechamos com um resultado de R\$ 114 milhões. Nos últimos três anos, a cooperativa investiu mais de R\$ 200 milhões. E vem crescendo ano após ano tanto na parte agrícola quanto na pecuária. A cooperativa é bem diversificada. Na parte agrícola, nós temos

soja, milho, trigo, feijão, aveia, café. Temos também uma indústria de café, uma torrefação, uma exportadora. Na pecuária, somos grandes produtores de leite, de suínos, ração. Tudo isso faz com que o portfólio da cooperativa seja bastante diversificado”.

“A bacia leiteira aqui é muito grande e forte. As três cooperativas juntas, que são aquelas com origem holandesa, a Frisia, a Castrolanda e a Capal, têm uma das melhores bacias leiteiras do Brasil e do mundo. Nós estamos na vanguarda e sempre muito tecnicizados. Essa foi a origem da Capal, a pecuária leiteira. Depois as coisas foram avançando para a agricultura e a suinocultura, mas o leite foi onde tudo começou, em 1960, com a imigração dos holandeses para Arapoti (PR) e o início dessa história da Capal, que já está mais de 60 anos no mercado”.

“Hoje estamos com cerca de 3.260 associados. Fazendo um paralelo, no auge da crise, chegamos a ter 187 cooperados. A cooperativa havia anteriormente avançado no número de associados, mas a crise foi grande e houve uma redução forte. Os que ficaram o fizeram porque tinham amor pela cooperativa e queriam que ela desse certo. Eles deram todo o apoio e nós conseguimos superar e avançar. Hoje com certeza trazemos grandes resultados para aqueles produtores que apostaram. Lá atrás, na mudança que estávamos fazendo. Com os mais de 3.200 associados atuais, estamos em dois estados, o Paraná e São Paulo. Temos um grande número de produtores no Estado de São Paulo, na região de Taquarubá, Taquarivaí e Itaré”.

“A cooperativa há muito tempo mudou sua forma de atuar. Nós deixamos de atender terceiros. A cooperativa só

atende cooperado. Não nas lojas. Se você for em uma loja da Capal e quiser comprar um pneu, uma ferramenta, você pode comprar como terceiro. Mas para você adquirir insumos, defensivos, fertilizantes, sementes, isso tudo é só para cooperado. A Capal também não recebe produção de terceiros. A cooperativa existe para atender o quadro de associados. As unidades de negócios tanto são lojas quanto unidades de recebimento de grãos. Essas últimas são normalmente grandes. A cooperativa não faz unidades de recebimento de grãos pequenas. Elas têm capacidade para 70 mil, 80 mil até 100 mil toneladas por ano. São unidades grandes para termos custo operacional baixo e poder atender muito bem nosso quadro de associados”.

“Nos últimos três anos, a cooperativa vem adequando suas unidades. Só para se ter uma ideia, a Capal consegue receber toda a safra praticamente sem fila. Isso é inédito no Brasil, conseguir receber uma safra de verão como a deste ano, com mais de 500 mil toneladas de grãos, num curto espaço de tempo e sem ter filas. São unidades grandes e nós temos adequado cada vez mais essas estruturas. Fizemos um planejamento de investimentos para os anos 2021 e 2022, que vão chegar próximos de R\$ 100 milhões. Algumas unidades terão a capacidade de armazenagem aumentada e outras receberão melhorias na estrutura, como a construção de secadores”.

“Já há alguns anos temos trabalhado na intercooperação. Juntamos as cooperativas Frisia, Castrolanda e Capal e formamos a Unium, que significa a união das três em uma só. O objetivo da Unium é fazer a industrialização dos produtos das três organizações. Temos cinco indústrias que pertencem

às cooperativas. São três indústrias lácteas, uma em Castro e outra em Ponta Grossa, no Paraná, e a terceira em Itapetininga, em São Paulo. Temos um frigorífico de suínos em Castro, com a marca Alegria, e também um moinho de trigo em Ponta Grossa, com a marca Herança Holandesa. Essas indústrias

agora vão receber mais investimentos. Na unidade de leite em Ponta Grossa vamos ampliar a estrutura e montar uma indústria de queijos. Investimento de aproximadamente R\$ 480 milhões”.

“Temos ainda outra união em andamento. São seis cooperativas, que vão se

unir para construir uma malteria. As cooperativas Capal, Agrária, Frisia, Castrolanda, Bom Jesus e Coopagrícola se uniram e vão fazer um investimento de R\$ 1,5 bilhão na construção dessa indústria de malte em Ponta Grossa. Ela vai atender as cervejarias instaladas na região e outras de fora do Paraná”.

LINHA DO TEMPO

- ≠ Fundada em 1960, em Arapoti, com 21 sócios, todos holandeses.
- ≠ Em 1966, quadro de cooperados sobe para 55, agora com participação de brasileiros.
- ≠ Em 1973, o português é adotado como língua para as reuniões, antes só faladas em holandês.
- ≠ Integração holandeses-brasileiros avançou crescimento da cooperativa.
- ≠ Em 1976, Capal abre filial em Itaré (SP) e constrói fábrica de ração.
- ≠ O ano de 1985 foi de diversificação, com a inauguração de posto de combustíveis.
- ≠ Direção da Capal profissionaliza a gestão da cooperativa, que enfrentava séria crise.
- ≠ Em 2004, cooperativa inicia atividades em Carópolis e Wenceslau Braz.
- ≠ Começa, em 2010, a atuar em Taquarivaí (SP) e inicia construção da unidade operacional de Taquarubá (SP).
- ≠ Em 2013, inaugura filiais em Santana do Itararé e Joaquim Távora e começa construção de nova fábrica de ração.
- ≠ Consolidação de projetos de intercooperação, em 2014, com inauguração do moinho de trigo.
- ≠ Também em 2014, cooperativa adota nova identidade visual.
- ≠ Em 2015, abre unidade em Fartura (SP) e inaugura indústria de carnes em Castro (PR) na parceria com Castrolanda e Frisia.
- ≠ Uma nova loja agropecuária é inaugurada em Ibaí, em 2016.
- ≠ Em 2017, Capal, Castrolanda e Frisia lançam a marca Unium, para industrialização nos segmentos de leite, suínos e trigo.
- ≠ Em 2019, grandes investimentos em ampliação e melhorias em unidades e adquire indústria caféim e beneficiadora de sementes.

Faturamento cresceu 58% em 2021

Cooperativa tem hoje capacidade total para armazenar 460 mil toneladas de grãos



Capal em Arapoti (PR).

A Capal Cooperativa Agroindustrial completou 61 anos de atuação no mercado agropecuário brasileiro em setembro passado, destacando os Campos Gerais do Paraná e o Sudoeste paulista como regiões agrícolas relevantes para o abastecimento do Brasil. Atualmente, a Capal conta com 967 profissionais em seu quadro de colaboradores e está presente, com 21 unidades de negócio, em 13 cidades, com alcance de mais de 77 municípios. Em 2021, a cooperativa totalizou

quase 3,5 mil associados e estima mais de 168 mil hectares de área assistida, o que reflete na recepção abundante de soja, trigo, milho, café e demais culturas nas propriedades rurais dos cooperados. Como resultado dos investimentos em tecnologia e infraestrutura, hoje a Capal possui capacidade total de armazenagem para 460 mil toneladas de grãos.

No início de 2021, a cooperativa anunciou o investimento de R\$ 88 milhões

nos próximos dois anos, para aprimoramento de suas unidades, incluindo Taquarivaí (SP), Arapoti (PR), Curiúva (PR) e a construção de novas lojas agropecuárias em Santo Antônio da Platina (PR) e Santana do Itararé (PR). Conforme planejamento apresentado em assembleias, os recursos serão direcionados para a construção de novos silos e demais compartimentos do pátio industrial, ampliação de armazéns e aquisição de novos equipamentos de logística e maquinários de setores



“Temos orgulho por atender melhor os cooperados”.

Erik Bosch, Presidente do Conselho de Administração da CAPAL.

diversos. Em Wenceslau Braz (PR), a Unidade Operacional e a Unidade de Beneficiamento de Sementes (UBS) recebem recursos para expansão e revitalização do espaço. Só a UBS recebeu aporte de R\$19,1 milhões para a construção de mais um armazém de sementes com capacidade para quase 250 mil sacas, fôrma e pavimentação.

Faturamento – O faturamento da Capal em 2021 aproxima-se de R\$ 3,25 bilhões, com crescimento de 58% em relação ao ano anterior. O resultado líquido do ano é estimado em R\$ 165 milhões, um aumento de 45% sobre os R\$ 114 milhões registrados em 2020. Para Erik Bosch, presidente do Con-

selho de Administração da cooperativa, os bons resultados são motivo de satisfação. “Sempre olhamos para trás com muita gratidão e vemos o quanto a cooperativa cresceu. Estamos atendendo em muitos municípios em dois estados, fazendo com que os sonhos dos produtores se realizem. Temos muito orgulho do modo como estamos melhorando cada vez mais o atendimento aos cooperados”, afirmou.

O presidente do Sistema Ocepar, José Roberto Ricken, que participou ativamente da trajetória da cooperativa como um dos responsáveis pela implementação do modelo pioneiro de autogestão na década de 1990,

parabeniza a Capal pelos seus 61 anos. “Fouquíssimas empresas alcançam seis décadas de existência. E a Capal ultrapassou essa marca com excelentes resultados, sendo um exemplo para nós de competência, persistência e de profissionalismo com o seu sistema de comando e gestão muito avançados”.

Ricken também destaca como força do cooperativismo a criação em 2019 da União, modelo de intercooperação integrado pela Capal, Friaia e Castrolanda. “Este modelo é pioneiro em âmbito nacional e uma honra que tenha sido desenvolvido no Paraná pelas cooperativas da região Centro Sul”, conclui.

CAPAL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL

- # Fundada em 1960
- # Mais de 3,4 mil associados
- # 21 unidades de negócios | Paraná e São Paulo
- # Cadeia agrícola responde por 65% das operações da cooperativa
- # 750 mil toneladas de grãos por ano | Soja, trigo, milho e café
- # 12 milhões de fôros negociados | 300 produtores
- # Comercializa mais de 31 mil toneladas de suínos vivos



Unidas para industrializar

Cooperativas de duas regiões do Paraná vão investir quase R\$ 3,5 bilhões em dois projetos de intercooperação



Agrária Maltaria.

Dois regiões do Paraná, o Centro-Sul e os Campos Gerais, vêm se consolidando como um dos ecossistemas cooperativos mais avançados do país. E também um celeiro de projetos de intercooperação. Duas grandes indústrias que serão construídas através de parcerias de negócios foram anunciadas recentemente pelas cooperativas dessas duas regiões.

O maior dos projetos, em recursos investidos, é a Maltaria Campos Gerais, que será construído num terreno de 395 mil metros quadrados em Ponta Grossa. O investimento: R\$ 1,5 bilhão na primeira fase e outros R\$ 1,5 bilhão na etapa final. Participam da iniciativa as cooperativas Agrária (Guarapuava), Bom Jesus (Lapa), Capal (Arapoti), Castrolanda (Castro), Coopagrícola (Ponta Grossa) e a Frisia (Carambei).

O outro projeto é uma queijaria, na qual serão investidos R\$ 460 milhões. A iniciativa é da Unium, marca institucional das indústrias das cooperativas Frisia, Castrolanda e Capal. A fábrica também será instalada em Ponta Grossa e ainda não tem nome definido.

No início de janeiro, o governo do Paraná entregou aos dirigentes das cooperativas a licença ambiental de instalação da primeira fase da maltaria. A entrega foi feita durante a inauguração do Centro de Eventos da Cooperativa Agrária Agroindustrial, em Guarapuava. O documento contempla uma série de requisitos exigidos para empreendimentos industriais de grande porte, como plano de controle ambiental e outorga de lançamento e captação de água.

O documento é válido para a obra como um todo. Na primeira etapa, a previsão é que a planta produza 240 mil toneladas de malte por ano, cerca de 15% do volume do consumo atual do país. A construção da maltaria será feita em duas etapas. A previsão é que a primeira fase seja concluída até 2028, e a segunda parte dos investimentos finalize em 2032.

O empreendimento deve gerar ao todo cerca de 6 mil empregos diretos e indiretos, além de beneficiar aproximadamente 12 mil cooperados das seis organizações. As cooperativas assumiram o compromisso de gerar anualmente R\$ 100 milhões de ICMS na primeira fase e de R\$ 200 milhões na segunda fase.

A Agrária está à frente do projeto da maltaria, por já ser uma grande produtora de malte de cevada. A região de Guarapuava, que tem um inverno rigoroso, onde o grão se adaptou bem, o cultivo é impulsionado pela Agrária, fundada por imigrantes europeus. Praticamente todo o plantio na região é feito pelos cooperados, que vendem a produção para a própria Agrária. Em Grandes Rios, está a Agrária Malte, a maior maltaria da América Latina, responsável por 30% da demanda nacional.

E graças a isso o Paraná lidera com folga a produção nacional de cevada. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Estado respondeu por quase 62% da área cultivada e por 72% da produção do grão no Brasil em

2020. De acordo com as estatísticas da Produção Agrícola Municipal (PAM), a área plantada no Estado naquele ano chegou a 64.375 hectares, e no País somou 104.413 hectares.

Foram colhidas, no Estado, 278.661 toneladas do grão, enquanto a produção nacional somou 387.146 toneladas em 2020. A produtividade da cevada paranaense também é superior à nacional. Cada hectare plantado no estado produziu 4.329 quilos de cevada. No Brasil, o rendimento médio foi de 3.709 kg/ha.

Na safra de 2020/2021, a Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento estima o plantio de 76 mil hectares e a colheita prevista é de 320 mil toneladas. O Núcleo Regional de Guarapuava responde por cerca de 65% desse volume, com o cultivo de 45,5 mil hectares e previsão de colher 206 mil toneladas do grão.

O lançamento da pedra fundamental da maltaria foi feito no dia 8 de novembro, em Ponta Grossa, com a presença do presidente da República, Jair Bolsonaro, e de líderes cooperativistas do Paraná. "É com satisfação que falo aqui representando as seis cooperativas que estão investindo no projeto da Maltaria Campos Gerais. Falo em nome de 7.500 colaboradores e de 12.500 cooperados, que se uniram para construir o projeto da maltaria aqui em Ponta Grossa", afirmou o presidente da Agrária, Jorge Karl, escolhido para se pronunciar em nome das seis cooperativas parceiras.

Karl agradeceu o apoio que a iniciativa recebeu da Prefeitura de Ponta Grossa, do Governo do Paraná e do Governo Federal. "Esperamos que no futuro a maltaria alcance seus êxitos, consiga aumentar o plantio de cevada na região e trazer resultado, riqueza e empregos para nossa região", conclui.

Indústria de queijo

A definição da criação da nova indústria foi baseada na previsão de crescimento de 8% na produção de leite pelos cooperados no período 2020 a 2024. A queijaria será uma forma de absorver esse excedente de produção, estimado em 600 mil litros por dia, e agregar valor ao leite in natura. O projeto prevê a produção de 96 toneladas de produtos e subprodutos por dia, com a geração de mais de 1,6 mil empregos diretos e indiretos.

O início das atividades na nova planta está previsto para meados de 2024. Cerca de R\$ 230 milhões, metade do investimento, serão utilizados na aquisição de máquinas e equipamentos. O projeto conta com o apoio dos programas de incentivo fiscal do Governo do Estado, coordenados pela Invest Paraná.

O diretor presidente da Castrolanda e um dos diretores da Unium, Willem Berend Bouwman, afirma que o projeto demonstra ainda mais a força da intercooperação. "Vendo o crescimento da produção de leite dos nossos cooperados, o grupo se adiantou e buscou uma solução rentável para mostrar aos parceiros que todo o aumento será revertido em produtos e valor agregado. Isso consolida cada vez mais o conceito da intercooperação, já que, em três cooperativas, o investimento para um projeto dessa magnitude fica mais leve e possível", explica.


O governador do Paraná, Carlos Massa Ratinho Junior, recebeu os dirigentes da Unium, num encontro no qual foi anunciado o investimento na nova indústria. Ele ressaltou a importância do projeto e do cooperativismo. "Temos muito orgulho desse sistema cooperativista. Certamente o Paraná não seria o que é se não fossem as cooperativas. Um modelo vencedor, que resulta em investimentos importantes como esse da Unium em Ponta Grossa. Além de gerar emprego e

renda, essa nova indústria ajuda a manter os agricultores no campo com a oferta de oportunidades de negócio", disse Ratinho Junior.

Demanda maior

Atualmente a demanda interna de queijos no Brasil é consideravelmente maior do que a oferta por produtores locais. O mercado nacional do setor está em crescimento e tem grande margem para isso. Atualmente, o consumo do produto no país é de pouco mais de cinco quilos per capita. Bem abaixo dos 37 quilos da Alemanha e menos da metade do que os vizinhos Uruguai e Argentina, que têm um consumo de 11 quilos por ano por pessoa. Com o projeto da queijaria, a projeção é que a produção da Unium, em 2024, represente 1,87% do consumo de queijos no Brasil.

O projeto prevê a produção dos queijos tipo mussarela, prato, cheddar e massa de queijo, além de soro em pó e manteiga. Ao todo, os 600 mil litros de leite por dia que serão destinados para a produção dos derivados devem totalizar 35 mil toneladas de produtos por ano.

Marca institucional das indústrias das cooperativas Frisia, Castrolanda e Capal, a Unium representa os projetos em que as cooperativas paranaenses atuam em parceria. Conta com três marcas de lácteos: Naturalle – com produtos livres de aditivos –, Colônia Holandesa e Colaso. No setor de grãos, a Unium tem a marca Herança Holandesa – farinha de trigo produzida em uma unidade totalmente adequada à ISO 22000, com elevados padrões de exigência. Além disso, fazem parte dos negócios a Alegria, indústria de alimentos derivados da carne suína, e a Energik, usina de produção de energia sustentável, todas reconhecidas pela qualidade e excelência. 

Conexão é o caminho para atrair os mais jovens para a sucessão familiar no campo

Programa Connect, da Integrada, tem como desafio manter as gerações sucessoras engajadas nos negócios rurais da família e dar uma visão sobre o futuro do agro. Hoje, 70% da área rural brasileira não têm acesso à internet



Connect propõe avanço tecnológico para atrair jovens.

A sucessão familiar no campo é um desafio que se arrasta desde meados do século passado, quando a vida urbana passou a sofrer mudanças cada vez mais velozes, enquanto no mundo rural a vida seguia praticamente na mesma toada. O conflito de gerações permeou a atividade agropecuária brasileira, com muitos jovens, filhos de produtores, preferindo viver e se estabelecer nas cidades, longe da lida na propriedade da família. Por conta disso, o meio rural ainda é visto como um ambiente atrasado e com poucos atrativos para os mais jovens.

Um dado ajuda a entender por que esse distanciamento ainda persiste: nada menos do que 70% da área rural brasileira ainda não tem acesso à internet, segun-

do estimativa do Ministério das Comunicações. Há boas perspectivas abertas pelo leilão do 5G, realizado pelo governo federal no dia 5 de novembro de 2021. A nova tecnologia de telefonia móvel permite velocidades muito superiores ao 4G e deve cobrir grande parte das áreas rurais até o final desta década.

Enquanto a tecnologia finalmente começa a se espalhar pelo campo, as organizações cooperativistas focam em atrair os jovens. Na Integrada Cooperativa Agroindustrial, sediada em Londrina e com atuação no Paraná e São Paulo, o Programa Connect é uma resposta aos desafios de se manter as gerações sucessoras engajadas nos negócios rurais particulares, e estimular a sucessão no próprio quadro associativo.

O objetivo do programa é criar um vínculo entre a cooperativa, seus negócios e projetos e os jovens, acima de 18 anos, cooperados e cooperadas, filhos e filhas, mesmo ainda não cooperados, além de contribuir para a aplicação da gestão compartilhada no campo. Também busca gerar valor e dar visão de futuro em relação ao agronegócio, para fortalecer a administração das propriedades e a própria cooperativa.

A Integrada é uma jovem cooperativa de 26 anos, completados em 06 de dezembro. O Connect busca a capilarização dos projetos da cooperativa e a conexão entre a realidade dos participantes, o novo momento do agro e o cooperativismo. As ações do programa foram estruturadas em dois eixos: Governança e Inovação.

No eixo Governança, são desenvolvidos cursos de liderança, treinamentos, viagens e oficinas que oferecem desenvolvimento pessoal e de gestão. Também se promove a interação entre os jovens e os gestores, na busca de engajamento com os processos da Integrada e do sistema cooperativista.

No eixo Inovação, o programa oferta novos conhecimentos tecnológicos para o agro. Entre as práticas, estão oficinas a campo sobre a agricultura de precisão da Integrada, mentoria em disputas de inovação, como o Hackathon Smart Agro, que acontece durante a ExpoLondrina, participação na AgroTec, o evento de difusão de tecnologias da Integrada, entre outras.

O diretor presidente da Integrada, Jorge Hashimoto, compreende a importância de um canal que fale diretamente aos mais jovens. "É fundamental oferecer projetos com foco tecnológico, com ferramentas baseadas na inovação, como a Inteligência Artificial, e outras, pois esse é o universo que eles dominam. É preciso transmitir os princípios cooperativistas e da sucessão no campo com uma linguagem familiar a essa geração".

Iniciativas de inovação

A Integrada é parceira em várias iniciativas de inovação, como o hub londrinense Cocriagro, voltado para projetos exclusivos do agronegócio. O hub funciona dentro da Sociedade Rural do Paraná (SRP), como parte do SRP Valley, ambiente criado pela instituição rural de classe para fomentar projetos inovadores para o setor. Tanto a SRP Valley como o Cocriagro podem facilitar o acesso dos jovens cooperados a conteúdos específicos.

Em 2021, o Connect organizou o workshop Inovação no Agronegócio. Foram 5 módulos, com cases externos

e internos. Os quatro primeiros eventos ocorreram ainda em ambiente virtual, em razão da pandemia de Covid-19. O último, junto com o encerramento, aconteceu já de forma presencial, no Centro de Treinamento Milton Alcover, no Parque Ney Braga, sede da SRP. O tema foi A Inovação na Cooperativa Integrada.

Apenas uma participação aconteceu via internet, a do geógrafo brasileiro Luis Guilherme Teixeira Crusiol, que está na China há dois anos. Ele apresentou um estudo sobre o monitoramento remoto da produtividade da soja, através de imagens fornecidas por satélite. A Integrada é parceira na pesquisa, que envolve, ainda, a cooperação científica da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Embrapa Soja, que fica em Londrina, no Paraná, e a Academia Chinesa de Ciências Agrícolas. Com doutorado em Agronomia e trabalhos de pós-doutorado no exterior, o estudioso atua como pesquisador visitante no Laboratório de Sensoriamento Remoto Agrícola, do Ministério da Agricultura da China, ao qual a Academia Chinesa é ligada.

Luis Crusiol conta que o projeto testou em três diferentes áreas de cooperados da Integrada, no Paraná, um novo modelo de monitoramento, capaz de combinar diversas "camadas" de imagens

(chamadas de bandas espectrais), para fornecer informações mais precisas sobre o desempenho das lavouras. "Nossa proposta utiliza nove camadas de diferentes imagens, ao longo da safra. Combinadas, as imagens geraram resultados promissores. A assertividade ficou próxima de 80% em relação à colheita real nas áreas alvo", comemora.

Basicamente, a lavoura reflete a luz do sol de acordo com a sanidade das plantas. O método desenvolvido nessa parceria interinstitucional faz a "leitura" desse reflexo nas diferentes camadas das imagens. "O que se busca é quantificar a produtividade das lavouras, de forma cada vez mais precoce, considerando alterações que podem ser causadas, por exemplo, pelo ataque de pragas e doenças, manejo do solo e disponibilidade hídrica, além de outros obstáculos que podem interferir no desenvolvimento das lavouras", complementa Luis.

O pesquisador acrescenta que a Integrada teve um papel fundamental no projeto, ao fornecer os mapas de colheita das áreas, gerados por profissionais ligados ao time de agricultura de precisão da cooperativa. "São documentos muito bem elaborados, com informações seguras, o que respaldou nosso trabalho", afirma Luis Crusiol.



Pedro Henrique Crusiol: cooperativa é ambiente de muitas oportunidades para novas gerações.



Marco Antônio Nogueira: iniciativa da Integrada fortalece o processo de sucessão no campo.

Soja Baixo Carbono

Outro convidado foi o pesquisador da Embrapa Soja Marco Antônio Nogueira. Ele levou dados sobre o programa Soja Baixo Carbono, da Embrapa, e ainda, como funcionam os créditos de carbono para o agronegócio.

O especialista apresentou estatísticas sobre a emissão de partículas poluentes no ar, como metano e óxido nítrico. Um dos efeitos foi o aumento da temperatura média do planeta em 1°C, em 170 anos. "Para o planeta é pouquíssimo tempo, o que significa que os danos ocorrem muito rápido, como o efeito estufa", alerta Nogueira.

O pesquisador ainda revelou um estudo sobre a imagem que a imprensa internacional tem do agronegócio do Brasil, no aspecto ambiental. "Quase 85% das matérias e artigos dão um caráter negativo ao nosso agro, o que não é verdade. Porém, precisamos melhorar muito nossas práticas e é fundamental a adesão a programas verdes", orienta.

"O mercado de carbono, por exemplo, é avaliado em 206 bilhões de dólares, é ainda pouco utilizado por aqui. Além disso, o Brasil tem várias ferramentas ambientalmente corretas, como culturas mais produtivas, sistema de plantio

direto, manejo integrado de pragas e doenças. E nenhum outro país do mundo é tão eficiente na Fixação Biológica de Nitrogênio (FBN) e outros bioinsumos, como nós. Só com a FBN, o país deixou de emitir mais de 205 milhões de toneladas equivalentes de carbono na atmosfera. Se considerarmos a área plantada com soja no Brasil, perto de 40 milhões de hectares, a economia com a não utilização de adubos nitrogenados chega a 24,9 bilhões de reais anuais, ou, cerca de 10,3 bilhões de dólares", analisa Marco Antônio.

O estudioso aconselha a sociedade e o poder público a se unirem em um esforço conjunto, para a adoção de práticas e tecnologias capazes de reduzir o CO₂ no meio ambiente. "Os produtores de soja podem adotar o programa Soja Baixo Carbono, que atende perfeitamente essa demanda", defende.

Para o pesquisador da Embrapa Soja, a iniciativa da Integrada de fazer com que o jovem se sinta parte do processo fortalece a sucessão no campo. "E, ainda mais, quando o aproxima da inovação, porque as mudanças estão ocorrendo em ritmo cada vez mais veloz e estar conectado é se manter vivo no mercado", observa Marco Antônio Nogueira.

O coordenador de cooperativismo da Integrada, Pedro Henrique Teixeira Crusiol, diz que a cooperativa é um ambiente de muitas oportunidades profissionais para as novas gerações, que podem agregar valor aos negócios da família e da própria Integrada. O Connect, acrescenta, mostra que a cooperativa é um lugar não só para o pai ou o avô, mas para quem pretende participar do processo de construção e validação do futuro.

O gerente de planejamento estratégico da Integrada, André Galletti, aposta nas gerações que estão chegando. "Temos projetos próprios e várias parcerias com hubs de inovação, voltados para a construção de soluções avançadas para as atividades dos cooperados. Os herdeiros do patrimônio físico vão assumir também o protagonismo na concretização dos projetos inovadores atuais da cooperativa e os que virão".



André Galletti: iniciativas focadas na busca de soluções avançadas para atividades dos cooperados.

Centro de Eventos é o novo equipamento estratégico da Agrária

Após receita recorde de R\$ 115,7 bilhões em 2020, setor prevê alta de 10% a 12% neste ano



Agrária centro de eventos.

As festividades de 70 anos de Entre Rios, distrito de Guaraçuvaia, no Paraná, marcaram a inauguração oficial do Centro de Eventos Agrária. Foi no dia 07 de janeiro, em um evento aberto ao público e com a presença de autoridades. Cooperativa e cooperados dividiram o investimento de R\$ 50 milhões para construção da estrutura com 12 mil metros quadrados, que receberá eventos da Agrária e da comunidade.

A obra foi ansiosamente aguardada pelos cooperados, que ajudaram na decisão da construção e também con-

tribuíram financeiramente para sua execução. Essa era uma necessidade das colônias do distrito, que precisavam de um local adequado para realizar seus eventos, comentou o diretor-presidente da Agrária, Jorge Karl.

O Centro de Eventos Agrária fica às margens da PR-540, no trecho que liga as colônias Jordãozinho e Vitória. O primeiro prédio tem como inspiração o primeiro moinho da cooperativa. Nele, ficam a recepção e o foyer, além do restaurante, choperia e cozinha industrial. O espaço também abriga um auditório e salas de reuniões.

Anexo ao Moinho está o Pavilhão de Eventos para aproximadamente 6 mil pessoas (2.500, caso sejam usadas mesas), palco e camarins. Aos fundos do prédio principal foi construída a churrasqueira, totalmente equipada para qualquer tipo de preparação.

A parte externa conta com o biertan, um lago com vista para a pista de corrida de tratores e ainda um mirante, instalado na caixa d'água, que oferece aos visitantes uma vista panorâmica do tão admirado pôr-do-sol em Entre Rios.

Fábrica de rações da Castrolanda bate recorde

Indústria de rações da cooperativa atingiu marca história no ano passado: 390 mil toneladas



A Fábrica de Rações (UFR) da Castrolanda em Castro, na região dos Campos Gerais, no Paraná, encerrou o ano de 2021 com a maior produção de sua história, ultrapassando a barreira das 390 mil toneladas produzidas. A melhor marca até então havia sido de 350 mil toneladas, registradas em 2020.

"Neste ano, tivemos um acréscimo de cerca de 9% no volume de produção. Isso é muito em função do crescimento da suinocultura na região, da Unidade Industrial de Carnes - Alegria, de alguns produtores que aumentaram plantel e das parcerias com produtores independentes. Tudo isso acabou trazendo um resultado muito significativo para a fábrica em termos de produtividade e faturamento", explica o coordenador de Produção, Tasso Roquete.

Na comparação mês a mês, a UFR-Castro ultrapassou em dezembro 34,8 mil toneladas produzidas, a maior produção em um único mês. "Esses dois números foram bem representativos para nós. Esse volume de produção atinge recorde, acabamos juntando as duas pontas importantes, produtividade e qualidade. Temos muito o que comemorar", completou o coordenador.

No fim de 2020 com a crescente no mercado de proteína animal, a fábrica recebeu investimento na sua linha de produção. O que agrega ainda mais nos novos resultados. Para Tasso, este foi um fator determinante para os records, além do trabalho de manutenção preventiva.

O gerente executivo do Negócios Carnes, Mauro Cezar de Faria, explica que as áreas do setor tiveram resultados muito satisfatórios. "Estamos aproveitando todas as oportunidades que o mercado tem nos dado. Temos que agradecer também a todos os colaboradores que participaram e aos cooperados que deram essa condição".

Com uma diferença de mais de 40 mil toneladas na comparação de 2020 para 2021, Tasso explica que o principal motivo para estes resultados é o trabalho em equipe. "Isso realmente traz resultados. Desde o operacional, gestão, diretoria, equipes de campo da suinocultura e bovinocultura, além da Alegria. Percebemos uma sinergia muito maior do que tínhamos em anos anteriores", completa Tasso.

Atualmente, a produção para suínos representa 60% do total, entre clientes internos e externos. Para o próximo ano, o objetivo principal é manter estes volumes, trabalhando na qualidade e satisfação dos clientes.

Recentemente, foram implantados novos projetos de eficiência operacional. A ideia era alcançar 92% de efetividade das entregas de rações dentro dos prazos estipulados. Até o momento, o resultado está em 95%. Tasso comenta que uma das metas de 2022 é consolidar estes números.

Cocamar oferece serviço de drones para pulverização

Equipamentos são altamente tecnológicos e proporcionam redução de consumo de água e produtos químicos

Os cooperados da Cocamar ganharam um novo recurso tecnológico para suas atividades. A cooperativa fechou parceria com a empresa Mosaic e desde o início do ano passou a oferecer o serviço de pulverização das lavouras de grãos feita por drones. "A Cocamar amplia assim seu leque de serviços oferecidos aos cooperados, conforme determina o Planejamento Estratégico 2020/25", explica o gerente executivo técnico da cooperativa, Renato Watanabe.

O uso de drones na pulverização de lavouras vinha sendo demandado pelos associados, especialmente nos últimos dois anos. "Vamos intensificar o uso desses equipamentos a partir de agora, eles apresentam muitos benefícios", comenta o engenheiro agrônomo Victor Wilson Palero, responsável por coordenar e fomentar a agricultura digital na cooperativa. A contratação do serviço deve ser agendada nas unidades onde os cooperados são atendidos.

Além de considerável redução no consumo de água e produto químico (quando associadas ao mapeamento de plantas daninhas, por exemplo), a aplicação pode ser feita com drone em áreas de difícil acesso, como as de alta declividade, ou logo após uma chuva – o que impossibilitaria a entrada de pulverizadores de arrasto.

Com o equipamento, a aplicação é executada em lavouras de milho após

o pendoamento, já que não há limitação de altura das plantas como nos pulverizadores de arrasto; não ocorre o amassamento das plantas na lavoura; podem ser feitas aplicações localizadas em reboleiras; a movimentação das hélices do drone acarreta um fluxo de ar que direciona as gotículas, melhorando a penetração da calda nas plantas. Tudo isso sem o menor contato com defensivos durante a operação, aumentando a segurança do aplicador.

Outra vantagem é que o produtor pode solicitar a aplicação em lotes distantes, reduzindo o deslocamento de máquinas, otimizando assim as operações em momentos de grande pressão de pragas e doenças.

As primeiras aplicações de fungicidas em lavouras de soja foram feitas na terceira semana de janeiro, em São Sebastião da Amoreira, norte do Paraná. Segundo Palero, são três drones, dois dos quais pulverizadores modelo XAG P-30, que apresentam vazão de 8 litros por hectare, área essa percorrida em 10 minutos, em média. Um detalhe é que ambos os drones pulverizadores podem ser trabalhados ao mesmo tempo por um único operador.

O terceiro drone é específico para imageamento: sua função é sobrevoar as lavouras para desenhar a operação. A partir dos dados gerados pelo drone é que será concebido um mapa contendo os pontos de aplicação.



Cocari compra 14 lojas da New Holland e Case

Cooperativa expande seu portfólio de produtos com a aquisição de uma rede de concessionárias de duas das marcas líderes do mercado



A Cocari, Cooperativa Agropecuária e Industrial, com sede em Mandaguari (PR), adquiriu 14 lojas de máquinas e tratores agrícolas, sendo 6 lojas Tratornew, da marca New Holland e 8 da Tratorcase, da marca Case. A aquisição das lojas ocorreu no momento em que a Cocari está próxima de completar 60 anos de fundação e consolida sua diversificação no portfólio de produtos e serviços de máquinas, implementos, peças e acessórios.

A Tratornew tem abrangência de 61 municípios paranaenses dos Campos Gerais e Norte Pioneiro, com área plantada de quase 2 milhões de hectares.

Já a Tratorcase atua em uma área que abrange 120 municípios do Paraná nas regiões Centro e Centro-Sul, Campos Gerais e Região Metropolitana de Curitiba, com quase 3 milhões de hectares de área plantada.

O mix de produtos oferecidos pelas lojas vai desde tratores, colheitadeiras, semeadoras, pulverizadores, plataformas, implementos, agricultura de precisão, entre outros. A estratégia adotada pela Cocari nessa transação é promover a sinergia entre os seus diversos ramos de atuação, promovendo a agricultura e levando tecnologia de ponta aos seus cooperados e clientes.

A Cocari conta atualmente com 30 unidades de negócio espalhadas por 13 regionais nos estados do Paraná e Goiás. As regionais paranaenses estão sedes em Mandaguari, Aquidaban, São Pedro do Ivaí, Cruzmaltina, Rio Branco do Ivaí, Mariaiva, Itambê, Kaloré e Marilândia do Sul. Em Goiás, as regionais estão em Cristalina, Campo Alegre de Goiás, Santo Antônio do Rio Verde e Silvânia.

A cooperativa fechou 2021 com faturamento de R\$ 4,5 bilhões, um crescimento superior a 60% sobre o desempenho do ano anterior, que foi de R\$ 2,8 bilhões.

Frísia inaugura 12ª loja agropecuária, em Ponta Grossa

Nova unidade oferece 6 mil itens diferentes e atende associados e público em geral

De medicamentos veterinários a rações, peças e implementos agrícolas a jardinagem. A 12ª loja agropecuária da Frísia foi inaugurada no dia 21 de janeiro, em Ponta Grossa (PR), levando ao público mais de 6 mil itens das principais marcas do mercado. Josenei Kichieski, coordenador das lojas agropecuárias da Frísia, explica que a nova unidade segue o padrão das lojas da cooperativa, sendo aberta a todos os tipos de público, mesmo que não seja cooperado ou do segmento agropecuário.

O local da implantação da loja é o bairro Nova Rússia, que é uma área mais central, o que permite expandir a atu-

ação da cooperativa no setor. "Buscamos os melhores locais do município, e o escolhido foi Nova Rússia, por estar próximo das rodovias que cruzam Ponta Grossa e ser um dos bairros que mais crescem na cidade", comenta.

Entre os mais de 6 mil itens presentes nos 700 metros quadrados de área construída estão medicamentos veterinários para grandes animais, linha pet, rações para bovinos leiteiros, suínos, frangos, equinos e pets, peças e implementos agrícolas, pneus, ferramentas elétricas e manuais, jardinagem, etc.

Em 2025, a Frísia completa um século de história. A cooperativa é a mais an-

tiga do Paraná e segunda do Brasil, e tem como valores Fidelidade, Responsabilidade, Interooperação, Sustentabilidade, Integridade e Atitude (Frísia). Com unidades no Paraná e Tocantins, em 2020 produziu 283 milhões de litros de leite, 832.765 toneladas de grãos e 28.065 toneladas de suínos, resultado do trabalho de 895 cooperados e 1.119 colaboradores.

Para promover o crescimento nos próximos cinco anos, a Frísia desenvolveu o planejamento estratégico "Rumo aos 100 Anos", um conjunto de propostas que visa aumentar a produção agropecuária e os investimentos com outras cooperativas e em unidades próprias.





Embarque de açúcar para exportação e abastecimento com etanol em posto brasileiro: crescimento em todas as operações.

de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas, em parceria com a Serasa Experian.

A empresa foi escolhida como maior destaque entre as 1000 maiores companhias do país. Entre os critérios analisados para a premiação estão resultados e performance no último ano, governança corporativa, envolvimento social, respeito ao consumidor e ao meio ambiente.

Os resultados da Copersucar na safra 2020/2021 foram expressivos. A companhia registrou lucro líquido consolidado de R\$ 375 milhões, o triplo do exercício anterior, e viu seu faturamento atingir R\$ 38,7 bilhões, marca recorde na história da empresa. Esse faturamento é dez vezes maior do que o alcançado pela Copersucar na safra 2009/2010.

O sólido crescimento, segundo a empresa, é resultado do plano estratégico de atuação como plataforma global de

negócios de açúcar, etanol e logística, aliado a um eficiente sistema de parcerias e às melhores práticas ambientais, sociais e de governança.

O presidente da Copersucar, João Roberto Teixeira, ressaltou que o prêmio está acompanhado de uma sólida colaboração com o meio ambiente, onde a companhia se estabelece como uma das protagonistas de uma nova economia de baixo carbono. "Nestes 13 anos, a Copersucar já trouxe um efeito positivo para o clima equivalente ao trabalho de 500 milhões de árvores. Só na última safra, a produção da empresa proporcionou um saldo positivo em favor do clima de 2,4 milhões de toneladas de CO₂eq no balanço líquido de emissões evitadas e geradas pelo conjunto dos seus negócios e usinas sócias", acrescenta o executivo.

A Copersucar tornou-se a principal empresa do Programa RenovaBio na safra 2020-2021. Além de ser primeiro grande grupo do setor a contar



João Roberto Teixeira: "Empresa é referência global na oferta de energia e alimento sustentável".

Copersucar é eleita "Empresa do Ano"

Lucro líquido da companhia na safra 2020/2021 atingiu R\$ 375 milhões, o triplo do resultado do exercício anterior

A Copersucar abriu o quarto trimestre de 2021 com uma conquista que coroou um ano extraordinário para a companhia. Foi reconhecida como "Empresa do Ano" durante a 21ª edição do Prêmio Valor 1000, promovido pelo jornal Valor Econômico e homologado pela Escola de Administração



Unidade de produção de etanol: empresa foi a maior emissora de créditos de carbono do país em 2020.

com todas as suas unidades produtivas certificadas no Programa, foi a maior emissora de créditos de carbono do país em 2020, com mais 3,1 milhões de títulos de CBios escriturados, valor proporcional a um projeto de reflorestamento com 21,7 milhões de árvores crescendo ao longo de 20 anos. "Isso confirma a aptidão da Copersucar em ser mais do que neutra em carbono e positiva para o clima", completa Teixeira.

"Todas as nossas operações apresentaram crescimento sustentável, em especial a Eco-Energy e da Alvean Sugar, que colaboraram signi-

ficativamente com o crescimento de rentabilidade da empresa", comenta Teixeira, que também é presidente do Conselho de Administração da Eco-Energy.

Durante a última safra, diversos acordos e parcerias começaram a ser desenhados pela Copersucar. Destaque para a aquisição integral da Alvean Sugar SL, que confirmou a plano traçado para colocar a empresa como referência global no mercado de açúcar e consolidou o seu papel de destaque no seleto grupo de companhias brasileiras com relevância internacional e com capacidade de transfor-

mação nos setores em que participa. Com operações comerciais em todos os continentes e escritórios nos principais centros de originação, venda e comércio, a Alvean possui cerca de 20% de market share global.

"Estamos muito orgulhosos com o Prêmio de Empresa do Ano anunciado pelo jornal Valor Econômico. E ficamos ainda mais confiantes para seguir o caminho que estamos trilhando, em ser referência global na oferta de energia e alimento sustentável para o mundo, com muita eficiência logística e contribuição para o meio ambiente", conclui Teixeira.

Cotrijal vai incorporar Coagrisol

Decisão foi aprovada em assembleias distintas realizadas pelas duas cooperativas



Cooperados da Cotrijal aprovam encampação da Coagrisol: aliança para fortalecer negócios.

A aliança estratégica entre a Cotrijal e a Coagrisol, que a princípio seria uma parceria de negócios, migrou para uma incorporação. A decisão foi tomada pelos associados das duas organizações, ambas com sede no Rio Grande do Sul, em assembleias distintas realizadas no final de 2021. Com isso, a Cotrijal deverá incorporar a Coagrisol.

De forma unânime, os associados da Cotrijal autorizaram a incorporação e a criação de uma comissão mista, formada por três associados de cada cooperativa, que procederá estudos para dar andamento às demais etapas da união. Conforme o presidente da Cotrijal, Nei César Manica, a decisão segue uma tendência de mercado e apresenta no-

vas oportunidades para os associados das cooperativas. "A intercooperação iniciada há alguns meses foi mostrando muitos caminhos positivos e entendemos que a incorporação seria o melhor para as cooperativas e os associados. Agora teremos uma grande responsabilidade e muito trabalho para atender a todas as expectativas e demandas que virão", comentou o presidente.

Os associados da Coagrisol participaram de uma rodada de reuniões para debater o tema e também aprovaram a incorporação, em Assembleia Geral Extraordinária, realizada na manhã desta quinta-feira, 23/12. O vice-presidente da Cotrijal, Eriko Schroeder, reforça que uma série de estudos foram realizados para

avaliar a viabilidade da incorporação, buscando identificar o melhor caminho para os associados e as duas cooperativas.

"O trabalho da assembleia foi muito esclarecedor e assim aprovado por unanimidade pelos nossos associados. É um passo importante que estamos dando e a história irá nos confirmar que tomamos a melhor decisão, sempre com o foco no nosso associado e nos demais produtores que se juntam a essa grande família", explica Schroeder. Passada esta etapa de validação dos associados, uma nova assembleia, conjunta entre as cooperativas, será agendada para fevereiro deste ano, com o objetivo de selar a incorporação.

Cooperativa Brasil é digital internacional e verticalizada

ENCA reúne as maiores do país e traça um panorama de profissionalização, espaço digital, novos produtos, marcas e tecnologia



Alysson Paolinelli, ex-ministro da Agricultura: "Qualidade, oferta e constância são fundamentais para o Brasil se manter como grande exportador".

São mais de 150 anos de trabalho em nome da produção agropecuária e do bem comum de comunidades. Um modelo que surgiu para dividir esforços, dificuldades e resultados. E acabou alcançando um patamar semelhante ao das maiores corporações privadas da economia internacional. O cooperativismo agropecuário nacional tornou-se essencial para a economia brasileira. Cresceu 11,8% em 2020, em pleno ano de pandemia da Covid-19, faturou R\$ 350 bilhões e consolidou uma performance de excelência de 1.613 cooperativas (Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB).

Elas se reuniram em Campinas (SP), no fim do ano passado, no Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias (ENCA) para analisar o passado de conquistas e debater o que precisa ser feito para garantir presença

lucrativa no futuro. Representadas por presidentes, diretores, líderes e cooperados que atuam no país inteiro. Na mente de todos eles, várias obsessões. Reunidas no pensamento prático de uma especialista.

"A ótima performance do segmento contempla, ainda, uma pequena fatia do universo de cooperativas e há muitos desafios pela frente. O aperfeiçoamento da gestão e a profissionalização dos serviços, que limitam um avanço mais consistente. E nossos dirigentes sabem bem a responsabilidade que têm. Onde tem uma cooperativa tem coração, projetos sociais, desenvolvimento humano. Precisamos sempre atualizar nossas metas para acompanhar o mercado e dividir a riqueza conquistada com todos os parceiros. É isso que examinamos em nosso evento, interação e cooperação", falou Luciana Martins, Diretora na MPrado

Cooperativismo, Diretora Executiva do Grupo Conecta, que organizou o ENCA 2021. Espaço de análise de práticas ambientais, sociais, governança, safras, tendências econômicas, agricultura 5.0, criatividade e inovação.

"O cooperativismo mais uma vez mostra que é a solução para a agropecuária nacional e ajuda efetivamente o Brasil a obter cada vez melhores resultados no campo. Neste evento, trouxemos os maiores nomes do setor para debater o atual momento das cooperativas e traçar o futuro do segmento, que é essencial para a economia e para o agronegócio", decretou Danilo Bomfim, Diretor de Marketing do Grupo Conecta.

E nada melhor do que visualizar perspectivas com um visionário, que abriu o evento falando sobre todas as formas aglutinadoras de produtores rurais. Alysson Paolinelli, ex-ministro da Agricultura e indicado ao Prêmio Nobel da Paz no ano passado. "Nos últimos setenta anos, o país já viveu graças à riqueza do café, viu o crescimento das cidades, o avanço da industrialização, sofreu com a importação de alimentos que marcou os anos 1960 e 1970, comandou a conquista do Cerrado e o domínio da fertilidade dos solos, que criou um modelo vitorioso de cultivo em áreas tropicais. Depois, passamos a produzir alimento suficiente para a população e equilibrar a balança comercial brasileira", lembrou.



Adilson Fuga: "A plataforma nasceu para fortalecer as cooperativas no ambiente digital".

Paolinelli ainda destacou que o Agro Brasil vai aumentar o número de parceiros comerciais, diminuir a utilização de produtos químicos estrangeiros com a opção dos biológicos e usar a capacidade de atuação do centenário sistema cooperativista. "Qualidade, oferta e constância são fundamentais para manter o país como um grande exportador de comida. E temos que aproveitar o fato de termos uma vantagem comparativa inigualável diante dos países mais ricos: a potência produtiva da agricultura tropical, que conseguimos dominar tecnologicamente. Com a experiência, liderança e organização eficiente das cooperativas, que hoje concorrem de igual para igual com as internacionais no mercado externo", concluiu.

E pode acreditar na profecia do Alysson. Logo de cara, o ENCA apresentou o painel 'Supercampo - Uma nova ferramenta', que reuniu Nei César Mânica, presidente da Cotrijal Cooperativa Agropecuária e Industrial; Adilson Roberto Fuga, presidente da Capal Cooperativa Agroindustrial, e Marcos Farhat, diretor Administrativo da Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo (Coplacana). A Supercampo S.A. é uma plataforma digital de comercialização formada por doze grandes cooperativas brasileiras (Frisia, Lar, Cotrijal,

Capal, Coplacana, Integrada, Coopercampos, Agrária, Castrolanda, Coopertradição, Copacol e Alfa).

"A plataforma nasceu para fortalecer as cooperativas no ambiente digital, fidelizando as novas gerações e blindando contra as ameaças do agronegócio", adiantou Adilson Fuga, primeiro comandante da Supercampo. O objetivo é chegar a 2025 sendo a maior comunidade digital do agro brasileiro. "Vamos procurar fornecedores confiáveis, com preços favoráveis para os cooperados. Conexão em rede, estoques próximos aos produtores, todos os negócios sendo fechados pelo telefone celular, por meio de um aplicativo", acrescentou.



Luciana Martins: "Ainda temos muitos problemas de conectividade. Dentro da fazenda, não vivemos ainda nem o 3G".

O sistema vai comercializar aquilo que a cooperativa não oferece, produtos que não sejam estratégicos e que empreguem elevado capital para estoques. "Também queremos levar receitas adicionais às cooperativas. Tudo com lojas físicas e marketplace. Montamos uma estrutura própria, com um andar inteiro em um edifício comercial de Curitiba (PR), onde já atuam cinquenta profissionais", arrematou Adilson.

"Precisamos nos preocupar com tecnologia e entrar no mercado digital é uma necessidade, fazer frente aos grandes grupos que estão entrando na cadeia do Agronegócio. Vender o que não temos hoje na prateleira, lucrar mais, atender melhor o nosso cooperado", reforçou Nei César Mânica. "A plataforma é uma aposta em inovação, tecnologia. Ninguém mais vive sem ter um celular na mão. E certamente o espaço vai agregar mais cooperativas ao longo do tempo. É um jogo pesado, de negócios e dinheiro. As cooperativas devem agir juntas para firmar um espaço devido no mundo digital. De saída, as doze cooperativas têm um potencial de 90 mil cooperados. E, novamente, apostamos em nosso modelo: o cooperativismo", apontou Marcos Farhat. Uma observação referendada por Adilson Fuga. "Quando um cooperado vê



Cooperativas brasileiras de café exportam e marcam presença forte nos cinco continentes.

a bandeira de uma cooperativa, ele já confia mais na negociação”

Só que negócios bons só são feitos por profissionais e com boa gestão. E foi esse debate que marcou a presença de Carlos Augusto Rodrigues de Melo, presidente da Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé (Cooxupê); Marcelino Bellardt, executivo da Cooperativa Agropecuária Centro Serrana (Coopeavi), e Adilson Fuga. “Nascermos com a Avicultura, mas diversificamos bastante nossa atuação ao longo dos anos. Levando serviços, produtos e facilidades para os cooperados e todos que estão em seu entorno. Agora, investimos em profissionalização, gestão, criação de marcas e temos dezoito mil produtores afiliados, um bilhão de reais de faturamento e olhar totalmente voltado para as comunidades, o bem estar das pessoas, das famílias e das comunidades”, relatou Marcelino.

Já a Capal nasceu em Arapoá, pelas mãos de holandeses. Passaram por uma grave crise há 30 anos, mas sobreviveram e hoje mantêm vinte unidades nos estados de São Paulo e Paraná, atendendo 88 municípios com o trabalho de 3,2 mil cooperados. “Nosso grande objetivo é promover o desenvolvimento contínuo do cooperado por

meio de agregação de valor à produção. Dentro desse leque, está a inter-cooperação. Ao lado de duas cooperativas irmãs, tocamos duas indústrias lácteas, um frigorífico de suínos e um moinho. E agora vamos erguer uma destilaria”, contou Adilson.

A Capal deve fechar 2021 com um faturamento de mais de R\$ 3 bilhões em 2021 e um modelo de gestão considerado inovador no segmento. “Montamos o Conselho de Administração, trouxemos executivos para administrar os negócios, elaboramos orçamentos, não trabalhamos com terceiros, não disputamos cooperados com outras cooperativas, só temos preços de mercado, assistência técnica própria,

programação do plantio e recebemos a safra sem filas para o produtor”, encerrou o presidente da Capal.

Carlos Augusto Rodrigues de Melo comanda a Cooxupê há três anos, mas é apenas o terceiro presidente em mais de noventa anos da cooperativa, que foi fundada logo após a pior crise do café brasileiro e mundial, em 1929, e hoje conta com 16 mil cafeicultores. Ele destacou o modelo de gestão utilizado, a eleição das diretorias, que privilegia a participação e o acesso livre de candidatos, e o intenso trabalho com a Educação. “Temos parcerias com universidades e entidades profissionalizantes e de treinamento. Promovemos ações dirigidas aos jovens e pagamos cursos de especialização para os colaboradores. Sou apaixonado pelo café e pelo modelo cooperativo. E, em nossa visão, cooperativismo é qualidade de vida das comunidades, educação, ciência e alimento para famílias do Brasil e exterior”, conclamou Carlos Augusto.

O badaladíssimo tema da ‘Sustentabilidade Total’, vulgo ESG, teve espaço de destaque na programação do Encontro. E uniu líderes de empresas e cooperativas. Luiz Fernando Schmitt, diretor de Marketing & Novos Negócios do Essere Group (que reúne as empre-



ENCA 2021: Cooperativas agropecuárias faturam R\$ 35 bilhões ao ano.



Shandrus Hohne de Carvalho: “Sustentabilidade não é tema novo, mas pouco se fez de concreto até o momento”.

sas Bionat, Kimberli, Layder e Floema); José Antonio de Souza Fossato, vice-presidente da Coplana Cooperativa Agroindustrial; Shandrus Hohne de Carvalho, presidente da Cooperativa Agroindustrial Holambra, e Marcos Guilherme Eltnik, presidente da Cooperativa Agropecuária de Insumos Holambra. Para eles, a trilha ESG dentro de uma empresa, ou cooperativa, deve contemplar três pilares básicos. Cuidar do colaborador. Saúde, remuneração, capacitação, diversidade e difusão de conhecimento. O segundo pilar agrega todos os serviços prestados pela companhia, objetivando produção sustentável e racionalização de todos os insumos utilizados. “Por último, a trilha envolve a direção da companhia, garantindo que os gestores facilitem a difusão dos conceitos e que exista um setor competente que oriente quando há risco em alguma área”, definiu Luiz Fernando Schmitt.

Na Coplana, a atenção com o tema surgiu ainda no século passado, mas sem consciência e medição. A cooperativa foi fundada em 1963, tem sede em Guariba (SP), 1.165 cooperados e opera lojas, insumos, grãos, e tecnologia e inovação. “Começamos pondo valor no trabalho que já era feito. E acompanhando bem de perto. E des-

cobrimos que já fazíamos bastante, mesmo sem leis obrigatórias. Reciclagem de embalagens de agrotóxicos, manejo integrado de pragas, rotação de culturas, etc. Assim, poderíamos destacar nossa postura concreta para os modernos clientes de todo o Agro, que são as empresas globais de alimentos. Elas estão no planeta inteiro, são preocupadas, exigentes com certificações. E a organização basicamente representa os instrumentos da cadeia interna que precisam explicar o que é sustentabilidade. Para o lavrador e para os funcionários do escritório. Esta é a trilha, a jornada ESG. Criar cultura, mudar crença, trazer novas experiências até o ponto final, que é a comunicação. Nunca esquecendo das novas



ENCA 2021: Práticas ambientais, sociais, governança, safras, tendências econômicas, agricultura 5.0, criatividade e inovação.

gerações, que não consomem, vivem experiências com as marcas”, justificou José Fossato.

A mensagem sustentável também atinge cooperativas mais novas, como a Cooperativa Agropecuária de Insumos Holambra, situada na região de Campinas (SP). São 462 associados, vinte anos de vida e R\$ 122 milhões de faturamento em 2020. Cresce 10% ao ano vendendo insumos aos associados, 60% em flores e o resto dividido entre citros, grãos e HF’s.

“Cuidamos das embalagens, investimos em energia fotovoltaica, estamos trocando as placas de alumínio, temos forte atuação junto à comunidade, estamos de olho na capacitação e satisfação dos associados. Vivemos um mergulho profundo em governança, com auditorias externas, inventários e transparência. Com bons resultados e impacto nos negócios financeiros e no retorno aos associados. Para nós, o futuro vai ser dominado pelo comércio eletrônico, novos produtos e cooperados, profissionalização intensa e inter-cooperação”, detalhou Marcos Guilherme Eltnik.

O público do ENCA 2021 ainda conheceu a jornada da Cooperativa Agroin-



Albair Silva: "70% das exportações de Santa Catarina têm origem no Agronegócio".

dustrial Holambra, que tem sede em Parapanema (SP), atua com 167 cooperados, possui mil clientes parceiros e está com 60 anos de vida. Venda insumos para soja, milho, citros e culturas de inverno, além de manter armazenagem e fazer a comercialização dos produtos.

A história da preocupação ambiental vem de longe. Começa nos anos 1050, com o lançamento dos primeiros títulos verdes nos EUA. Passa por momentos como Protocolo de Kyoto, ECO92, Acordo de Paris, COP26. O tema não é novo, mas pouco se fez de concreto até o momento. Porém, a partir de 2020, com a pandemia, houve um Tsunami ESG. E a transição do conceito do lucro a qualquer preço para o conceito do valor compartilhado", explicou Shandrus Hohne de Carvalho. Ele enumerou os projetos desenvolvidos pela Holambra, como os investimentos em uso de água, energia sustentável e o lançamento do primeiro CRA Verde (Certificado de Recebíveis do Agronegócio).

"Pela frente, temos boas práticas, respeito ao Código Florestal, biodiversidade, gestão de resíduos, manejo de pragas e doenças. Nas questões sociais, a relação com a comunidade (escolas, prefeituras, entidades) e procedimentos

de governança com ética, produtividade, inovação, tecnologia e gestão da cadeia de fornecedores. Qual o nosso grande objetivo? Obter um futuro melhor para todos", declarou Shandrus.

Uma alternativa ainda muito viável para alcançar bons resultados é trazer programas de parcerias com o Poder Público. O evento destacou para ilustrar essa possibilidade o Estado de Santa Catarina, um ícone do cooperativismo brasileiro e mundial. Com apenas 1,13% do território brasileiro e 7,3 milhões de habitantes, abriga 46 cooperativas, com 73,5 mil associados, que proporcionam um faturamento de R\$ 35 bilhões, além de ser referência internacional em sanidade animal e ve-

getal. "16% da nossa população vivem no meio rural, em 184 mil propriedades e com 501 mil trabalhadores. A maior empresa do estado é uma cooperativa, a Aurora, marca conhecida no Brasil inteiro. Somos os maiores produtores nacionais de suínos, cebola, pescados, ostras e mexilhões. E com destaque para carne de frango, maçã e leite. 70% das exportações de Santa Catarina têm origem no Agronegócio. E muitos desses resultados vêm de iniciativas de incentivo ao lado de prefeituras e do Governo Estadual", apontou Albair Silva, Secretário da Agricultura, Pesca e do Desenvolvimento Rural de Santa Catarina.

Exemplos assim apontam novos caminhos que podem ser abertos pelas cooperativas em searas diferentes da roça. O mais simbólico é quase um paradigma da atuação agro e nasceu da iniciativa da Cooperativa Agropecuária e Industrial (Cocari), de Mandaguari (PR), que vai completar seis décadas de agro no Norte do Paraná. Toda organização produtiva do segmento precisa levar e trazer das fazendas grãos, animais, insumos, pessoas e máquinas. Assim nasceu a Rodocoop - Cooperativa de Transportes e Serviços, que organizou os motoristas autônomos da região de Mandaguari em torno dos



Marcelo Prado: "Nosso Agro é forte, mas ainda temos pouca relevância no comércio global".



Fabricio Passini, Jornada Digital Corteva: "Conectar todas as cooperativas brasileiras às startups da América Latina".

ideais cooperativistas e conseguiu melhorar as condições de vida das famílias de mais de duzentos caminhoneiros.

"O transporte é um serviço essencial em nosso setor. E não há nada melhor do que repassar essa tarefa a trabalhadores de nossa sociedade, com gente que desfruta exatamente dos mesmos conceitos cooperativistas. É o Agro Colaborativo", justificou Marcos Trintinha, presidente da Cocari. "Conseguimos resgatar a dignidade aos condutores do Paraná, Goiás e Minas Gerais, estados que recebem o fruto do trabalho da Cocari. Temos uma frota de 270 veículos e ainda podemos executar serviços diversos, incluindo outras áreas, cooperativas e empresas agropecuárias", relatou José Thomé Junior, Gerente de Logística na Rodocoop.

De volta ao ventre do negócio, o Encontro terminou o primeiro dia de debates tratando da 'Agricultura 5.0 - A Transformação Digital nas Cooperativas', com Luciana Martins, CEO da MPrado Cooperativas; José Marcos Rafael Magalhães, presidente Cooperativa Agroindustrial de Varginha (Minasul), e Daniela Tavares, diretora de Marketing da FMC. A Minasul comercializa por ano dois milhões de sacas de café, vai atingir um faturamento bruto de R\$ 1.78

bilhão ao final de 2021 e credita boa parte do sucesso à adoção de inúmeras ferramentas tecnológicas e digitais.

"Ao longo da nossa existência, vivemos períodos muito distintos. De uso exclusivo de mão de obra e baixa produtividade a agricultura de precisão, nuvem, digitalização e 5.0. Hoje, temos armazéns inteligentes, mesa de operações do café, fazenda digital, expansão da telemetria e microclima, presença internacional, análise de produtividade em alta escala, centro de operações, aplicativo próprio e implantação de ERP Dynamics, lançamento do Coffee Coin, novo complexo operacional, mesa de operações cereal, usinas fotovoltaicas", descreveu José Marcos.



Daniela Tavares, Diretora da FMC: "Temos a crença de que cada um inova no seu ramo de competência".

Embora reconhecendo os avanços, os profissionais do agro alertaram para os desafios que a digitalização carrega consigo. "Um problema é aplicar a tecnologia e atingir os resultados. E o produtor usar efetivamente a ferramenta nova. Um dado não é informação se ele não é usado. Precisamos de pessoas e processos. Falta o agro dividir mais as informações dentro das propriedades. É um desafio da indústria e do cooperativismo. O ser humano. Só serviremos melhor o produtor se ele pôr em prática a inovação. Na FMC, temos a crença de que cada um inova no seu ramo de competência. A FMC quer crescer com todos os canais", observou Daniela Tavares.

"Logicamente, as cooperativas avançaram demais nesta área. Mas é necessário ainda mais atenção com conectividade e treinamento da mão de obra. Ainda temos muitos problemas de conectividade. E se formos para dentro da fazenda, não vivemos ainda nem o 3G. Sem falar na divulgação aberta das informações. Tem produtor rural que não passa dados sobre pragas em sua lavoura para o vizinho não ficar sabendo. É necessário mudar o comportamento e compartilhar coisas boas e más. Vamos caminhar passo a passo. E a diretoria de cada cooperativa tem

que liderar esse processo”, recomendou Luciana Martins.

Porém, a tarefa contemporânea de conectividade no campo para obter resultados exige esforço de todos os atores. A meta é clara. “Pretendemos, rapidamente, conectar todas as cooperativas brasileiras a todas as startups da América Latina”, cravou Fabrício Passini, responsável por projetos e geração de demanda na jornada digital da Corteva, a potência mundial de sementes e proteção de cultivos, empresa pioneira ao integrar o Cubo Agro para detectar soluções para parceiros, fornecedores e clientes do agronegócio no continente.

“Não existe inovação sem dor. E a ideia precisa de ação para valer a pena. E há mais. A disrupção no agro pode vir de uma empresa que hoje não está no segmento. Precisa ficar claro que Tecnologia não pede licença. Pede desculpas. E é urgente entender os jovens, as novas gerações. Mas está claro que toda empresa do segmento vai se tornar uma empresa de tecnologia”, esclareceu o engenheiro agrônomo Bruno Dupin, CEO da startup Connection, parceira da Corteva, antes de divulgar os últimos números da velocidade das empresas de tecnologia jovens, urgentes e suicidas. “Startup é um empreendimento de tecnologia urgente, formado de uma hora para outra e para resolver problemas de forma rápida. E tem vida curta. Prova disso é que surgem cem milhões de startups no mundo a cada ano. E a maioria morre antes de três meses. O Brasil tem 14 mil startups, sendo 1.500 somente no Agro”, esclareceu.

De olho na velocidade adequada para alçar voos mais audaciosos, nada melhor do que ouvir gente que já trilhou o futuro. E o faro de um dos maiores consultores do mundo quando o assunto

é cooperativas e negócios. “O nosso Agro é forte. Mas ainda temos pouca relevância no comércio global. E o nosso maior desafio é mudar essa realidade, verticalizar violentamente o negócio. Somos respeitados no exterior, mas não sabemos usar esse nome de maneira mais adequada e interessante financeiramente. Temos que atuar globalmente, mesmo tendo um mercado consumidor muito pujante no Brasil. É necessário nos jogar em trades, marcar presença física, mesmo, nos continentes e utilizar a opção de joint ventures, que é interessante por queimar etapas, mas exige dividir opiniões, posições”, examinou Marcelo Prado, CEO da MPrado Consultoria Empresarial.

Lançar-se de vez ao mercado mundial não é uma manobra tão nova assim para nossas cooperativas. “Tivemos uma experiência de internacionalização interessante nos últimos anos. Contatamos um consultor de cafés especiais na Europa para nos ajudar a penetrar no atacado e varejo. Na Ásia, introduzimos nossos cafés por meio de uma ação de marketing que une a nossa bebida com o chá, que é tradição milenar para eles. Já temos dois escritórios por lá. O Japão já é um espaço dominado, mesmo sem estarmos presentes fisicamente naquele país. Mas reconhecemos que precisamos todos fazer mais marketing do café brasileiro, com uma apresentação mais adequada lá fora. Atualmente, temos uma área de inteligência montada dentro da cooperativa para estudar justamente novas possibilidades de negócios internacionais. E, por enquanto, damos preferência a atuar com um parceiro definido em cada país. Pensamos que a presença física é cara e pode trazer riscos. Logo, a ideia posterior é nos transformarmos em uma multinacional”, contou José Marcos Rafael Magalhães, presidente da Minasul.

Ao mesmo tempo, a diversidade vem sendo reforçada pelos representantes do setor, como a Cooperativa Agroindustrial Cooperja, que nasceu no fim da década de 1960 e hoje fatura um bilhão de reais, manejando 140 mil hectares de arroz. É a maior do Brasil neste grão, com dois mil associados. “Nosso projeto foi verticalizar profundamente. Criamos várias marcas, produtos diversificados, tipos especiais de arroz, frutas, vegetais, grãos, rações e inúmeros subprodutos do arroz, principalmente aqueles ligados à saúde e qualidade de vida e alimentar”, falou Vanir Zanatta, presidente da Cooperja.

Este ‘caminho sem volta’ também envolve empreendedores que desejam dar nova vida às atividades que foram deixadas de lado, mesmo dentro do solo nacional. Um caso clássico está no Nordeste e envolve uma das culturas mais marcantes da História do Brasil, a cana-de-açúcar. Alexandre Andrade, presidente da Cooperativa do Agronegócio dos Fomecedores de Cana-de-Açúcar (COAF), falou sobre a luta para a associação de plantadores em torno de uma cooperativa e para se manterem na lavoura mesmo que fora dos circuitos tradicionais das grandes usinas.

“Tivemos embates contra várias usinas que tentaram atrair nossos cooperados. Mas conseguimos nos estabelecer, estamos produzindo cachaça, álcool e açúcar. E o mais importante: estamos ajudando na questão social, criando empregos, levando renda para famílias muito pobres. Tanto que o lema cooperativista hoje domina várias regiões de Pernambuco e Alagoas, com um modelo de distribuição de renda e promoção social que pode ser replicado com sucesso no Nordeste inteiro”, defendeu Andrade.

O especialista Marcelo Prado reforça que os exemplos podem ser ainda mais variados se as cooperativas brasileiras conseguirem criar nos seus quadros um novo estado de espírito. Temos que nos lançar sem medo em vários países, com escritórios, unidades de fábrica, levar o conhecimento que adquirimos de produzir, comercializar, processar. Pensar estrategicamente é fundamental, assim como atrair a visão diferenciada de conselheiros externos. As possibilidades de novos produtos e clientes para as cooperativas são infinitas. Mas é importante entender que é um outro campeonato. Exige uma nova cultura, outros tipos de profissionais, aprender a fazer até testes nas gôndolas de supermercados”, orientou.

“É bom salientar que as empresas privadas, que hoje já são fornecedores do sistema cooperativista, podem ajudar bastante. Nós, por exemplo, somos da Holanda, uma nação com história

secular de cooperativismo. Atuamos em dezenas de países há 54 anos e podemos orientar, por exemplo, sobre os preceitos ecológicos defendidos em cada país e as normas regulatórias que precisam ser respeitadas”, pontuou Rodrigo Rodrigues, gerente comercial sul da Koppert Brasil, corporação de soluções biológicas, presente no Brasil há uma década.

Legislação, novas gerações, tecnologia. Outro desafio é conectar os jovens, herdeiros ou não, no modelo Cooperativista. “Nosso programa com as cooperativas, o Cooperar, tem uma regionalização, times dedicados, muita interação, debates, ideias, customização, integrantes das ações que as cooperativas levam aos seus cooperados. São todas iniciativas para mudar o futuro”, comentou Giuliano Igarashi - gerente de acesso para cooperativas na BASF. O Cooperar é disponível a todas cooperativas par-

ceiras da BASF, que compreendem mais de 400 mil cooperados e quase cem mil colaboradores. Uma cooperação que atrai, sim, a juventude que gosta de ‘camelar’ na roça.

“Nosso trabalho com a sucessão é ótimo, porém estamos conscientes da tarefa de ajudar num movimento que envolve um número gigantesco de lotes que vai mudar de mãos nos próximos anos. Mas ficamos muito contentes ao constatar que 85% dos alunos que completam o nosso curso permanecem na atividade rural. E a maioria deles segue dentro da cooperativa”, comemorou Sílmar Vitto, coordenadora de projetos da Universidade Copêrdia (Unicooper) e dos núcleos femininos da Cooperativa de Produção e Consumo Concórdia (Copêrdia). O projeto é uma parceria entre a cooperativa e a Universidade do Contestado (UNC) e já formou mais de 800 alunos.



Cooperativas: possibilidades de novos produtos e clientes, mas precisam de nova cultura, profissionais e operação no varejo.

A Copêrdia fatura mais de R\$ 2 bilhões, tem 53 anos de atividades e é uma das maiores fornecedoras de matéria-prima ao Sistema Aurora, produzindo em grande escala suínos, leite e aves. "O mais legal é que os cursos são presenciais e o projeto já comemorou quinze anos de vida", reafirmou Silmara. "Sucessão é prática. Trabalhar no dia a dia. E permitir que o jovem mostre o que ele é e como faz. Certamente, apoiado pelos conselhos dos pais, dos mais experientes, de cursos, consultores de fora, práticas no campo. Hoje, temos na fazenda colaboradores de 18 a 50 anos de idade. Temos que exercitar o convívio com e entender todas as gerações, principalmente as mais jovens", opinou Ricardo Rodrigues Granzotto, engenheiro agrônomo, produtor rural sócio do pai e filiado à Copercampos, gigante do agro catarinense e gaúcho, faturamento acima de R\$ 1,7 bilhão e focada na produção e comercialização de cereais, produção de sementes, venda de insumos e agroindústria.

A tarefa não é fácil. Mas é atraente. A produção de alimentos precisa crescer 70% até 2050. Cada empreendedor rural terá de alimentar mais de duzentas pessoas por ano até 2030. As contas foram transmitidas por Leonardo de Castro Sodré, Diretor da Giro Agro, empresa com 20 anos de mercado, fertilizantes líquidos para diversas culturas e papel importante na distribuição das cooperativas, com 600 canais. Ele resumiu a história da agricultura brasileira em 70 anos. Evolução tecnológica da soja, variedades adaptadas, abertura e mecanização do Cerrado, manejo integrado de pragas, fixação biológica do hidrogênio, Programa Proálcool, plantio direto, organismos geneticamente modificados, Programa Moderfrota, propriedade intelectual e novas áreas agrícolas.

"O futuro no agro das potências do setor é o mesmo. Smart Farming, engenharia genética, expansão da Inteligência Artificial para tomada de decisões, Big Data, impressoras 3D. Entretanto, todos os players do agro mundial estão com capacidade limitada de produção para os próximos anos, exceto o Brasil. E estamos mudando o eixo das exportações da União Europeia para a Ásia. O crescimento vertiginoso da população naquele continente vai reforçar essa tendência. Principalmente porque as commodities vão permanecer com o mercado bastante aquecido, analisou Leonardo Sodré.

Logo, a palavra chave que marcou o passado e vai permanecer sendo a mola mestra de tudo é Administração. Gestão. "Governança é cultura. Na cooperativa, não se copia por causa do motivo do nascimento, da cultura co-mungada pelos associados. Tem que ser como uma alfaiataria. Não é roupa pronta. É de acordo com os valores. Cada cooperativa tem a sua. Precisa ser construída. E sob medida", recebeu Simão Pedro, superintendente da Cooperativa dos Cafeicultores do Cerrado (Expocaccer), que nasceu em 1993, tem 650 cooperados e um faturamento de R\$ 1 bilhão. Só trabalha com o café grão, recebendo, armazenando e comercializando 1,2 milhão de sacas por ano em Patrocínio (MG), o maior município produtor de café do Brasil.

"Destacamos nossa governança nas questões do Capital e Patrimônio Líquido, mas, ao mesmo tempo, frisamos a importância de casar a cultura cooperativista com a cultura assertiva. Assim, obtivemos sucesso", concluiu. "O valor da governança no novo cenário nacional e internacional chega com uma correta divisão das responsabilidades entre o Conselho de Administração e a Diretoria Executiva", emendou Carlos

Alberto Pereira, diretor da potência chamada Cooperativa Agrícola Mista de Adamantina, a Camda, 56 anos de atuação, sede em Adamantina (SP), quatro fábricas, 42 lojas em cinco estados, 24 mil cooperados, 843 colaboradores, Fazenda Experimental e Confinamento. "Governança traz transparência. E segurança para o presidente contratar diretores. Mas não esqueçam que é necessário um tempo de transição da diretoria eleita para a diretoria contratada. A cultura tem que chegar primeiro, antes da governança que é marca criada pela empresa privada", advertiu Arnaldo Antonio Bortoletto, presidente da Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo (Coplacana), a pioneira paulista do segmento, hoje com 700 colaboradores e ainda trabalhando com máquinas agrícolas, fábrica de rações, grãos, confinamento de gado, serviços e recebimento de embalagens vazias em São Paulo, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais e no Paraná. O executivo acrescenta que metade das cooperativas brasileiras já está adiantada nesse processo e a outra metade está fazendo. O primordial é mexer inicialmente no Estatuto. "É um processo que vai alavancar ainda mais o Agro. O nosso negócio está comprador, atraindo investimentos nacionais e internacionais, e provando que seremos os melhores fornecedores do mundo", garantiu.

Um otimismo bem simbolizado pela energia do conselheiro de administração da Lar, Adriano Finger, e a performance da cooperativa em quase sessenta anos de percurso. Terceira maior do Paraná, com presença também em Mato Grosso do Sul, são doze mil associados, 81% deles de pequenos proprietários. Uma aposta vitoriosa de 21,4 mil colaboradores e exportação para 80 países. "A base de tudo é cooperativismo e trabalho em família. De-

CARLÃO DA PUBLIQUE EM PALESTRA NO ENCONTRO DAS COOPERATIVAS: "VALORIZO O PRESENTE E PRESERVO A MEMÓRIA"

Carlos Alberto da Silva, o 'Carlão da Publique', CEO e fundador do Grupo Publique, empresa com mais de 33 anos de trabalho e história no Agronegócio do Brasil, emocionou os participantes do ENCA 2021 ao falar sobre sua vida, o papel das cooperativas e os sonhos de todos que vivem o Agro. O empresário, escritor, cronista, técnico agrícola, produtor rural, publicitário, jornalista e Publisher, que atua no setor há mais de trinta anos, apresentou a palestra 'Andanças & Mudanças: Inovar é Fricção - Mudar é necessidade', quando relembrou vários momentos de sua infância e da vida dos pais, fazendo um



Carlão da Publique: "O vital é agregar valor ao que você cria".

paralelo com o surgimento e a evolução do cooperativismo no país. "Elaboramos nossas crenças e nossos sonhos a partir do que vivemos e ouvimos. Temos que aprender e saber ouvir. A história dos 33 anos do Grupo Publique, e como a empresa foi se modificando com o tempo, é muito semelhante à trajetória das cooperativas brasileiras. Fala de muito trabalho, força de vontade, decisão, planejamento, parceria com os próximos e os clientes, e a agregação de valor em tudo o que lançamos", retratou o executivo da Publique.

Carlão destacou a jornada do 'trabalho em base', adotada pela empresa há dez anos, bem antes da pandemia de Covid-19, o exemplo da força de vontade da mãe, que sofreu bastante com as sessões de hemodiálise e dois transplantes de rim, e a necessidade de termos um sonho, decidir por ele e agir. "E ainda tem a parte de planejar, estruturar o que vai ser feito para atender o que desejamos. E mas. Precisamos estar preparados para os imprevistos. Porque eles virão. Porém não se desespere com eles e tenha em mente que o vital é agregar valor ao que você cria", apontou.

Aos 56 anos de idade, Carlão acumulou inúmeras atividades como editor do AgroGuia (do jornal 'Folha de S. Paulo'), da Revista Gir Leiteiro (da Associação Brasileira dos Criadores de Gir Leiteiro - ABOGIL) e Revista Zootecnia (da Associação Brasileira de Zootecnia - ABZ). Atualmente, é o Publisher das Revistas Senepol e AgroRevenda, editor e membro do Conselho Editorial da Revista Notícias da Torçuga | DSM e de várias publicações customizadas para clientes do Grupo Publique. Conquistou os Prêmios Especiais Neire Fest 2001 e BeefExpo 2015. Foi eleito em 2012 'Homem da Mídia' pela Associação Brasileira de Criadores (ABC). É membro do Conselho Superior do Agronegócio da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP - COSAG) e foi eleito em 2021 'Profissional do Ano' pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). "Não tenho a intenção de dar nenhum conselho às cooperativas brasileiras. Elas construíram uma história de sucesso incontestável nos últimos cem anos. E sabem que vão encontrar pela frente um horizonte de concorrência internacional, verticalização, digitalização, marcas, conquista de mercados no setor de alimentos. O que posso dizer é que vai ser uma nova jornada vitoriosa porque o cooperativismo agro é competente", concluiu.

dicação, paixão pela roça, muita preparação, uso de tecnologia, obter feitos e comemorá-los", recomendou.

O Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias (ENCA) teve a apresentação da jornalista Lillian Munhoz. Patrocínio

Diamante das empresas Basf, Corteva Agriscience e Giro Agro. Feira de Negócios com os parceiros Agroceite, MPrado Cooperativas, Ihara, Cooxupê, Totvs. Gatec, Essere Group, Basf, Syngenta, Koppert e FMC. E uma extensa programação digital com os painéis 'Oportunidade

e Desafios para o Agro Brasileiro', 'O Processo de Sucessão nas Propriedades Rurais', 'O Desafio de Conectar os Jovens no Modelo Cooperativista', 'Inovação: A Grande Aliada das Cooperativas', 'Inovações para o campo' e 'Agricultura 5.0 - Novas Tecnologias e Desafios'. 📱

PLATAFORMA SUPERCAMPO S.A.

- # Frisia
- # Lar
- # Cotrijal
- # Casal
- # Coplacana
- # Integrada
- # Coopercampos
- # Agraria
- # Castrolanda
- # Coopertradição
- # Copacol
- # Alfa

COOPERATIVAS

- # Crescimento de 11,8% (2020)
- # Faturamento de R\$ 35 bilhões
- # Resultado acumulado por 1.613 cooperativas (OCB)

BENEFÍCIOS SUPER CAMPO S.A.

- # Facilitar a procura do cooperado por produtos
- # Aumentar o número de clientes das revendas
- # Crescer receita das cooperativas com produtos que elas não vendem
- # Permitir cash back aos cooperados
- # Proporcionar comissão para os vendedores

E-COMMERCE 2021 BRASIL

- # Crescimento de 26% no Brasil | R\$ 110 bilhões de faturamento
- # 15% das vendas de varejo no país
- # 1.300 lojas virtuais
- # 48% são de pequeno e médio porte
- # 40% dos visitantes desistem de acessar se tiver que aguardar mais do que 3 segundos
- # 13 clientes em mil fecham a compra
- # Os maiores: Magalu, Amazon e Mercado Livre

AGROINTERNAUTA

- # 33% dos produtores estão dispostos a comprar sementes, defensivos e fertilizantes
- # 88% estão conectados no whatsapp
- # 70% procuram informações na internet

STARTUPS

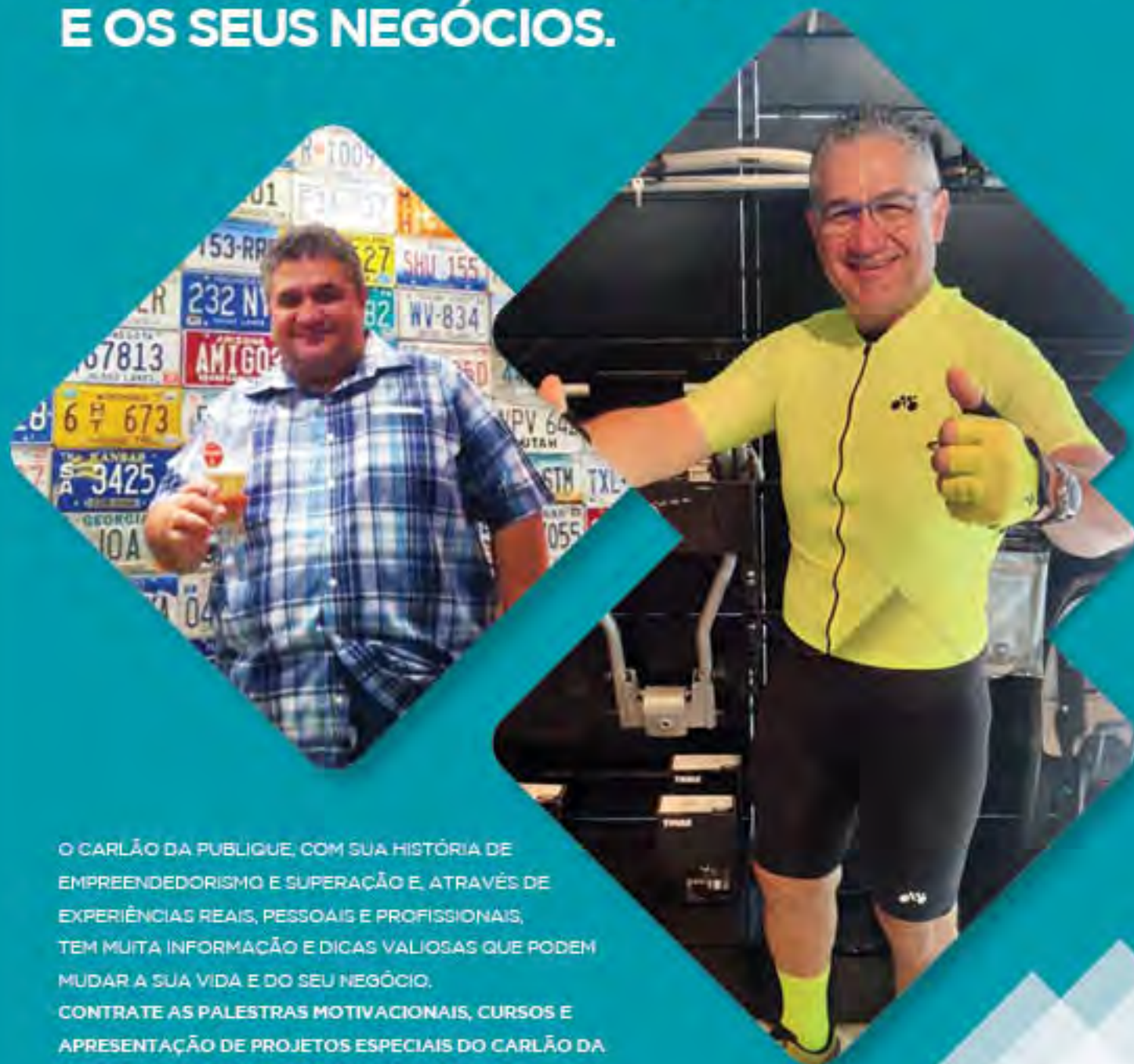
- # 100 milhões são criadas no mundo a cada ano
- # Brasil tem 14 mil startups
- # São 1.500 startups no Agro Brasil

TENDÊNCIAS PARA AS COOPERATIVAS

- # Desenvolvimento local e regional
- # Microcrédito
- # Fundo social das cooperativas
- # Fundações e Programas humanitários
- # Programas ambientais



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



O CARLÃO DA PUBLIQUE, COM SUA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO E SUPERAÇÃO E, ATRAVÉS DE EXPERIÊNCIAS REAIS, PESSOAIS E PROFISSIONAIS, TEM MUITA INFORMAÇÃO E DICAS VALIOSAS QUE PODEM MUDAR A SUA VIDA E DO SEU NEGÓCIO. CONTRATE AS PALESTRAS MOTIVACIONAIS, CURSOS E APRESENTAÇÃO DE PROJETOS ESPECIAIS DO CARLÃO DA PUBLIQUE PELAS PLATAFORMAS RECALCULANDO.

NOSSOS CANAIS:

- [/RECALCULANDOCARLÃO](#)
- [@CANALRECALCULANDO](#)
- [/CANALRECALCULANDO](#)

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



RECALCULANDO
SAÚDE E FELICIDADE

Show Rural, a edição histórica

Feira realizada pela Coopavel marca a retomada dos grandes eventos do agronegócio no país, alcança recorde de comercialização e reafirma a força do setor



Vista geral do parque de exposições da Coopavel.

Mesmo antes de sua abertura oficial, a 34ª edição do Show Rural, realizada no parque de exposições da Coopavel, em Cascavel (PR), já podia ser considerada histórica. Não só pelo fato de estar sendo realizada em meio à maior pandemia da humanidade em um século, mas também por se mostrar mais forte do que nunca. No dia 11 de fevereiro, o último dos cinco dias do evento, o presidente da Coopavel, Dilvo Grolli, anunciou em entrevista coletiva os resultados da feira.

Foram números acima das expectativas e muito além de que qual obstáculo sanitário ou conjuntural pudesse delimitar.

A comercialização durante o Show Rural chegou aos R\$ 3,2 bilhões, o maior da história da feira, superando o resultado apresentado em 2020, que ficou em R\$ 2,7 bilhões – até então, resultado recorde do evento.

O público esperado para os cinco dias era de 120 mil a 150 mil pessoas, mas fechou com 285.212 e o número de expositores, projetado em 400, chegou a 585. “Estamos muito felizes com os resultados. Tomamos todas as medidas necessárias e o público, interessado em conhecer as mais diferentes novidades para a agricultura e pecuária, compareceu e prestigiou o evento.

Quero agradecer a todos e dizer que a próxima edição, de 6 a 10 de fevereiro de 2023, será ainda maior”, afirmou Dilvo Grolli, na Arena Paraná, durante o anúncio final dos vencedores do Hackathon do Show Rural Digital.

Grolli explica que a realização da feira foi uma decisão baseada na convicção de que o agronegócio precisa seguir em frente. “É uma edição histórica. A retomada foi difícil, porque nós ainda estamos na pandemia e nós precisávamos dar uma resposta do agronegócio a essa situação. Porque todos amanhã vão tomar café, vão almoçar e vão jantar. E se o agronegócio parar, não tem

café, não tem almoço e não tem jantar. Por isso que nós temos que ter a coragem e, primeiro a humildade de pedir a Deus que nos proteja e nos dê força, e ter coragem de proteger o agricultor, de levar para ele as ferramentas para ele continuar produzindo. Do contrário, amanhã não tem café da manhã, não tem almoço e não tem jantar. E no outro dia ninguém vai trabalhar porque estão famintos, não têm força”, acrescenta o dirigente.

“O Show Rural tem que ser a interpretação dessa coragem, dessa determinação do produtor rural. E tem que ser líder, porque esse produtor rural precisa ter suas mãos multiplicadas”, argumenta Grolli. Ele lembra que a produção brasileira de grãos cresceu 400% nos últimos 30 anos, enquanto a área cultivada aumentou 100%. A diferença entre esses dois índices é resultado do aumento da produtividade do agro nacional.

“O crescimento da produtividade só acontece com homens empreendedores, corajosos e com novas tecnologias. Essa é a resposta que temos que dar a toda a sociedade brasileira e mundial”, diz, reforçando que essa é a marca do agro brasileiro e não as alegações de que o país está derrubando árvores. “Nós produtores rurais brasileiros doamos parte do nosso patrimônio para a sociedade mundial. Aqui no Sul são 20% de reservas que temos que deixar. Lá no Norte do país têm regiões que essa reserva é de até 80% da propriedade”.

Foi importante também a presença da pecuária na feira. Além das raças tradicionais de bovinos, de alta qualidade, este ano o evento teve um pavilhão inteiro dedicado à ovinocultura. O espaço teve grande visitação, com os animais encantando crianças e adultos.

Ao todo, foram mais de 300 animais em exposição e comercialização. Entre os bovinos, animais das raças Angus, Brangus, Canchim, Purunã, Nelore, Tabapuã, Jersey e Senepol.

Se o Show Rural fechou com crescimento expressivo, a Coopavel também apresenta resultados elevados. Hoje, segundo Grolli, ela é a 25ª entre as cooperativas agropecuárias brasileiras. No ano passado, faturou R\$ 4,9 bilhões e a previsão para 2022 é de um crescimento entre 22% e 25%. A Coopavel tem atualmente 6,5 mil cooperados e 7,5 mil colaboradores. “Temos um parque industrial no qual processamos cerca de 90% da soja, do milho e do trigo que recebemos”, afirma. E industrialização significa maior valor agregado à produção dos agricultores.

Lideranças

O Show Rural atraiu autoridades, dirigentes de cooperativas, executivos, pesquisadores, especialistas em tecnologias de várias áreas e profissionais de praticamente todos os segmentos ligados ao agronegócio. Todos voltados à interação com o produtor rural. A troca de conhecimento foi intensa nos cinco dias, assim como o fechamento de negócios e o fomento a novas empresas fornecedoras de soluções para o setor.

Presente à feira, o secretário-executivo da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Francisco Maturo, também presidente do Agrishow, afirmou que estar no Show Rural é como voltar para casa. “Estive aqui na primeira edição da feira e esta agora é a de número 34. Para nós é um orgulho ver esta feira grande, pujante, referência nacional. A parte de cultivos do Show Rural é uma maravilha. Isto aqui é uma universidade, uma escola de agronomia a céu aberto”, ressaltou Maturo.

“O Show Rural Coopavel, devido à sua organização e grandeza, ajuda a conectar o Brasil. É isso o que ocorre aqui, neste momento, entre Paraná e São Paulo, dois dos mais importantes produtores de commodities do Brasil”, disse o secretário estadual de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Itamar Francisco Machado Borges. O evento, segundo ele, cuida dos mínimos detalhes e leva os produtores rurais e pecuaristas o melhor da informação e das novidades do setor, fundamentais para o aumento da produtividade. Lembrou que elevar a produção de comida é uma necessidade estratégica diante da expectativa de a população global chegar a quase a 10 bilhões de pessoas em 2050.

O presidente da Frimesa, Valter Vanzella, participou de diversas atividades na feira. Ele evidenciou a importância do evento e antecipou que o grande desafio da Frimesa no médio prazo é construir o frigorífico da cooperativa em Assis Chateaubriand (PR), com capacidade para abater 15 mil suínos por dia. A obra, em andamento, terá quatro etapas. Hoje a empresa abate 8,3 mil animais todos os



Dilvo Grolli, Presidente da Coopavel: “Apesar da retomada difícil, resultados superaram as expectativas”.



Casa Paraná Cooperativo teve agenda intensa de eventos nos cinco dias no Show Rural.

dias. Em 2005, eram apenas 1,5 mil. "A grande verdade é que você tem que ter escala", resumiu Vanzela.

Uma sociedade formada por cinco cooperativas (Copagri, Lar, C.Vale, Copacol e Primato), a Frimesa planeja também ganhar mercado com produtos derivados do leite, no qual tem conseguido boa evolução. Com duas indústrias em atividade, uma de produtos refrigerados e outra na linha seca, a central trabalha com quase 1 milhão de litros de leite por dia. "Você não pode parar de crescer. Tem que ter uma visão de futuro constante", reforçou o dirigente.

Já o diretor de Relações Institucionais da Jacto, Pedro Estevão Bastos de Oliveira, também presidente da Câmara Setorial de Máquinas Agrícolas da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, evidenciou a importância de estar no evento. "Temos um relacionamento com o produtor que é de longo prazo. Estamos sempre prestigiando a feira e os agricultores. Isso aqui é uma grande vitrine, um grande ponto de encontro, e nós estamos aqui para mostrar tecnologia para o produtor", afirmou Oliveira.

Na avaliação de Oliveira, a retomada da forma presencial do evento também proporciona o reencontro com os muitos amigos ligados ao agro. E isso, segundo ele, é uma parte importante do trabalho que empresas e organizações do agronegócio realizam.

SomosCoop

Um dos espaços concorridos do 34º Show Rural foi a Casa Paraná Cooperativo. Uma agenda intensa foi cumprida nos cinco dias da feira. Entre os destaques estavam as atividades do programa RenovaPR, criado pelo Governo do Paraná e pela Companhia Paranaense de Energia (Copel), para fomentar a autogeração de energia elétrica no campo. O programa financia projetos de energia renovável e juro zero para agricultores e ajuda na viabilidade e competitividade dos seus negócios. Desde seu lançamento, em 2021, já foram aprovados mais de 1,6 mil projetos.

Foram várias reuniões realizadas pelo Governo do Estado e pela Copel para mostrar as vantagens da adoção das novas alternativas energéticas. Num dos encontros, o secretário de Agricultura e Abastecimento, Norberto Ortigara, des-

taçou a atenção e os investimentos do estado nesses novos modelos e a importância para o produtor rural de ter uma fonte renovável e econômica de energia. O ambiente no Paraná, hoje, diz ele, é favorável para que a energia chegue de ao sítio, à fazenda.

Na feira, a Copel anunciou que os clientes da companhia podem instalar sistemas de geração de energia solar fotovoltaica que permitem armazenamento de energia. No caso de desligamento causado por uma tempestade, por exemplo, o consumidor pode usar a energia acumulada enquanto a rede estiver desligada. As cooperativas são hoje importantes parceiras no RenovaPR. Várias delas estão criando seus próprios programas de incentivo à implantação, pelos cooperados, de equipamentos geradores de energia renovável.

No último dia do Show Rural, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) assinou, na Casa Paraná Cooperativo, cerca de 30 contratos de financiamento e repasse via incentivos fiscais, num total de quase R\$ 350 milhões. Entre os contratos está o da C.Vale de Palotina (PR), para financiamento de uma unidade de esmagamento de soja. As assinaturas firmam o compromisso em investimentos junto a cooperativas, empresas, produtores rurais com projetos de modernização e expansão de atividades no Paraná e Mato Grosso do Sul.

O BRDE fez também o repasse de recursos internacionais da CAF (Banco de Desenvolvimento da América Latina) ao Sicredi Central PR/SP/RJ, para financiamento aos associados empreendedores rurais e urbanos das cooperativas filiadas da Central no Paraná. "O BRDE vai se transformar no maior banco de fomento do País. A capacidade de investimentos aumenta a cada dia,

com novos recursos para financiamento a agricultores, indústrias e cooperativas", afirmou o vice-governador Darci Piana, que participou do evento.

O presidente do Sistema Ocepar, José Roberto Ricken, falou durante a solenidade de assinatura dos contratos sobre o Plano Paraná Cooperativo PCR 200, desenvolvido pela entidade para assegurar o crescimento do cooperativismo no Paraná. O objetivo é atingir R\$ 200 bilhões de faturamento anual nos próximos anos. "Apesar de todas as dificuldades, inclusive da pandemia, não tivemos a opção de parar e tivemos um crescimento permanente nesse período. Nos próximos cinco anos devemos investir no Paraná o equivalente a R\$ 30 bilhões em agroindústria e novas estruturas de recepção de produtos", informou.

Audiência ao vivo

Também na Casa Paraná Cooperativo, foi realizada uma audiência da Comissão da Agricultura e Reforma Agrária do Senado, transmitida ao vivo pela TV Senado. E a tônica da audiência foi a de que o Brasil é o país que mais preserva suas matas e recursos naturais e produz alimentos com responsabilidade e sustentabilidade.

O presidente da Comissão, o senador por Rondônia, Ayrton Gurgacz, disse que o Brasil é o país mais verde do mundo justamente pela consciência e responsabilidade de seus produtores rurais. "Preservamos por respeito à lei, ao meio ambiente e à vida. Essa atitude mostra para o mundo também o quanto o Brasil está integrado à sua legislação, que é a mais rigorosa do planeta", afirmou o senador.

O presidente da Coopavel, Diivo Grolli, informou que o Brasil preserva 514 milhões de hectares, muito diferente do

que falam no exterior devido aos mais incontáveis interesses. "Essa é a verdade: nosso país é o que mais preserva no planeta. Mais de 60% do território nacional está protegido. Apenas 9% das nossas terras são dedicadas à cultura de grãos, de onde se extrai 280 milhões de toneladas por ano".

A Casa Paraná Cooperativo recebeu, entre outras atividades, reuniões de trabalho com diretores de instituições financeiras como Banco do Brasil e BRDE, de empresas como Bayer e FMC, entidades ligadas ao agronegócio como Abimaq e Sinditrigo, além de palestras destinadas ao público feminino e homenagens a mulheres que foram destaque em suas áreas de atuação.

Fórum de TI

O Fórum dos Profissionais de TI das Cooperativas no Show Rural Digital foi uma das atrações do 34º Show Rural Coopavel. O evento proporcionou a troca de informações e experiências entre diversos segmentos que utilizam a tecnologia para aumentar eficiência e a inovação das cooperativas. A abertura contou com as presenças do vice-governador Darci Piana, do presidente da Coopavel, Diivo Grolli, e secretários. "Vocês estão fazendo algo muito maior do que as cooperativas. Estão unindo o setor por intermédio de TI", disse Darci Piana. "Esse é um setor cada vez mais estratégico no dia a dia de nossas cooperativas", complementou Grolli.

Os palestrantes Ricardo Emmerich, presidente da HPE, e Bruno Martins, diretor de Desenvolvimento Estratégico da Gartner, demonstraram como a transformação e a otimização digital são fundamentais para a eficiência, bem como a importância e necessidade de definir e medir o progresso dos negócios digitais.

O Fórum contou com a participação de especialistas das empresas Sophos, Huawei e DHEO Consultoria, que debateram sobre o agronegócio com Cloud, AI e 5G e também demonstraram a importância da proteção contra Ransomwares e ataques digitais. "O setor do agro terá tendência de ataques de Ransomware em 2022, como aconteceu em 2021 com algumas empresas. Então, a proteção é uma necessidade muito grande daqui para frente", alertou André Carneiro, diretor da Sophos.

Também fizeram palestras aos profissionais das cooperativas o diretor-superintendente do Parque Tecnológico de Itaipu (PTI), Eduardo Castanheira Garrido Alves, que falou sobre inovação como estratégia para a transformação do agronegócio; e o diretor de Internet das Coisas (IOT) da Claro, Eduardo Polidoro, que tratou da relação do agronegócio com essa nova realidade tecnológica.



Norberto Ortigara: "Ambiente favorável para que energia renovável chegue ao sítio e à fazenda".

Guerreiro AgroMarketing representa o AgroCoopeRativas

A participação do Grupo Publique na 34ª edição do Show Rural Coopavel, realizado de 7 a 11 de fevereiro, em Cascavel, foi além da cobertura jornalística e do relacionamento institucional com parceiros do agronegócio. Durante o evento, o grupo fechou um acordo operacional com a Guerreiro AgroMarketing para representação comercial da plataforma AgroCoopeRativas.

O grande objetivo é realizar a representação comercial da Plataforma Agro-Cooperativas e catapultar e fomentar negócios envolvendo todos os novos desafios das cooperativas brasileiras, nas áreas de crédito, distribuição de insumos, comercialização, apoio aos produtores, internacionalização, novos mercados, produtos de valor agregado, exportação, entre outros.

A Guerreiro AgroMarketing, com sede em Maringá (PR), está no mercado

há quase 20 anos e hoje é uma das únicas agências de representação comercial a trabalhar focada basicamente nos veículos de comunicação de cooperativas agropecuárias. Fundada pela empreendedora Gláucia Guerreiro, tem entre seus clientes grandes cooperativas como a Coamo e Cocamar e mantém excelente relacionamento com fornecedoras dessas organizações.

Para Carlão da Publique, fundador do Grupo, o acordo com a Guerreiro AgroMarketing faz parte da estratégia de crescimento sustentado da Plataforma AgroRevenda no sentido de atender toda a importante cadeia de distribuição da agricultura e da pecuária brasileiras. O cooperativismo, diz ele, é engrenagem fundamental dessa estrutura e o Grupo Publique está muito feliz em se aproximar cada vez mais desse verdadeiro universo produtivo.

Gláucia explica que hoje a Guerreiro AgroMarketing atende o Brasil inteiro e conta com a confiança dos clientes, que se sentem seguros de estar fechando contratos com uma empresa com duas décadas de história. A parceria com o Grupo Publique, com 33 anos de atuação no agronegócio, é a soma de duas histórias de sucesso no setor.

Ela conta que começou a atuar no setor em 1999, levada por um amigo jornalista para trabalhar com comercialização de anúncios em veículos da Cocamar, em Maringá, para onde se mudou vinda de São Paulo. Deu tão certo que, em 2003, ela montou a empresa e passou a atender também veículos informativos de outras cooperativas agropecuárias brasileiras. Na época, ela percebeu que havia um grande espaço a ser ocupado de forma profissional e consistente. Hoje, enxerga que novas oportunidades deverão se abrir com o crescimento de outros segmentos do cooperativismo.



Da esquerda para direita: Vinícius Godoy (Grupo Publique), Roberto José (Grupo Publique), Gláucia Guerreiro (Guerreiro AgroMarketing), Riba Velasco (Grupo Publique) e Carlão da Publique.

Garibaldi destaca qualidade das uvas na safra deste ano

Cooperativa iniciou o recebimento no dia 5 de janeiro; colheita vai até meados de março



O ano começou com intensa movimentação na Cooperativa Vinícola Garibaldi, no Rio Grande do Sul. No dia 5 de janeiro, começaram a ser recebidos os primeiros lotes de uva da safra 2022, que deve se estender até meados de março. E as uvas que já chegaram à cooperativa apresentaram uma qualidade muito boa. "Estamos sobretudo otimistas com relação à qualidade", afirma o enólogo da Cooperativa Vinícola Garibaldi, Ricardo Morari. A análise inicial indica uma safra de uvas muito boas, especialmente aquelas de maturação precoce, utilizadas para elaboração de espumantes, como as variedades Chardonnay e Pinot Noir.

A produtividade também é alta. A estimativa é de que sejam colhidos 30 milhões de quilos nesta safra, desempenho semelhante à colheita anterior, que havia superado as expectativas. Mesmo assim, a es-

tiagem no Sul do país ainda pode afetar a produção. A estiagem que vem assolando os produtores certamente preocupa -- e pode alterar as projeções de recebimento. "Podemos, sim, ter uma quebra nesses números, porém é muito difícil precisar, agora, como a safra vai se comportar até o final", diz o enólogo.

Isso porque os associados da cooperativa possuem áreas de cultivo em diferentes microclimas, mesmo dentro da Serra Gaúcha, onde alguns sentiram mais os efeitos da estiagem e outros menos. "Os vinhedos cultivados em locais onde os solos são mais profundos conseguem sobreviver melhor à estiagem. De qualquer maneira estamos atentos e procurando orientar nossos associados a utilizarem técnicas de manejo para extrair o melhor produto dessa safra, que ainda tem tudo para ser de bastante qualidade", acrescenta Morari.

NÚMEROS DA COOPERATIVA VINÍCOLA GARIBALDI (DADOS DE 2021)

Associados:
430 famílias

Funcionários:
200 colaboradores diretos

Área de cultivo:
1,1 mil hectares

Elaboração de espumantes:
5 milhões de garrafas

Elaboração Vinho Frisante:
800 mil garrafas

Elaboração de vinhos:
2 milhões de litros

Elaboração de sucos:
11,1 milhões de litros

CooperAliança inaugura frigorífico em Guarapuava para bovinos e ovinos



Líderes da cooperativa e autoridades desceram placa da nova estrutura.

O Paraná é considerado o maior produtor de proteína animal do país – com destaque para carnes de frango, porco, peixes, leite e ovos – e deu um passo importante para avançar também no abate de cordeiro e bovinos. No início de janeiro, a CooperAliança Carnes Nobre inaugurou seu novo frigorífico, que terá capacidade de abater 345 animais por dia entre bovinos e ovinos. O investimento da cooperativa, de R\$ 83 milhões, teve apoio de linhas de crédito do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDES) e programas fiscais do Governo do Paraná.

Com 75 mil metros quadrados de área construída, o frigorífico gerou 219 empregos diretos e outros 373 indiretos, nas propriedades dos cooperados.

Além do frigorífico, o novo complexo abrigará também os escritórios dos projetos bovinos e ovinos, além do departamento administrativo. A inauguração da nova unidade industrial, em Guarapuava, na Região Central do Paraná, integrou as celebrações do aniversário de 70 anos do distrito de Entre Rios, onde está localizado o frigorífico. Participaram do evento cooperados, líderes cooperativistas e autoridades de todo o estado.

A construção da sede própria e da planta industrial da CooperAliança Carnes Nobres em Guarapuava começou em 2014, com o objetivo de ganhar mercado internamente, mas também de olho na exportação, especialmente após a conquista pelo Paraná da chan-

cela internacional de área livre de febre aftosa sem vacinação.

"Nosso produto tem qualidade e procedência, habilitada pelo serviço de inspeção federal. Já estamos em tratativas com o Japão e pensamos sim em entrar nesses mercados mais exigentes", destacou o presidente da CooperAliança, Edio Sander.

A CooperAliança Carnes Nobres começou suas atividades em 1998. Atualmente são 147 cooperados em 61 municípios do Paraná. "Nós temos o desafio de estar entre aqueles que produzem a carne de melhor qualidade do mundo. Para isso, esse projeto é essencial. Uma data histórica para todos os cooperados", comentou Sander.

"O Paraná nunca teve grande escala na produção da carne de gado, mas sempre teve muita qualidade. E foi isso que norteou esse investimento estratégico da CooperAliança que vai, sem dúvidas, ajudar o Estado a ganhar qualidade e também volume", afirmou o secretário estadual de Agricultura e Abastecimento, Norberto Ortigara.

O Paraná bateu recorde na produção de carne de porco no terceiro trimestre de 2021, com o maior número de animais abatidos desde 1997, início da série histórica do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Segundo maior produtor nacional, abateu 2,8 milhões de suínos entre julho e setembro, com a produção de 269,5 mil toneladas de carne.

O Estado também manteve a liderança no abate de frango, sendo responsável por um terço da produção avícola do país. No terceiro trimestre, foram abatidas 518,3 milhões de aves e produzidas 1,2 milhão de toneladas de carne.

Já o abate de gado de corte no terceiro trimestre do ano passado, uma das especialidades da CooperAliança, foi maior que nos primeiros três meses de 2021. Foram abatidas, entre junho e setembro, 299.848 cabeças. A produção estadual de carne bovina no período foi de 77,2 mil toneladas, confirmando o Paraná entre os dez maiores produtores nacionais da proteína.

Valor da produção

Dados da Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento (Seab) referentes ao período entre 2019/2020 indicam que o rebanho paranaense conta com 8 milhões de cabeças de gado. A produção de carne de boi movimentou 404 mil toneladas e R\$ 5 bilhões em Valor Bruto da Produção (VBP).

Parte dessa arrecadação veio do comércio exterior. O Paraná exportou para 43 países no período – Israel (32%), Hong Kong (29%), Uruguai (11%), Chile (8%) e Rússia (8%) foram os principais destinos.

Números que devem avançar significativamente nos próximos anos. Ortigara reforçou que a conquista do selo de área livre de febre aftosa sem vacinação, em maio do ano passado, vai permitir aos produtores paranaenses negociarem a carne com mercados mais exigentes.

AGRÁRIA INVESTE R\$ 32 MILHÕES EM NOVA UNIDADE MULTIGRÃOS

Também no início de janeiro, a Cooperativa Agrária, de Entre Rios, inaugurou uma das mais modernas unidades de multigrãos do país. Segundo o presidente da Agrária, Jorge Kar, a unidade é uma resposta aos pedidos dos cooperados e às exigências do mercado. "Produzimos sob demanda dos clientes", afirmou.

A Unidade Multigrãos teve investimentos de R\$ 32 milhões, financiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Nele será feita recepção de até 200 toneladas por hora de produtos. A estrutura fará o recebimento, secagem, beneficiamento, armazenamento e expedição de grãos como feijão, canola, aveia, centeio e triticale.

Esses grãos têm baixo volume de produção pelos cooperados, o que inviabiliza seu beneficiamento nas unidades atuais da cooperativa. Veio daí a necessidade de instalar a nova unidade, que poderá produzir 30 mil toneladas por ano, o que corresponde a uma área cultivada de 15 mil hectares. Os equipamentos possibilitarão beneficiamento de 20 toneladas por hora.

O empreendimento está instalado no próprio complexo industrial da Agrária, localizado no distrito de Entre Rios, em Guarapuava. O aproveitamento de espaço no local permitirá a utilização da infraestrutura já existente, o que também gerará ganhos de escala e redução dos custos relativos para a cooperativa.



Estrutura inaugurada em janeiro vai processar grãos com baixo volume de produção pelos cooperados.

O que não é medido não é gerenciado

André Dias*



Engenheiro, professor e consultor norte-americano, William E. Deming (1900-1993) tinha obsessão por "qualidade total". A percepção dele sobre o tema está imortalizada em frases marcantes: "Sem dados você é apenas mais uma pessoa com opinião"; e, "Não se gerencia o que não se mede, não se mede o que não se define, não se define o que não se entende, não há sucesso no que não se gerencia".

Outro velho conhecido entusiasta da gestão, o acadêmico Robert Kaplan sintetizou conceitos de Deming: "O que não é medido não é gerenciado." Com base nos estudos desses mestres, tomamos a liberdade de tratar aqui de conceitos de suporte que hoje consideramos decisivos para medir a evolução do desempenho das cooperativas. A saber: participação de mercado, penetração de mercado e participação na carteira do cliente.

Participação de mercado ou Market Share remete ao valor de vendas totais por segmento, ou categoria, dentro do valor total de negócios realizado pela cooperativa, envolvendo defensivos agrícolas, sementes, nutrição vegetal etc. A parte simples dessa equação reside no montante de vendas, que está sempre à mão. Mas e o mercado? Como as cooperativas medem sua participação de mercado na região onde estão?

Metodologias recentes comprovam que elas podem organizar melhor, e mais assertivamente, seus indicadores de desempenho. Essas empresas devem, por exemplo, estabelecer 'índices de adesão tecnológica' para cada cultura-alvo em sua área de abrangência. Depois, inserir tais índices no cômputo de resultados de vendas de produtos e serviços transacionados com os clientes, por área de negócio ou categoria (defensivos, sementes, nutrição etc.).

Se o mercado de fungicidas para soja na cidade de Campo Mourão (PR) é de R\$ 400 por hectare, e as vendas destes produtos pela Cooperativa 'A', ali presente, somam R\$ 25/ha, esta empresa conta, portanto, com a participação de 6,25% no segmento fungicidas-soja.

Penetração de mercado é a fatia composta pela carteira total dos agricultores da região em questão que utilizem, ao menos, um produto distribuído pela Cooperativa 'A'. Se 7 entre 10 produtores o fazem, a mesma empresa detém 70% de Penetração de Mercado. De outro modo: se esses 10 agricultores investem R\$ 100 cada um nas suas compras totais de insumos, e a sua penetração de mercado é de 70%, a Cooperativa 'A' acessa um mercado potencial de R\$ 700.

Vamos então falar do segundo indicador, a Participação na carteira do cliente ou Wallet Share, que nada

mais é do que a soma das compras efetivas de cada cliente com a Cooperativa 'A', ou seja, dos 700 reais que esses 7 agricultores compram, quantos reais efetivamente são adquiridos na Cooperativa 'A'? Está aí o índice de produtores leais à cooperativa. Este dado tem se mostrado elevado na maioria das cooperativas.

Como ficará, agora, na 'nova era da distribuição'? Confira na tabela o indicador Wallet Share de vendas e cooperativas do Paraná. Parece igual, mas não é. O comportamento-padrão do produtor paranaense é comprar na mesma cooperativa. Em relação às vendas, contudo, ele adquire insumos de mais de uma empresa, daí a aparente, porém enganosa, igualdade no Wallet Share, na faixa de 80%.

Para encerrar: a expansão territorial das cooperativas constitui um movimento inexpugnável. Então, construir indicadores de desempenho robustos será cada vez mais estratégico. Cooperativas também terão pela frente outro desafio: como adaptar propostas de valor que atraem total fidelização, nos locais de origem, nas novas 'fronteiras agrícolas' a conquistar?

*Engenheiro agrônomo pela Esalq/USP sócio fundador da Spark, empresa líder em estudos de mercado para o agronegócio.

TUDO EM VOCÊ É AGRO.

TUDO QUE VOCÊ BEBE, VEM DO AGRO.
SABE AQUELE CAPPUCCINO QUE VOCÊ TOMA E AQUELE CREME QUE É FEITO DE LEITE E DECORA ESSA BEBIDA DELICIOSA? VEM DO AGRO!
COMO O SAPATO QUE VOCÊ CALÇA, O MEDICAMENTO QUE VOCÊ PRECISA PARA SAÚDE, O CARRO QUE VOCÊ DIRIGE, AS FLORES QUE VOCÊ RECEBE, O SOFÁ QUE VOCÊ USA PARA RELAXAR. TUDO VEM DO AGRONEGÓCIO.
TUDO EM VOCÊ É AGRO.

O AGRONEGÓCIO FORTALECE A ECONOMIA BRASILEIRA. É A NOSSA VERDADEIRA VOCAÇÃO. O GRUPO PUBLIQUE VESTE ESTA CAMISA DESDE 1988.

FALE CONOSCO: (11) 9.9402.7078 | (11) 9.9364.1398



IHARA agora na pastagem!

As novidades prometem revolucionar o segmento no que se refere à inovação




Portfólio para o pecuarista ter um pasto de boa qualidade.

A IHARA, tradicional empresa de pesquisa e desenvolvimento de defensivos agrícolas, anunciou sua entrada no segmento de pastagem, trazendo ao mercado um portfólio inovador a partir de 2022, com foco no controle de pragas, plantas daninhas, doenças e também para tratamento de sementes nessa cultura. O anúncio foi feito na largada da 10ª edição do Rally da Pecuária, evento que a empresa patrocinou pela primeira vez e considera um dos mais importantes do setor para estar perto do pecuarista, entender suas necessidades e contribuir com novas tecnologias para elevar a produtividade da pecuária brasileira.

Guilherme Moraes, coordenador de Pastagem da IHARA, explica que o esforço da empresa está em oferecer so-

luções que tenham como base as mais modernas tecnologias japonesas em defensivos, adaptando-as para a realidade das propriedades brasileiras. "A IHARA investe há anos em pesquisa e desenvolvimento e, em 2022, traremos grandes lançamentos com um portfólio nunca antes visto e que realmente fará a diferença para que o pecuarista tenha um pasto de boa qualidade", reforça Guilherme Moraes.

As novidades prometem revolucionar o segmento no que se refere à inova-

ção, atendendo as necessidades dos pecuaristas no combate de pragas, doenças e plantas daninhas. Além de investir em soluções para esses alvos, a empresa está apostando em um produto totalmente diferenciado para o tratamento de sementes no controle de forrageiras. A IHARA leva soluções para a agricultura brasileira há mais de 55 anos e é reconhecida como fonte de inovação e tecnologia japonesa como marca de credibilidade e confiança junto aos clientes. O portfólio completo de fungicidas, herbicidas e inseticidas soma mais de 60 produtos que contribuem para a proteção de mais de 100 diferentes tipos de cultivos, colaborando para que os agricultores possam produzir cada vez mais alimentos, com mais qualidade e de forma sustentável. 

“A IHARA investe há anos em pesquisa e desenvolvimento e, em 2022, traremos grandes lançamentos com um portfólio nunca antes visto”.



Guilherme Moraes, coordenador de Pastagem da IHARA.

Preservar culturas

é o nosso papel

Os origamis fazem parte da cultura milenar japonesa.

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

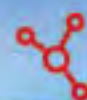
ihara.com.br

 [iharadefensivosagricolas](#)

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

AS DANINHAS SÃO PRESAS FÁCEIS NAS GARRAS DO FALCON

Chegou Falcon. O novo herbicida pré-emergente da IHARA desenvolvido especialmente para a cana-de-açúcar.



Inovação:
Nova tecnologia exclusiva com amplo espectro de controle



Ação seletiva:
Controla as principais daninhas sem prejudicar o canavial



Flexibilidade:
Pode ser aplicado em todos os estádios de verdade

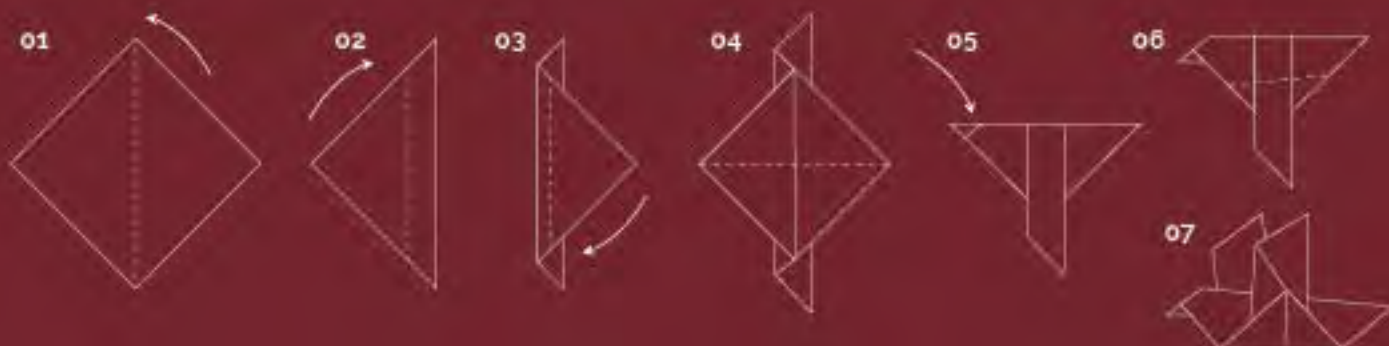


AXEEM technology

TECNOLOGIA YAMATO
O FUTURO DOS HERBICIDAS

ORIGAMI PÁSSARO FALCON | PASSO A PASSO

IHARA Agricultura é a nossa vida



1. Recorte esta folha de papel no formato quadrado, para melhor simetria do origami (vide as linhas pontilhadas para recorte). Comece dobrando ao meio simetricamente e na diagonal, formando um triângulo;
2. Com o triângulo formado, dobre a base do mesmo seguindo o formato de um losango;
3. Dobre novamente a base para que o topo forme um triângulo menor;
4. Após a dobradura, abra o topo do triângulo que é formado por duas partes. Com o triângulo aberto em suas duas partes e ainda respeitando as dobraduras feitas nas outras etapas, dobre todo o origami ao meio simetricamente;
5. Dobre apenas uma das pontinhas para que forme

ATENÇÃO Este produto é um herbicida pré-emergente, para ser aplicado antes da germinação das sementes. Não é necessário aplicar este produto em áreas já cultivadas. Este produto é um produto químico e deve ser utilizado de acordo com as instruções de uso e segurança contidas no rótulo.

Falcon

IHARA
Agricultura é a nossa vida

Agro Brasil é sustentável

Brasil faz bonito na COP26 e mostra que é sustentável, investe em energia alternativa e na rastreabilidade

Dois semanas de discursos, debates, propostas, caminhadas, protestos, demagogia, verdades, mentiras. A Conferência das Partes (COP) realizada no fim do ano passado, em Glasgow, na Escócia, em sua 26ª edição, trouxe um script repetido. Porém, foi muito bem aproveitada pelo Brasil, apesar da oposição feroz dos meios de comunicação e partidos que declararam guerra ao Governo do Presidente Jair Bolsonaro. O país levou a segunda maior delegação, assinou os compromissos globais mais importantes e ocupou um dia inteiro para destacar o Agronegócio nacional e todos os temas sobre a agropecuária sustentável na Pecuária e na Agricultura, energia alternativa, efeito poupa-terra e rastreabilidade nas cadeias produtivas. Participaram representantes do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias

(EMBRAPA), Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA), Assistência Técnica e diversas cadeias produtivas do Agro 'verdeSamarelo'. Confira os principais pontos:

PECUÁRIA SUSTENTÁVEL | ESTUDO MOSTRA QUE PASTAGEM SEQUESTRA CARBONO

Foram apresentados dados que mostram o investimento do pecuarista brasileiro na criação sustentável de animais. De acordo com o vice-presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Muri Lourenço, os produtores rurais já contrataram mais de R\$ 20 bilhões, desde 2013/2014, por meio do Programa Agricultura de Baixo Carbono (ABC), que faz parte do Plano Safra, para investimento em práticas agrícolas de baixo carbono. "A cada R\$ 1 colocado pelo Estado, o produtor investe R\$ 7 na agricultura de

baixo carbono", destacou Lourenço. A diretora do Departamento de Produção Sustentável e Irrigação, Mariane Crespolini, ressaltou que o "produtor precisa apenas dos incentivos corretos, como assistência técnica". Prova disto, segundo a diretora, é que o Plano ABC alcançou a marca de implantação de técnicas de baixa emissão de carbono em 52 milhões de hectares em dez anos, sendo 27 milhões de recuperação de pastagens degradadas.

O professor e matemático da Universidade de Edimburgo, Rafael Silva, apresentou artigo que mostra que a demanda por carne bovina contribui para a menor emissão de gases de efeito estufa. De acordo com o pesquisador, se a demanda por carne bovina crescer 30% em 2030, as emissões de gases de efeito estufa devem ser 10% menores em razão do sequestro de carbono. Desta forma, com maior demanda, o produtor investe no pasto. Com mais pasto, cresce o sequestro de carbono. "As pastagens sequestram muito carbono estável, que fica embaixo do solo. A parte aérea é consumida pelos animais. A maioria dos estudos não considera esse carbono por dificuldade do cálculo matemático dos modelos. No Brasil, é importante por causa das pastagens. Em outros sistemas produtivos, baseados no confinamento, não há esse benefício. Se a demanda for mais baixa, vai ter menos animais, menos metano. No entanto, vai haver uma redução do estoque de carbono no solo. Se, ao contrário disso, temos uma demanda mais alta com controle

eficiente do desmatamento, embora aumente as emissões de metano, haverá uma compensação pelo sequestro de carbono porque a recuperação de pastagens aumenta significativamente as taxas de sequestro de carbono", explicou. O artigo, em parceria com a EMBRAPA, foi publicado no jornal científico Nature Climate Change. O pesquisador da EMBRAPA e produtor rural Abílio Pacheco também participou do painel, apresentando resultados com a implantação do modelo Integração-Lavoura-Pecuária-Floresta em sua propriedade rural.

AGRICULTURA SUSTENTÁVEL - 30% DO ALGODÃO SUSTENTÁVEL DO MUNDO É BRASILEIRO

O painel mostrou casos de sucesso de agricultura sustentável no Brasil. Um deles foi apresentado pelo consultor técnico da CNA e produtor rural, Ricardo Anoli. Em sua propriedade, ele adota práticas conservacionistas, como plantio direto, sistemas integrados e segunda safra. "A segunda safra protege as florestas. Plantamos soja em outubro. Em janeiro e fevereiro, colhemos e semeamos o milho. Plantamos junto com o capim. Em maio e junho, colhemos o milho. De julho a outubro, colocamos o pasto, que é o boi safrinha. Temos uma terceira safra de produção de carnes", explicou o produtor rural, acrescentando que em Mato Grosso, estado onde produz soja, a produção de oleaginosa cresceu 213%, enquanto a área aumentou 163% nos últimos anos. Outro caso é na cadeia produtiva do algodão. Segundo o presidente da Associação Matogrossense dos Produtores de Algodão (AMPA), Paulo Sérgio Aguiar, apenas 23 países têm a Certificação BCI, que credencia a produção sustentável de algodão. O Brasil é uma das nações certificadas e res-

ponde por 30% da produção mundial de algodão sustentável. Aguiar diz que a conquista é resultado do compromisso dos produtores rurais brasileiros com a sustentabilidade. "É a consciência do produtor de trabalhar com a legislação trabalhista, com a legislação ambiental e olhando para a viabilidade econômica". O painel teve ainda a participação de Luiz Antonio Pradella, vice-presidente da Federação Brasileira de Plantio Direto e Irrigação; Mariana Vasconcelos, CEO da Agromart; e da coordenadora-geral de Mudanças Climáticas, Florestas Plantadas e Agropecuária Conservacionista do Mapa, Fabiana Villa Alves.

ENERGIAS ALTERNATIVAS - BRASIL TEM GRANDE POTENCIAL PARA BIOGÁS

O painel discutiu o potencial do biogás como solução de 'descarbonização' no Brasil. O biogás é o aproveitamento de resíduos da criação de animais ou outros substratos produzidos pela atividade rural e urbana para geração de energia, como elétrica e combustível. O país tem capacidade de alcançar uma produção de 120 milhões de metros cúbicos por dia de biogás a partir de resíduos, sendo 38,9 milhões de metros cúbicos por dia na cadeia de proteína animal e 18,2 milhões de metros cúbicos por dia no segmento agrícola. De acordo com a Gerente Executiva da ABiogás, Tamar Foltman, o biometano (biocombustível gasoso obtido a partir do processamento do biogás), por exemplo, pode reduzir emissões de gases do efeito estufa em 300%. "Além de reduzir as emissões, ele captura o metano". O secretário de Inovação, Desenvolvimento Rural e Irrigação, Fernando Camargo, destacou que o Brasil tem uma vantagem em relação a outros países na produção

de biogás. "Na Alemanha, é usado milho, uma matéria-prima dedicada, para produção de biogás. No Brasil, não precisamos, podemos fazer a partir dos resíduos". Participaram do painel o produtor rural Luiz Carlos Figueiredo e o coordenador-Geral de Mudança do Clima do Mapa, Sidney Medeiros.

EFEITO POUPA-TERRA | MAIOR PRODUTIVIDADE COM MENOS ÁREA

O painel debateu o efeito poupa-terra na agricultura brasileira, que possibilita maior produtividade com menos extensão de terra. O presidente da EMBRAPA, Celso Moretti, disse que o Brasil se tornou uma potência agroambiental porque investiu de forma consistente e intensa em pesquisa e tecnologia ao longo dos últimos 50 anos. "Isso possibilitou que, só na cadeia da soja, nós poupássemos uma área equivalente à superfície da Irlanda e da Itália. Se nós não tivéssemos utilizado o sistema de plantio direto, integração Lavoura-Pecuária e Floresta, fixação biológica de nitrogênio, tratamento de dejetos, dentre outros, nós teríamos que usar o triplo da área que nós temos hoje". O secretário-adjunto de Inovação, Desen-



PLANO ABC

- ✦ Produtores rurais já contrataram R\$ 20 bilhões desde 2013
- ✦ Implantação de técnicas de baixa emissão de carbono em 52 milhões de hectares em dez anos
- ✦ 27 milhões de recuperação de pastagens degradadas

volvimento Sustentável e Irrigação do Mapa, Cleber Soares, lembrou que nesses 50 anos a área agricultável do Brasil cresceu em torno de 50% e, em termos de produtividade, houve um aumento de mais de 300%. 'A agricultura brasileira é adaptativa, resiliente, sustentável e descarbonizante. Ao longo dos últimos 50 anos, o Brasil saiu de importador líquido de quase tudo que nós consumíamos para hoje sermos uma potência agrícola sustentável. E isso se deu em cima de muita ciência, tecnologia e com assistência técnica e extensão rural'. Participaram do painel Guy Capdeville, diretor-executivo de Pesquisa e Desenvolvimento da Embrapa; Rafael Diego Costa, assessor técnico da Diretoria de Assistência Técnica e Gerencial do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), e Luis Tadeu Assad, diretor-presidente do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento e Sustentabilidade (IBS).

ABORDAGEM INTEGRADA DA PAISAGEM | EFICIÊNCIA PRODUTIVA COM OLHAR PARA BIOMAS

A coordenadora-geral de Mudanças Climáticas, Florestas Plantadas e Agropecuária Conservacionista do MAFA, Fabiana Villa Alves, destacou que a abordagem integrada da paisagem das áreas produtivas é o foco principal do ABC+, que tem como meta reduzir a emissão de carbono equivalente em 1,1 bilhão de toneladas no setor agropecuário até 2030. A abordagem integrada consiste em olhar a propriedade não apenas como produtora de alimentos, mas levando em consideração toda a paisagem ao redor de forma sistêmica com o cumprimento ao Código Florestal; a saúde do solo; a conservação de água e de toda a biodiversidade. Assim, a abordagem integrada possibilita a valoração econômica dos serviços ambientais gerados pelos ecossiste-

mas durante a produção agropecuária e também se presta ao equacionamento do entendimento do ambiente rural, especialmente em relação ao ordenamento do território. A abordagem ocorre por meio do uso de técnicas agrícolas sustentáveis, como terminação intensiva e plantio direto, que permitem o uso adequado dos recursos naturais e o aumento da produção por hectare. 'Quando intensificamos a produção por área, agrícola ou pecuária, estamos, na verdade, liberando outras áreas para serem reforestadas, pois nós melhoramos a eficiência produtiva. Isso é o cerne da abordagem integrada da paisagem', afirmou. Já o diretor de Regularização Ambiental do Serviço Florestal Brasileiro (SFB), João Adrien, ressaltou que o 'conceito da paisagem integrada permite identificar as áreas com aptidão agrícola para que possam continuar exercendo as atividades e aquelas áreas com relevância ambiental, para que possam prestar os serviços ambientais na recuperação das áreas degradadas'. Também participou do painel José Felipe Ribeiro, pesquisador da Embrapa, responsável pelo Projeto Biomas.

TRANSPARÊNCIA E CONFORMIDADE NAS CADEIAS PRODUTIVAS

O painel abordou a questão da rastreabilidade nos setores do agronegócio. Um setor que tem investido na rastreabilidade é a fruticultura, que deve alcançar a marca de US\$ 1 bilhão de exportação de frutas no fim do ano passado. 'Podemos identificar, hoje, facilmente, em uma caixa de uva, quem embalou, quais os bioinsumos utilizados, de qual fazenda veio a fruta', contou Guilherme Cruz de Souza Coelho, presidente da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frutas e Derivados (Aprofrutas). O

monitoramento do processo produtivo está presente também nas concessões florestais. O Serviço Florestal Brasileiro (SFB) dispõe do Sistema de Cadeia de Custódia (SCC), que controla e faz o rastreamento da produção da madeira. O SCC garante, por exemplo, que o comprador de madeira, em qualquer parte do mundo, tenha a possibilidade de rastrear todo o processo de manejo, extração e beneficiamento, acompanhando o caminho da madeira desde a floresta até o produto final. O sistema promove a condição do empresário, do público interessado, da sociedade brasileira e internacional de conferir com assertividade e total rigor a origem de cada peça de produtor madeireira tanto no pátio da empresa, na loja de móveis ou na nossa casa. O diretor comercial da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), João Gilberto Bento, disse que o setor já dispõe de uma plataforma estruturada de rastreabilidade. O passo agora é levar esse modelo para os criadores. 'As indústrias exportadoras já criaram alguns modelos de exigência de informações dos fornecedores de animais. Essa rastreabilidade tem que chegar até a fazenda que produz o bezerro'. Participaram do painel a produtora rural integrada de ovos férteis e frango de corte, Roseli Marcon, e o diretor de Regularização Ambiental do SFB, João Adrien.

BIOGÁS

- ≠ Brasil pode produzir 120 milhões de m³ por dia a partir de resíduos
- ≠ Combustível irá reduzir emissões de GEE em 300%

A conta do metano não deve ser paga apenas pelo produtor rural

Sergio Schuler – Presidente da Mesa Brasileira da Pecuária Sustentável (GTPS) e Vice-presidente de Negócios de Nutrição e Saúde Animal para Ruminantes na DSM

Na COP26, em Glasgow na Escócia, o Brasil assinou um acordo que prevê a redução da emissão de metano em 30% até 2030. No mundo, 44% das emissões desse gás são oriundas da agropecuária, 37% de processos de geração de energia e 19% do descarte de resíduos. Em 2021, previsões indicam que o agronegócio deve representar 30% do PIB nacional. Parte dessa participação do setor no PIB brasileiro é fruto da exportação da carne de gado. Entendendo a relevância da proteína na economia do país e, por consequência, o tamanho do rebanho bovino em território nacional, fica claro que o principal caminho para cumprir o acordo é atuar diretamente na pecuária, mais especificamente na fermentação entérica, ou, no popular, no arato do boi.

Dados do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações mostram que o processo digestivo do gado é responsável por 19% das emissões nacionais. No entanto, pesquisas e práticas já

demonstram que a pecuária pode sim reduzir essas emissões e contribuir de maneira robusta para o alcance das metas e, consequentemente, para a diminuição do aquecimento global. Algumas medidas que podem auxiliar o produtor a reduzir ou balancear as emissões já estão sendo amplamente disseminadas. Alguns bons exemplos são as práticas para a recuperação de pastagens degradadas; sistemas integrados de produção como lavoura-pecuária, pecuária-floresta ou lavoura-pecuária-floresta; uso de bioinsumos; manejo dos resíduos da produção animal; redução da idade de abate; aumento da produtividade, entre outros.

No entanto, não basta botar a culpa no produtor e não haver ações para possibilitar que ele tenha acesso a mecanismos para a melhoria da eficiência do sistema de produção e para a intervenção na fermentação do boi. Os técnicos de campo precisam ser conscientizados e capacitados nessas



Sergio Schuler, presidente do GTPS



COP26: Brasil assinou um acordo que prevê a redução de emissão de metano em 30% até 2030.

novas tecnologias para que saibam levar informação consistente aos produtores rurais. Posteriormente, é imprescindível que haja incentivos financeiros e políticas públicas que contemplem a questão. Além disso, é essencial incentivar e financiar a pesquisa, porque é a ciência que nos mostra o caminho para resultados cada vez mais efetivos. Há urgência na tomada de novas medidas, mas a redução das emissões e o cumprimento desse acordo demanda uma ação conjunta e não apenas cobrança em cima do campo, mas em todos os setores como dos resíduos, de energia, da indústria etc.

COP 26!

O Agro, as metas climáticas e a 'injeção na veia' que deveriam vir do encontro

Ana Lúcia Riva



Em novembro passado, sob os olhares mundiais atentos, foi realizada 'Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas', a COP26. Sediada em Glasgow, na Escócia, faz parte da Convenção Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do

Clima (CQNUMC) e tem a ambição de definir metas mais agressivas de redução nas emissões de carbono para a próxima década, além de fomentar outras bandeiras, como a redução das emissões de metano, erradicação do uso do uso de carvão vegetal e adoção de

carros com zero emissão nas próximas décadas. O encontro também reforçou a importância de aumentar o aporte financeiro de países ricos para apoiar nações emergentes nas ações que envolvem mitigação de emissões, adaptação e transição energética, razão que

justificou a criação da Glasgow Alliance for Net Zero, uma aliança que visa fomentar recursos para a economia net zero.

Em dez dias de debates, 197 países passaram debruçados sobre uma agenda extensa de objetivos. O Brasil assumiu alguns compromissos. É um dos cem signatários comprometidos em reduzir a emissão de metano em 30% até 2030. E tem oito cidades, em um grupo de mil outras mundialmente, decididas a cortar pela metade a emissão de carbono até a mesma data. Mas, efetivamente, o que podemos esperar dos dias, meses e anos que vêm depois do encontro, nos temas relacionados a desmatamento e o agronegócio?

DESMATAMENTO

Em linhas gerais, o mundo pede fim ao desmatamento. Como filha de produtores rurais que estão na Amazônia Legal há 40 anos, como ambientalista e detentora de excedente de reserva legal, reforço o senso de urgência para discutir o financiamento da floresta em pé. Somos quase 29 milhões de habitantes na Amazônia e a conservação somente será possível se for prevista dentro de um cenário de dinamismo econômico que garanta a vida digna desses brasileiros que aqui habitam. Não existe solução simples. Mas uma boa pedida seria sair desta COP26 com um fundo garantidor de florestas, alimentado pelos países Europeus mais ativos nesta agenda climática.

Esse fundo poderia ajudar a corrigir distorções gritantes, como o fato de os bancos públicos e privados não aceitarem floresta em pé como garantia de empréstimos reais. Sob o ponto de vista da maximização do lucro ao acionista, é até compreensível esta po-

sição dessas instituições, dado o risco existente. Por outro lado, são esses mesmos bancos que assinam como signatários o compromisso de combater o desmatamento. Se aceitar floresta nativa como garantia distorceria o balanço anual esperado, pelo menos essas empresas têm a força necessária para impulsionar a criação de fundos garantidores com recursos europeus, que pudessem lastrear empréstimos para negócios que têm a própria floresta em pé como garantia. Ainda no tema do financiamento, a COP26 se beneficiará se repensar o fluxo do dinheiro prometido para ajudar o Brasil no combate ao desmatamento. Garantir que recursos cheguem às mãos de quem são os donos dos ativos ou do direito de propriedade é crucial. Nas últimas três décadas, muitos recursos vieram para essa agenda, mas pouco chegou à ponta, de fato.


AGRONEGÓCIO

Existe uma oportunidade enorme de acelerarmos o que chamamos de terceira via – ou seja, aquela em que a produção e a conservação coexistem e não representam uma dicotomia. Aquela imagem do agronegócio destruidor cria um estigma que é falacioso e precisa ser revisto. Os produtores são as pessoas que estão no dia a dia do campo e muitos deles preservam volumes imensos de áreas de floresta em todo Brasil. Muitos produtores têm plena consciência da importância de manter suas APPs (Áreas de Preservação Permanente), seguir o Código Florestal, zelar pela água, e já entenderam que o mundo pede responsabilidade na produção para garantir acesso a mercados. O que precisamos é valorizar mensalmente esse grupo e separar o joio do trigo: enaltecer quem busca o caminho adequado, quem já faz certo, dar voz e luz às boas práticas, finan-

“O Brasil é um dos cem signatários comprometidos em reduzir a emissão de metano em 30% até 2030”.

ciar quem produz conservando e quem quer se aprimorar nesse caminho.

O mundo precisa de alimentos e sabemos que esta demanda será em grande parte atendida pelos produtores rurais do Brasil. Que tal reconhecer que o produtor rural tem que ser um parceiro nesta jornada e incentivar a produção que conserva? Em algumas décadas de trabalho, a recém-aprovada Cédula de Produtor Rural (CPR) Verde é o mecanismo mais inteligente que vi até o momento para auxiliar nessa trajetória. Trata-se de um título para recompensar o produtor pela preservação ambiental. Quem sabe os países da COP26 poderiam também fortalecer esse mecanismo aportando recursos, já que o fim do desmatamento é tema tão defendido por todos?

Espero que todos os debates firmados se desdobrem em acordos e ações para os próximos anos, impactando enormemente nossa rotina. O tema do financiamento para o combate ao desmatamento é crucial. O Brasil é um país com duas riquezas muito significativas: sua biodiversidade e seu potencial produtivo. Para fortalecermos o cenário no qual essas duas riquezas coexistem, precisamos que o mundo aporte muitos recursos por aqui. E que os recursos cheguem à ponta, nas mãos dos atores que conservam e onde reside o poder de tomada de decisão sobre o uso da terra. Estamos precisando mais de injeção na veia do que de pilulas que prometem milagres. 

Pastagem na Veia

É essencial conhecer as características de cada cultivar e a distribuição forrageira durante o ano

André Tadeo, engenheiro agrônomo do Grupo Malsuda

As plantas forrageiras são de grande valia para o Brasil, são a base da alimentação dos bovinos de corte e de leite, bem como para os ovinos, caprinos e equinos. A criação a pasto promove grande diferencial, tanto para a qualidade da carne, mas também relacionado ao custo/benefício, ainda mais em anos onde o investimento em insumos demanda um aporte de recursos financeiros por parte do produtor rural. A pecuária brasileira passa por uma mudança de "chave" muito interessante e importante para o setor, sendo impulsionada pela preocupação dos produtores em gerar resultados positivos de forma técnica e sustentável. As áreas de pastagem no Brasil diminuem a cada ano que passa por uma pressão grande da agricultura, porém, em contrapartida, a produção e os índices zootécnicos aumentam. Esta melhora tem relação com

as tecnologias e os sistemas que estão sendo adotados pelos produtores. Estas opções aumentam a possibilidade do sucesso nos desafios do dia-a-dia de uma propriedade, como, por exemplo a estratégia de adubação ou até mesmo introdução de cultivares forrageiras mais tolerantes ao clima seco, que ajudam os produtores a superar uma dificuldade do fornecimento do volumoso quando as condições climáticas (umidade, luminosidade e temperatura) não são favoráveis para o crescimento das plantas forrageiras tropicais.

O produtor, para conseguir ter uma maior rentabilidade na pecuária, precisa se tornar um especialista em produzir capim, "respirar" pastagem, conhecer suas pastagens, cuidar do manejo, preocupar-se com o solo, entre outros

fatores que podem interferir na produção. O produtor, em vista disso, deve ter no "sangue" da sua propriedade o estímulo para uma pastagem produtiva, levando inúmeras alternativas para o crescimento, pois o capim deve se tornar uma base forte para o sucesso.

Para que o assunto pastagem ou capim "corra" nas veias dos produtores, alguns debates são importantes. O primeiro assunto tem relação com as cultivares de forrageiras. O pecuarista deve conhecer as cultivares que existem na propriedade e também conhecer futuras cultivares que serão implantadas. É essencial conhecer as características de cada uma e a distribuição forrageira durante o ano. Deve ser capaz de fornecer todas as condições necessárias para que o capim

produza e consiga expressar todo o potencial genético.

Outro fator importante, e que é um "divisor de águas" para o pecuarista conseguir transformar capim em carne ou leite, é o manejo das pastagens, um desafio grande dentro da pecuária. Realizando o manejo correto, o produtor(a) fornece um material de qualidade e também em quantidade. O manejo recomendado atualmente pelo departamento técnico da Malsuda é utilizando altura como parâmetro, pois, independentemente das condições climáticas, a altura nunca muda, diferente de quando o pecuarista faz o manejo por dia de pastejo. O crescimento e rebrota de um capim em 25 dias na época das águas é totalmente diferente de 25 dias na época seca do ano. Cada cultivar de capim tem uma altura de entrada e uma altura de saída dos animais. Utilizando este tipo de estratégia, o produtor, além de garantir a colheita do capim, fornecerá condições excelentes para que a planta consiga recuperar de forma mais rápida.

Outro assunto importante envolvendo a pastagem é pensar em utilizar o capim como ferramenta de estratégia para fornecimento de alimento, principalmente para a época seca do ano, que é um grande desafio nos dias atuais devido à grande instabilidade climática. As possibilidades são muitas, como, por exemplo, um pastejo diferido ("feno em pé"), silagem ou até mesmo a fenação são algumas opções, utilizando o capim como fonte de volumoso. É necessário, além de conhecer as plantas forrageiras, manejar da maneira correta e traçar estratégias forrageiras. Que o produtor(a) tenha uma grande preocupação com o "bem" mais precioso que encontramos em qualquer propriedade, que é o solo.

O solo bem cuidado leva vantagens interessantes quando relacionado com a pastagem, pois o capim responde muito bem a adubação, garantindo, portanto, uma melhor produção e aproveitamento de sua área. Realizar o monitoramento da fertilidade do solo e fazer todas as correções e adubações necessárias tornou-se algo essencial na pecuária, principalmente aos pecuaristas que têm como meta a intensificação. Esses pontos citados acima são somente alguns dos vários que existem para que o produtor tenha uma pastagem mais produtiva e de melhor qualidade. É um desafio gigante para o pecuarista entender que o capim também necessita de cuidados e que o extrativismo em pastagem não leva a lugar nenhum. Existem diversas tecnologias relacionadas à pastagem e é uma forma de fomentar melhorias e crescimento. Podemos citar algumas dessas tecnologias, tais como aplicativos para controlar o manejo, cultivares com melhores desempenhos, sementes forrageiras de alto padrão, fertilizantes específicos para pastagem, entre outros.

Há no Brasil muitas áreas em algum nível de degradação. O que também nos mostra que existe uma margem de crescimento muito boa para que o produtor consiga melhorar e transformar o cenário degradado para um produtivo. Além disso, a pastagem é uma grande ferramenta que pode ser utilizada no quesito sustentabilidade. O Brasil assinou na 26ª Conferência das Nações Unidas (COP26) um documento para assumir o compromisso de reduzir as emissões de carbono. Uma estratégia que pode ser realizada para essa redução é o melhoramento genético de pastagem, visando pastagens com melhores índices de digestibilidade. Desta forma, conseguindo reduzir a emissão

“O produtor, para conseguir ter uma maior rentabilidade na pecuária, precisa se tornar um especialista em produzir capim”.

de gases. Por este motivo, a busca por cultivares com melhor desempenho e eficiência é muito importante para a cadeia produtiva de carne ou leite. Nos últimos anos, por exemplo, o Grupo Malsuda realizou alguns lançamentos importantes para a pecuária brasileira, como MG18 Áries II, MG12 Paredão e a MG13 Brauna, sendo opções versáteis para diversos sistemas.

O pensamento sustentável é um caminho interessante a se percorrer, pois os pilares para o produtor alcançar estes objetivos estão relacionados a parte ambiental, social e também econômica. Portanto quando pensamos em produção de carne, por exemplo, em propriedade de pastagens produtivas e bem manejadas, consequentemente, este produtor pode ter uma melhor rentabilidade, pois o animal ficará menos tempo no campo e a pastagem produtiva ajuda no equilíbrio da emissão de gases, mostrando a eficiência do trabalho. Além disso, o perfil do consumidor mudou, ficou mais exigente, ou seja, é necessário produtos de qualidade. Logo, colher o capim é um passo fundamental para o sucesso. A demanda mundial é pela intensificação, utilizar da maneira mais eficiente as grandes áreas brasileiras e extrair tudo que o capim pode fornecer para os animais, tanto em qualidade como em quantidade, colocando nas veias de cada produtor ou produtora a importância das pastagens bem produtivas.



André Tadeo, enquadrado pela forrageira

QUANDO A INFECÇÃO APARECE, **ACURA**[®] NELES!



Fácil manejo
(dose única:
antibiótico +
anti-inflamatório)



4 anos
de validade



SAC
0800 741 1005
vetoquinol.com.br

vetoquinol
ACHIEVE MORE TOGETHER

2022 - Um ano que promete!

As perspectivas e análises são positivas, mas vai de cada empresa e gestor avaliarem como se posicionar nesse cenário



Estamos iniciando o ano de 2022 com diversas certezas e incertezas, seja no âmbito político, econômico, no Agro ou na distribuição de insumos. Deverá ser um ano 'emocionante', com possíveis definições que terão desdobramentos com potencial para influenciar toda essa década. Assim, estar 'atenado', informado e preparado financeira, operacional, física e emocionalmente será importante para essa travessia. No cenário político e econômico, sabemos que a corrida eleitoral será acirrada, com a polarização já conhecida e uma eventual terceira via, que ainda dependerá de arranjos políticos e de marketing para se viabilizar. De toda forma, a volatilidade do mercado em termos de câmbio e bolsas, o aumento de juros e a inflação alta são bastante certos. O Relatório Focus do Banco Central do Brasil do início de dezembro estima câmbio para o fim de 2022 em R\$ 5,55. A Selic, que

já está no patamar de 7,75%, poderá ainda alcançar os dois dígitos e chegar a 11,25%, sendo que a inflação (IPCA) é estimada para 4,3% neste ano. Naturalmente, a sinalização do modelo político-econômico do presidente que vier a ser eleito, a orientação para as reformas estruturantes (política, administrativa, tributária) e as privatizações podem afetar positivamente ou não esse cenário.

As questões de sustentabilidade, por sua vez, ganham mais força no cenário de negócios do Agro pós COP-26. A adoção de padrões ESG, com fortalecimento das regras ambientais e trabalhistas por parte de empresas e produtores, se transforma em exigências mínimas para participar de alguns mercados globais de commodities. Porém, se por um lado essa exigência se transforma em um 'ticket-to-play', por outro, abre oportunidades para as

empresas que adotarem práticas ESG como centrais em sua estratégia fazerem a diferença no mercado. Resiliência, créditos verdes, pagamentos por serviços ambientais, economias associadas a adoção de energia limpa e pagamentos por descarbonização são temas que estarão cada vez mais na mesa de discussão dos gestores do Agro e que podem beneficiar a cadeia como um todo. A economia da descarbonização, em si, traz uma grande oportunidade para a agricultura e pecuária brasileiras se fortalecerem como um exemplo de produção com baixa emissão, considerando toda a cadeia produtiva. De um lado, estão a recuperação de pastagens degradadas, a adoção de sistemas de integração lavoura-pecuária-floresta, o incentivo ao sistema de plantio direto e aos mecanismos de fixação biológica de nitrogênio que ocorrem 'dentro da porteira'. De outro, o entendimento e a mensuração das economias

de descarbonização decorrentes de toda a cadeia de produção e distribuição, antes e depois da porteira, com definição de melhores práticas.

No agro, a demanda global segue aquecida ainda que esteja se recuperando da pandemia, mas a partir da safra americana e início da safra de verão 2022/2023 poderá ser iniciada uma recuperação de estoques das principais commodities, o que poderá arrefecer alguns preços em dólar. No Brasil, os efeitos do fenômeno La Niña deverão ser fracos e de curta duração, trazendo boas perspectivas. O valor bruto da agropecuária deve crescer cerca de 10% para o ano que vem, ultrapassando R\$ 1,2 trilhão. Por sua vez, a produção deve continuar em alta, com a Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) estimando uma safra de quase 290 milhões de toneladas de grãos para 2021/22, o que representa um crescimento de aproximadamente 15% em relação à safra passada. Ou 37,8 milhões de toneladas a mais que na safra 2020/2021. No tocante aos custos, sabemos que o produtor já iniciará as safras de milho (inverno) e de soja, além dos cultivos perenes e HF, com custos de produção mais elevados, tanto pela crise de abastecimento de insumos, bem como pelo efeito câmbio, que tem pressionado também os preços de insumos, como fertilizantes, protetores de cultivos, além de máquinas, implementos, peças e combustíveis.

Como reflexo, as empresas fornecedoras de insumos e agentes da distribuição (revendas e cooperativas) deverão estar mais atentas às atividades dos clientes, nível de custo, exposição a riscos e margens, o que deve refletir em políticas de crédito mais restritivas, com demandas de operações estruturadas, trocas, uso de garantias e instrumentos financeiros. Vale ressaltar que a onda de liquidez internacional e

de juros 'baixos' – principalmente no Brasil – passou, e que o custo de capital tende a aumentar. Nesse sentido, a maior dependência de produtores por crédito (e as fontes públicas são menores e mais caras) do sistema de distribuição pode até favorecer as empresas mais estruturadas e com boa gestão de crédito e clientes/CRM. Quanto à estrutura de mercado, concorrência e modelos de acesso ao produtor, o biênio 2022-2023 deve ser bastante ativo e inovador. Com a acelerada consolidação da distribuição, a expansão da atuação dos agentes atuais – revendas e cooperativas migrando para outras regiões e abrindo novas lojas/unidades – a competição por área agrícola (hectares por ponto de venda) deve aumentar. Dados da pesquisa ANDAV (Associação Nacional de Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários) de 2021 mostram que só os associados devem expandir cerca de 700 lojas, e estimamos que as cooperativas terão mais 250 nos próximos 3-5 anos.

Esse novo jogo competitivo traz uma dinâmica complementar: novos modelos de expansão, com lojas menores e mais 'simples', integração com ofertas de serviços, surgimento de lojas conceito, franquias e modelos alternativos, incluindo negócios físicos e online, devem se acelerar neste período. Ademais, as indústrias também poderão ser mais ativas no acesso ao produtor, com diferentes modelos de gestão, atendimento, serviços e lojas próprias convivendo com a rede de parceiros de canais.

Por fim, o ambiente institucional também tem evoluído e contribuirá para maior dinamismo em 2022. Como exemplo, pode-se citar o Decreto 10.833/2021, do mês de outubro passado, que traz, entre outras, novas regras e atualizações sobre a regulamentação

sobre pesquisa, registro, transporte, armazenamento e comercialização de produtos, levando maior dinamismo ao setor, estimando redução das análises de registro de insumos já em utilização no mercado para até 6 meses, a depender do caso, ampliando assim a oferta e a competição. Além disso, as concessões de redes 5G em novembro de 2021 devem acelerar o acesso à internet, inclusive no campo, com a abertura de novas oportunidades de digitalização e serviços.

Assim, esse resumo destaca oportunidades e desafios para as empresas, em especial no Agro e na distribuição de insumos, pois com todas essas dinâmicas continuaremos crescendo como fornecedor global de alimentos, biomassa, fibras e energia, de maneira sustentável e estratégica. Vai de cada empresa e gestor avaliar como se posicionar nesse cenário, aproveitando as oportunidades, mitigando riscos e se movendo para frente, sempre. Um bom 2022 e ótimo trabalho a todos!

Matheus Alberto Cönsoli
Sócio fundador Markestrat Group

Roberto Fava Scare
Sócio fundador Markestrat Group

Fábio Gusman Delsin
Associado Markestrat Group



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

Site: www.markestrat.com.br
Tel.: (16) 5465.6666 / (11) 3004.3316



Atenção total ao clima!

Petróleo, China, Energia e Política são outras atenções para 2022!

Na economia mundial e brasileira, novos casos de Covid-19 e suas variantes voltaram a assombrar no fim do ano passado. Na

Europa, medidas restritivas em diversas nações foram adotadas devido a novos picos de casos, evidenciados na Alemanha, França, Holanda e outros

países do bloco. A retomada econômica pode ser prejudicada em 2022 a depender dos problemas com a nova variante. Vale mencionar que os euro-

peus foram mais negligentes quanto à vacinação que em nosso país. Com isso, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)

revisou sua estimativa de crescimento global de 5,6% para 4,5% em 2022, e espera em 2023 evolução econômica de apenas 3,2%. Além do mais, precisaremos nos adaptar à inflação em patamares mais elevados, pois esta deve crescer de 3,5% em 2021 para 4,2% globalmente no novo ano. O Brasil também tem forte impacto inflacionário e o Comitê de Política Monetária (Copom) anunciou mais um aumento de 1,5 ponto percentual na taxa Selic, a qual passa agora a 9,25%. O reajuste tenta controlar a inflação, a qual estava projetada em 10,2% para o fim de 2021 e em 4,7% para 2022. Por sua vez, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro deve fechar o ano anterior em 4,65% e encerrar 2022 em 0,5%, enquanto que para o câmbio espera-se R\$ 5,59 e R\$ 5,55, respectivamente.

No agro mundial e brasileiro, o índice da Agência das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) bateu 134,4 pontos em novembro passado, o que representa uma alta de 1,2% frente a outubro de 2021 e de quase 30% em comparação a novembro de 2020. Os cereais puxaram o índice para cima, pois apresentaram evolução de 3% no comparativo mensal; lácteos também colaboraram com evolução de 3,4%, além do açúcar que cresceu seu indicador em 1,4%. Inflação nos alimentos preocupa, pois agrava o problema da fome mundialmente. No relatório de dezembro da safra 2022/23, do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a produção global de milho foi revista para cima, em 0,3%, agora estimada em 1.208,7 milhões de toneladas. Apesar da alta, a União Europeia foi o único entre os produtores de relevância que teve alterações; a estimativa foi de 70,4 milhões de toneladas (+3,7%), contra 67,9 milhões de toneladas do relatório anterior. As

produções de Estados Unidos (382,6 milhões de toneladas), Brasil (118 milhões de toneladas) e Argentina (54,5 milhões de toneladas) foram mantidas em valores iguais ao do último mês. Já os estoques globais foram revisados para cima, de 304,4 (passado) para 305,5 milhões de toneladas, alta de 0,3%. Outro destaque fica para os embarques brasileiros, que devem chegar a 30 milhões de toneladas nesta safra, crescimento de 9,0% em relação ao ciclo passado.

Na soja, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, na sigla em inglês) estima as mesmas produções do último mês para os três principais países: Brasil com 144,0 milhões de toneladas; EUA com 120,4 milhões de toneladas; e Argentina com 49,5 milhões de toneladas. A grande novidade neste relatório foi na oferta na China, que foi reduzida de 19 para 16,4 milhões de toneladas (-13,7%). Com isso, a oferta global total da oleaginosa foi revista para 381,8 milhões de toneladas (contra 384 do último mês). Os estoques também deverão ficar em níveis menores, em 1,7%, estimados agora em 102 milhões de toneladas; 1,8 milhão a menos que novembro.

Em sua atualização mensal sobre a safra de grãos 2021/22, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) estima que a produção nacional deverá alcançar 291,1 milhões de toneladas, o que representa um incremento de 15,1% frente à temporada anterior. A área cultivada está avaliada em 72 milhões de hectares (+ 4,3%), ou seja, um ganho de 3 milhões de hectares. Para a cultura da soja, a qual tem sua área projetada em 40,4 milhões de hectares (+ 3,7%), é esperada uma produção recorde de 137,3 milhões de toneladas (+ 4,0%) ou de 5,5 milhões de toneladas a mais. No milho, a ex-

pectativa é de uma produção total de 117,2 milhões de toneladas (+ 34,6%) com boa recuperação de volume frente aos problemas climáticos enfrentados no ciclo anterior; a área de verão está avaliada em 4,5 milhões de hectares (+ 3,7%), os quais devem produzir 29,1 milhões de toneladas (+ 17,6%), enquanto que na safinha espera-se o cultivo de 15,8 milhões de hectares (+ 5,7%) e produção de 86,3 milhões de toneladas (+ 42,0%). Alguns especialistas já contestam os dados referentes ao milho verão, em consequência de um cenário adverso de clima seco no Sul do país. Já o algodão também apresentou uma boa recuperação em área cultivada para 2021/2022, chegando a 1,5 milhões de hectares (+ 9,1%) e produção de pluma de 3,8 milhões de toneladas (+ 10,6%), 'Super seira' brasileira uma vez se consolidando pode trazer um pouco de alívio ao cenário de oferta e controlar os preços mundiais.

Já no âmbito das operações, a Conab indica que até a primeira semana de dezembro, o plantio da soja estava 95,1% concluído no país, frente à 90,2% no mesmo período do ciclo passado. No milho verão, o progresso é de 77,9%; há um ano, estávamos com 75,4%. Já no algodão, o avanço é ainda mais impressionante, com 16,1% das áreas plantadas contra 4,8% na mesma data de 2020/2021. Seguimos em ritmo acelerado, na torcida pela continuidade das chuvas e de olho nas condições das lavouras!

As exportações do agronegócio em novembro passado atingiram um novo recorde para mês, de US\$ 8,36 bilhões, crescimento de 6,8% frente a novembro de 2020, segundo dados do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA). Esse montante é resultado de um aumento de preços na ordem de 22,3%, uma vez que para o volume

“No agro mundial e brasileiro, o índice da Agência das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) bateu 134,4 pontos em novembro passado, o que representa uma alta de 1,2% frente a outubro de 2021 e de quase 30% em comparação a novembro de 2020”.

embarcado de produtos houve queda de 12,7%. O complexo soja liderou a pauta de exportação com vendas de US\$ 2,09 bilhões (+ 91,7%). O atraso no plantio e colheita no ciclo passado, bem como a produção recorde permitiram maior oferta da oleaginosa no fim de 2021. Apenas as vendas do grão totalizaram US\$ 1,32 bilhões (+ 150%). Na segunda posição, aparece o setor de carnes, o qual foi responsável pela comercialização de US\$ 1,30 bilhão, sendo US\$ 590,69 milhões (+ 26,2%) da carne de frango, US\$ 493,66 milhões da bovina (- 41,5%) e US\$ 168,68 milhões da suína (- 16,3%). A bovina, em particular, ainda sofre as fortes consequências da suspensão de importação por parte da China. A seguir, os produtos florestais responderam por US\$ 1,25 bilhão (+ 19,3%); o complexo sucroalcooleiro vendeu US\$ 991,59 milhões (- 0,8%); e o café US\$ 617,72 milhões (- 0,9%). Por outro lado, as importações do setor totalizaram US\$

1,45 bilhão, evidenciando um crescimento de 10,5%. O milho foi o principal produto adquirido, somando US\$ 149,3 milhões (+ 423,4%), diante do cenário de escassez do cereal no mercado doméstico. Mesmo assim, o saldo da balança do setor para o mês ficou em US\$ 6,9 bilhões (+ 6,0%). Ao considerarmos os onze primeiros meses do ano passado, as exportações do agro totalizam US\$ 110,7 bilhões (+ 18,5%), contemplando um novo recorde para a série histórica.

O PIB do agronegócio em 2022 deve crescer a um ritmo menos acelerado, entre 3 a 5%, segundo levantamento da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Já para 2021, o estudo conduzido em parceria com o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepes) aponta para uma evolução de 9,37% em comparação em 2020. O cenário de crise energética no mundo Asiático e Euro-

peu somado à escassez de containers e encarecimento do frete marítimo já vem trazendo reflexos aos preços dos insumos agrícolas. China e Rússia já limitaram a exportação de fertilizantes, o que tem levado à disparada nos preços desses insumos e deterioração das relações de troca. Nos defensivos a conjuntura é parecida, há falta de moléculas no mercado, causando encarecimento nos preços. Tal contexto está gerando apreensão por parte dos agricultores. Muitos deles estão optando por reduzir a compra de fertilizantes para temporada 2022/2023 e até rever suas escolhas de culturas. Apesar das discussões referentes ao cenário de insumos, o ciclo atual não evidenciou problemas com a oferta de fertilizantes. O país importou 36,8 milhões de toneladas, considerando o período de janeiro a novembro, de acordo com dados da Agrinvest Commodities. O principal fornecedor brasileiro foi a Rússia, responsável por 23,5% de tudo que o país adquiriu.

O Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus) revisou sua estimativa para safra de laranja do ciclo 2021/2022 para o Cinturão Citícola de São Paulo e Triângulo/Sudoeste Mineiro, agora avaliada em 264,14 milhões de caixas, sendo 1,39% inferior ao dado de setembro passado e 10,21% menor que o projetado em maio de 2021. Os principais motivos das quedas estão relacionados a condições climáticas adversas, com chuvas 30% abaixo da média na região, além das geadas de julho passado que provocaram queda prematura de frutos.

E na crescente temática de sustentabilidade, a Bunge anunciou recentemente seu plano de reduzir em 25% as emissões de gases de efeito estufa até 2050 (comparação com 2020). Como parte das diretrizes para alcan-

çar este resultado, a empresa irá monitorar e restringir o acesso a qualquer suprimento proveniente de áreas de desmatamento. Uma parceria entre a John Deere e a ONG The Nature Conservancy (TNC) vai promover a transformação de áreas agrícolas na região do Vale do Araguaia, no cerrado brasileiro. O projeto, que deve atender 100 propriedades de pequenos e médios produtores, terá como foco os tópicos de governança territorial, transformação sistêmica, segurança hídrica e agricultura regenerativa. A ação tem o propósito de contribuir para a agenda do Brasil de ampliar as áreas com ILPF (Integração Lavoura-Pecuária-Floresta) e reduzir as de pastagens degradadas, até 2030.

Para concluir a nossa análise geral do agro, os preços dos principais produtos no fechamento desta coluna eram: a soja para entrega em cooperativa de São Paulo estava em R\$ 161/sc e R\$ 156/sc para março de 2022, um pequeno aumento. No milho, a cotação atual está em R\$ 89,00/sc e a entrega em agosto de 2022 fechou em R\$ 72/sc. O algodão fechou em R\$ 210/arroba e para junho de 2022 em 186/arroba; e o boi gordo em R\$ 306/arroba.

OS CINCO FATOS DO AGRO PARA ACOMPANHAR EM JANEIRO SÃO: O clima e a qualidade das lavouras no hemisfério Sul, principalmente Brasil e Argentina. Desde seca (RS) até excesso de chuva (BA, ES).

A situação mundial de crise energética (escassez de carvão, preços do petróleo, gás natural e outros), aumento da incidência do Coronavírus na Europa e Ásia. Acompanhar dia a dia o que acontece na China, Índia e em outros produtores de químicos e fertilizantes, para entendermos o que serão os próximos meses. O comportamento de

compra, preços e da oferta de defensivos e fertilizantes.

O comportamento da China em relação às compras do Brasil, com destaque às decisões ligadas à carne bovina e também nos grãos.

A evolução do quadro político e econômico no Brasil e as consequências no câmbio.

Comportamento dos preços do petróleo.

Marcos Fava Neves

Professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da EAESP/FGV em São Paulo.

Colaboração de Vinícius Cambaiva e Vitor Nardini Marques

Marcos Fava Neves é Professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da EAESP/FGV em São Paulo, especialista em planejamento estratégico do agronegócio. Acompanhe outros materiais na página DoulorAgro.com, no canal do YouTube e no MarketClub Siccoob Creditrus, a quem agradecemos ao apoio para elaborar este texto, que tem como a co-autoria do Vitor Nardini Marques e Vinícius Cambaiva.



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

Site: www.markestrat.com.br
Tel.: (16) 3466.6666 / (11) 3034.5316

InpEV faz 20 anos e inaugura Museu Campo Limpo

Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias também celebra 650 mil toneladas de embalagens vazias de defensivos agrícolas destinadas corretamente



650 mil toneladas de embalagens de defensivos destinadas corretamente.

A convite do Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV), o Ministro do

Meio Ambiente, Joaquim Leite, inaugurou em dezembro passado o Museu do Sistema Campo Limpo. Localizado em

Guariba (SP), é o primeiro no Brasil dedicado à história da logística reversa de embalagens de defensivos agrícolas. A



Joaquim Leite - Ministro do Meio Ambiente.

cerimônia celebrou também o início das operações da nova central de recebimento do país, que funcionará no mesmo local, além da marca histórica de 650 mil toneladas de embalagens vazias de defensivos agrícolas destinadas corretamente durante duas décadas, o que equivale a 94% das embalagens primárias comercializadas no Brasil. Números que provam a bem-sucedida trajetória do inpEV, gestor do Sistema Campo Limpo, um programa que integra fabricantes, importadores, registrantes, agricultores, distribuidores e o poder público, e que se tornou líder mundial e referência para outras indústrias.

João Cesar Rando, diretor-presidente do inpEV, destaca que o Sistema serviu de modelo para a Política Nacional de Resíduos Sólidos, marco regulatório fundamental para o setor, que entrou em vigor dez anos depois da fundação do inpEV. "O programa foi um dos primeiros do Brasil a colocar em prática o conceito que hoje é conhecido como economia circular. Iniciativas reconhecidas internacionalmente devem ser compartilhadas. Por isso, os visitan-

tes poderão conhecer a história do Sistema, o funcionamento da operação e todo o ciclo da embalagem até a transformação em novos artefatos", destacou Rando. Os visitantes terão a oportunidade de mergulhar no processo da logística reversa, com acesso a toda a história que começou na implantação do projeto-piloto em Guariba (1994), sob a gestão da Cooperativa Agroindustrial (Coplana). Conhecer as etapas da operação, benefícios e os resultados obtidos ao longo dessas duas décadas, incluindo as primeiras campanhas de divulgação e conscien-

tização. Painéis, infográficos e artefatos produzidos pelas recicladoras do Sistema serão usados para apresentar a trajetória do programa e o caminho percorrido pelas embalagens pós-consumo. O espaço vai valorizar ainda as equipes que tornaram todo esse trabalho possível, incluindo depoimentos de vários representantes dos elos da cadeia agrícola.

A expectativa é que escolas e universidades da região realizem visitas rotineiras para que entendam a concretização do conceito de ESG (sigla em inglês para boas práticas ambientais, sociais e de governança) e de economia circular, modelo perseguido pelas grandes corporações do século 21. O Museu só pode ser viabilizado graças ao apoio da Coplana, parceira do inpEV desde sua fundação, e ao patrocínio de cinco recicladoras do Sistema: Campo Limpo Reciclagem e Transformação de Plásticos, Cimflex, Dinoplast, Plastibrás e Vasitex. Segundo o vice-presidente da Coplana, José Antonio de Souza Rossato Junior, conhecer a história da logística reversa é uma oportunidade de valorização e de compreensão do presente para construção do futuro da produção agrícola moderna e sustentável em nosso país.



João Cesar Rando - Presidente do inpEV. "Programa pioneiro em economia circular".

CropLife Brasil lança campanha pela biotecnologia de resistência a insetos

Iniciativa alerta sobre importância do refúgio para preservar áreas de plantio com tecnologia Bt, assegurando o bom desempenho de sementes resistentes a insetos.



A CropLife Brasil, associação que reúne as principais empresas que atuam nos segmentos de

sementes, biotecnologia, defensivos químicos e produtos biológicos, lançou no fim do ano passado uma campanha

de marketing que visa a preservação da biotecnologia de resistência a insetos, também conhecida como tecno-

logia Bt (*Bacillus thuringiensis*). Com o mote 'Diga SIM para o refúgio', a iniciativa pretende alertar sobre a importância das áreas de refúgio para a preservação dos benefícios das lavouras Bt de milho, soja e algodão, e vai contemplar ações nas mídias sociais próprias da associação, rádios e peças publicitárias veiculadas nacionalmente. "Embora a implementação das áreas de refúgio seja uma recomendação para todos os produtores rurais que fazem uso de sementes com tecnologia Bt, muitos acabam não adotando. No entanto, em médio e longo prazos, a tecnologia vai perdendo a eficácia, deixando as lavouras suscetíveis a insetos resistentes. A nossa campanha visa sensibilizar o agricultor sobre a importância do plantio das áreas de refúgio para a manutenção da competitividade e sustentabilidade do seu negócio", explica Othon Abrahão, diretor da Câmara de Biotecnologia da CropLife Brasil.

BIOTECNOLOGIA AGRÍCOLA

A biotecnologia agrícola representa um dos principais avanços do setor nas últimas décadas e a tecnologia Bt é uma valiosa ferramenta para o produtor rural no controle de pragas. No Brasil, a introdução dessa tecnologia ocorreu em 2005, com a aprovação e lançamento

de uma variedade de algodão Bt. O milho Bt foi aprovado em 2007, a soja em 2010 e, desde 2017, a cana-de-açúcar também pode contar com essa ferramenta. Desde a sua introdução no mercado, a tecnologia Bt passou a ser rapidamente empregada no campo, tornando-se uma das alternativas mais importantes para o manejo integrado de pragas.

BENEFÍCIOS DA TECNOLOGIA BT

As sementes Bt tiveram rápida adoção devido aos seus benefícios. Além de reduzir as perdas com ataques de insetos, a tecnologia também diminui o número de pulverizações com inseticidas. E hoje é utilizada em todas as regiões produtoras. A manutenção do desempenho esperado, entretanto, está vinculada à adoção do refúgio. Essa estratégia, junto de outras boas práticas de cultivo, é fundamental para proteger a produtividade da agricultura brasileira.

PRESERVAÇÃO DA BIOTECNOLOGIA E DO DESEMPENHO DE SEMENTES BT

As culturas Bt exigem um manejo específico para a sustentabilidade da tecnologia. Sem a adoção de práticas para

retardar a evolução da resistência nas populações de pragas, sua eficácia pode ficar comprometida pela seleção de insetos resistentes ao Bt. A pressão de seleção exercida pela tecnologia em extensas áreas e por várias safras faz com que os indivíduos, que são naturalmente resistentes e raros, sobrevivam e se tornem maioria na população após algumas gerações, levando à perda de eficácia da tecnologia. Por essa razão, é fundamental o engajamento de produtores de todo o país na correta utilização da biotecnologia.



Sementes de soja com tecnologia Bt

CROPLIFE BRASIL

A CropLife Brasil (CLB) é uma associação que reúne especialistas, instituições e empresas que atuam na pesquisa e desenvolvimento de tecnologias em quatro áreas essenciais para a produção agrícola sustentável: germoplasma (mudas e sementes), biotecnologia, defensivos químicos e produtos biológicos. Criada em 2019, a organização é resultado da união de entidades que antes representavam cada um destes setores individualmente. Agora, a CLB agrega em uma única plataforma a experiência e o histórico de associações que por décadas lideraram as discussões sobre inovação na agricultura.

Essere Group apresenta 'Biológico não é tudo igual'

Grupo lança campanha educativa para inserir o agricultor no universo da qualidade e origem dos bioinsumos



O objetivo é claro. Promover resultados eficientes a partir da aplicação segura e precisa no processo de manipulação dos biológicos. Um manejo que está entre as maiores necessidades dos produtores, fundamental para as soluções de lavouras sustentáveis. O Brasil é um dos maiores mercados de aplicação de microrganismos em áreas abertas e grandes culturas, devendo crescer, em média, 35% ao ano até 2025. E mais 25% até 2030. Hoje, são mais de 100 empresas com registros de produtos biológicos ativos. Um

segmento que galopou 314% nos últimos anos. Até 2020, o faturamento alcançou R\$ 1,179 bilhão. "Conscientizar o agricultor sobre o que ele deve considerar para conquistar resultados satisfatórios no campo é fundamental. Saber sobre os principais ativos biológicos e como utilizá-los de forma adequada. Não se trata apenas de um organismo retirado da natureza. É preciso a potencialização de processos importantes para a viabilidade do produto", analisa Amália Borsari, diretora executiva de biológicos da CropLife Brasil (CLB), associação que

reúne instituições, empresas e especialistas que atuam em diferentes áreas da produção agrícola brasileira. E que atua para ampliar os debates envolvendo regulamentações de novos produtos, harmonização de procedimentos e difusão tecnológica pautada em ciência e processos de qualidade. "A CLB planeja para 2022 organizar cursos dedicados aos biológicos, transmitir mais conhecimento. Lançaremos novos manuais, divididos por culturas, e estudamos a possibilidade das empresas e indústrias produtoras de biológicos passarem por uma au-

ditória externa e contar com um selo de qualidade, comprovando o comprometimento no processo de produção", explica Amália. Alinhado a esse panorama, o Essere Group apresenta a campanha 'Biológico não é tudo igual', voltada ao produtor rural para ele compreender os produtos sérios, devidamente testados pela sua eficácia de controle e estabilidade quanto à qualidade. "Queremos que o agricultor compreenda o valor agregado de determinado biológico comparado a produtos que não adotem a mesma tecnologia. Se um biológico possui a tecnologia certa, que leva ao bom desempenho no campo. Tudo porque um biológico deve possuir um conjunto de tecnologias para gerar eficiência no campo, ser bem-sucedido no manejo de pragas e doenças", explica Marcos Roberto Conceschi, Coordenador de P&D no Essere Group e um dos idealizadores da iniciativa.

Um exemplo é o emprego do fungo *Beauveria bassiana*, microrganismo que age causando uma doença na praga alvo, cujos conídios, após germinarem, fazem com que suas estruturas infectivas penetrem na cutícula dos insetos ou ácaros. Assim, quanto mais conídios germinarem sobre a cutícula da praga e mais rápido/vigoroso for o processo de germinação e penetração, melhor será o resultado encontrado pelo agricultor. "No entanto, é preciso que o agricultor identifique se o *Beauveria bassiana* que ele utilizará na sua lavoura é, de fato, o melhor e o mais indicado para o seu objetivo", orienta Marcos. "É um mercado com enorme potencial, 200 produtos à base de fungos, que busca a profissionalização desde o fim da década de 1970", contextualiza Marcos Rodrigues de Faria, PhD em Entomologia, pesquisador do Laboratório de

Micologia dos Invertebrados na Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA). E que lançou recentemente um manual onde observa quais são os pontos essenciais para produção e formulação de biológicos à base de fungos entomopatogênicos. Intitulado "Controle de qualidade de produtos comerciais à base de fungos para manejo de invertebrados", o trabalho possui uma série de informações que facilitam a compreensão do agricultor, bem como sobre as boas práticas no processo produtivo.

Rose Monnerat, Bióloga, PhD em Patologia de Invertebrados, pesquisadora da Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia, é outra profissional taxativa ao mencionar a grande necessidade de controle de produção e qualidade quando se pensa no mercado de biológicos. "O controle de qualidade dos bioprodutos é uma

etapa fundamental do processo de produção, seja em laboratórios, nas empresas de grande porte ou biofábricas 'on farm'", reforça. Já Fernando Mercos Valicente, agrônomo, PhD em Entomologia, pesquisador da Embrapa Milho e Sorgo, chama a atenção para as questões de segurança e qualidade nos biológicos. "A indústria deve ter ciência de que evitar problemas de contaminantes é uma luta diária. A padronização da formulação dos biológicos deve seguir rigorosos processos experimentais e de teste, necessários para o registro junto ao MAPA, IBAMA e à ANVISA, órgãos reguladores dos produtos biológicos", destaca. Ele também alerta para a aplicação e o armazenamento dos biológicos "As palestras multiplicativas nas revendas também são imprescindíveis para que o agricultor possa compreender como melhor gerir sua lavoura e entender o universo dos biológicos", conclui.

'BIOLÓGICO NÃO É TUDO IGUAL' EM OITO ETAPAS

- # Pesquisa para fundamentar os produtos
- # Coletando material genético
- # Triagem de cepas
- # Fortalecendo os biológicos
- # Acondicionamento, armazenamento e transporte dos produtos biológicos
- # Qualidade e virulência dos microbiológicos
- # Aplicação dos biológicos
- # Compatibilidade de calda e momento da aplicação

Rodrigo Santos assume divisão agrícola global da Bayer



O Supervisory Board da Bayer AG nomeou o brasileiro Rodrigo Santos para o Conselho de Administração e para o cargo de presidente global da divisão agrícola da empresa. Santos assumiu a nova posição em janeiro, sucedendo Liam Condon. Santos era o diretor de operações da divisão agrícola da Bayer. "Ele traz mais de 25 anos de experiência em agricultura à função, é um líder centrado no cliente, com forte capacidade de execução e inovação. E gostaríamos de agradecer a Liam Condon por

suas realizações ao longo dos 30 anos na Bayer", disse Norbert Winkeljohann, presidente do Supervisory Board da Bayer AG. Rodrigo Santos é Engenheiro Agrônomo (ESALQ/USP), tem mestrado em Administração de Empresas (FGV/Universidade de Ohio), está na empresa há 23 anos, ocupando funções em vendas, marketing, estratégia e em desenvolvimento de negócios no Brasil, Estados Unidos e Leste Europeu. Após a aquisição da Monsanto, em 2016, liderou o negócio agro na América Latina.

Brandt do Brasil tem novo Diretor de Recursos Humanos e novo Gerente de Produtos

A Brandt do Brasil, especialista em fisiologia, nutrição vegetal e tecnologia da aplicação, anuncia Egberto Jardinetto como novo Diretor de Recursos Humanos. Com mais de 20 anos de experiência, o executivo chega com o importante papel de prover, direcionar e coordenar todas as estratégias do departamento da subsidiária norte-americana Brandt

no Brasil. O profissional já passou por empresas como Hussmann, Hydronorth, Seara Agronegócio e Viaggio Garcia, e é coautor do livro "Administração de benefícios e remuneração". Formado em Administração de Empresas pela Universidade Estadual de Londrina, Jardinetto também é professor de diferentes disciplinas em cursos de pós-graduação em várias instituições.



Egberto Jardinetto, novo Diretor de Recursos Humanos



Leandro Ponchio, novo Gerente de Produtos

Leandro Ponchio, que tem mais de 23 anos de experiência, chega com a missão de revisar o atual portfólio, desenvolver novos produtos, posicionar novas tecnologias, a estratégia da empresa de âmbito nacional, além de ser o responsável pela inteligência de

negócio da subsidiária norte-americana BRANDT no Brasil. O profissional já ocupou e liderou diferentes desafios na área, possui passagens por diversas empresas, tendo se formado em Engenharia Agrônoma e com mestrado em Economia pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade de São Paulo (ESALQ/USP). A BRANDT do Brasil é uma subsidiária da norte-americana BRANDT, Presente em mais de 65 países, a companhia está há seis anos no Brasil, com sede em Cambé (PR) e unidade fabril em Olímpia (SP).

UPL lança Biobac para cana!

A UPL passa a oferecer o nematocida microbiológico Biobac para uso em cana-de-açúcar. A solução é mais um recurso para contribuir com o aumento da produtividade canieira e tem eficácia comprovada contra o nematode-das-galhas (*Meloidogyne incognita*). "Os nematoides representam um importante desafio para os canavieiros. A infestação pode reduzir em até 30% a produtividade do primeiro corte. Na cana-

-soqueira, há queda de 20% por corte. Além disso, eles reduzem a longevidade do cultivo em um corte, o que representa grandes prejuízos para os agricultores", explica o engenheiro agrônomo Rafael Fovêa, supervisor de marketing da UPL Brasil. A empresa desenvolveu uma linhagem exclusiva (Y1336) do *Bacillus subtilis*, que se prolifera ao redor das raízes da cana, protegendo-as e provocando competição por alimento com o nematode,

que acaba morrendo por inanição. Biobac não tem ingredientes químicos. Os produtores obtêm capacidade superior de persistência do nematocida no local de aplicação, rápida proletração do *Bacillus* e um produto de fácil manuseio.

BIOPICCOLA
Biobac

Valmont tem mudanças em 2022



Felipe Vieira, Vice-presidente de Irrigação para América Latina e Caribe

Após cinco anos liderando a vice-presidência da irrigação para América Latina e Caribe, João

Rebequi assume como vice-presidente Global Solar para Agricultura na Valmont. Ele realizou importantes transformações, como a reestruturação do negócio de irrigação, atuando de forma destacada em fusões e aquisições de empresas. Também liderou o crescimento consistente de faturamento e lucratividade da região. O novo vice-presidente da irrigação para América Latina e Caribe é Felipe Vieira, que traz à Valmont mais de 15 anos de experiência em indústrias nos setores de Construção, Flo-

restal e Agricultura. Outra mudança importante na região é a saída de Renato Silva, que vai assumir a Vice-presidência Global de Pós-Vendas. Renato atuou desde 2017 como diretor presidente da operação brasileira. O novo diretor presidente da Valmont Brasil para Irrigação é Cristiano Del Nero, que possui experiência nos setores de irrigação, indústria e serviços de gerenciamento de água. Todas as mudanças foram oficializadas em dezembro passado, com o processo de transição previsto até o início de 2022.

Marcelo Giuliano é Gerente Geral Viter

O Engenheiro Agrônomo Marcelo Giuliano de Sousa é o novo gerente geral da Viter, a unidade de negócio de insumos agrícolas da Votorantim Cimentos. Ele será responsável pela operação comercial, produção, marketing e desenvolvimento de portfólio nas linhas de corretivos e nutrição de solo, bem como proteção solar de folhas e frutos da marca Viter (Calcário Itáú, CalFértil, Optmix e Surgard). Marcelo é formado pela Universidade de São Paulo (USP), possui MBA Executivo (Fundação Dom Cabral) e especializações em Marketing & Sales Excellence (Instituto

Europeu de Administração de Empresas - INSEAD) e em Global Agribusiness Leadership (Purdue University - EUA). Com carreira de mais de 20 anos no agronegócio, já passou por empresas como Syngenta, FMC, PlantImpact e AgBiotech Brasil. A Viter é especialista na renovação do solo e líder na comercialização de calcário agrícola no Brasil e é a única empresa com presença nacional. A produção de insumos agrícolas está distribuída em oito fábricas no Brasil. Nas regiões Norte e Centro-Oeste, há operações nas cidades de Xambioá (TO), Nobres (MT) e Sobradinho (DF). A região

Sudeste é abastecida por unidades em Itapeva (SP), Salto de Itapora (SP), Itáú de Minas (MG) e Pratópolis (MG). Já a região Sul é atendida pela operação de Rio Branco do Sul (PR).



ADAMA inicia produção de novo fungicida

A ADAMA, integrante de uma das maiores holdings do agronegócio global, começou a produzir no Paraná (Londrina - PR) o fungicida Amvero, cuja patente de um dos seus ativos acaba de expirar no Brasil. Para a produção dos primeiros lotes, a empresa importou o Prothioconazol da sua sede, em Israel, e até o fim do primeiro semestre de 2022 começará a sintetizar o ingrediente ativo na fábrica de Taquari (RS), onde estão sendo investidos

mais de R\$ 200 milhões em uma nova unidade de síntese de fungicidas. Tudo faz parte do plano de dobrar a receita da operação no mercado brasileiro até 2025, com o lançamento de mais de 20 novos produtos. "Somos a empresa número um em ingredientes ativos registrados no mundo, com a flexibilidade de desenvolver soluções adaptadas às necessidades dos agricultores. Escutar, entender e entregar são as palavras que refletem a essência de nosso trabalho.

E é isso o que mais uma vez estamos fazendo", declarou o CEO da ADAMA, Romeo Stanguerin.



Romeo Stanguerin - CEO da ADAMA.

Biotrop tem Bombardeiro contra DFCs!

A Biotrop, empresa brasileira de soluções naturais e biológicas, acaba de ter aprovado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) o registro de um fungicida microbiológico com alta eficiência para doenças de final de ciclo (DFC) da soja. "Bombardeiro" é um produto de ação multisítio, que traz em sua formulação o efeito de choque e também residual nas plantas atingidas. Os múltiplos modos de ação são diferenciais de controle para essas doen-

ças, tendo em vista a sua produção de metabólitos de ação fungicida (antibióse), junto à inibição da germinação de conídios e rápida colonização de florifera. Além disso, a avançada composição, com *Bacillus velezensis*, *Bacillus pumilus* e *Bacillus subtilis*, colabora na produção de biofilme nas superfícies colonizadas e promove resistência sistêmica induzida, protegendo as plantas, além de atuarem na promoção de crescimento do cultivo. "Conseguimos manejar não só as doenças, mas inter-

agir com a planta e outros fungicidas trazendo aumentos de produtividade e rentabilidade para os nossos clientes", justifica Jonas Hipólito, Diretor de Marketing e R&D na Biotrop.



Soja no fim do ciclo.

Policalcina Forte contra 'Febre do Leite'

A Biogénesis Bagó, empresa de biotecnologia especializada no desenvolvimento, produção e comercialização de produtos para saúde e produtividade animal, traz para o Brasil a Policalcina Forte. É uma solução injetável de altas concentrações de cálcio, magnésio e glicose, complexo capaz de tratar a "Febre do Leite", distúrbio metabólico que acomete as vacas leiteiras no período de transição. O problema é causado pelo desequilíbrio da absorção de cálcio no organismo dos bovinos quando há aumento considerável da necessidade do mineral.

A situação pode ocorrer ainda durante a gestação, quando o organismo da vaca desloca o cálcio para o feto e no período que antecede o parto para a produção de colostro e de leite. "É importante considerar que o que causa os maiores danos e prejuízos ao produtor é a ocorrência subclínica, pois resulta em menor ingestão de matéria seca no início da lactação. Isso deixa as vacas mais propensas ao desenvolvimento de outras doenças, tais como síndrome da vaca caída, retenção de placenta, prolapso de útero, deslocamento de abomaso, baixo desempenho reprodutivo e

mastites. Para prevenir esta casuística recomenda-se uso preventivo do suplemento no pós-parto imediato", explica o zootecnista e gerente de Produtos e Marcas da Biogénesis Bagó Brasil, Pedro Hespanha.



Policalcina Forte: solução injetável de altas concentrações de cálcio, magnésio e glicose.

De Heus reposiciona pet food e aqua



Sandra Toro - 30 anos de atuação no segmento de matérias-primas.

A De Heus, empresa internacional de origem holandesa e líder na indústria de nutrição animal, vem investindo em todo o seu parque industrial para aumentar a capacidade de produção, armazenamento e logística no Brasil. O objetivo é ampliar o market share nos negócios de pet food e aquicultura, além de reforçar o posicionamento destes segmentos no mercado em 2022. Para este desafio, trouxe o conhecimento acumulado pela executiva Sandra Toro, Gerente de Negócios de Matérias-

-primas, que assume também as áreas de pet e aquicultura. "A De Heus está estruturada para atender as demandas de matérias-primas e premixes dos dois segmentos, que vêm crescendo nos últimos anos e tem expectativa de continuar em alta. Adquirimos insumos para demandas de diversas regiões onde atuamos, como Ásia, Europa, África e América do Sul, e comercializamos matérias-primas em todo território nacional, com rapidez nas entregas e preços competitivos", explicou.

Ourofino Saúde Animal ganha 'Selo Mais Integridade'

A Ourofino Saúde Animal foi premiada com o Selo Mais Integridade, dado pelo Ministério da Agricultura a empresas que se destacam em práticas éticas e responsáveis com colaboradores, o mercado, os clientes, parceiros e demais públicos. "O mérito está em linha com o pensamento da companhia focado em compliance, ética, transparência e uma política de gestão de risco consolidada. A Ourofino Saúde Animal segue padrões internacionais para suas práticas e reportes, pautados nos 17 objetivos

de desenvolvimento sustentável (ODS) definidos na Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU)", explica Rodrigo Lazzarini, responsável pela área de Riscos e Compliance da Ourofino. A premiação levou em conta a preocupação com a proteção da saúde e do bem-estar dos animais, a qualidade e segurança higiênico-sanitária dos alimentos e dos demais produtos agropecuários, idoneidade dos insumos e dos serviços utilizados na agropecuária. A empresa também foi reconhecida com outro prêmio voltado para



Ourofino Saúde Animal é reconhecida com Selo Mais Integridade do Ministério da Agricultura.

a sustentabilidade: 25º Prêmio Abrasca Relatório Anual, da Associação Brasileira das Companhias Abertas, pelo melhor relatório de sustentabilidade de companhias de capital aberto com faturamento de até 3 bilhões de reais.

Premix compra Agrocria

A Premix anunciou a compra da Agrocria, empresa de nutrição animal e sementes para pastagens, com fábricas em Anápolis (GO) e Cuiabá (MT). A expectativa da Premix é ampliar sua participação de mercado em 25%, além de crescer cerca de 30% em faturamento. A Premix passará a oferecer novos produtos, serviços e ainda mais facilidades aos pecuaristas,

ampliando canais de vendas, fortalecendo a cobertura nacional e o atendimento técnico-comercial aos seus clientes. "Estamos construindo uma sólida empresa nacional, com princípios e valores alinhados com o produtor rural", explica Daniel Guidolin, vice-presidente da Premix. "Estaremos mais preparados e ágeis para contribuir com o aumento da produção sustentável e



Marco Guidolin (CEO) e Daniel Guidolin (Vice-Presidente) - Premix.

lucrativa que precisamos para alimentar o Brasil e o mundo", conclui Marco Guidolin, CEO da Premix.

Paraguai: a “Pérola” do Agro Latino-americano

É uma terra de inovações a céu aberto. Em sementes, produtos para proteção de plantas e máquinas ultramodernas. Um belo mercado para empresas e empreendedores brasileiros.

Renato Seraphim



Na minha infância, tinha um provérbio que o meu avô sempre me dizia, que torna como uma verdade absoluta em minha vida. ‘Viver é maravilhoso e aproveitar isso é uma dívida para todos nós, mas volta e meia, a vida nos dá muitos limões. Muitos pegam esse limão e o acham azedo e difícil de digerir, outros, pegam esse limão e fazem uma bela limonada’. Foi exatamente isso que o Paraguai fez no ano de 2003, quando o então governador do Estado do Paraná proibiu o cultivo, a manipulação, importação, industrialização e comercialização de transgênicos destinados à produção agrícola, alimentação humana e animal naquele Estado. Com isso, toda a produção do Paraguai que era exportada através do Paraná ficou proibida de passar por lá.

Poderia ser o maior ‘limão’ para aquele país encantador e com uma agricultura pujante, mas o que o então governador Roberto Requião fez, ajudou o Paraguai

a ser hoje o quarto maior exportador de soja, o sexto maior exportador de milho e o sétimo maior exportador de carnes do mundo. Aliado a isso, o Paraguai tomou-se nos últimos anos um líder incontestável em navegação fluvial na América Latina, sendo o terceiro no mundo, superado apenas pelos Estados Unidos e pela China.

O Paraguai de hoje possui 7,2 milhões de pessoas em uma extensão territorial de 406 mil km quadrados, um pouco maior que o estado de Mato Grosso do Sul, a quem eu considero o estado mais promissor no agronegócio brasileiro para os próximos anos e a similaridade com o Paraguai é imensa, o que me faz acreditar ainda mais nas potencialidades deste país. Com uma área plantada de 3,4 milhões de hectares de soja, os agricultores conseguem fazer duas safras em boa parte dessa área, com o milho ocupando 800 mil hectares e o trigo com 400 mil hectares. Juntas, essas três culturas repre-

sentam 94% de todo o mercado, com soja sendo 81%, o milho com 7% e o trigo com 6%.

A agricultura paraguaia desenvolveu-se ao longo da divisa com o Brasil e as similaridades com a nossa agricultura são muito grandes, desde as variedades plantadas, a fertilização do solo, as pragas e doenças. E até o agricultor, visto que grande parte desses é de brasileiros. Outro grupo de agricultores que se destaca são os Menonitas, que possuem a reputação de serem excelentes agricultores, trabalhadores e disciplinados em seus hábitos. Essa mistura fez com que a agricultura paraguaia tenha uma boa mescla entre o arrojo dos brasileiros com a dedicação e resiliência dos Menonitas.

Com um mercado de insumos agrícolas estimado em US\$ 2 bilhões, ganha destaque o mercado de agroquímicos, na ordem de US\$ 700 milhões, sendo o quarto mais importante da América Latina, superado somente por Brasil, Argentina e México. Ao contrário do Brasil, onde os cinco grandes players (Syngenta, Bayer, Corteva, Basf e UPL) possuem uma concentração maior do que 70% do mercado, no Paraguai, temos um mercado mais pulverizado, com os cinco maiores representando apenas 38% do mercado e dois players nacionais ocupando a posição de destaque. Agrofert/Tecnomy e Diagro ocupam as posições de Basf e UPL. O maior mercado são os fungicidas, representando 38% do total, sendo as doenças foliares da soja o maior pro-

blema. Os inseticidas representam 31% do mercado, herbicidas 21% e tratamento de sementes e outros 10% do mercado.

O Paraguai tem como vantagem ter um sistema de registro de produtos químicos bem simples e desburocratizado, o que ajuda a trazer inovações mais rápidas para o mercado e com grandes empresas aproveitando-se disso para trazer as suas inovações e servir como um teste rápido para a entrada no mercado brasileiro. Essa facilidade nos registros, acesso fácil e mais barato ao crédito, menos impostos, dolarização dos insumos trazendo mais estabilidade na compra e venda de insumos e commodities, além de facilidade para importação de máquinas agrícolas, faz com que o Paraguai seja uma terra de inovações a céu aberto. Sementes, produtos para proteção de plantas e máquinas ultramodernas tomam conta dos campos paraguaios. Tudo isso se traduz em rentabilidade e produtividade para o agricultor paraguaio.

Outro ponto de diferenciação, e que me chamou a atenção, foi a infraestrutura e a verticalização dos distribuidores paraguaios, todos eles com um sistema muito parecido com as nossas cooperativas: forte conhecimento dos clientes, estrutura de recebimento de grãos e logística completa, e vendas de peças para tratores e de combustíveis.

E forte visão de marcas próprias, sendo que a maioria dos distribuidores possui linhas próprias de sementes, fertilizantes e agroquímicos, o que faz com que grande parte deles seja líder em algumas categorias, deixando as grandes multinacionais sem muito espaço e com poucos investimentos no país. Dentre esses distribuidores, o que eu destaco aqui é a Transagro, empre-

sa que pertence ao tradicional grupo Hilagro, e que foi fundada por Albert Hildebrand, em 2000. O grupo Hilagro possui diversas vertentes de negócios e com uma sinergia muito grande entre eles, pois vão desde a assistência técnica aos agricultores até a comercialização dessas matérias primas in natura ou industrializadas dos produtos no Paraguai e no exterior. A Transagro hoje é composta por sete unidades comerciais com serviços que vão desde a assistência técnica, venda de insumos agrícolas, venda e compra de grãos, os serviços de armazenamento e beneficiamento, e venda de combustíveis até o de peças para tratores, além de prover toda a matéria prima para as indústrias do Grupo Hilagro, ou seja, uma verticalização completa e muito difícil de ser copiada, o que a coloca como uma das empresas de maiores potenciais de crescimento.

Atualmente, possui entre os seus provedores as principais marcas de insumos agrícolas, como Syngenta, Bayer, FortGreen e Rizobacter, além de ter as suas marcas próprias de agroquímicos, como os genéricos tradicionais Atrazina, Glifosato, 2,4-D, Acephate, dentre outros. E algumas inovações, como suas misturas duplas e triplas, incluindo o seu recente lançamento para o mercado de fungicidas de soja, o Horus (Floxystrobin + Prothioconazole + Difenoconazole), e também alguns packs diferenciados para tratamento de sementes.

A menor burocracia na legislação de agroquímicos fez com que, após a expiração das patentes dos produtos, a oferta e disponibilidade desses como marcas exclusivas e com importação direta de ativos, ou produtos formulados oriundos da China ou Índia, tornaram-se abundantes. E o agricultor, com

isso, tem os custos desses insumos reduzidos, melhorando e muito a sua rentabilidade. Estima que o agricultor paraguaio, com os mesmos problemas de pragas e doenças, condições de solo e outras similaridades, tenha o custo quase 50% menor que o do agricultor brasileiro. Sem falar que o custo da terra também é muito mais atrativo.


A consolidação que estamos vivendo aqui, no Brasil, de certo modo, já ocorreu no Paraguai, com seis grandes distribuidores (Agrofert, Agrotec, Glymax, Matrisoja, Somax e a própria Transagro) tendo mais de 60% de participação do mercado e com atuação em todo o território. E todas elas fazendo a sua expansão para as áreas novas de agricultura e pecuária, como a região do Chaco. Destaca-se, também, o acesso aos clientes serem quase em

INSUMOS

- # Mercado estimado em US\$ 2 bilhões
- # Agroquímicos com US\$ 700 milhões
- # 4º maior da América Latina (atrás de Brasil, Argentina e do México)
- # Mercado mais pulverizado | 38% de concentração
- # Grandes players mundiais: Syngenta, Bayer, Corteva, Basf e UPL
- # Dois grandes players nacionais: Agrofert - Tecnomy e Diagro
- # Maior mercado são os fungicidas: 38% do total
- # Inseticidas: 31% do mercado
- # Herbicidas: 21%

sua totalidade feito por meio do sistema de distribuição, fortalecendo ainda mais esse sistema. Ainda falta ao Paraguai instituições de pesquisas como a que temos aqui, como a Embrapa, (Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias), uma melhor oferta de mão de obra mais abundante e qualificada, e um sistema que proteja mais o agricultor, pois ele não possui nenhum sistema como o que temos no Brasil (Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural - Funrural), que garanta uma melhor seguridade social e um colchão para a aposentadoria. Por outro lado, apesar da excelente logística, necessitam buscar alternativas para o escoamento de sua produção agrícola, visto que a dependência de escoamento pelos Rios Paraguai e Paraná podem causar alguns gargalos em épocas de seca como a que passamos em 2021. A construção da tão almejada Bioceânica (Rota que vai integrar por rodovias os oceanos Atlântico e Pacífico), vai encurtar a distância para a Ásia, aumentando ainda mais a competitividade. Ressalto, também, a melhoria da segurança jurídica, visto que, recentemente, foi aprovada uma lei criminalizando in-

vasões de terras, algo comum em anos anteriores. Sinto um pouco de inveja do Paraguai nesse tema.

Muitas mudanças estão postas ao futuro para a agricultura paraguaia: a entrada mais forte das multinacionais; uma melhor adaptação da Genética e da Biotecnologia, principalmente para novas regiões; a forte entrada de algumas cooperativas brasileiras; a possibilidade de fusões e aquisições; a maior profissionalização; a sucessão e a diversificação de novos negócios, como a agricultura de precisão; a redistribuição de insumos e outras formas de agregação de valor, como a oferta de produtos biológicos; maior oferta de nutrientes especiais para as plantas, e a Integração Lavoura Pecuária. Somente com a viabilidade de produção de agricultura no Chaco, poderiam ser adicionados mais oito milhões de hectares à agricultura paraguaia, ou seja, a mesma quantidade que ali se cultiva hoje. Esse novo olhar para o potencial e para os desafios da agricultura paraguaia são gigantes, mas, essa agricultura irá consolidar-se e ficar cada vez mais forte em nosso continente. 

DESAFIOS DO AGRO PARAGUAI

- # Entrada mais forte das multinacionais
- # Melhor adaptação da Genética e Biotecnologia principalmente para as novas regiões
- # Forte entrada de algumas cooperativas brasileiras
- # Possibilidade de fusões e aquisições
- # Maior profissionalização
- # Sucessão
- # Diversificação de novos negócios, como agricultura de precisão



Transagro: empresa do Grupo Hilagro, fundada por Albert Hildebrand em 2000.


Você que ama conhecer lugares, vai amar navegar por aqui



Turista Profissional .com.br

Vale a pena navegar por aqui!

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

 (11) 9.9101.7699



Avaliações técnicas dos agrotóxicos!

Você consegue compreender o que significam, na prática, as alterações técnicas promovidas na regulamentação de agrotóxicos?

Lidia Cristina Jorge

No dia 8 de outubro de 2021, foi publicado o Decreto 10.833/2021, que alterou diversos dispositivos do atual regulamento da Lei 7.802/89, que trata de questões sobre pesquisa, produção, embala-

gem, transporte, armazenamento, comercialização, importação, exportação, registro, classificação, controle e fiscalização de agrotóxicos, entre outros tópicos. Diante disso, se você não é um agricultor ou um profissional do setor

agrícola, pode estar se perguntando se essa regulamentação, na prática, trouxe alguma implicação que mereça sua atenção. O Partido dos Trabalhadores (PT), recentemente, entendendo que as alterações propostas trouxeram prejuí-

zos para a saúde de toda a população e para o meio ambiente, ingressou no Supremo Tribunal Federal com uma Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental (ADPF 910), questionando diversos artigos do Decreto 10.833/2021, por entender que esses dispositivos promoveram uma flexibilização na avaliação, fiscalização e liberação de agrotóxicos.

Entre os pontos mais críticos, questionam a inclusão do art. 10-E, mediante o qual o processo de classificação toxicológica e de comunicação do perigo à saúde na rotulagem de agrotóxicos passa a ocorrer com base nas diretrizes do GHS e, ainda, a adoção do critério do risco como orientador desse processo, o que, de acordo com o seu entendimento, abrandaria a classificação toxicológica dos agrotóxicos. A Advocacia Geral da União, ao se manifestar sobre o tema, contestou as alegações do Partido dos Trabalhadores, apresentando em sua manifestação o posicionamento técnico das pastas de Agricultura, Saúde e Meio Ambiente, que defenderam as alterações promovidas, afirmando que não houve qualquer flexibilização nos critérios de avaliação. O debate, já 'judicializado', aguarda a manifestação do Supremo Tribunal Federal.


Se deixarmos de lado a ideologia que cerca o tema 'agrotóxicos' e avaliarmos de forma técnica e científica os pontos questionados, veremos que, na verdade, as alterações promovidas refletem melhorias regulatórias que já haviam sido implementadas em normas infra legais, na busca de uma harmonização internacional na avaliação, classificação e comunicação de perigo desses produtos. Aliás, a rigor, não cabe a nenhum decreto regulamenta-

dor trazer inovações à disposição estabelecidas em lei. A bem da verdade, os pontos 'críticos' acima mencionados, atendem a uma série de atualizações necessárias ao Decreto 4.074/2002, decorrentes, principalmente, do avanço no conhecimento científico e da necessidade de harmonização com os critérios e diretrizes adotados por outros países, considerados referências internacionais no tratamento do assunto.

A adoção do Sistema Globalmente Harmonizado de Classificação e Rotulagem de Produtos Químicos (Globally Harmonized System of Classification and Labeling of Chemicals – GHS) já havia sido implementada pela ANVISA em agosto de 2019, com a publicação das RDCS 294, 295 e 296 (Novo Marco Regulatório). Nessas normas infralegais, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) atualizou e tomou mais claros os critérios de avaliação, classificação toxicológica e comunicação dos defensivos agrícolas no Brasil. O que o Decreto 10.833/2021 fez foi incorporar essas alterações ao regulamento da lei. Não é demais ressaltar que Lei 7.802/1989 prevê claramente a necessidade de atualização das análises aos avanços científicos internacionais.

Avaliar o risco de uma substância não representa uma flexibilização na sua análise. Ao contrário, a avaliação de risco consiste em uma análise sistematizada da probabilidade de aparecimento de efeitos adversos, resultantes da exposição humana a agrotóxicos ou afins. Esse processo inclui as etapas de identificação do perigo, a avaliação dose-resposta e a avaliação da exposição ao produto, bem como a caracterização do risco decorrente dessa exposição. Isso implica em dizer que

haverá avaliação de todos os aspectos relacionados ao produto, desde o conhecimento aprofundado de suas propriedades toxicológicas às formas de exposição, com a identificação dos potenciais riscos à saúde humana. A avaliação da exposição é uma etapa necessária para identificação de riscos inaceitáveis à população brasileira.

No debate sobre o papel dos defensivos agrícolas sobram opiniões, mas, às vezes, falta conhecimento. Em todo processo de regulamentação as críticas são positivas. Mas, para que haja melhoria do processo regulatório, é preciso que sejam tecnicamente fundamentadas. E, nesse sentido, a adoção do GHS e a implementação da avaliação do risco nos processos de registro dessas substâncias são medidas técnicas, que estão em conformidade com avanço do conhecimento científico e atendem a necessidade de harmonização com os critérios e diretrizes adotados internacionalmente. 

Lidia Cristina Jorge

Advogada especializada em agronegócio, sócia de Figueiredo e Santos Sociedade de Advogados e Diretora do Conselho Científico para Agricultura Sustentável (CCAS).



DISTRIBUIÇÃO BRASIL EM NÚMEROS!



MAIORES EMPRESAS DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL

- # Cargill: US\$ 114 bilhões
- # Nestlé: US\$ 92 bilhões
- # Pepsico: US\$ 68 bilhões
- # ADM: US\$ 64 bilhões
- # Unilever: US\$ 58 bilhões
- # JBS: US\$ 52 bilhões
- # Tyson: US\$ 43 bilhões
- # Mars: US\$ 37 bilhões
- # CHS: US\$ 28 bilhões
- # Danone: US\$ 26 bilhões

PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS MAIS EXPORTADOS PELO BRASIL

- # Alimentos: US\$ 35 bilhões
- # Aço: US\$ 9 bilhões
- # Metais preciosos: US\$ 8,8 bilhões
- # Papel e Celulose: US\$ 7,7 bilhões
- # Fertilizantes: US\$ 6 bilhões
- # Veículos: US\$ 5,5 bilhões
- # Produtos de Petróleo: US\$ 5,2 bilhões
- # Máquinas pesadas: US\$ 3,3 bilhões
- # Aeronaves: US\$ 3,1 bilhões
- # Máquinas industriais: US\$ 2,7 bilhões

POR ONDE SAEM AS EXPORTAÇÕES AGRÍCOLAS

- # Porto de Santos: 34%
- # Porto de São Luís: 5%
- # Porto de Paranaguá: 18%
- # Porto de Manaus e Barcarena: 4%
- # Porto de Rio Grande: 14%
- # Porto de Santarém: 3%
- # Porto de São Francisco do Sul: 6%
- # Outros: 5%

MARCAS QUE MAIS VENDEM TRATORES AGRÍCOLAS NO BRASIL

- # John Deere: 31%
- # Valtra: 11%
- # New Holland Agriculture: 19%
- # Case I Agriculture: 8%
- # Massey Ferguson: 14%
- # Outros: 17%

MAIORES EXPORTADORES DE SOJA DO BRASIL

- # Mato Grosso: 27,3%
- # Goiás: 9%
- # Paraná: 16,5%
- # São Paulo: 6%
- # Rio Grande do Sul: 10,5%
- # Outros: 30,7%

ENCA 2021 - Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias



Ángelo Barbosa - Elaim Química.



Antonio Carlos de Gissi Junior - CEO da Kimberli.



Carlião com Bruno Dupin, CEO da startup Connection.



Bruno Rangel Geraldo Martins - Presidente da Coplana Cooperativa Agroindustrial.



Carlos Augusto Rodrigues de Melo - Presidente da Coosupê.



Com Marcos Gato - Diretor da IHARA (esquerda).



Jaymilton Guarnião e Gilmar Dias - Coopmac.



Enio Schroeder - Vice-Presidente da Colrijal.



Equipe da OCB - PE.



Melaquíes Anselmo - Presidente da OCB Pernambuco.



José Antonio de Souza Rosseto - Vice-Presidente da Coplana Cooperativa Agroindustrial.



Luiz Fernando Schmitt - Diretor de Marketing de Novas Negócios do Essens Group.



Marcos Farhat - Diretor Administrativo da Coplacana.



Marcos Guilherme Elisk - Presidente da Cooperativa Agropecuária de Insumos Holambra.



Nei César Mânica - Presidente da Colrijal.



Osvaldo Bachião Filho - Vice-Presidente da Coosupê.



Shandra Hohne de Carvalho - Cooperativa Agroindustrial Holambra.



Vanir Zanetta - Presidente da Cooperja.



Daniela Tavares - Diretora de Marketing da FMC.

BRADERCO - Promoção Força no Campo (Barretos/SP)



Carlião participa da entrega do trator Massey Ferguson em Barretos (SP).



Com Bendro Pinho, Gerente de Parcerias da Plataforma Agro Braderco.



Com Roberto França, Diretor de Agronegócios do Braderco.



Com Eduardo Scannavino de Queiroz.



Com Jaime Fernandes Júnior, Diretor de Produção do Grupo I&VQ.



Com Regina Célia Scannavino de Queiroz.



Com Eduardo Takayama, Gerente da Plataforma Agro Ribeirão Preto do Braderco.



Com José Francisco Mourão Felício, Gerente Regional Prima do Braderco.



Com Marcos Vinícius da Silva, Gerente Geral da Agência Prima Braderco Barretos.

BRANDT - Porsche XP Private Cup



Os pilotos Dennis e Paludo com o time Brandt.



Cerlão entre os pilotos Dennis Dirani e Miguel Paludo.



Cerlão com Dennis, Rick Brandt e Miguel Paludo.



Cerlão e o carro Brandt nas bases do Autódromo de Interlagos.



Com Evandro Foppa, fundador da Bomax Agro Paraguai.



Com Wladimir Chaga e a Revista AgroRevenda.



Com Magna Feres, empresária da área de revendas.



Com Marcos Barros, sócio da empresa Pioneira (MT).



Com Samuel Guernero, Diretor de Marketing da BRANDT, e Monize Guernero.



Cerlão da Publique entre Marcelo e Wladimir Chaga.



Com Aledino Cerninatti, Diretor Comercial da BRANDT do Brasil.



Com Cleber Ribeiro, dono da Altiiva Agrícola (MT), e a Pâmela.



Evandro Foppa (BOMAX Agro Paraguai) e Rudinei Dellalibera (Agrogenética Dellalibera).



Felipe Rodrigues, Cerlão e Ester Ignácio, do Grupo Publique.



Cerlão antes de dar uma volta no Circuito de Interlagos, na capital paulista.

ASBRAM - Reunião em São Paulo



Elizabeth Chagas, Vice-presidente Executiva da ASBRAM.



Daniel Guidoín, Presidente da ASBRAM 2020/2021.



Cerlão e Juliano Babelle, Diretor de Marketing da DSM | Tortuga e Presidente eleito ASBRAM 2022/2023.



Com João Newton Lopes, fundador da Tecnutri.



Com Ademir Leal Filho, da Campo Nutrição Animal e Ex-Presidente da ASBRAM.



Primeiro encontro dos líderes da ASBRAM em 2022.

COSAG - Reunião de Fim de Ano 2021



Com Maurilio Biagi Filho, um gigante do Agro brasileiro.



Com Paulo Skiz, Ex-Presidente da FIESP.



Com Fernando Gallati de Queiroz, executivo da Minerva.



Com Benedito da Silva Ferreira, fundador do Deagro.



Com Alexandre Mendonça de Barros, da MB Associações.



Com Paulo Hermann, Ex-Presidente da John Deere no Brasil.



Com Jacyr Costa Filho, Presidente do Cosag.



Com Sergio De Zen, do CEPEA.



Cerlão com o escritor Genésio Lemos, autor do livro 'Luz, Câmera e Gestão'.

DSM - Coletiva de Imprensa em São Paulo



Rafael Andrade da DSM



Com Túlio Resmalho, Diretor Nacional de Vendas da DSM Tortuga.



Com Sérgio Schuler, Vice Presidente de Ruminantes da DSM Tortuga.



Com Vanessa Lima Porto, Gerente de Inovação Digital e Estratégia da DSM Tortuga.



Com Juliano Sabeila, Diretor de Marketing da DSM Tortuga.



Marcos Baruselli, Gerente de Confinamento DSM Tortuga.

MODERNIZA BRASIL - Ambiente de Negócios



Carlião com Ministra do MAPA Teresa Cristina e Jacyr Costa Filho (Cosag).



Com João Acioly, Secretário Nacional da Indústria e Comércio.



Carlião no evento 'Moderniza Brasil - Ambiente de Negócios', realizado na FIEBP em São Paulo.



Com Carla de Freitas, Membro da COBAG e Presidente da Núcleo Feminino da Agronegócio.



Fernando Galeffi Quirós, CEO da Minerva e Leticia Zamperini Jacintha, Presidente da Associação 'De Olho no Material Escolar'.



General Adalmir Manoel Domingues, da FIEBP.

Em Indalatuba/SP



Com o empresário Sérgio Casali Frandini.



Manoel Carlos de Lima Rosatto, Presidente do IBEQUE, Instituto Brasileiro de Equideocultura.



Carlião com Antônio Maia, da Agrivalle.

NELORE FEST 2021



Luiz Adilson Bon, Presidente da Associação dos Criadores de Nelore do Estado do Rio de Janeiro.



Gabriel Garcia Cid, Fazenda Cachoeira e Diretor da ABCZ.



Com Sérgio Przaporka, da Botel Chaparral.



Com Henrique Bruggi, o 'Planta que o Henrique garante'.



Com Leonardo Carise, Leonardo Meloada e Victor Semmi.



Com Nabih Amin El Acuar, Presidente da ACNB.

TOP FARMERS



Com Andreia Bernabé, Vice-presidente da Associação 'De Olho no Material Escolar' e Chelsea Tang, Presidente da Câmara de Comércio Brasil China.



João Paulo Prado, Diretor da MPrado Consultoria.



Com Roberto Risolia, Diretor de Marketing da Stoller.



Com Stella Calo, Diretora de Pesquisa e Desenvolvimento Stoller.



Com Samuel Guernero, Diretor de Marketing da Brandt, e Jefferson Oles, Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da Brandt.



Com Alberto Pessina, CEO da Agramove.



Com Luciana Martins, da MPrado Cooperativas.



Com Marcos Fava Neves, USP e Marketral Group.



Com a produtora rural Sônia Bonato.

SUPER AGRO



Com Fernando Manzappi, Vice-Presidente de Negócios e CMO AgroGalaxy.



Com Sheila Albuquerque, Vice-Presidente de Negócios AgroGalaxy.



Com os engenheiros agrônomos Hermanno Conde e Italo Mezzambone.



Com a produtora rural Bônia Nonato.



Com Gustavo Calderon, Diretor de Marketing AgroGalaxy.



No estande da AgroGalaxy.



No estande da Biotrop.



No estande da ORO AGRI.



Gustavo Calderon, Diretor de Marketing da AgroGalaxy.



No estande da Albaugh.



Cerlão no estande da FMC.

ANDAV - Visita em Campinas/SP



Cerlão na sede da ANDAV em Campinas (SP).



Cerlão com Paulo Tibúrcio, Presidente Executivo da ANDAV.

SHOW RURAL COOPAVEL



Com Otavio Diedrich, Sócio e Acionista de ADAMA no Paraguai.



Lydie Demian, Gerente de Marketing de Adema.



Com Romeu Stanguerlin, CEO de ADAMA Brasil.



Com Alexandre Pires, Diretor de Marketing de ADAMA.



Com Welles Pascoal, CEO AgroGalaxy.



Fernando Manzappi e Welles Pascoal (AgroGalaxy).



Com Adriano Stradotto, Diretor da Aliare.



Com Erich Reis Duarte, Gerente Técnico da AgroGalaxy (Tech A).



No estande da AgroGalaxy.



Fernando Manzappi e Welles Pascoal (AgroGalaxy).



Com Adriano Stradotto, Diretor da Aliare.



Com Cássio Kirchner, Diretor de Negócios de BASF.



Com Ilmar Borges, Secretário de Agricultura e Abastecimento de SP.



Com Roberto França (Bradeaco) e Diogo Grolli (Coopavel).



Equipes Públicas e DBM Tortuga, no Show Rural Coopavel.



Com Laurete Maria Perazzo Chiesa, Gerente de Filial da Employer.



Com Bruno Lucas, Gerente de Marketing Regional Sul da IHARA.



Com Gabriel Saul, Gerente de Comunicação da IHARA.



Com Eduardo Gobbo, Diretor de Marketing da IHARA.



Com Daniela Tevares, Diretora de Marketing da FMC.



Com Marcos Gaio, Diretor Geral de Operações da IHARA.



Com Francisco Bianchi di Carcano e Pierre-Emmanuel Fleurquin, de Agraevine.



Com José Gonçalves e Marcos Gaio, no Estande da IHARA.



Com Bárbara Mendes Lobo, Gerente da Syngenta.



Com André Savino, novo Diretor da Plataforma Comercial da Syngenta.



Com Diego Andrade, Gerente de Desenvolvimento de Mercado da Valagro.



Equipe Syngenta no espaço da empresa no Show Rural Coopavel.



Com Múnia Gonçalves, Coordenadora Regional Sul da Syngenta Digital.



Com os pesquisadores Gustavo Alves e Rafael Guizzo, do Seedcare Institute.



Cerlão com os profissionais da Syngenta e produtor no Espaço Fungicidas.



Com Mateus Remor, Desenvolvedor Técnico de Mercado da Syngenta.



Com Fernando Munaro, Desenvolvedor Técnico de Mercado da Syngenta.



Com os pesquisadores Gustavo Alves e Rafael Guizzo, do Seedcare Institute.



Cerlão com os profissionais da Syngenta e produtor no Espaço Fungicidas.



Com Mateus Remor, Desenvolvedor Técnico de Mercado da Syngenta.



Com Fernando Munaro, Desenvolvedor Técnico de Mercado da Syngenta.

CEO's acreditam no Agro brasileiro e mundial

Pesquisa mostra que executivos do mundo inteiro estão otimistas com os resultados neste ano



Capa

Pelas mãos do Pátria Investimentos - um dos maiores gestores de investimentos alternativos focado na América Latina - em 2017, nasceu a Lavoro para transformar positivamente o setor de distribuição de insumos agrícolas. Uma transformação positiva pela SOLIDEZ que a LAVORO traz em seu DNA. Pela PRESENÇA capilarizada nas cidades e regiões estratégicas para a agricultura. Pelo padrão de qualidade, ATUALIDADE e serviços que seus colaboradores procuram tornar mais elevados todos os dias. E pela CONFIANÇA que fazem questão de transmitir ao agricultor, para que ele possa protagonizar e solidificar seu crescimento, tão imprescindível para o mundo. A Lavoro é a maior distribuidora de insumos agrícolas da América Latina na atualidade.

Entrevista

Roberto Araújo, CropLife Brasil - Como serão os defensivos do futuro?



Inverno

Prepara, agora é hora do show da safra de meio de ano!



Logística

As tecnologias que atacam as dores dos clientes e plataformas que agregam valor aos parceiros.



Parceria

Grupo Publique e Traive pelo financiamento do Agro! A parceria que vai tratar de tudo sobre crédito, seguro, hedge e outras soluções para o campo moderno.



O salto da Bunge

O gigante compra parte da Sinagro e avança ainda mais nos grãos.



Nutrição Animal

Ração cresce 2,3% em 2022. Produção mundial deste ano vai chegar a 1,2 bilhão de toneladas.



LÍDERES COOP

Dirigentes de cooperativas agropecuárias falam sobre os desafios da atividade, investimentos e as histórias por trás do sucesso de suas organizações.

OLHAR SOBRE O SETOR

A análise do universo agrocooperativo brasileiro feita por conhecedores do assunto como André Dias e Remy Gorge Neto.

OS 60 ANOS DA COCARI

A Cocari Cooperativa Agropecuária e Industrial, de Mandaguari (PR), comemora seis décadas de união no momento em que atinge faturamento de R\$ 4,7 bilhões.

CONVITE IRRECUSÁVEL

As duas maiores cooperativas vinícolas do Brasil, Garibaldi e Aurora, oferecem roteiros para quem já aprecia ou quer se iniciar no mundo dos vinhos.



Pet Mercado
O mundo dos roedores

Nascidos Para Criar
Canil Porangaba (Muitiraças)

Saúde Animal
Atenção com a hidratação dos gatos

Animal Sensacional
TAA, a incrível missão dos animais terapeutas

Meu Selvagem Favorito
A simpática e agressiva Ariranha do Pantanal

Pet Entrevista
Yolanda Antunes, gerente nacional de produtos Pets da Syntec do Brasil

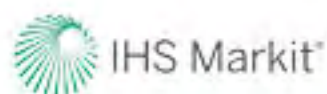


Fomos reconhecidos como a melhor companhia em saúde animal da América Latina e do Sul.

Para nós, da Ourofino, é uma enorme satisfação sermos premiados pela Animal Health, que reúne mundialmente informações e serviços sobre saúde animal.

O prêmio analisa o melhor crescimento e inovação de companhias do segmento, e a Ourofino se destaca pela referência no mercado brasileiro e na América Latina, pelo crescimento expressivo no México e na Colômbia e pelos investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Obrigado por confiar na marca Ourofino e por nos ajudar a cumprir nosso compromisso com a saúde animal.



**Animal Health
Award Winner 2021**

