

ENTREVISTA

Fabricio Pezente, CEO da Traive: "A tecnologia é a melhor aliada para democratizar o crédito no agro"

COOPERATIVISMO RENTÁVEL

Aurora celebra faturamento de R\$ 22 bilhões e anuncia R\$ 1 bilhão em investimentos

Dinheiro Rural

A REVISTA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

A fórmula da **MOSAIC** para nutrir o planeta



EXEMPLAR DE ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

MAR/ABR 2023 - ANO 18 - Nº 191 **R\$ 24,00**

**CONSUMO RECORDE
DE FERTILIZANTES NO
MERCADO INTERNO
FAVORECE PLANOS
DA MULTINACIONAL
QUE JÁ INVESTIU
R\$1,2 BILHÃO NO PAÍS
EM 2023 E QUER
CONSOLIDAR A OPERAÇÃO
LOCAL COMO MOTOR
DE CRESCIMENTO DO
GRUPO NO MUNDO**

**CORRINE
RICARD,
CEO DA
MOISAC
BRASIL**



Contrate crédito rural e concorra a tratores 0 km.

Sua chance de ganhar!



SAIBA COMO PARTICIPAR

Entre nós,
você vem primeiro.



Fone Fácil Bradesco: 4002 0022/0800 570 0022. SAC – Alô Bradesco: 0800 704 8383. SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099. Ouvidoria: 0800 727 9933; Promoção válida de 15/7/22 a 30/6/23; Consulte as condições de participação e o regulamento completo em banco.bradesco/promocaoagro. Certificado de Autorização SEAE/ME nº 04.020934/2022.



bradesco



FUNDADOR
DOMINGO ALZUGARAY
(1932 - 2017)

EDITORA
CATIA ALZUGARAY

PRESIDENTE EXECUTIVO
CACO ALZUGARAY

Dinheiro Rural

DIRETOR EDITORIAL
CARLOS JOSÉ MARQUES

DIRETOR DE NÚCLEO
CELSO MASSON

TEXTO
Editora: Lana Pinheiro, Angelo Verotti
Repórter: Anna França

ARTE
Diretor: Paulo Roberto Aloy
Ilustração: Evandro Rodrigues

FOTOGRAFIA
Pesquisa: Sidinei Lopes - Arquivo: Eduardo A. Conceição Cruz
CTI: Silvío Paulino e Wesley Rocha

DINHEIRO RURAL ON-LINE
EDITOR EXECUTIVO: Airtton Seligman
EDITORA ASSISTENTE: Aryel Fernandes
REPÓRTERES: Bruno Pavan, Daniela Quitanilha, Diego Ferron, Edda Ribeiro
REPÓRTERES FREELANCERS: Rodrigo Faveto e Marcelo Almeida
WEBDESIGN: Aline Nascimento Souza

APOIO ADMINISTRATIVO
Gerente: Maria Amélia Scarcello. Secretária: Terezinha Scarparo
Assistente: Cláudio Monteiro

MERCADO LEITOR E LOGÍSTICA
Diretor: Edgardo A. Zabala
GERENTE GERAL DE VENDA AVULSA E LOGÍSTICA: Yuko Lenie Tehan

CENTRAL DE ATENDIMENTO AO ASSINANTE:
(11) 3618-4566 de 2ª a 6ª feira das 9h às 20h30.
Outras Capitais: 4002-7334
Outras Localidades: 0800-888-2111 (exceto ligações de celulares)
Assine: www.assine3.com.br
Exemplar avulso: www.shopping3.com.br

PUBLICIDADE
Diretor nacional: Maurício Arbex Secretária da diretoria de publicidade: Regina Oliveira - Gerente executiva: Andréa Pezzuto Diretor de Arte: Pedro Roberto de Oliveira - Contato: publicidade@editora3.com.br ARACAJU - SE: Pedro Amarante - Gabinete de Mídia - Tel.: (79) 3246-4139 / 99978-8962 - BELÉM - PA: Glícia Diocesano - Dandara Representações - Tel.: (91) 3242-3367 / 98125-2751 - BELO HORIZONTE - MG: Célia Maria de Oliveira - 1ª Página Publicidade Ltda. - Tel./fax: (31) 3291-6751 / 99983-1783 - Campinas - SP: Wagner Medeiros - Wem Comunicação - Tel.: (19) 98238-8808 - FORTALEZA - CE: Leonardo Holanda - Nordeste MKT Empresarial - Tel.: (85) 98832-2367 / 3038-2038 - GOIÂNIA - GO: Paula Centini de Faria - Centini Comunicação - Tel. (62) 3624-5570 / (62) 99221-5575 - PORTO ALEGRE - RS: Roberto Gianoni, Lucas Pontes - RR Gianoni Comércio & Representações Ltda - Tel./fax: (51) 3388-7712 / 99309-1626 - INTERNACIONAL: Gilmar de Souza Faria - GSF Representações de Veículos de Comunicações Ltda - Tel.: 55 (11) 99163-3062

Dinheiro Rural (ISSN1807-3700) é uma publicação da Três Editorial Ltda.
Redação e administração: Rua William Speers, nº 1.088, São Paulo, SP, CEP: 05067-900 - Fone: (11) 3618-4200 - Fax da redação: (11) 3618-4109 | Sucursais: Rio de Janeiro: Av. Almirante Barroso nº 63, sala 1510, fones: (21) 240-5224/533-1444 e Fax (21) 240-2925, Brasília: SCS, Quadra 2, Bl. D, Ed. Oscar Niemeyer, sala 201 a 203, Fone: (61) 3321-1212 e Fax (61) 3225-4062. Dinheiro Rural não se responsabiliza por conceitos emitidos nos artigos assinados.

Comercialização e Distribuição: Três Comércio de Publicações Ltda, Rua William Speers, nº 1.212, São Paulo - SP.

Distribuição exclusiva em bancas para todo o Brasil:
FC Comercial e Distribuidora S.A., Rua Dr. Kenkiti Shimomoto, 1678, sala A, Osasco-SP. Tel.: 11 3789 3000

Impressão: Grafilar Lar Anália Franco de São Manoel, Rua Coronel Simões, 779, Centro - São Manoel - SP - CEP 18650-000



6 Porteira Aberta

Propriedades com alto risco ESG podem dar prejuízo de R\$ 90 bi a bancos e seguradoras

10 Entrevista

FABRÍCIO PEZENTE, CEO DA TRAIVE

16 Capa

MOSAIC INVESTE NO BRASIL

Corrine Ricard, CEO da Mosaic Brasil, aporta R\$ 1,2 bilhão em aumento de produção



Agroeconomia

22 EFEITOS DO CLIMA

Três anos seguidos de La Niña provocam prejuízo de mais de R\$ 50 bilhões ao País

24 BOM PAGADOR

Índice de inadimplência no agro é a menor entre todas as atividades econômicas

26 Agrofinanças

TOKENIZAÇÃO

Tecnologia moderniza o sistema de trocas, prática comum em negociações no campo



32 Agronegócios

FATURA NA AURORA COOP

Maior exportadora de carne suína anuncia investimento de R\$ 1 bilhão

38 LIDERANÇA GLOBAL

Zoetis expande atuação no segmento de saúde animal e vê seu valor de mercado crescer 515%

41 LOGÍSTICA

Gigantes do agro se unem para criar a Strada, empresa dedicada à logística

42 ROVENSA

Grupo lança Rovensa Next que deve gerar 1 bilhão de euros em negócios até 2025

44 PESADOS

Montadoras incrementam disputa pelo mercado

48 CACAU ECOLÓGICO

Cargill investe R\$ 33 milhões em produção ecológica



“ Uma dificuldade do mercado de crédito era ter ferramentas para fazer análises robustas de risco ”

FABRICIO PEZENTE, CEO DA TRAIVE



50 Vitrine

Fazenda das Palmas é excelente opção de ecoturismo com boa culinária

Estilo

52 Os vinhos de Luiz Biaggi

Primeira safra criada pelo empresário é lançada com apenas 1,3 mil garrafas

55 Picape da América

A Ford F-150 desembarca no Brasil com preço a partir de R\$ 470 mil

56 Sustentabilidade

O agronegócio é o setor que mais registra casos de trabalho escravo no Brasil

60 Agrotecnologia

Metaverso é apresentado como ferramenta ideal para aumentar precisão no campo

64 Campo Digital

Outcast Ventures e Distrito mapeiam as foodtechs brasileiras

6 Artigo

Agricultura 4.0 voltada para a sustentabilidade

CAPA: FOTO CLAUDIO GATTI



DINHEIRO RURAL NO IPAD E ON-LINE:

www.dinheiro rural.com.br

COLHEITA DA REDAÇÃO

Brasil: entre grandes oportunidades e graves ameaças

Chega ao fim o primeiro trimestre de 2023. Olhando em perspectiva, é difícil escapar da imagem de uma grande montanha-russa para falar do agronegócio nesses três primeiros meses do ano. A jornada começou com expectativas pouco otimistas. A Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA) projetou para o PIB brasileiro crescimento de 0,75%; enquanto o PIB do agro deverá oscilar entre 0% e 2,5%. Mesmo esse cenário morno não privou o setor de emoções desde janeiro, com a nova posse do novo governo. Na economia, seguiu-se uma luta com o Banco Central sobre a taxa de juros. Mesmo com a pressão de Lula, o presidente do BC, Roberto Campos Neto, mantém a Selic em 13,75%. Enquanto isso, no agronegócio, a expectativa de uma safra recorde de 302 milhões de toneladas e de um Valor Bruto de Produção de R\$ 1,3 trilhão levam a expectativa para cima. Aí aparece o caso de Vaca Louca atípica. O carrinho da montanha-russa dá aquela parada no topo da curva em sinal de suspense. O embarque para a China é suspenso. Mãos para o alto e carrinho para baixo. Mas a suspensão dura apenas algumas semanas e o alívio vem rápido. Enquanto isso, o BNDES libera R\$ 2,9 bilhões para o agro e suspende nove linhas de financiamento logo depois.

Para o alto. Para baixo. Em fevereiro, autoridades resgataram 207 trabalhadores em situação análoga à de escravizados trabalhando para vinícolas do Rio Grande do Sul. Logo agora que a Europa está mais de olho do que nunca na obediência aos direitos humanos de seus vendedores. A crise foi pontual, mas reforça a imagem de um País que precisa ser observado de perto — e caberá às empresas exportadoras idôneas provar que sua cadeia está em conformidade com as regras impostas pelos compradores, como revela a reportagem As Amarras da Escravidão.

Se, nesse caso, o problema de um é problema de todos, nossa matéria de capa traz um case que mostra o contrário: a oportunidade para um é oportunidade para todos. Com a guerra da Rússia contra a Ucrânia e o decorrente medo de falta de fertilizantes, a indústria instalada no Brasil se uniu e não faltou insumo. Pelo contrário. As oportunidades se abriram. A expectativa para este ano de um consumo recorde de 46,4 milhões de toneladas levou Corrine Ricard, CEO da Mosaic Fertilizantes Brasil, a embicar sua composição para cima e a investir R\$ 1,2 bilhão no País nos três primeiros meses. O objetivo é um só: deixar sua empresa o máximo de tempo possível nas subidas e estar bem segura nas descidas. A diversão só está começando.



Denúncia de trabalho análogo à escravidão em vinícolas gaúchas obriga o setor a comprovar que toda a cadeia está em conformidade

Lana Pinheiro, editora

RISCO ESG NO CAMPO É ALARMANTE

Já conhecida pela sua análise de Score de Crédito, a Serasa Experian apresentou ao mercado nova ferramenta para medir o Score ESG do produtor rural. No primeiro documento que deve ser anual, o que parece ser uma boa notícia para o mercado, esconde na verdade um risco alarmante para bancos e seguradoras. Do lado positivo, o levantamento mostra que 99% dos produtores rurais têm baixo risco ESG detectado. O lado alarmante é que o 1% com problemas concentra 100% de infrações gravíssimas (trabalho escravo e embargos), 35% de todas as infrações ambientais e 14,5% de todos os processos em julgamento. De acordo com a entidade, se todas essas infrações fossem autuadas, as instituições financeiras e seguradoras poderiam ter um prejuízo de até R\$ 90 bilhões. A explicação do motivo foi dada pelo head de Agronegócio da Serasa Experian, Marcelo Pimenta: “Em caso de processo, as empresas concedentes de crédito podem ser consideradas responsáveis solidárias, sem contar o risco de reputação e de imagem, que são imensuráveis”, afirmou.

O Score ESG da Serasa aponta que:



O problema: apesar do risco ESG, são considerados bons clientes em crédito

808
é a mediana do score de crédito dos 1%

R\$ 62,3 MIL
é a mediana de contratos do agro

Resultado:
R\$ 90 BILHÕES
pode ser a multa ao mercado financeiro por condescendência

CEO DA YARA VISITA BRASIL

Em sua primeira visita ao Brasil desde o início da pandemia, o CEO global da Yara International, Svein Tore Holsether, reuniu executivos da empresa para uma série de conversas estratégicas. Aproveitou a ocasião para, também, se encontrar com jornalistas. No discurso, o foco foi deixar uma mensagem de confiança no futuro do País.

“OS AVANÇOS PARA A DESCARBONIZAÇÃO DA ECONOMIA DEVEM SE ACELERAR E O BRASIL PODE PROTAGONIZAR ESTE MOVIMENTO”, AFIRMOU. “A YARA FARÁ PARTE DISSO”.

Nos últimos dez anos, a companhia investiu R\$ 15 bilhões no País. Novos planos, porém, não foram anunciados.

SOJA

BONS VENTOS PARA A OLEAGINOSA

As projeções para a safra de soja foram atualizadas com sucesso pela Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove). Segundo a entidade, a temporada deve produzir o recorde de 153,6 milhões de toneladas. Já o esmagamento deve chegar a 52,5 milhões de toneladas. Para a produção de farelo da oleaginosa, a projeção aponta para 40,2 milhões de toneladas e a de óleo de soja para 10,7 milhões. Vale mencionar que o consumo interno de óleo de soja foi revisto para 8,95 milhões de toneladas considerando a mistura de 12% de biodiesel a partir de abril. Do total produzido em grãos, 92,3 milhões de toneladas serão exportadas.





INOVAÇÃO

TRIGO EM FAZENDA VERTICAL

Quem disse que não é possível cultivar trigo em clima tropical? Bem, se alguém disse, errou. Após plantar o cereal no Cerrado, o Brasil é também pioneiro no cultivo do cereal em fazendas indoor na América Latina. O projeto é assinado pela startup 100% Livre em parceria com a Embrapa Hortaliças. Entre as vantagens do modelo estão o baixo impacto ambiental, a eliminação do uso de agrotóxicos e um ciclo de cultivo mais curto do que a do trigo tradicional.

FRASE

“O TEMA DO CNMA ESTE ANO SERÁ ‘COMO DOBRAR O TAMANHO DO AGRONEGÓCIO EM 10 ANOS, COM SUSTENTABILIDADE, MUITA RESPONSABILIDADE E SEMPRE DANDO VOZ ÀS MULHERES’”

Renata Camargo, gerente de Desenvolvimento de Novos Negócios do Transamérica Expo Center, sobre o Congresso Nacional Das Mulheres Do Agronegócio que acontecerá nos dias 25 e 26 de outubro em São Paulo. Inscrições abertas.

NEGÓCIOS

LEILÕES DE PEÇAS E MÁQUINAS EM ALTA

Dados do Superbid Exchange mostram que o setor de leilões e máquinas agrícolas vive bom momento com expansão de 13% em 2022 contra o ano anterior. Entre os itens mais procurados, estão: tratores (27,4%), implementos especiais (12,8%) e transbordos (12,2%).



EMPREGO

ESALQ/USP SOB NOVO COMANDO

Pela primeira vez em 122 anos de história, a Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP) será comandada por uma mulher. A nova dona do posto é Thais Maria Ferreira de Souza Vieira, que teve sua chapa eleita em votação interna. Marcos Milan compõe a direção como vice-diretor.

PESQUISA

OLIVICULTURA GANHA INSTITUTO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA

Produtores de oliva acabam de ganhar força extra para trazer mais precisão, tecnicidade e inovações à lavoura. A Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (Epamig) e mais 11 instituições de pesquisa e seis unidades da Embrapa se uniram para constituir o Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia da Olivicultura e do Azeite Brasileiros. Para o pesquisador e coordenador do Programa Estadual de Pesquisa em Olivicultura da Epamig, Luiz Fernando de Oliveira, a iniciativa



vem para cobrir importante gap no mercado. “A carência de tecnologias e mais estudos ainda é imensa, pois estamos falando de uma cultura que se consolidou muito recentemente no Brasil”. Além das empresas de pesquisa e universidades brasileiras, o INCT também contará com a participação de instituições do Uruguai, Itália e Espanha.

“A CARÊNCIA DE TECNOLOGIAS E ESTUDOS AINDA É IMENSA, POIS ESTAMOS FALANDO DE UMA CULTURA QUE SE CONSOLIDOU RECENTEMENTE NO BRASIL”

Luiz Fernando de Oliveira, pesquisador e coordenador do Programa Estadual de Pesquisa em Olivicultura da Epamig

EXPORTAÇÕES

OPORTUNIDADES DE R\$ 750 MILHÕES

Ação capitaneada pela Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA) em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) de levar representantes do agronegócio brasileiro para a Gulfood 2023, maior feira mundial de alimentos voltada para o mercado halal, em Dubai, deu resultados. De acordo com as projeções coletadas junto às empresas exportadoras participantes da ação, os contatos feitos por lá podem gerar US\$ 750 milhões em negócios nos próximos 12 meses.

BIOTECNOLOGIA

ABELHAS COMO FERRAMENTA



No Canadá, uma empresa está usando abelhas como fungicida. O sistema funciona assim: as colmeias são pré-fabricadas com bandejas no seu interior que sevem como

repositório de produtos para controles de pragas. Ao passar pelo local, as abelhas carregam o material em suas patas e ao polinizar as flores, deixam ali a substâncias de controle de pragas e doenças. Cada colmeia tem 300 abelhas capazes de polinizar até 10 mil flores. A tecnologia é perfeita para culturas de morango, maçãs e girassóis.

CAFÉ

ILLY COM CHEF PREMIADO

Ao completar 90 anos de atividade, a italiana Illy Café anuncia a contratação do chef Massimo Bottura, detentor de três Estrelas Michelin e um dos mais influentes cozinheiros do mundo, para ser o embaixador internacional do projeto Illy Chef Ambassador. A ideia é promover a marca. Apesar da escolha da celebridade italiana, é do Brasil que a empresa compra 50% de seus grãos. O volume é distribuído para cerca de 140 países e se transforma em nada menos do que 8 milhões de xícaras da bebida degustadas. Café italiano com sotaque brasileiro para o mundo.

VAPT-VUPT

ALGODÃO EM ALTA

“Há sinais de melhorias nas comercializações internacionais e de retomada do consumo e produção na China, o que têm dado ânimo ao mercado. Mas ainda há receio diante de uma crise econômica global”, disse o analista de mercado da AgroConab, Adonis Boeckmann, ao afirmar que a colheita de algodão deve crescer 19,2% em 2022/23 chegando a 3 milhões de toneladas.



RESULTADO

OS BILHÕES DA SUZANO

No dia 2 de março, Walter Schalka, presidente da Suzano falou ao mercado com um sorriso de fazer inveja. O motivo: “tivemos os melhores números

de toda a história”, disse Schalka, em entrevista à ISTOÉ DINHEIRO (ed. 1314). O faturamento da empresa no ano passado atingiu

R\$ 49,8 bilhões, alta de 22% sobre um ano antes. Já o lucro foi de R\$ 23,3 bilhões, disparada de 171%, e o Ebitda chegou a R\$ 28,2 bilhões, com alta de 20%. O ano de 2022 foi também o que a Suzano mais investiu: R\$ 16,3 bilhões.



MILHO

CENÁRIO FAVORÁVEL

Conjunção de fatores externos deve aumentar a rentabilidade da lavoura de milho brasileira neste ano. Aqui do país vizinho, Argentina, há a expectativa de uma quebra da safra em 9,6% – redução de 5 milhões de toneladas na comparação com os números iniciais — e no outro lado do mundo, a guerra da Rússia contra Ucrânia não tem data para terminar, o que coloca em dúvida a capacidade de escoamento do grão. Na mão contrária, a demanda da China deve permanecer tão aquecida como em janeiro com 6,17 milhões de toneladas, alta de 126% na comparação anual. Sorte para o produtor nacional que, com possibilidade de safra recorde de 123,74 milhões de toneladas, poderá se beneficiar de bons preços. A análise é da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).



“ESTA É UMA SITUAÇÃO QUE PREOCUPA A TODOS, MAS ASSEGURO QUE O GOVERNO DE MATO GROSSO VAI TER TOLERÂNCIA ZERO A QUALQUER TIPO DE ATIVIDADE DE INVASÃO OU ATIVIDADE CRIMINOSA”,

afirmou o governador de Mato Grosso, Mauro Mendes, sobre a invasão de terras à comitiva de produtores

EQUINOS

GARANHÃO LUCRATIVO

A 11ª edição do Leilão Show de Estrelas do Haras Raphaela apresentou 23 lotes. Destaque para os garanhões chefes do haras como o Royal Dash Toll Car. Filho de Royal Streakin e Lady Fishers Jet, o animal é ganhador de mais de R\$ 330 mil em prêmios e Registro de Mérito



Superior em Três Tambores. Cavalo do Ano e Líder das estatísticas de Corrida em 2011, é

produtor na Corrida de Miss Toll Dash Car, AAAT-102, com R\$ 29 mil em prêmios.

FINANÇAS

LAVORO NA NASDAQ

Maior distribuidora de insumos agrícolas do Brasil, a Lavoro estreou na Nasdaq, bolsa americana, em 1º de março. Foram ofertadas ações ordinárias e warrants sob os tickets LVRO e LVROW.

“Estamos imensamente felizes com a transição para a próxima fase de desenvolvimento da nossa empresa à medida que começamos a negociar na Nasdaq”, disse Ruy Cunha, CEO da Lavoro. Valor bruto de cerca de U\$ 134,4 milhões é previsto para financiar as atividades de investimento da Lavoro e iniciativas de crescimento da operação.

NÚMERO

107 MIL TONELADAS FOI A QUANTIDADE DE EMBALAGENS QUE O SETOR DE ALIMENTOS RECICLOU JUNTO À EURECICLO EM 2022. COM O NÚMERO, O SETOR RESPONDE POR 32% DO TOTAL DA BASE DE CLIENTES DA OPERACIONALIZADORA DE CRÉDITOS DE RECICLAGEM NO PAÍS.

Com alta demanda por crédito e escassez de recursos oficiais, o ecossistema de financiamento do agronegócio ganha novos atores e novas ferramentas. A chave para a evolução do mercado com segurança para todos os agentes, de produtores a investidores, está na tecnologia. Essa é a opinião de Fabricio Pezente, CEO da Traive, agfintech que fundou ao lado da esposa e sócia, Aline Pezente. Com escritórios no Brasil e nos Estados Unidos, a empresa tem como missão “revolucionar o mercado financeiro agrícola brasileiro através de tecnologia de dados e conexões financeiras”.

“AS REVENDAS ESTÃO AGINDO COMO SE FOSSEM BANCO E ISSO TEM RISCOS”

POR LANA PINHEIRO

RURAL – Qual o maior problema do agro na visão da agfintech Traive?

FABRICIO PEZENTE – O da falta de conexão entre duas pontas que precisam uma da outra, mas que não falam a mesma língua. Em uma ponta, temos investidores de crédito interessados no agronegócio brasileiro. Eles sabem que o País é uma potência agrícola e que tem demanda por crédito, só que não sabem como chegar ao produtor e nem como analisar o risco. Na outra, temos o produtor precisando de dinheiro. Muitas fintechs nasceram para solucionar este problema. A Traive também, mas entendendo e atendendo as peculiaridades do agro.

Quais são elas?

O cliente rural tem especificidades de acesso e de análise. A ida ao mercado quando se fala nesse setor envolve pegar avião, estrada, ficar dias na propriedade. Isso é custo e quando o investidor faz a conta, ele só vai até lá se o valor do crédito compensar. Outra questão é a falta de dados organizados para uma boa análise de risco. As informações do produtor, de sua produção e propriedades são dispersos. Isso também é custo.

Como resolver isso?

Com tecnologia. Não há outra maneira. Uma dificuldade do mercado de crédito era ter ferramentas para fazer análises robustas de risco. Elas evoluíram bastante nos últimos 25 anos e já foram amplamente testadas em indústrias mais fáceis. Agora, estamos adaptando esse conhecimento ao mercado agrícola e escalando seu uso. A escalabilidade é importante porque é exatamente sua ausência que deixa a maior parte dos produtores rurais desassistidos pelos bancos.

Qual a peça que faltava?

Dados. Eles são o fator crítico para aplicação de Machine Learning e de modelos de inteligência artificial que dão mais escalabilidade à análise de crédito. Tecnologia já temos e os dados começam a ser produzidos. Ainda que devagar, alguns elos da cadeia já entenderam o valor de dados bem coletados, bem produzidos. Mas o produtor em si ainda tem muita resistência.

Em que grau esse comportamento se reverte contra ele no acesso ao crédito?

É um dificultador. Como é difícil obter dados organizados dos produtores, muitas empresas escolhem uma estratégia B2B

para chegar até ele. Ou seja, negociam com revendas que vendem ao cliente final. Isso explica um movimento interessante que está acontecendo no mercado brasileiro que é a consolidação das revendas. Ao comprar uma revenda, o grupo A ou B está na verdade comprando o relacionamento que elas têm com o produtor. Como ele ainda tem dificuldades em aceitar compartilhar os dados, as revendas agem como uma consolidadora dessas informações e transformam esse ativo em diferencial competitivo.

É assim que estão se tornando uma espécie de instituição financeira alternativa?

Mais ou menos. Nos Estados Unidos, por exemplo, o mercado agrícola é servido por uma série de pequenos e longevos bancos regionais. Quem dá e quem recebe crédito se conhecem, confiam um no outro. O produtor negocia o empréstimo com o banco; com o vendedor do insumo, a quantidade e prazo que precisa, e com seu cliente, a mercadoria que plantou. São três fases com três atores bem definidos com quem ele interage. Aqui no Brasil todas essas três pontas são feitas pelo mesmo agente: a revenda.

Qual o risco deste modelo?

As revendas estão agindo como se fossem bancos agrícolas e isso tem riscos. O vendedor da revenda que está na

ponta atendendo o produtor não sabe que está agindo como se fosse um banco. Ele, nem sempre, tem ideia da quantidade de problema financeiro que traz para dentro da revenda quando vende a prazo. A falta de estrutura, de governança, de processos pode ter impacto perigoso no negócio das revendas que nunca será tão competitivas quanto uma instituição financeira.

Essa confusão não piora com as fintechs?

Depende. Na Traive temos claro que somos uma empresa de tecnologia e não um banco. Nosso papel é oferecer para as revendas a tecnologia, a padronização e a governança que os bancos já possuem por determinação do Banco Central.

É o pouco apetite dos bancos pelo agronegócio que está permitindo o surgimento expressivo das agfintechs?

É. Mas é importante dizer que os bancos estão com cada vez mais interesse no agro.

E quais os riscos para as agfintechs desse objetivo dos bancos de crescerem no agronegócio?

“No mercado só se fala em Fiagro, em CRA e ainda assim somente 5% do mercado de capitais é agro. Tem algo de errado aí. E muito trabalho a ser feito”



NELSON ALMEIDA/AP

O risco é a agfintech querer competir com os bancos em taxa. É querer ser uma financiadora mais efetiva. Não dá. Onde dá para ser mais efetivo? No operacional, na burocracia, na experiência do usuário. Querer competir com um banco em taxa é impossível porque se a instituição quiser entrar na operação para dar aquele crédito para aquele produtor, ela vai ganhar.

E onde o banco não vai entrar?

Na tecnologia. Uma instituição financeira não vai prover uma tecnologia para que a revenda seja uma credora melhor. As revendas precisam buscar a profissionalização do crédito. Para participar dessas operações sem riscos, elas precisam ter uma boa política de crédito, governança de documentação, de processos, de alçadas. Só assim conseguirão eficiência.

Nos últimos anos, os bancos anunciaram mais interesse em expandir a presença no agro. Mas a Selic estava baixa. Com o aumento do juro básico, há o risco desse dinheiro ir para outros produtos de menor risco?

A resposta natural seria sim, mas eu acredito que não. E baseio minha opinião no fato de que estamos falando do agro no Brasil. É muito claro que os bancos perceberam que demoraram tempo demais para olhar para o setor, para entender o tamanho do negócio e de suas oportunidades. Temos bancos que nem gostavam do agro e agora estão montando estruturas gigantes para atender o mercado.

E quanto ao investidor externo?

Quando decidimos ter um braço da Traive fora do Brasil, mirávamos no desenvolvimento da tecnologia e na atração de investidores estrangeiros. Hoje falamos com mais de um investidor por dia interessado em olhar as operações do campo no Brasil. Isso valida nossa ideia de cinco anos atrás de que existe dinheiro, mas faltava o elo que o conectasse ao produtor rural brasileiro. No mercado só se fala em Fiagro, em CRA e ainda assim somente 5% do mercado de capitais é agro. Tem algo de errado aí. E muito trabalho a ser feito.

Ano passado vocês viabilizaram a primeira emissão de CRA

verde em dólar no Brasil. Como avaliam a operação?

Ela não foi uma grande operação [US\$ 11 milhões], mas foi emblemática por ter sido o primeiro CRA em dólar para o produtor rural, por ter sido verde e porque o investidor foi estrangeiro. O fato de ter um viés de restrição de desmatamento importante que os produtores têm que manter para continuar na operação, atraiu o investidor europeu. O resultado é que conseguimos o que queríamos. Agora, estamos fazendo roadshows na Europa para poder aumentar essa operação.

Em quanto?

Devemos aumentá-la em quatro vezes este ano, chegando a US\$ 50 milhões, com chances de chegar a US\$ 100 milhões no futuro. Em junho, vamos fazer mais uma rodada de apresentações na Europa com o apoio da embaixada. Isso porque, parece estranho, mas ainda precisamos fazer um trabalho de educação com investidores para mostrar o que é a agricultura no Brasil.

Não parece estranho visto que, por muito tempo, o campo e a Faria Lima não falavam a mesma língua. Essa aproximação do

agro com o mercado financeiro é consistente?

Sem dúvida. No Brasil, principalmente, é inevitável. O agronegócio é um mundo novo e muito promissor para o mercado de capitais. Eles estão olhando e se perguntando os motivos pelos quais não entraram antes no setor. As oportunidades são inenunciáveis. Quem está sentado na Faria Lima e acha que em São Paulo se movimentava muito dinheiro, não tem ideia de quanto dinheiro rola no interior.

O agro pode ser o diamante bruto do mercado de capitais?

Temos um potencial de crescimento inigualável com a possibilidade de expandir a

produção sem abrir novas terras usando somente pastagens degradadas, nosso clima é incomparável e temos oportunidades de melhorias logísticas. É impressionante. O governo passado fez um trabalho muito bom ao fazer o agro andar com as próprias pernas, admitindo que não tinha recursos para ajudar. Eles criaram modificações para atrair capital privado. Ajudaram o campo a procurar outros meios de se financiar, o que impulsionou bastante. Isso deve continuar na administração atual e nos coloca em posição de destaque.

“Quem está sentado na Faria Lima e acha que em São Paulo se movimentava muito dinheiro, não tem ideia de quanto dinheiro rola no interior”



DIVULGAÇÃO

O seu carro mais seguro

Você sabia que por hora são roubados 64 veículos no Brasil*? Que tal cuidar do seu?



 **Auto Compara** +  **MultiParkK**

A melhor parceria para o seu carro

Ter um seguro para o seu carro hoje em dia é fundamental. No site do **Auto Compara**, você compara a oferta das **maiores seguradoras** do país, contrata seu seguro, faz vistoria online e fica despreocupado, tudo isso sem sair de casa.

E depois, se precisar sair, você estaciona com **20% de desconto** nos estacionamentos da Multipark.

www.autocompara.com.br • @autocomparabr

Cote com desconto



Uma empresa

 **Santander**



Chegou a nova edição da **IstoÉ**

Uma revista semanal
com jornalismo de
qualidade, com
opiniões plurais
para leitores
independentes.

Brasil R



ACESSE ONDE QUISER

No site www.istoe.com.br

Nas redes sociais    

Nas melhores bancas de sua cidade.

SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente

São Paulo (11) 3618-4566 • Outras capitais 4002-7334

Interior 0800 888-2111,

de segunda a sexta das 10h às 16h20 e sábados das 9h às 15h.



Para anunciar: Conecte sua marca ao público mais qualificado do segmento. Entre em contato com nossa equipe e anuncie. (11) 3618-4269

O PLANO DA CEO DA

MOSAIC BRASIL

PARA ALIMENTAR O MUNDO

COM RECEITA GLOBAL RECORDE DE US\$ 19,1 BILHÕES ANO PASSADO, EMPRESA INVESTE US\$ 1,2 BILHÃO EM DOIS MESES NO PAÍS E ENXERGA NAS OPORTUNIDADES DO AGRO NACIONAL A PRINCIPAL FORÇA PARA O CRESCIMENTO DO GRUPO NOS PRÓXIMOS ANOS

POR LANA PINHEIRO

Todo negócio envolve riscos. Alguns mais controláveis, outros mais desafiadores como as atividades produtivas que são diretamente impactadas por eventos naturais, exemplo do agronegócio brasileiro. O sucesso de uma gestão de alta performance nesse contexto inclui, dentre outros pontos, a capacidade técnica e estratégica de mapear tais riscos, contingenciá-los e, caso o inevitável aconteça, ter uma resposta rápida. Mas, em alguns casos, as ameaças pegam de surpresa até o mais hábil dos gestores. Foi o que aconteceu no ano passado com os executivos da indústria de fertilizantes em geral e com Corrine Ricard, presidente da Mosaic Fertilizantes Brasil, em particular. A guerra declarada pelo presidente russo, Vladimir Putin, contra a Ucrânia caiu, a princípio, com uma bomba atômica. “Foi

um ano de extrema volatilidade com receio de desabastecimento e aumento de preços”, afirmou Corrine à RURAL. No auge da crise, em meados de 2022, o preço do potássio quase quadruplicou, passando dos US\$ 300 a tonelada em 2021, para US\$ 1,1 mil.

Aqui, os agentes do segmento mostraram habilidade gerencial e o resultado apareceu. Em menos de um ano após o início da guerra, ainda sem data para terminar, o mercado de insumos se acomodou. Os produtores nacionais sofreram menos com a escassez do produto durante o ano do que seus concorrentes globais e os preços estão em queda. Segundo a Associação Nacional de Difusão de Adubos (Anda), houve redução de 60% para o fósforo e de 70% nos valores do potássio e também dos nitrogenados. A rápida resposta da indústria foi comemorada por Corrine: “Conseguimos



**Investir no
Brasil é uma
das maiores
prioridades da
Mosaic global”**

**CORRINE RICARD
CEO DA MOSAIC
BRASIL**

PROJETOS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL, COM APOIO À AGRICULTURA FAMILIAR E EFICIÊNCIA LOGÍSTICA AJUDAM NO OBJETIVO GERAL



garantir que houvesse fertilizantes suficientes no País para atender à demanda de todos os agricultores”. O desempenho agradou ao ministro da Agricultura, Carlos Fávaro: “Isso significa que a dona de casa vai poder encontrar o alimento mais barato na

gôndola do supermercado”, disse durante reunião com representantes da Anda sobre as perspectivas do setor.

Com os valores em queda e a projeção de recorde de safra de grãos para mais de 310 milhões de toneladas em 2023, o mercado de ferti-

lizantes sai do alívio e migra para o otimismo. A expectativa é de um consumo de 46,4 milhões de toneladas no ano, volume que, se confirmado, será também recorde. Além da alta demanda do mercado interno, relatório do Itaú BBA sugere que forte

PASSO A PASSO DA PRODUÇÃO

1

MINERAÇÃO

Trabalho para extrair com segurança minério de potássio e fosfato das extensas reservas da Terra. No Brasil é utilizado um processo a céu aberto para extrair as reservas de fosfato



2

USO DE TERRA E COMPENSAÇÃO

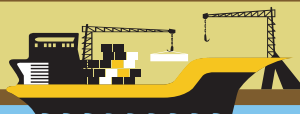
Na Flórida, a terra minerada com fosfato é recuperada com recriação de habitats para vida selvagem, além de tornar as terras adequadas para agricultura



3

MANUFATURA

A empresa refina, processa e mistura fosfato e potássio para produtos de nutrição agrícola e os embarca. A produção de energia renovável por cogeração representa 40% do consumo anual



4

LOGÍSTICA

O transporte de matérias-primas, fosfato, potássio e produtos acabados de nutrição agrícola, é feita por oleodutos, trens, caminhões, barcaças fluviais e navios



5

ARMAZENAMENTO E DISTRIBUIÇÃO

A companhia dispõe de terminais portuários, armazéns e capacidade de armazenamento em locais chave, com distribuição global

6

CLIENTES

Na carteira de clientes, varejo e distribuidores regionais, bem como grandes produtores internacionais

7

AGRICULTORES

Grandes e pequenos agricultores são abastecidos com produtos nutricionais para cultivar plantas de alto rendimento para produção de alimentos, rações, combustíveis e fibras

8

CONSUMIDORES

O foco está no fornecimento de alimentos saudáveis e acessíveis às pessoas de maneira sustentável



FOCO NO ESG

Companhia determinou o fim da década como prazo máximo para cumprimento das metas globais



30%

é a meta de participação das mulheres na força de trabalho 2030



30%

de aumento na diversidade na liderança



30%

das doações comunitárias focadas em diversidade e inclusão



20%

de redução de CO2 por tonelada de produto (2025)



20%

de redução de uso de água doce por tonelada de produto (2025)



FOTOS MARCIO DANITAS

impulso para o mercado pode vir de outras fronteiras. “O ponto de atenção para os próximos meses será a entrada dos EUA e da Europa nas compras no mercado internacional, o que pode aquecer o setor.”

RESULTADO É nessa boa onda que a Mosaic quer surfar. Com presença global e minas nas Américas do Norte e do Sul, a Mosaic Fertilizantes enfrentou o ano de 2022 com maestria. O lucro líquido do grupo totalizou US\$ 3,6 bilhões, alta de 120% em relação a 2021, e o Ebitda ajustado ultrapassou os US\$ 6,2 bilhões, expansão de 73%. No comunicado dos resultados aos acionistas, o presidente e CEO Joc O’Rourke pontuou os bons números e não escondeu as altas expectativas para o ano. “A Mosaic entregou resultados recordes em 2022, e esperamos que os mercados agrícolas continuem favoráveis em 2023”, afirmou. Boa parte dos bons resultados deve vir do time de Corrine, no Brasil. “Somos vistos como o principal motor de crescimento do grupo”, afirmou a executiva.

A favor da operação brasileira,

além da produção recorde de grãos, está a relação de troca para o produtor. “Realmente acreditamos que veremos a demanda se recuperar porque a taxa de troca está lucrativa ao agricultor”, afirmou a CEO da operação brasileira. Durante live sobre o mercado, o diretor da consultoria StoneX, Marcelo de Mello, afirmou que a relação de troca para fósforo e potássio são as melhores dos últimos dois anos, com queda de cerca de 50%. “No auge da crise, em março ou abril do ano passado, era preciso de 30 a 33 sacas de soja para comprar uma tonelada de potássio, agora são necessárias 16 sacas”.

Para continuar a abastecer o produtor nacional sem sobressaltos, a Mosaic Brasil está colocando a mão no bolso. Nos primeiros meses do ano, foram anunciados dois investimentos no valor total de R\$ 1,2 bilhão. O primeiro de R\$ 400 milhões em uma unidade de

mistura, armazenagem e distribuição em Palmeirante (TO). Com capacidade produtiva prevista de 1 milhão de toneladas, a operação começará em 2025, entregando a metade do

volume máximo no seu primeiro ano. O objetivo, segundo Corrine, é ampliar a participação da empresa no Matopiba (Maranhão-Tocantins-Piauí-Bahia) a partir de um ponto geográfico estratégico em termos de abastecimento

aos produtores e de logística. “Palmeirante tem um sistema ferroviário muito eficiente tanto para a coleta de grãos como para o escoamento de nosso fertilizante”, afirmou. O Terminal Integrador de Palmeirante, operado pela VLI, conecta o modal ferroviário (Ferrovia Norte-Sul - FNS) ao rodoviário (Estrada de Ferro Carajás - EFC) e ao portuário (Porto de Itaqui - MA).

Já o segundo investimento é ainda mais robusto. Os R\$ 800 milhões anunciados servirão para ampliar a expansão da operação no Complexo Minerquímico de Taquari-Vassouras, em Rosário do Catete (SE). Segundo a empresa, os recursos serão aplicados em aquisição de equipamentos e melhoria de infraestrutura. Como resultado, o beneficiamento do potássio da operação deve passar de 370 mil toneladas do ano passado para 450 mil toneladas em 2024. Nos planos de Corrine, mais novidades estão previstas, mas ainda sem detalhes a serem revelados: “Investir no Brasil é a principal prioridade da empresa”, afirmou. Para a executiva, os planos da companhia conversam com o do governo federal que quer diminuir um dos maiores problemas para o campo. “O Brasil tem uma tremenda oportunidade agrícola, mas, infelizmente, é dependente dos fertilizantes importados”, afirmou.

PRODUÇÃO Com uma produção de menos de 10 milhões de toneladas/ano, as minas nacionais de fertilizan-

COM PROJEÇÃO DE RECORDE DE CONSUMO MOSAIC DO BRASIL INVESTE EM PLANTAS PARA AUMENTAR PRODUÇÃO E PRODUTIVIDADE




tes não chegam nem perto de atender à demanda do mercado doméstico de mais de 40 milhões de toneladas, o que coloca o Brasil no posto de quarto maior consumidor do planeta, absorvendo 8% da produção mundial de fertilizantes. Por isso, a dependência externa. Segundo dados da entidade que representa o setor, a Anda, mais de 85% dos fertilizantes utilizados no País são importados, com índices variando de acordo com o insumo: nitrogênio (75%), fósforo (55%) e potássio (95%). Para tentar mudar o cenário, há exato um ano o governo de Jair Bolsonaro lançou o Plano Nacional de Fertilizantes (PNF).

O grande objetivo do PNF é reduzir a importação dos insumos de 85% para 50% até 2050. Algumas

metas para isso foram estabelecidas. Entre elas: desenvolver a capacidade interna para produção de 2,8 milhões de toneladas de nitrogênio; de 9,2 milhões de toneladas de fosfato, e de 6 milhões de toneladas de óxido de potássio. Para chegar lá, o governo prometeu atrair R\$ 20 bilhões em investimentos para a construção de fábricas de fertilizantes nitrogenados. Após a mudança de governo, afirmou o vice-presidente de Assuntos Corporativos, Estratégia e Sustentabilidade da Mosaic Brasil, Arthur Liacre, o pleito ao governo Lula é para a continuidade do plano. “O PNF é de extrema relevância porque abraça praticamente todas as pautas do setor.” Entre elas, a solicitação de tributação isonômica para

produtos nacionais e importados. Segundo dados do Sindicato Nacional da Indústria de Matérias-Primas para Fertilizantes (Sinprifert), a indústria nacional paga alíquotas que variam entre 5% e 8,4%, enquanto o fertilizante importado tem isenção.

RESPONSABILIDADE Com os planos estratégicos caminhando, Corrine Ricard, que também é presidente do Comitê de Sustentabilidade da empresa, não esconde especial orgulho sobre as ações em andamento nos pilares ambiental e social. Por vezes, eles andam juntos como no caso do projeto Village. Com investimento de R\$ 1,5 milhão ao ano, a iniciativa tem como foco levar acesso à água, educação e técnica rural aos pequenos agricultores. Nos dois primeiros anos do programa, a empresa se concentrou nos dois primeiros pilares. “Ao melhorar o acesso à água e contribuir no planejamento da propriedade, já conseguimos aumentar a renda dessas pessoas em 230%”, afirmou a executiva. Somente neste ano, o terceiro, as primeiras famílias beneficiadas em Barreiras (BA) terão o pilar fertilizante introduzido no trabalho. A iniciativa agora será replicada em Balsas Maranhão.

Se há receita perfeita para o Brasil ser o principal fornecedor de alimentos para o mundo, não dá para assegurar. Mas que o case da Mosaic pode servir de inspiração, isso pode. 

DESTAQUES DO BALANÇO

A despeito de dificuldades do mercado, 2022 foi de recordes para a companhia

Receita anual:
US\$ 19,1
BILHÕES

Variação
2022/2021:

+ 55%

Lucro líquido:
US\$ 3,6
BILHÕES

Variação
2022/2021:

+ 120%

Ebitda ajustado:
US\$ 6,2
BILHÕES

Variação
2022/2021:

+ 73%





CASHBACK OU RECOMPENSAS: SUA EMPRESA SABE QUAL ESCOLHER?



O **cashback** (dinheiro de volta, em português) consiste em um programa de recompensa ao consumidor, em que é possível ter de volta uma parcela do dinheiro investido em um produto ou serviço.

Além desse retorno, muitos programas de cashback contam com parceiros, permitindo que você compre algo (combustível, uso em aplicativos de comida, etc) com a quantidade acumulada do “dinheiro de volta”. Mas isso também pode levar um tempo, ou seja, pode demorar para seu cliente sentir que “recuperou algo”.

Para usar esses programas, é necessário se cadastrar em uma plataforma específica ou fazer download de aplicativos. Depois, basta fazer a compra do produto em um site parceiro e, antes de finalizar a aquisição, é só ativar a opção do cashback. O retorno do dinheiro pode variar em diferentes porcentagens.

Após a finalização, a loja parceira tem um prazo para avisar o intermediário sobre a compra, para que o dinheiro volte ao cliente ou fique disponível em forma de descontos, vouchers e cupons.

É bem comum que haja confusão entre ações de cashback e estratégias de marketing de recompensas. De fato, ambas têm semelhanças, como a oferta de uma experiência única de compra ao cliente. Porém, o marketing de recompensas trabalha com a oferta de algo diferenciado ao cliente no valor da compra, sem necessariamente requisitar um cadastro.

Além do mais, os programas de cashback tornam as relações entre marca e público puramente transacionais, tendo um impacto relativamente baixo no reconhecimento da sua organização. Por outro lado, o marketing de recompensas oferece opções personalizadas ao cliente, aproximando a sua empresa dos valores e necessidade de cada comprador, proporcionando a eles viagens, idas ao cinema e até assinaturas de streaming.

As recompensas instantâneas têm alguns pontos mais vantajosos, como a aproximação da marca com o cliente, sendo uma ótima estratégia para aumentar a conversão de leads (potenciais clientes).

Segundo uma pesquisa realizada pela SmarterHQ, cerca de 90% dos consumidores estão dispostos a oferecer seus dados de comportamento de compra, em troca de benefícios adicionais para melhorar a experiência de compra.

Conheça algumas ações de marketing de recompensas:

GRATIFICAÇÃO INSTANTÂNEA

As gratificações instantâneas são brindes que os clientes recebem na hora, após realizar alguma ação (compra de produto, cadastro em plataforma, etc.). Muitas empresas investem em brindes como infoprodutos, ou seja, trocam conteúdos de qualidade por dados de comportamento do consumidor. Assim, é possível realizar uma pesquisa de mercado mais assertiva.

CONEXÃO EMOCIONAL

O marketing de recompensas é capaz de gerar uma conexão emocional com os seus clientes, pois se sentem especiais e vão lembrar da sua marca sempre. Como efeito, além de aumentar as taxas de conversão, você também conquista a fidelização do público e maior índice de vendas.

MAIOR RETORNO DE VALOR

O maior retorno de valor depende fundamentalmente de boas estratégias de marketing. Com a oferta de recompensas instantâneas, muitos consumidores se sentem especiais, próximos da marca e não se importam tanto com o preço (ao contrário, eles dão importância à experiência de compra).

MAIOR ENGAJAMENTO DO PÚBLICO

Outro resultado positivo do marketing de recompensas em comparação aos programas de cashback é o maior engajamento do público. Isso porque as pessoas passam a ver a sua marca com mais carinho e afetividade quando recebem uma recompensa, especialmente se ela for instantânea.

RETENÇÃO DE CLIENTES

A retenção de clientes também aparece como uma vantagem competitiva do marketing de recompensas em relação aos programas de cashback. Muito disso deve-se à curiosidade do público em relação às recompensas instantâneas e porque o consumidor se sente valorizado pela marca.



ifood Card CARTÃO-PRESENTE
IFOOD

primepass INGRESSOS DE CINEMA
EM REDES CREDENCIADAS

NETSHOES CRÉDITOS PARA
COMPRA NO SITE

Faça parte dos maiores programas de relacionamento do Brasil.

Divulgue as suas ofertas com a Minu para milhões de pessoas.



POR ANNA FRANÇA

Sem raios nem trovões no horizonte

DEPOIS DE UM FENÔMENO INÉDITO COM TRÊS ANOS SEGUIDOS DE LA NIÑA NESTE SÉCULO E MUITA INSTABILIDADE

MONTAGEM COM FOTOS ISTOCK

Um dos alívios mais esperados pelo produtor rural está prestes a se confirmar: depois de inéditos três anos seguidos de La Niña neste século, tudo indica que o clima deve ficar mais estável e previsível com a neutralização do fenômeno. A felicidade no campo se justifica. De acordo com o presidente da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Estado do Rio Grande do Sul (FecoAgro/RS), Paulo Pires, os prejuízos causados pela anormalidade climática são bilionários. “Em termos financeiros, são quase R\$ 28 bilhões que deixaram

de circular na economia do estado”. Some ao prejuízo, outros R\$ 25,3 bilhões decorrentes das quebras nos estados de Santa Catarina, Paraná e Mato Grosso do Sul.

No Rio Grande do Sul, a estiagem que atingiu as lavouras foi uma das mais severas. A região das Missões, por exemplo, ficou no epicentro da seca com quebra de 56% nas plantações de milho e de 43% na cultura de soja, segundo levantamento da Rede Técnica Cooperativa (RTC/CCGL). Nem mesmo toda a tecnologia e todo conhecimento sobre clima adquiridos por anos a fio pelo produtor rural

foram suficientes para protegê-lo. “Sempre tivemos climas diferentes, mas os dois últimos anos foram de muita frustração nas lavouras”, disse Pires. De tão raro, o fenômeno surpreendeu até especialistas como a meteorologista da Climatempo, Eliana Gatti. “A última vez que o La Niña se repetiu foi há mais de 20 anos, no final dos anos 1990”.

Ao que tudo indica depois dos longos três anos, o resfriamento do Oceano Pacífico provocado pelo La Niña está perdendo a força. O fim do evento histórico foi anunciado pela Administração Nacional de Oceanos



e Atmosfera dos Estados Unidos (NOAA). Segundo o Centro Nacional de Previsão do Clima da NOAA, os indicadores do fenômeno praticamente desapareceram em fevereiro. O que parecia bom, no entanto, deve durar pouco. Ainda de acordo com a entidade, as águas do oceano na costa do Peru e do Equador já estão se aquecendo aos níveis que marcam as anomalias características do El Niño. “O fato é que tanto o El Niño como a La Niña são duas faces da mesma moeda e por isso exigem atenção”, disse o agrometeorologista do Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet), Cleverson Freitas.

SAFRA 2022/23 O produtor sabe disso e por isso, segundo o presidente da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Guilherme Ribeiro, a evolução da semeadura das culturas de primeira safra apresentou um leve atraso. Para o executivo, porém, o comportamento não é preocupante. “Essa cautela dos produtores é natural em um cenário climático que apresenta excesso de chuvas e baixas temperaturas, sobretudo em parte dos estados das regiões Sul e Sudeste, e ainda as restrições hídricas e baixa umidade do solo na Região Centro-Oeste e no Matopiba. Ainda assim, a produção estimada



“**Por causa da seca no Rio Grande do Sul, R\$ 28 bi deixaram de circular na economia”**

**PAULO PIRES
PRESIDENTE DA
FECOAGRO**

para a safra 2022/23 continua recorde”.

Segundo a entidade, com a área total de plantio no País estimada em 77 milhões de hectares, a agricultura brasileira deve produzir 312,2 milhões de toneladas de grãos, 15% ou 40,8 milhões de toneladas, superior à obtida na safra de 2021/22. No caso da soja, a terceira estimativa para a área de plantio aponta para crescimento de 4,6% sobre a safra passada para 43,4 milhões de hectares. Em termos de produção, espera-se chegar ao recorde de 153,5 milhões de toneladas, crescimento de 22,2% na comparação anual. Para o milho, a Conab prevê produção total de 125,8 milhões de toneladas na safra, com aumento esperado de 11,2%.

Além disso, com a boa rentabilidade prevista para o ano, o Valor Bruto de Produção Agrícola (VBP) também deve ser histórico com perspectiva de alcançar R\$ 1,249 trilhão, valor 5% maior do que o obtido no ano passado. A estimativa é do Ministério da Agricultura que informa que, se concretizado, será o maior VBP da série histórica iniciada há 34 anos.

Com a LaNiña se recolhendo, resta ao produtor rural fazer o que mais sabe: aplicar todo conhecimento e tecnologia disponível para extrair o máximo de sua lavoura com a ajuda do céu e da terra.

DADE CLIMÁTICA, O TEMPO MELHORA E REFORÇA TENDÊNCIA DA SUPERSAFRA. MAS EL NIÑO PREOCUPA



NO RIO GRANDE DO SUL, A ESTIAGEM FOI UMA DAS MAIS SEVERAS E A QUEBRA DA SOJA NA REGIÃO DAS MISSÕES CHEGOU A 43%

Bom pagador, mas sem dinheiro

COM ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA 16 PONTOS PERCENTUAIS MENOR DO QUE A MÉDIA BRASILEIRA, PRODUTOR RURAL ENFRENTA A FALTA DE INFORMAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES PARA CONSEGUIR CRÉDITO A TAXAS MELHORES

POR LANA PINHEIRO



Certas lógicas do sistema financeiro são, a princípio, difíceis de entender. Uma delas é a grande dificuldade do produtor rural obter crédito de instituições financeiras mesmo com histórico de bom pagador. E a fama não é lenda rural ou reputação criada por ações de marketing. É fato. De acordo com o levantamento Inadimplência do Produtor Rural realizado pela primeira vez pela Serasa Experian, a média de não pagamento de dívidas entre os produtores rurais é de 27%, 16 pontos percentuais menor do que a média da taxa da população adulta em geral (43%).

Para Marcelo Pimenta, head de agronegócio da Serasa Experian, a principal explicação para o comportamento de bom pagador está na recorrência da necessidade de crédito do campo. “Como o produtor rural precisa sempre de recursos para financiar sua produção, ele faz o que pode para ficar adimplente independentemente da circunstância”, afirmou à RURAL. Se o produtor não consegue pagar a dívida no prazo, recorre à renegociação junto às instituições onde tomou empréstimo. Algumas vezes, até prefere manter dívidas em outras frentes como no cartão de crédito para pagar o financiamento de sua lavoura.

Segundo a entidade, a região com menor índice de não pagamentos é o Sul do País, com 14,8%. Completam o Top 3, o Sudeste (24,4%) e o Centro-Oeste (30,4%). “Como são regiões com bastante tradição na agricultura, os produtores locais já aprenderam a renegociar”, afirmou Pimenta.


Assim, mesmo com intempéries como as estiagens que castigaram o Sul no ano passado, a governança financeira da propriedade individual ou das cooperativas já ajuda o tomador de empréstimo a abrir um diálogo com a instituição cedente e batalhar por taxas melhores e prazos mais estendidos. Daí a taxa de inadimplência baixa. As regiões Nordeste e Norte, com índices de 32,9% e 38,4% respectivamente, ainda estão neste ciclo de aprendizagem. Mas, ainda assim, estão abaixo da média nacional.

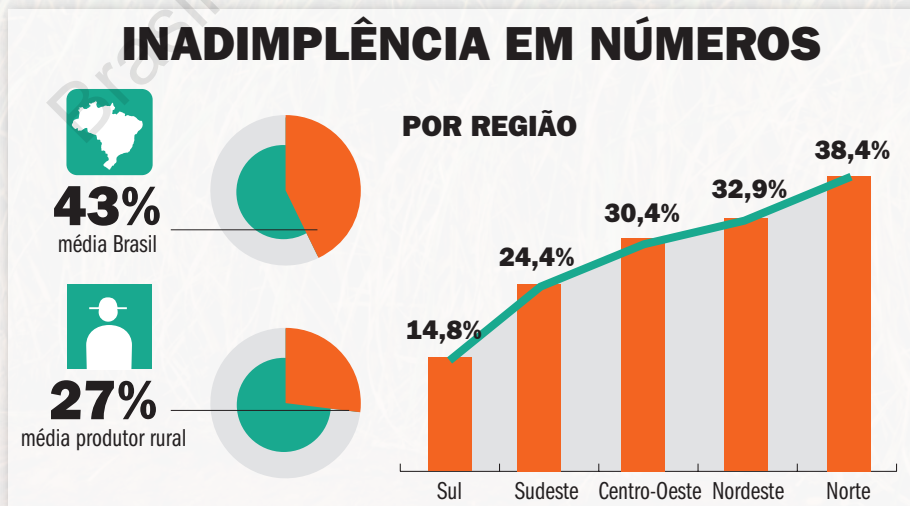
DESAFIOS Com o risco quase


nulo de não ter seu dinheiro de volta, o que explica a burocracia que as instituições financeiras adotam para ceder mais crédito a um setor que participa com mais de 25% do PIB? “A grande barreira é a falta de informação sobre o produtor”, afirmou Pimenta. Sem um sistema de dados universal, os bancos têm muita dificuldade de mapear a capacidade de pagamento do cliente rural e seu grau de alavancagem.

Um exemplo é o arrendamento de terras. “O banco só consegue enxergar de imediato a área atrelada ao CPF ou ao CNPJ. Para saber se ele tem terras arrendadas, o banco teria que ir de cartório em cartório”, disse o especialista da Serasa. Para Pimenta, o custo dessa operação compensa em caso de tíquetes médios altos, mas quando o empréstimo é de R\$ 10 mil a R\$ 15 mil, esse processo de verificação é inviabilizado. “E esse é o ticket médio de mais de 4 milhões de pequenos produtores rurais.”

Boa notícia é que com o avanço da tecnologia, a tendência é que esse cenário mude a favor do agricultor. Aqui está um campo fértil para as agtechs que conseguem digitalizar dados antes dispersos sobre o produtor, suas propriedades e sua produção. Para Pimenta, quanto mais informações houver, menor serão os custos operacionais de uma transação de crédito e maior será a capacidade das instituições monitorarem o financiamento. “Isso vai reduzir custos e aumentar o acesso dos produtores ao financiamento direto”, disse.

Tecnologia e crédito juntos, está aí uma combinação que o agronegócio brasileiro realmente gosta. 

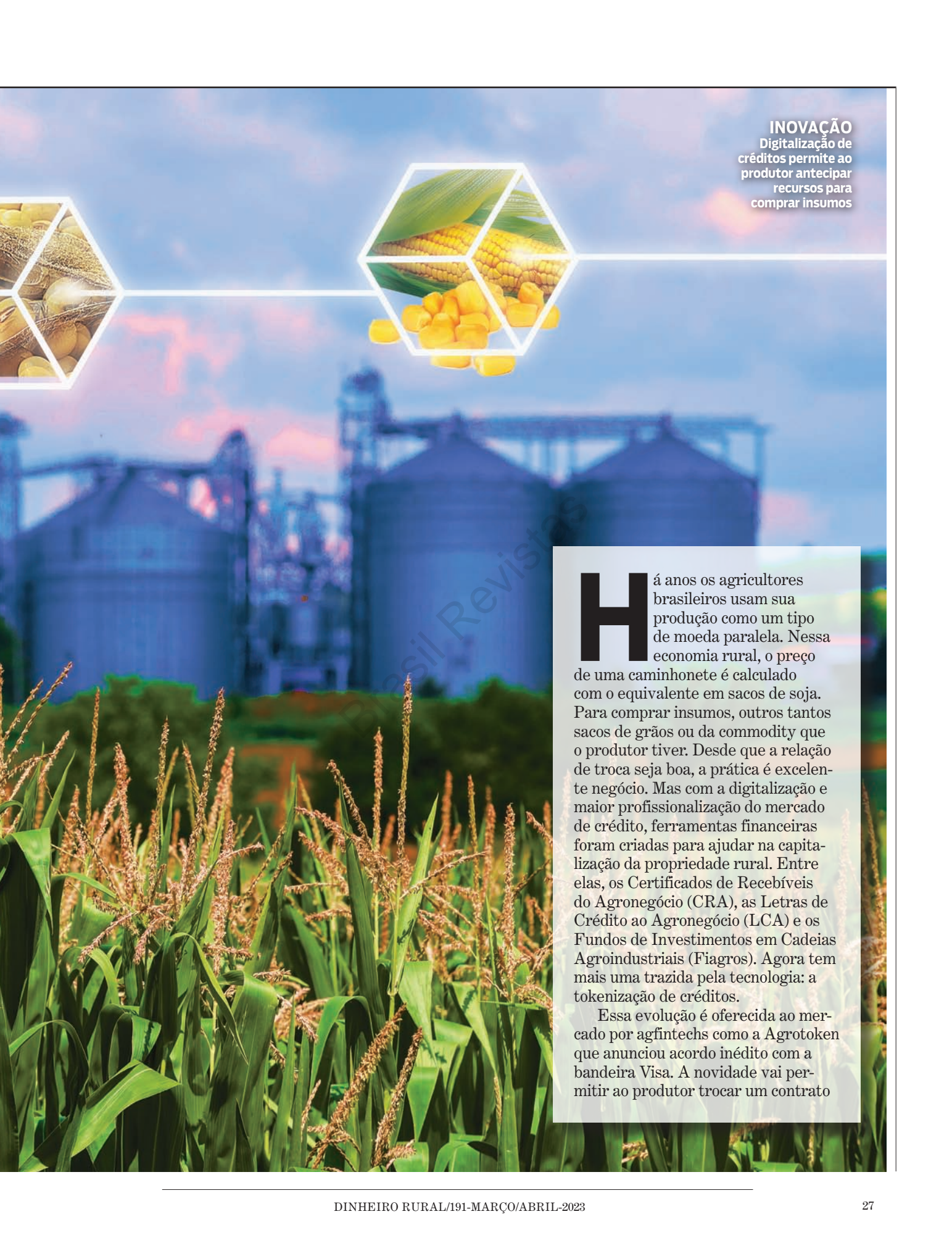




POR MEIO DA TOKENIZAÇÃO DE
CONTRATOS, OPERAÇÕES DE
COMPRA E VENDA DE COMMODITIES
FICAM MAIS PRÁTICAS, RÁPIDAS E
OFERECEM MAIS SEGURANÇA
AO PRODUTOR

POR ANNA FRANÇA

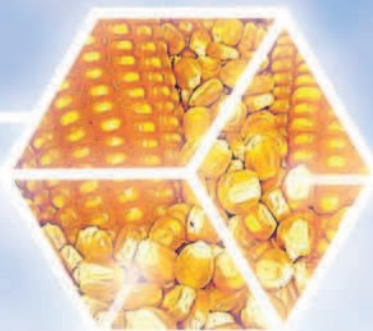
Escambo tecnológico



INOVAÇÃO
Digitalização de
créditos permite ao
produtor antecipar
recursos para
comprar insumos

Há anos os agricultores brasileiros usam sua produção como um tipo de moeda paralela. Nessa economia rural, o preço de uma caminhonete é calculado com o equivalente em sacos de soja. Para comprar insumos, outros tantos sacos de grãos ou da commodity que o produtor tiver. Desde que a relação de troca seja boa, a prática é excelente negócio. Mas com a digitalização e maior profissionalização do mercado de crédito, ferramentas financeiras foram criadas para ajudar na capitalização da propriedade rural. Entre elas, os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA), as Letras de Crédito ao Agronegócio (LCA) e os Fundos de Investimentos em Cadeias Agroindustriais (Fiagros). Agora tem mais uma trazida pela tecnologia: a tokenização de créditos.

Essa evolução é oferecida ao mercado por agfintechs como a Agrotoken que anunciou acordo inédito com a bandeira Visa. A novidade vai permitir ao produtor trocar um contrato



de 1 mil toneladas de soja por créditos digitais equivalentes em reais que serão disponibilizados em um cartão de crédito comum, podendo ser utilizado em qualquer maquininha do comércio. Uma espécie de escambo com roupagem mais moderna. Segundo o responsável no Brasil pelas operações da startup argentina de tokenização de commodities agrícolas, Anderson Nacaxe, a Agrotoken só usou os recursos oferecidos pela modernidade para fazer uma transação que historicamente sempre foi muito comum no meio agrícola. “O produtor sempre fez a equivalência para precificar as coisas de que precisava. Nós só tornamos isso real”, disse.

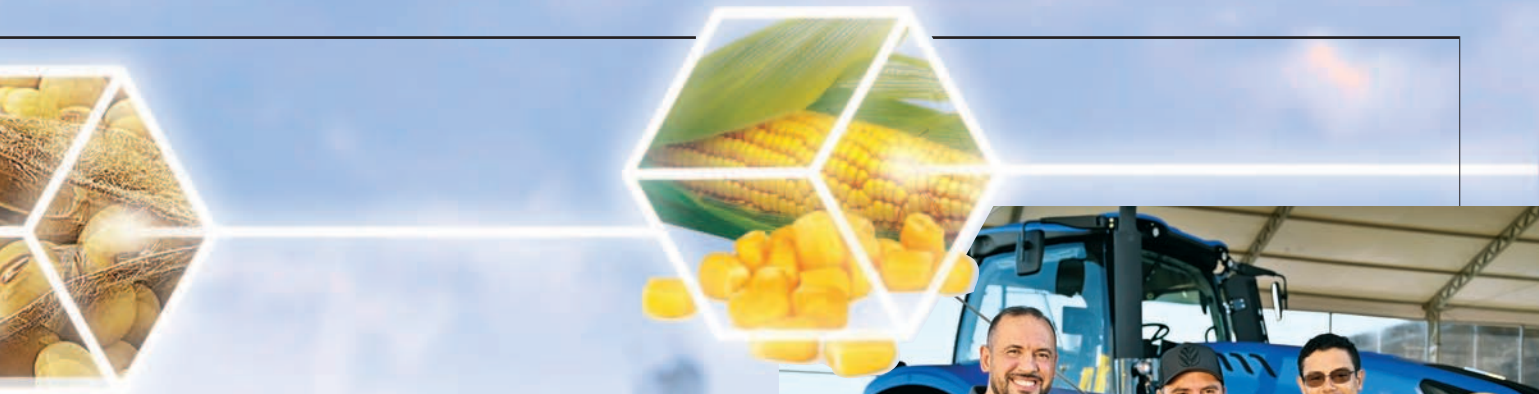
Para que tudo funcione, o produtor precisa ter um interessado em comprar sua produção e com base no contrato de compra e ven-

da, é gerado um crédito equivalente à operação. “Se há um contrato para entregar mil toneladas de soja, é gerado um crédito no valor equivalente, que permite ao produtor ir às compras”, afirmou. Pelo acordo, a Agrotoken recebe os direitos do contrato e paga tudo por meio de carteiras digitais. O token daquele contrato é uma representação digital do valor da produção e qualquer maquininha de bandeira Visa pode aceitá-lo, ou seja, é válido em mais de 80 milhões de estabelecimentos. Tudo

isso é feito dentro de um sistema de blockchain, onde fica a carteira digital desse produtor. “O sistema é transparente e o produtor consegue ver o valor na sua carteira digital”, acrescenta.

TROCA REAL
Um trator da New Holland foi negociado pela primeira vez no Brasil via troca de tokens





NA PRÁTICA É com o uso dessa tecnologia que o produtor Wagner Cruvinel, de Silvânia (GO), está atualizando sua frota. Transformando os próprios grãos em ‘moeda digital’ ele pagou parte do novo trator T8, da New Holland Agriculture. É a primeira vez que esse modelo de negócio acontece no Brasil. A transação ocorreu após parceria da Agrotoken com o Banco CNH Industrial, responsável pelos serviços financeiros da CNH Industrial. A finalização do negócio aconteceu no estande da New Holland, durante o Show Rural Coopavel, em Cascavel (PR).

A venda do trator no Brasil é um projeto-piloto. “Mas já estamos estruturando tudo para lançar o serviço em todas as concessionárias da marca até o final do segundo trimestre”, disse o diretor comercial do Banco CNH Industrial, Márcio Contreras. Segundo ele, a empresa também tem um convênio bem adiantado com a Agrotoken na Argentina.

Ao digitalizar todo o processo de troca, o sistema tira uma série de burocracias que havia nesse caminho. “Antes ele precisava negociar com um trader para daí fazer a troca. Com a tokenização ele não precisa fazer mais isso”. De acordo com o executivo, se o agricultor tivesse 100 mil sacas de soja, teria de vender para uma trading para transformar em dinheiro. “Agora ele não precisa vender tudo num único momento”. Ou seja, ganha agilidade e poder de negociação.

Criada na Argentina, a Agrotoken já ajudou produtores locais a enfrentarem o desafio da perda do valor da moeda local. A empresa percebeu a oportunidade de usar a produção de grãos como referência de valores mais estáveis do que o peso. “A ideia original nasceu no Brasil, mas foi viabilizada na Argentina por causa dessa necessidade”, afirmou Nacaxe, que sempre trabalhou com o sistema de barter em processos estruturados usando soja como garantia. Agora é aplicada por aqui.



WAGNER CRUVINEL, DE GOIÁS, ENTRE MÁRCIO CONTRERAS (BANCO CNH) E JOÃO GUIMARÃES (AGROTOKEN), APÓS USO DE MOEDA DIGITAL

A MECÂNICA Os produtores digitalizam os ativos físicos na plataforma da Agrotoken. Os tokens são convertidos pela startup em crédito para o produtor transacionar. O processo de pagamento acontece via blockchain criptografado pela Algorand em parceria com a Pomelo. Os tokens podem ser utilizados de maneira fracionada, conforme o valor de cada compra, e a sua compensação é sempre em moeda impressa e emitida pelo banco central de qualquer país.

Vinculados à origem da emissão do ativo físico, os agrotokens são lastreados em ativos reais, ao contrário dos NFTs. Isso significa que têm valor idêntico em todo o território nacional, independentemente de onde e por quem foram emitidos, conforme preço indexado em índices como Esalq, Cepea/B3, Argus e Platt, paridade que a torna uma stable coin, ou seja, moeda digital com uma volatilidade mais baixa.

Para a parceira da Agrotoken, a Visa, é importante trazer cada vez mais soluções inovadoras ao mercado, através de serviços de valor agregado. Segundo a gerente sênior de Produtos & Inovação da Visa, Juliana Amoroso, esse é um exemplo de solução pela qual o ecossistema consegue entregar valor ao produtor rural de forma direta e mais segura, pois “ele utiliza sua safra tokenizada como meio de crédito para consumir via credenciais Visa no mundo todo”, disse a executiva.

Tokens, blockchain, stabel coin, novas palavras que entram no vocabulário do agricultor para garantir mais eficiência na gestão de sua propriedade.



Chegou a nova edição da **IstoÉ Dinheiro**

Uma plataforma
completa de negócios
ancorada na única
revista semanal de
negócios, economia
e finanças.

Brasil R



ENTREVISTA

Vivien Suruagy, presidente da Feninfra: "Precisamos das Big Techs para construirmos o 5G"

US\$ 2,5 BILHÕES À VISTA

Natura vende marca de cosméticos Aesop para a francesa L'Oréal e recebe valor que poderia zerar suas dívidas

OTIMISMO NO BRADESCO

Vice-presidente Eurico Fabri diz em fórum de investimentos que segundo semestre trará retomada

ISTOÉ Dinheiro

3 TRÊS

A ÂNCORA QUE PODE SALVAR A ECONOMIA

www.istoedinheiro.com.br

EXEMPLAR DE ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

12.ABR/2023 - ANO 26 - Nº 1.019 R\$25,00



Novo arcabouço fiscal elimina gargalos do teto de gastos mas vai exigir que governo escolha entre reduzir despesas ou aumentar impostos. **Mudança pode elevar investimentos da União em R\$ 150 bilhões até 2026.** E a conta deverá recair sobre setores como agronegócio, construção civil e serviços digitais



ACESSE ONDE QUISER

No site www.istoedinheiro.com.br

Nas redes sociais    

Nas melhores bancas de sua cidade.

SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente

São Paulo (11) 3618-4566 • Outras capitais 4002-7334

Interior 0800 888-2111,

de segunda a sexta das 10h às 16h20 e sábados das 9h às 15h.



Para anunciar: Conecte sua marca ao público mais qualificado do segmento. Entre em contato com nossa equipe e anuncie. (11) 3618-4269

Fartura na Aurora Coop

MAIOR EXPORTADORA DE CARNE SUÍNA DO PAÍS, COOPERATIVA DRIBLA DESAFIOS, ATINGE RECEITA DE R\$ 22 BILHÕES EM 2022 E PREVÊ INVESTIMENTO DE R\$ 1 BILHÃO EM 2023

POR ANGELO VEROTTI

Instabilidade na política, incertezas na economia e conflitos globais que impactaram diretamente o Brasil. Essas foram somente algumas das adversidades enfrentadas pelas empresas e pelos produtores rurais no País em 2022. Mas, apesar das dificuldades do período, a Cooperativa Central Aurora Alimentos (Aurora Coop) teve o que comemorar no fechamento da temporada. O faturamento atingiu R\$ 22 bilhões, resultado 13% superior na comparação anual. E a estimativa para 2023 é de crescimento que varia de 12% a 15%, puxado por investimento de R\$ 1 bilhão para aumento da capacidade produtiva e incorporação de inovação em várias etapas do processo agroindustrial.





R\$ 2,86 BILHÕES
FOI O GANHO DE RECEITA
ENTRE 2021 E 2022

Brasil Revistas

“O ciclo de investimentos foi iniciado há três anos e, além desses projetos, vai englobar melhorias e aperfeiçoamentos nas áreas de qualidade, segurança e saúde”, afirmou Neivor Canton, presidente da Aurora Coop.

Fundada em Chapecó (SC) em 1969, a Aurora Coop é a terceira maior empresa de aves e suínos do Brasil. Pertencente a 11 cooperativas formadas por mais de 70 mil produtores rurais cooperados, a empresa possui três marcas próprias: Aurora, Nobre e Peperi, que produzem e comercializam itens variados, como salsichas, empanados, batatas, linguiças e massas. No ano passado, a companhia teve os resultados impulsionados pelas exportações, que mesmo menores do que o consumo doméstico tiveram peso relevante: enquanto o mercado interno respondeu por 64,3% (R\$ 14,1 bilhões) da receita bruta, o internacional contribuiu com 35,7% (R\$ 7,9 bilhões), fruto de vendas a 80 países. Mais do que isso, a cooperativa firmou-se como a maior exportadora de carne suína do País ao responder por 25,5%

das exportações no segmento.

O desempenho nas exportações é explicado, segundo o executivo, pela abertura dos mercados mexicano e canadense para a carne suína brasileira, pelo retorno da habilitação da unidade de frango de Xaxim (SC) para a China, pela consolidação do mercado suíno no Japão e pela retomada das exportações de cortes suínos para a Coreia do Sul. “Já na avicultura o Brasil exporta mais que 60% da produção,

foram sentidos no Brasil, que encarou escassez de contêineres, de navios, de milho e de farelo de soja, além de insumos para a agricultura e enzimas. “Essa conjuntura prejudicou o nosso desempenho em áreas essenciais”. O executivo cita como exemplos a agropecuária com menor disponibilidade de pintinhos no mercado; a logística, pelos reajustes nos custos de fretes causados pela elevação no preço dos combustíveis, especialmente o

RESULTADOS DA COMPANHIA FORAM IMPULSIONADOS PELAS EXPORTAÇÕES, COM 37,7% DAS VENDAS PARA 80 PAÍSES. MONTANTE CHEGOU A R\$ 7,9 BI

e esse número deve crescer. “Temos vocação, espaços e oportunidades que precisam ser preenchidas”, disse.

Os resultados surpreenderam diante do cenário nebuloso enfrentado pela cooperativa durante o ano passado. O aumento dos custos de produção, agravado pela guerra entre Rússia e Ucrânia, afetou as cadeias globais de suprimentos. Os reflexos

diesel; o setor industrial, com menor captação de leite e escassez de mão de obra; e a área administrativa com a observação do aumento significativo na taxa de juros praticados pelo mercado.

Para preocupação do produtor, as adversidades parecem longe do fim. Novos desafios se apresentam diante de menor crescimento da China e dos custos persistentemente elevados dos principais insumos — especialmente milho e soja. Questões sanitárias, como a influenza aviária que ronda os plantéis, também são vistas com apreensão, segundo Canton. “Há casos na Argentina, no Uruguai e no Chile”, disse. “Acho que todos os cuidados são necessários. Cada um tem que fazer sua parte, do produtor ao governo”.

EXPANSÃO Sem diminuir o ritmo apesar das ameaças eternas, a Aurora Coop programa os próximos passos com foco na ampliação da capacidade. A intenção é manter os níveis de produção para preservar

POR DENTRO DA AURORA

Marcas

Aurora, Nobre e Peperi

Principais produtos

Linguiça, frango, pernil, fatiados, empanados, salsichas, batata, hambúrguer, pastel, queijo

Números

Plantas

7 unidades de suinocultura

9 unidades de avicultura

1 unidade de lácteos

10 fábricas de rações e

unidades armazenadoras

9 incubatórios e granjas

4 centros de distribuição

40,3 mil colaboradores

R\$ 22
BILHÕES
de receita

R\$ 649
MILHÕES
de lucro

R\$ 14,1
BILHÕES
mercado interno

R\$ 7,9
BILHÕES
exterior

PRODUÇÃO EM CRESCIMENTO

os empregos e manter a sustentabilidade das cadeias produtivas. Quase o total do R\$ 1 bilhão que será investido durante o ano está direcionado à ampliação das unidades industriais de aves e suínos. São 16 fábricas no País. Uma das beneficiadas será a planta de suínos em São Gabriel do Oeste, no Mato Grosso do Sul, que tem previsto aporte de R\$ 300 milhões. Atualmente, são abatidos diariamente no local cerca de 3,2 mil suínos, número que deve chegar a 5,2 mil ao término das intervenções, no início de 2024.

Em 2022, a empresa manteve a liderança no segmento de suínos. O abate total nas sete plantas industriais voltadas ao segmento atingiu 7,1 milhões de cabeças, alta de 6,4%. A industrialização de carnes suínas chegou a 404 mil toneladas, crescimento de 5,2%. A cadeia produtiva da empresa tem, na base, 3,6 mil suinocultores em Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Mato Grosso do Sul. Na avicultura de corte, a companhia abateu em suas nove plantas 288,5 milhões de cabeças, incremento de 3% em relação ao volume de 2021. Uma rede de 2,2 mil avicultores constituiu a base produtiva nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. A industrialização avançou 7,6%, para 58,4 mil toneladas.

O setor de lácteos, em contrapartida, acabou afetado por fatores como a estiagem nas regiões de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, o que repercutiu na redução da produção. Na outra mão, a importação de lácteos aumentou e garantiu a oferta no mercado doméstico. A Aurora Coop recebeu 507,5 milhões de litros de leite para processamento industrial, volume 8% abaixo do ano anterior. Essa matéria-prima permitiu a produção de 216,6 mil toneladas de industrializados (alta de 2,3%) em oito linhas: bebida láctea, leite UHT, leite em pó, soro em pó, creme de leite, queijo em barra, queijo fatiado e requeijão. Já a linha de industrializados de massas — composta por lasanhas, pizzas, pão de queijo, sanduíches e prato pronto — evoluiu 33,2%, para 11,4 mil toneladas. 



LIDERANÇA
Mercado de suínos teve alta de 6,4% em 2022 com o abate de 7,1 milhões de cabeças nas sete plantas

EM ALTA
Leite foi usado para a produção de 216,6 mil toneladas de industrializados, aumento anual de 2,3%



FOTOS: FELIPE BALLIN



EXPANSÃO
Na avicultura de corte a industrialização apresentou incremento de 7,6%, para 58,4 mil tons



Investimentos vão contemplar melhorias nas áreas de saúde, qualidade e segurança”

NEIVOR CANTON,
PRESIDENTE DA AURORA COOP



Couro direto ao consumidor

Maiores produtora do material no mundo, JBS investe em versão sustentável e em uma comunicação jovem para ganhar espaço nos móveis, na moda e nos carros brasileiros

POR LANA PINHEIRO

Uma frente de negócios relacionada, mas completamente diferente do seu core inicial, está provocando pequenas revoluções dentro da JBS.

A maior empresa de alimentos do mundo está em franco trabalho para expandir sua unidade de couros. Como isso é possível uma vez que também já é a maior processadora global do material? Com a conquista de novos mercados.

A empresa está investindo em estratégias de negócio para aumentar sua participação no mercado interno com um foco B2C, direto ao consumidor final. “A iniciativa surgiu de uma provocação de que tínhamos de conquistar o mercado brasileiro, mas não com o mesmo pacote que vendemos ao exterior”, disse Kim Sena, diretor de Sustentabilidade da JBS Couros.

Assim, o Brasil entrou para uma lista de destinos que antes privilegiava a Europa, os Estados Unidos e a China, que consumiam 95% da produção.

Um dos principais planos de *go to market* em terras brasileiras foi a criação do Leather Labs, plataforma digital considerada peça-chave de um ecossistema criado para aproximar a marca de setores como o de decora-

ção, moda, artesanato e automotivo. Nesse processo, os aprendizados são muitos. Novos profissionais foram contratados, a JBS invadiu redes sociais como Instagram, Tik Tok e criou um blog com cursos on-line voltados para pessoas que gostam do sistema de produção ‘faça você mesmo’, além de e-commerce. “Na plataforma oferecemos toda a informação que o consumidor precisa ter para manusear o couro: de modelos diversos e até ferramentas”, afirmou Sena.

Para quem quer algo mais sofis-

SUSTENTABILIDADE EM NÚMEROS

O ciclo de vida do Kind Leather traz economias na relação com o couro tradicional



93%
menos
resíduos gerados



62%
de economia de
energia elétrica



52%
menos água consumida
em sua produção



44%
menos potencial de
aquecimento global



40%
menos uso de
produtos químicos



DE INDÚSTRIA A ARTESÃO
JBS Couros quer ampliar vendas no mercado interno



“
Na Leather Labs oferecemos toda a informação sobre o couro que o consumidor precisa”

KIM SENA
JBS COUROS



ticado, a Leather Labs aposta em collabs com marcas e profissionais reconhecidos. Dois destaques de 2022 foram as parcerias com a Breton, loja de móveis para o público A, com foco no design brasileiro, e com a estilista Patrícia Vieira. “Com essas parcerias temos mais diversidade na criação e aprendemos o que podemos oferecer para mercados que são novos para a empresa”, afirmou Sena, que ainda destaca como benefício dessa jornada o fortalecimento da marca.

OUTRAS VANTAGENS Um dos atributos que a Leather Labs quer reforçar nas collabs é a sustentabilidade do seu couro muito representado na tecnologia proprietária batizada de Kind Leather. De acordo com a empresa, o ciclo de vida deste

produto tem diversas vantagens quando comparado a do couro convencional. Entre eles, a redução de 44% no potencial de aquecimento global; de 93% na geração de resíduos; de 40% no uso de produtos químicos; além da economia de 62% no consumo de energia elétrica e de 52% em água. Segundo Sena, o produto participa com 26,4% das vendas da JBS Couros. A expectativa é chegar a 40% em 2023 e a mais de 50% em 2024.


Com a agenda de sustentabilidade em alta, uma decisão da companhia foi abrir a tecnologia para que seja replicada pelo mercado. “Falamos abertamente sobre o processamento em conversas com mercado”, disse Sena. De acordo com ele, o processo para torná-lo mais ecológico começa no início do ciclo com uma criteriosa limpeza da pele. Nessa etapa, materiais

que antes virariam lixo são retirados e transformados em outras matérias-primas, como colágeno, que seguem para o mercado ou são usadas pela própria JBS. Redução de desperdício e de custo para o comprador.

Mesmo com o maior rebanho do mundo com mais de 220 milhões de cabeças de gado, o sucesso do couro brasileiro é fato recente. Como vive em clima tropical, afirmou Sena, a pele do animal acaba com marcas naturais que são raras nos bovinos do hemisfério Norte. “Há dez anos as características do couro nacional eram limitadoras de mercado, isso mudou e hoje ele é extremamente bem-visto.” A mudança no comportamento é explicada por duas razões: uma, são questões culturais em que algumas imperfeições em materiais naturais passaram a ser valorizadas. A outra passa por avanços tecnológicos que tratam o couro *in natura* uniformizando sua aparência. Seja pelo que for, a JBS pegou o mercado pelo laço e não pretende largá-lo.

Zoetis confirma liderança global

Foto: iStock



Ex-divisão de saúde animal da Pfizer, empresa completa dez anos de independência com um salto de 515,4% em valor de mercado

POR ANNA FRANÇA

Quando a gigante farmacêutica americana Pfizer resolveu separar suas atividades de saúde humana do animal havia muitas dúvidas sobre o futuro dos negócios da segunda divisão. Dez anos depois a Zoetis, empresa criada a partir da separação, confirma com resultados que a decisão foi acertada: seu valor de mercado saltou 515,4%, passando dos US\$ 13 bilhões iniciais para os atuais US\$ 80 bilhões. Já a receita global dobrou no mesmo intervalo, alcançando US\$ 6,1 bilhões. Para 2023, os planos do CEO mundial da marca, Kristin Peck, são audaciosos. “Mesmo diante da incerteza econômica atual, estamos nos orientando para um crescimento operacional de 6% a 8% na receita”, afirmou durante a conferência para divulgação de resultados ao mercado.

Para dar conta do objetivo apresentado aos seus acionistas, o caminho tem sido a expansão de portfólio. A empresa promete recursos para novos produtos em áreas relevantes como parasiticidas, produtos dermatológicos, anticorpos monoclonais, vacinas e diagnósticos. De acordo com o presidente da operação brasileira, Luis Xavier Rojas, somente neste ano os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento do grupo devem ficar entre US\$



A EMPRESA VALIA US\$ 13 BILHÕES E HOJE CHEGA A US\$ 80 BILHÕES

RAIO
X



**US\$ 8,1
BILHÕES**

faturamento global anual



64%

da receita com animais de estimação



35%

do faturamento com animais de produção



1%

outros serviços



US\$

538

MILHÕES

investidos em P&D em 2022



US\$

650

MILHÕES

investidos nas 28 fábricas do grupo



US\$

329,5

MILHÕES

de faturamento no Brasil

635 milhões e US\$ 660 milhões, acima da média histórica de US\$ 538 milhões anuais. “Esse é o nosso mais importante motor para inovação”, afirmou.

Dentro desses planos, o Brasil deve ter posição de destaque. Afinal, no ranking interno, o País é o segundo maior mercado da companhia fora

dos Estados Unidos, perdendo apenas para a China. Em números, a receita regional do quarto trimestre de 2022 foi de US\$ 96,2 milhões, crescimento operacional de 10% em comparação ao mesmo período de 2021. Em todo o ano passado, o faturamento local chegou a US\$ 329,5 milhões, crescimento operacional de 3% na comparação com o período anterior. “Em dez anos dobramos o faturamento também no Brasil”, afirmou Xavier.

Assim como no caso global, as metas do time brasileiro não são nada conservadoras. De acordo com o presidente local da marca, o faturamento do Brasil deve chegar aos R\$ 2 bilhões até 2024. Confirmados os resultados, o País tem a chance de assumir o posto de maior mercado fora dos Estados Unidos, superando até mesmo a China. Para Xavier, o pecuarista brasileiro tem vantagens competitivas reais que os chineses não possuem, como o clima, a água, produção de grãos e mão de obra. “O potencial brasileiro é gigantesco.”

NOVO MODELO A projeção de Rojas se baseia na aposta de que o modelo de produção da pecuária nacional deverá evoluir com aumento dos confinamentos e o surgimento de tratamentos. No fundo, o que se busca é produtividade. “Os Estados Unidos têm a metade do rebanho do Brasil e produz o dobro de carne por causa do método de produção”, afirmou o executivo. Esse novo modelo está avançado por aqui.

Somente no ano passado, o País, até agora conhecido pela criação em pasto, alcançou a marca recorde de 6,95 milhões de bovinos confinados, elevando em 4% o volume do gado em engorda em relação ao ano anterior. O dado está no Censo de Confinamento feito pela empresa especializada em alimentação animal DSM, que também aponta que o rebanho de animais confinados no último ano ficou 46% acima do primeiro levantamento, feito em 2015, quando registrou 4,75 milhões de bovinos produzi-



INVESTIMENTO ACIMA DE US\$ 600 MILHÕES EM 2023 EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO É O PRINCIPAL MOTOR PARA INOVAÇÃO DA EMPRESA NO MUNDO

dos no sistema intensivo de produção. De acordo com a DSM, esse tipo de engorda tem sido estratégica para o Brasil atender mercados competitivos como o asiático, que exige bois mais jovens.

Além disso, o mercado de saúde animal deve crescer 10% no Brasil neste ano, segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (Sindan), atingindo receitas superiores a R\$ 10 bilhões pela primeira vez na história. De acordo com o mais recente levantamento da entidade, algumas questões macroeconômicas impostas pela pandemia, tais como a elevação dos custos dos insumos até itens menos visíveis aos consumidores, como embalagens, exigiram que as indústrias se adequassem para que os aumentos não fossem repassados integralmente aos preços finais. Mas a indústria se recuperou e deve viver um momento próspero nesta temporada.

Independentemente dos desafios, Xavier afirmou que a aposta do grupo na pecuária brasileira é acertada e que a subsidiária local está afinada para contribuir para o crescimento do grupo. “Temos muito orgulho de fazer parte dessa trajetória de sucesso e nosso plano é continuar esse trabalho com a inovação como motor para ajudar o produtor a elevar ainda mais sua produtividade”, disse. 

Gigantes do agro se unem por logística

Amaggi, ADM, Cargill, Louis Dreyfus e Dataglob lançam a Strada, a maior logfintech do Brasil

POR ANNA FRANÇA

Em um País com dimensões continentais como o Brasil, com uma das maiores produções agrícolas do mundo — estimativas apontam para mais de 300 milhões de toneladas de grãos neste ano —, o transporte de carga sempre foi um gargalo relevante. O desafio de vencer as distâncias e reduzir o custo fora da porteira levou gigantes do agronegócio a se unirem para formação da maior empresa digital de logística. Amaggi, ADM, Cargill, Louis Dreyfus Company (LDC) e a Dataglob apresentam a Strada, companhia que já nasce com 170 mil motoristas cadastrados e expectativa de transportar 40 milhões de toneladas de carga, podendo movimentar R\$ 10 bilhões até dezembro.

Com suas sócias respondendo ao equivalente a algo en-



Queremos ser uma referência no setor de transporte de carga”

RODRIGO KOELLE
CEO DA STRADA

tre 40% e 45% da originação de embarques de soja e milho do Brasil, a Strada é fruto da combinação da Tip Bank, empresa de pagamentos para frete rodoviário que existe desde 2007, com a Carguero. A última, uma plataforma digital de soluções integradas para a logística criada por Amaggi e Dreyfus, em 2019, e da qual a ADM e a Cargill se tornaram sócias dois anos depois. A fusão levou três anos para ser concretizada, sendo que um ano e meio foi somente no processo para aprovação junto ao Banco Central do Brasil (Bacen) e ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

Em março deste ano, finalmente, a maior logfintech do agronegócio brasileiro iniciou as operações sob o coman-



do de Rodrigo Koelle, que era responsável pela área de Transporte e Logística da Cargill para a América Latina até o fim do ano passado. “Nascemos a partir das necessidades das tradings”, disse o executivo. E as empresas não vão parar por aí: “Queremos ser uma referência no setor de transporte de carga rodoviária, servindo a vários segmentos”, disse Koelle.

Dividida em partes iguais pelos sócios, 20% para cada um, a Strada iniciou as operações no centro de empreendedorismo e tecnologia Cubo Itaú, na Vila Olímpia, zona sul de São Paulo, onde ficará parte dos seus 300 colaboradores, entre programadores e suporte ao cliente. Os demais integrantes da equipe serão distribuídos entre São Paulo e Paraná, polos relevantes para a agricultura brasileira com portos que escoam grande parte da produção nacional. Do nome à estratégia, a Strada faz todo sentido.



COM TRÊS
MARCAS NO
BRASIL E NOVA
UNIDADE,
EMPRESA
BUSCA SER
REFERÊNCIA EM
BIOSOLUÇÕES.
ESTIMATIVA
É QUE A
INICIATIVA GERE
1 BILHÃO DE
EUROS EM
VOLUME DE
NEGÓCIOS ATÉ
2025

POR ANGELO VEROTTI

Rovensa mira consolidação

Integrar experiências em prol da agricultura. O propósito para a criação da Rovensa Next, nova unidade global de negócios da Rovensa, está mais do que definido. O grupo português é especializado em biosoluções para o segmento e, em julho, vai unir em única organização o portfólio complementar de dez marcas próprias visando se tornar referência mundial. No Brasil a bandeira europeia é representada pelas subsidiárias Tradecorp, Oro Agri, IdaiNature e Ascenza, mas, por critérios técnicos não divulgados, apenas as três primeiras integrarão o projeto que, segundo estimativa da holding, deve gerar 1 bilhão de euros em volume de negócios até 2025. “Com este projeto, damos um passo estratégico em nosso objetivo de ser referência em biosoluções equilibradas e sustentáveis para agricultura”, disse Eric van Innis, CEO do Grupo Rovensa.

A formação da Rovensa Next tem motivações adicionais. De acordo com Innis, além de produtos, os agricultores e os distribuidores terão à disposição consultores especializados para ajudá-los a criar uma estratégia que considere o ambiente

e os desafios da região onde atuam. “A nova unidade aposta em sustentabilidade, inovação e conhecimento técnico”, disse o executivo. Para atingir seus objetivos, a companhia aposta em uma rede global composta por 30 laboratórios de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); centros de excelência, campos e estufas; 14 unidades de produção; e 100 especialistas em P&D e inovação. “Isso vai permitir à Rovensa Next ser pioneira em pesquisas de ponta na busca por biosoluções mais eficazes e ecológicas que não comprometam o desempenho ou a qualidade.”

Além da possibilidade de consolidação no mercado mundial, a iniciativa do grupo português é vista por representantes da holding no Brasil como oportunidade para expansão dos negócios. Para Jorge Almeida, CEO da Tradecorp, a Rovensa Next



“
**Damos um
 passo
 estratégico
 em nosso
 objetivo de ser
 referência em
 biosoluções
 para a
 agricultura”**

ERIC VAN INNIS
 CEO DA ROVENSA



vai tornar as representantes da marca no País muito mais competitivas. “E essa competitividade envolve inovação, presença no campo, produtos novos e adequados que atendam às necessidades do mercado como um todo.”

MARCAS A Tradecorp é especializada na fabricação de fertilizantes, biofertilizantes-bioestimulantes, inoculantes, adjuvantes e reguladores de crescimento. A empresa está sediada em Hortolândia, no interior de São Paulo, e possui um centro de distribuição logística na região, além de uma filial em Monte Mor (SP) destinada à fabricação e distribuição de seus produtos.

O CEO da Oro Agri, Luis Cavalcante, vê importantes desafios pelo caminho. Um deles será adequar a estrutura de cada integrante do Rovensa Next a uma única. “Mas não vejo isso como uma coisa ruim”, afirmou o executivo. “O desafio maior será da concorrência que terá de enfrentar empresas que ficarão muito mais fortes, com maior capacidade de investimento e amplo portfólio de soluções para a agricultura.”

Criada na África do Sul, em 2002, a Oro Agri chegou ao Brasil em 2008, após expandir as fronteiras para mais de 100 países. No País possui uma fábrica em Arapongas, no Paraná. O propósito é ser líder mundial em soluções birracionais. A empresa atua nas áreas de tecnologia de aplicação, nutrição vegetal e proteção de planta e detém patentes mundiais para o uso do óleo de casca da laranja na agricultura e na pecuária.

A Idai Nature, também em operações no País, é uma empresa biotecnológica especializada no desenvolvimento e fabricação de produtos naturais a partir de microorganismos, extratos botânicos e minerais para biocontrole. Atualmente, a companhia fundada na Espanha ocupa o quarto lugar no mercado mundial, onde está presente em 40 países.

Com essa estratégia, a Rovensa vai garantindo que não importa o que venha no futuro. Sempre trabalhará para estar um passo à frente.

QUEM É QUEM NA ROVENSA NEXT

Agrichem bio – Especializada na fabricação de produtos para controle de pragas, doenças e plantas infestantes de lavouras

Agrotecnologia – Desenvolve, fabrica e comercializa produtos para a proteção e nutrição de cultivos

Idai Nature – Especializada na fabricação de produtos à base de microrganismos e extratos botânicos com caráter biofungicida

Microquímica – Atua na produção e comercialização de biofertilizantes, fertilizantes foliares, inoculantes, adjuvantes e reguladores do crescimento vegetal

MIP Agro – Líder em biocontrole e estimulantes. Oferece soluções para o desenvolvimento, proteção e nutrição das plantas focadas na melhoria da qualidade das culturas

Tradecorp – Desenvolve e produz soluções para nutrição e bioestimulação de plantas

SDP – Especialista em pesquisa, formulação, fabricação e distribuição de produtos agrícolas

Rodel – Distribui produtos especializados em nutrição de culturas para o mercado de flores

OGT – Visa ser referência no mercado de micronutrientes e fertilizantes especiais

Oro Agri – Fornecedora de soluções ecológicas para produção de cultivos e melhoria de rendimento para o mercado agrícola

OS PESOS PESADOS DO CAMPO

PREVISÃO DE SAFRA RECORDE
ANIMA MONTADORAS DE
CAMINHÕES QUE APRESENTAM
OS MODELOS QUE MELHOR
SERVEM ÀS NECESSIDADES DO
PRODUTOR RURAL BRASILEIRO

POR ANGELO VEROTTI

A previsão de safra recorde de grãos, cereais, leguminosas e oleaginosas em 2023 faz as montadoras de caminhões arregalarem ainda mais os olhos para o agronegócio brasileiro. A estimativa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) é que sejam colhidas 302 milhões de toneladas, alta de 14,7% na comparação anual. Como o modal rodoviário é responsável por quase 75% do transporte de carga no País, segundo pesquisa da Fundação Dom Cabral, é natural que a representatividade do setor no caixa das montadoras apresente tendência de crescimento. Um exemplo é a Volvo, hoje em terceiro lugar no ranking, atrás da Volkswagen e Mercedes-Benz, mas a com maior peso do agro em seu portfólio. “O segmento representa 60% dos nossos negócios”, disse Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo para América Latina.

Mesmo que outros modais possam ser usados para escoar o volume excedente de mercadorias, a preocu-

A MERCEDES TEM A MENOR PARTICIPAÇÃO ENTRE AS MONTADORAS, MAS APOSTA NO AMPLO PORTFÓLIO



R\$ 1 MILHÃO
É O VALOR MÉDIO INICIAL
DE UM CAMINHÃO DO SETOR



MODELOS EXTRAPESADOS DAS LINHAS METEOR E CONSTELLATION SÃO AS ARMAS DA VOLKSWAGEN



pação com qual transporte será escolhido pelo produtor este ano é residual. A explicação, para o diretor-executivo de Caminhões da Volvo do Brasil, Alcides Cavalcanti, passa por uma questão estrutural. “A produção agrícola está crescendo em ritmo acelerado e o modal ferroviário não evolui na mesma velocidade”, afirmou. Por isso, para a montadora, o mercado de pesados e semipesados deve ser bem promissor nos próximos meses, o que deve alavancar a própria companhia. “O nosso incremento está ligado ao transporte de grãos e as perspectivas são boas”, disse.

Um dos modelos da marca mais utilizados no agro é o FH 540, caminhão que se consolidou como o mais vendido da indústria em geral no ano passado (8,3 mil unidades). Seu valor médio é de R\$ 1,1 milhão. A preferência é explicada pela força do veículo que pode puxar carretas rodotrem e bitrem para grãos — conjuntos que possuem três e duas articulações, respectivamente. “Já os caminhões menores da linha VM são usados como apoio para abastecimento de ração, caminhões-pipa e beneficiamento.”

CONCORRÊNCIA Na também sueca Scania, 4ª do ranking de vendas totais, a representatividade do agro no portfólio é menor do que a da concorrente, mas grande o suficiente para que ela fique na frente da Volkswagen

e Mercedes-Benz na lista das que mais vendem para o produtor. O setor, segundo o diretor de Vendas de Soluções de Transporte da marca, Alex Nucci, é responsável por 44% das vendas anuais. “A Scania atende a cadeia inteira: desde a movimentação de insumos até o grão na lavoura, a colheita e o envio para o porto”, afirmou. Mas quando se analisa a cadeia mais estendida com uso de caminhões no campo para transporte de combustíveis, produtos refrigerados, cana, madeira e carga geral, o cliente rural passa a representar 75%, 76% do que a Scania comercializa.

Nucci acredita que, além do agro, os outros segmentos já citados apresentarão alta em 2023. “Deveremos passar de 380 milhões de toneladas de produção [entre commodities agrícolas e minerais] nacional, bem mais do que as 315 milhões de toneladas de 2022.” No agro, os cartões de visita da marca são os modelos super 460 e 560, que representam 80% das comercializações entre os caminhões rodoviários. Para o executivo, são dois os fatores. Primeiro: “o 460, na configuração 6x2, é o caminhão que vai pegar tanto a cana-de-açúcar três eixos como a carreta de quatro eixos, que anda muito bem no multimodal”, disse. E, segundo: “o 560, com nove eixos, é o caminhão mais potente do Brasil.” Os modelos custam em média R\$ 1 milhão.

Na Volkswagen, o agronegócio é responsável por entre

AS FERAS DO CAMPO



VOLVO

FH 540* e FMX 540 - Grão e setor sucroalcooleiro
VM - Abastecimento de ração para aves, suínos, caminhões-pipa e beneficiamento
*** Preço médio: R\$ 1,1 milhão**



SCANIA

R 460 e R 560 - Grão, cana-de-açúcar e madeira
*** Preço médio: R\$ 1 milhão**



VOLKSWAGEN

Linhas Constellation (33.480 e 25.480) e **Meteor** (29.530 e 28.480) - Grãos e cana-de-açúcar
*** Preço médio: R\$ 1 milhão**



MERCEDES-BENZ

Actros* - Grão
Atego** - Frutas e hortaliças
*** Preço médio: R\$ 1 milhão**
**** Preço médio: R\$ 480 mil**

A VOLVO TEM O INCREMENTO NAS VENDAS PUXADO PELO TRANSPORTE DE GRÃOS



A SCANIA ATENDE A CADEIA INTEIRA, DESDE A MOVIMENTAÇÃO DE INSUMOS ATÉ O GRÃO NA LAVOURA

35% e 40% das vendas anuais no segmento de extrapesados. Na visão de Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, o percentual é decorrente da vocação do Brasil em ser um polo mundial de produção de alimentos. “O agronegócio consome cerca de 30% do volume total de vendas de extrapesados no País”, disse. A tendência é que a marca acompanhe o incremento do agro e supere os 45% de share em prazo não definido.

Para atender o mercado agro, a Volks tem no portfólio modelos extrapesados nas linhas Constellation (33.480 6x4 e 25.480 6x2) e Meteor (29.530 6x4 e 28.480 6x2). São veículos equipados com implementos graneleiros, basculantes e para transporte de cana-de-açúcar, com capacidade máxima de até 125 toneladas. A utilização dos veículos é distinta. “Há operações que funcionam por 24 horas dentro das fazendas no período de colheitas ou plantios, como no caso do segmento sucroalcooleiro”, afirmou Cortes.

LANTERNINHA Já a Mercedes-Benz é a montadora de menor participação no agronegócio entre as quatro primeiras colocadas no ranking de 2022 da Fenabrave (veja quadro). Segundo estimativas de Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas e Marketing Caminhões e Ônibus da marca no Brasil, o setor representa entre 20% e 25% do

volume total — em vendas e em faturamento —, mas ele acredita que a participação irá aumentar com a estabilização do agro. “Temos um portfólio amplo e diversificado de caminhões para as mais diversas operações no setor, do transporte de grãos às atividades de apoio no campo”.

O modelo Actros 6x4, extrapesado mix-road, opera tanto nas vias não pavimentadas como nas estradas e se destaca no transporte de grãos entre as áreas de produção, os portos e outras centrais de transbordo. É o caminhão da bandeira mais vendido para o agro, com preço médio a partir de R\$ 1 milhão. Já a linha Atego tem papel importante no segmento de frutas e hortaliças ao transportar, por exemplo, produtos do Nordeste para centrais de abastecimento como o Ceagesp. Para Leoncini, o modelo se destaca pela flexibilidade. “Ele vai direto ao campo, no meio das plantações, aonde um caminhão pesado não chega”, disse. O preço inicial parte de R\$ 480 mil.

Segundo as montadoras, cada vez mais os caminhões levarão para o campo soluções de tecnologia e inovação, com destaque para modelos que trazem redução no nível de CO2, com a adoção de motores elétricos e também por meio da economia no consumo de combustível. Os empresários ligados ao setor agradecem. E os consumidores ainda mais.



MERCADO BRASILEIRO EM 2022

Marca	Vendas	Participação
Volkswagen	34,5 mil	27,7%
Mercedes	34,2 mil	27,4%
Volvo	24 mil	19,3%
Scania	13,2 mil	10,6%
Iveco	10,6 mil	8,5%



Temos um portfólio amplo para as mais diversas operações no setor”

ROBERTO LEONCINI
VICE-PRESIDENTE DE VENDAS E MARKETING DA MERCEDES

Fruto da agrofloresta

CARGILL INVESTIRÁ R\$ 33 MILHÕES NA PRODUÇÃO DE CACAU EM ÁREAS DEGRADADAS DO MATO GROSSO. PARA ISSO CONTARÁ COM A AJUDA DA FOODTECH BELTERRA

POR ANNA FRANÇA

Jorge Amado encantou o mundo com suas histórias que tinham como pano de fundo a produção do cacau na Bahia. Foram anos e anos de presença dos caqueiros retratados por Jorge na imaginação popular, e do estado baiano na liderança do ranking dos maiores produtores do País. Mas há alguns anos a realidade vem mudando e a região Norte assumiu a dianteira. O Pará foi o local onde a lavoura mais se expandiu, respondendo sozinho por até 53% da produção desde 2018, ante os 18% registrados em 2005. No que depender da Cargill, porém, nova batalha está prestes a começar com o Mato Grosso surgindo na disputa. Serão R\$ 33 milhões em investimentos para a produção do fruto em 100 mil hectares de áreas degradadas ao Norte do estado nos próximos cinco anos.

Para viabilizar o

projeto, a gigante americana de alimentos fechou acordo com a foodtech Belterra. Especializada em sistemas agroflorestais (SAF), a startup será a responsável por organizar os produtores para recuperar os solos fragilizados em plena região da Amazônia Legal. De acordo com as empresas, o trabalho já começou e cerca de um milhão de mudas de cacau e outras espécies florestais já estão chegando às terras mato-grossenses. “A Cargill acredita que a agricultura pode ser parte da solução ambiental e essa parceria com a Belterra é um exemplo de como podemos atuar, ajudando com suporte financeiro para que os produtores invistam em agricultura regenerativa”, afirmou o diretor-geral de Alimentos e Ingredientes da Cargill na América do Sul, Laerte Moraes.

A operação será realizada com financiamento de longo prazo concedido pela Cargill e pelo Banco Cargill, por meio de instrumentos que incluem CPR-Verdes (Cédulas de Produto Rural Verde) e



CPR-F (Cédulas de Produto Rural Financeira).


Como trunfo, as empresas apostam na rápida expansão da commodity que é natural da Amazônia e já está adaptada ao clima da região. “A produção em sistemas agroflorestais garante maior produtividade, o que interessa bastante à Cargill. E, com isso, o Brasil tem grande oportunidade de agregar valor ao produto, deixando de ser importador de cacau em alguns anos”, afirmou Moraes. De acordo com o geógrafo Valmir Ortega, fundador da Belterra, enquanto um pé de cacau na Bahia rende em média 250 quilos por hectare, na região Amazônica o volume sobe para algo entre 700 e 900 quilos, podendo chegar a até 1,5 mil quilos por hectare. Segundo o especialista, esse sistema de plantio possui alta capacidade de estocagem de carbono e é, portanto, importante estratégia para compensação da emissão de Gases de Efeito Estufa (GEE). “Nós estruturamos os sistemas agroflorestais para que sejam adaptáveis às demandas do mercado e estejam alinhados aos interesses dos produtores”, disse Ortega.

ABASTECIMENTO Como a venda da produção é um dos fatores críticos para o sucesso da expansão dos sis-



NATURAL DA AMAZÔNIA, O CACAU PRODUZIDO EM SISTEMA DE AGROFLORESTA **PODE RENDER ATÉ 1,5 MIL QUILOS** POR HECTARE, ANTE 250 QUILOS NA BAHIA

temas regenerativos, a Cargill se responsabilizará pela compra do produto final, que deve abastecer parte da produção de chocolate da empresa. A unidade da companhia em Porto Ferreira, por exemplo, terá sua capacidade produtiva ampliada em até 70% até o final de 2024. Os investimentos previstos são de R\$ 50 milhões e servirão para atender à demanda crescente do mercado brasileiro por derivados do cacau para diversas indústrias. Assim, a multinacional fecha o ciclo produtivo.

Se fosse vivo, Jorge Amado certamente continuaria escrevendo sobre os cacauzeiros da terra onde nasceu, mas com certeza iria se deliciar com os produtos que o cacau das agroflorestas mato-grossenses serão capazes de oferecer. 



“

Com alta produtividade podemos deixar de ser importadores em alguns anos”

LAERTE MORAES
DIRETOR DA CARGILL

LUXO PARA O CAMPO

O crescimento do agronegócio brasileiro chama a atenção de marcas interessadas em atender um consumidor exigente e que dá valor à exclusividade, sofisticação e conforto

→ ACESSÓRIO



UM PÉ NA MODA DA ZEGNA

O diretor artístico da Zegna, Alessandro Sartori, se juntou ao fundador da Conceptkicks, mais conhecido com MRBailey, para criar um tênis que traz uma nova linguagem de estilo para a marca. O Triple Stitch TM é parte da nova identidade da Zegna, onde a praticidade se encontra com a tradição e o artesanato, criando um novo conceito de roupas de lazer de luxo. Feitos a partir de camadas de camurça e couro em preto, branco, cinza e a cor assinatura da Zegna, o Vicunha, os tênis Triple Stitch MRBailey apresentam acabamento de inspiração carbonizada inspirado no yakisugi – um método japonês tradicional de preservação de madeira.

R\$ 6,5 MIL

→ LAZER CAMPO COM REQUINTE

Mais do que se hospedar em um lindo casarão de uma fazenda centenária com infraestrutura completa e muito conforto, quem vai à Fazenda das Palmas tem a oportunidade de experiências nada óbvias. Entre elas, conhecer um pouco mais sobre agroecologia sintrópica e alimentação orgânica, além de poder visitar o alambique histórico que produz a cachaça Pindorama. O espaço, que já foi o terceiro alambique comercial do estado do Rio de Janeiro, passou por restauro para voltar a produzir e receber visitantes. A fazenda está localizada em Vassouras, a menos de duas horas da capital carioca, na região do Vale do Café. Reservas podem ser feitas pelo telefone 21- 96691-336.

Diária casal: a partir de R\$ 1.980 (Inclui refeições, sem bebida alcoólica)



→ PRESENTE PARA ELA JUVENTUDE GARANTIDA

Acaba de chegar ao Brasil a linha de alto luxo da marca Estée Lauder. A Re-Nutriv Ultimate Diamond Collection desembarca trazendo toda uma linha de produtos de alta performance,

→ PRESENTE PARA ELE CANIVETE COM 33 FUNÇÕES



Uma marca clássica em um produto clássico para um homem moderno e agilizado. Esse pode ser o resumo do canivete Swiss Champ, da Victorinox. Usado pelo exército suíço, o equipamento conta com 33 funções. Dentre elas, algumas bem curiosas como descamador de peixe, limpador de unha e ferramenta para crimpar fio. Há outras práticas para o homem da cidade como abridor de garrafa, saca-rolhas e palito. Além de ferramentas como chave-de-fendas, serras e várias lâminas.

R\$ 1.416



formulados com extrato de trufa negra diamante. A infusão promete hidratação profunda e combate a sinais de envelhecimento, mantendo a pele mais radiante e fresca. São cinco produtos, entre cremes e sérums. O destaque fica para o Sculpted Transformation Creme, que garante mais firmeza à pele do rosto, melhorando contornos. Os produtos estão disponíveis no site da Estée Lauder ou nas lojas Sephora.

→ BEBIDA CACHAÇA PREMIADA

Lançada em versão limitada, a cachaça Seleta Antônio Rodrigues acaba de entrar para a lista dos melhores runs e cachaças do mundo. O reconhecimento veio na competição Global Spirits Masters 2023, evento que acontece em Londres desde 2008. Envelhecida por sete anos em carvalho francês, adquire aroma adocicado com notas de caramelo, aparência dourada brilhante e sabor intenso. Fundada em 1980 em Salinas, cidade do sertão de Minas Gerais, a marca é conhecida como a maior produtora de cachaça artesanal do Brasil.



R\$ 339



→ JOIAS

ESCALURA NAS ORELHAS

As criações do designer carioca Antonio Bernardo chamaram atenção internacionalmente pelo toque de vanguarda que se une à tradição. Um dos melhores exemplos disso é o brinco Enigma que utiliza a excelência da joalheria sofisticada a processos de concepção de joias semelhantes a objetos esculturais. Feito em ouro 18 quilates ele entrelaça peças circulares que equilibram uma pedra ágata marrom ao centro. Suas joias, assim, misturam delicadeza e inovação.

R\$ 19,9 MIL

→ VEÍCULOS

SUCESSO DOS HÍBRIDOS

Eficiência combinada com visual esportivo ousado, bom desempenho mecânico e muito espaço interno. Tudo isso em um SUV híbrido. Ou seja, ainda polui menos do que um carro a combustão. Ah, tem mais um detalhe. Com potência de 463 hp o

XC60 é econômico, com um consumo urbano de 27,8 km por litro. Não espanta então que o Volvo XC60 tenha se tornado um objeto de desejo em todo o Brasil, sendo o modelo de sua categoria mais vendido no começo de 2023, com 775 unidades emplacadas entre janeiro e fevereiro. São modelos como os da Volvo que têm levado muitos compradores a migrarem cada vez mais rápido para modelos elétricos e marcas premium.



R\$ 399,9 MIL

O BOM VINHO DA TERRA ROXA

POR CELSO MASSON,
DE CRAVINHOS (SP)

Primeira safra do projeto vitivinícola criado em 2019 por Luiz Biagi é lançada em apenas 1.300 garrafas cujas vendas são restritas a quem visita a Fazenda Cravinhos, mais nova opção de turismo enogastrômico na região de Ribeirão Preto



Consagrado como um dos mais influentes empresários do setor sucroalcooleiro do Brasil, Luiz Biagi não se acomoda. Ele está à frente de um novo negócio que, combinando paixão e planejamento minucioso, parece destinado ao mesmo êxito de todo os outros que ele empreendeu ao longo de décadas. Trata-se da Vinícola Biagi. Ainda em fase inicial, ela foi aberta para visitação no dia 11 de fevereiro e oferece um roteiro que inclui passeio pelos vinhedos,

almoço, degustação de vinhos e contato com a natureza em um cenário de rara beleza na histórica Fazenda Cravinhos.

Adquirida por Biagi em 1983, a propriedade de 200 anos e 700 hectares pertenceu ao lendário Luiz Pereira Barreto, a quem se atribui a introdução da variedade de café Bourbon no Brasil. Seus feitos pela agricultura paulista o tornaram personagem imortalizado em uma estátua com seu busto na Praça XV de Novembro, no centro de Ribeirão Preto.

No final do século 19, Pereira Barreto, médico formado em Bruxelas, foi pioneiro no estudo da adequação do clima e da fértil “terra roxa” da região entre os rios Pardo e Mogi Guaçu para produzir café de alta qualidade. Agora, é o visionário empreendedor Luiz Biagi que não mede esforços para comprovar o quanto suas terras são adequadas para o plantio de uvas viníferas destinadas à elaboração de vinhos finos. Um deles já está engarrafado e merece elogios. Chama-se Pietro, homenagem ao avô de Luiz, o imigrante



HOMENAGEM
Luiz Biagi em um de seus vinhedos. A uva Sangiovese deu origem ao Pietro, rótulo alusivo ao nome de seu pai, Pedro Biagi

italiano que deu início a um império empresarial no Brasil. Não por acaso, a casta de uva escolhida para o rótulo foi a italiana Sangiovese, famosa pelos

Chianti e Brunellos da Toscana.

Segundo Luiz Biagi, que recebeu pessoalmente a reportagem da DINHEIRO RURAL na fazenda, a inspiração para a iniciativa veio do amigo Paulo Brito, dono da premia-

da vinícola Guaspari, em Espírito Santo do Pinhal, no lado paulista da Serra da Mantiqueira. “Ao visitar o local, saí encantado com o projeto, mas ao mesmo tempo

com a sensação de ser inatingível na nossa região”, disse Biagi. Dois anos depois, ele visitaria outra vinícola: a Marquese di Ivrea, em Ituverava (SP). Foi lá que o também amigo Beto Lorenzato o incentivou a investir no plantio de uvas. “Ele me mostrou a viabilidade ao me oferecer mudas, orientação técnica e mostrar a vantagem da amplitude térmica da região”, afirmou Biagi.

A centenária Fazenda Cravinhos, a 800 metros de altitude sobre o nível do mar, reúne condições climáticas ideais para a técnica de manejo de videiras conhecida como dupla poda, na qual a colheita ocorre nos meses de inverno, quando chove pouco, há boa incidência de sol durante o dia e a temperatura cai à noite – três fatores que auxiliam a maturação das uvas.

FAMÍLIA Outra motivação para o empresário iniciar seu mais novo projeto vem de seus antepassados. Até deixar a Itália, em janeiro de 1888, seu avô Pedro trabalhava com viticultura, atividade ainda hoje praticada por parte dos Biagi que ficaram na região italiana do Vêneto. “Foi uma forma de prestar uma homenagem a essas pessoas que vieram para cá com tanto sofrimento e se desenvolveram aqui nesse Brasil tão acolhedor. Por esse motivo que também escolhi adquirir material genético de uvas italianas”, afirmou.

Inicialmente foram plantados 12 hectares das uvas Moscato Giallo, Nebbiolo e Sangiovese. A primeira safra foi colhida no inverno de 2022 e os frutos foram vinificados sob a supervisão da enóloga Isabela Peregrino, da Vitacea Enologia, em Caldas

PAISAGEM
Formada há 200 anos, a Fazenda Cravinhos recebeu vinhedos e caminhos que integram as experiências dos enoturistas



(MG), onde ocorreu também o envase das primeiras 1.300 garrafas do tinto Pietro. Lançado em março, o elegante vinho dessa safra será vendido exclusivamente na Vinícola Biagi. E o fato de só estar disponível ali é um ótimo motivo para visitar o local.

Tudo foi concebido para oferecer uma completa experiência de turismo enogastronômico com foco em sustentabilidade. Isso porque, além de investir nos vinhedos e na futura vinícola, Biagi teve a ideia de construir uma Osteria, palavra que em italiano quer dizer taberna ou restaurante. Seu projeto arquitetônico valorizou o entorno, com varandas cujas mesas dão vista para um lago. A cozinha foi confiada à chef Beatriz Nomelini, que tem no currículo especialização no Culinary Institute of America, na Califórnia (EUA). Incentivadora do conceito farm to table (da fazenda para mesa), ela define seu trabalho na Osteria como “uma cozinha de inspiração italiana com alma brasileira”. O cardápio muda a cada 15 dias para aproveitar melhor o frescor de cada produto, muitos deles da própria fazenda. “Entrei de corpo e alma no projeto e estou morando

na Fazenda Cravinhos com minha família para poder me dedicar ainda mais a ele”, disse a chef. “Agregamos produtos feitos na região e orgânicos sempre que possível”.

NATUREZA Três passeios foram criados para tornar a experiência de quem visita mais completa e agradável. O Caminho das Flores, entre vinhas das variedades Sangiovese e Moscato Giallo, é ideal para uma curta caminhada contemplativa e possibilita a parada para belas fotografias. As flores (usadas na finalização de pratos do restaurante) atraem borboletas que influenciam no terroir dos vinhos. Uma das variedades de flores cultivadas é a Cravina, que deu origem ao nome da fazenda e da cidade de Cravinhos. Já o Caminho das Ervas permite sentir os agradáveis perfumes que exalam das variedades que também são utilizadas na gastro-

nomia da Osteria, como manjerição, sálvia, tomilho, alecrim, orégano, capim limão e muitas outras.

Por fim, o Caminho das Águas possibilita o contato com esse bem preciosíssimo e que na Fazenda Cravinhos é tratado com total respeito. A água utilizada vem de nascentes e é distribuída pela força da gravidade, sem uso de bombas elétricas. Uma roda d’água também faz parte do caminho. A irrigação dos vinhedos, por gotejamento, evita desperdício e consome a menor quantidade de energia elétrica – por sinal, gerada dentro da fazenda por painéis solares.

Ser o mais sustentável possível é uma das premissas da Vinícola Biagi, que abrigará uma área própria para elaboração de vinhos. O local já foi escolhido e as obras começam nos próximos meses. Assim como na Osteria, em que os tijolos são de demolição e algumas peças do mobiliário foram



OSTERIA
O espaço enogastronômico que aproveitou materiais da própria fazenda e pratos da chef Beatriz Nomelini

feitas com madeira cultivada na fazenda ou de árvores que caíram de forma natural, parte dos

materiais a serem usados na construção será reaproveitada da propriedade.

A expectativa é chegar a 20 hectares de uvas plantadas na fazenda, com produção anual de 100 mil garrafas. Já testado de forma experimental, o branco Carina Biagi (homenagem à esposa de Luiz), feito com a uva Moscato Giallo, ainda não tem data de comercialização. A Fazenda Cravinhos fica na Rodovia Angelo Cavalheiro, km 1,3 (saída de Cravinhos para Serrana) e as visitas podem ser feitas aos domingos, das 9h30 às 15h, mediante agendamento pelo e-mail: osteria@vinicolabiagi.com.br.



ROBUSTA E VELOZ

Equipada com motor Coyote 5.0 V8 de 405 cv, a F-150 vai de zero a 100 km/h em 7,1 segundos

A picape que fez a América

FORD F-150, INTEGRANTE DA SÉRIE CAMPEÃ DE VENDAS NOS ESTADOS UNIDOS POR 46 ANOS CONSECUTIVOS, DESEMBARCA OFICIALMENTE NO BRASIL EM JUNHO CUSTANDO A PARTIR DE R\$ 470 MIL

O segmento de picapes grandes está bem aquecido no País. Prova disso são os lançamentos de modelos como a RAM 3500 Limited Longhor, com motor de 6,7 litros, cuja versão topo de linha passa de R\$ 500 mil, e da Ford F-150, já exibida em feiras como do agro e em fase de pré-venda nas concessionárias da marca. Principal representante Série F, linha de picapes mais vendida da América do Norte há 46 anos consecutivos, a F-150 chegará por aqui em duas versões, ambas equipadas com o motor Coyote 5.0 V8 a gasolina, que tem 405 cv de potência e torque de 56,7 kgfm. O câmbio é automático de dez marchas, com opção de trocas manuais, e a aceleração de 0 a 100 km/h é feita em apenas 7,1 segundos, número excelente para uma caminhonete.

Para o presidente da Ford América do Sul, Daniel Justo, a F-150 é o modelo “que melhor simboliza a autoridade e liderança global da Ford em picapes”. Segundo ele, o modelo construiu um legado impressionante de inovação, tecnologia e confiabilidade.



Prova disso são os oito modos de condução que permitem atravessar qualquer tipo de terreno: escorregadio, neve intensa/areia, lama/terra, rocha/avanço lento e rebocar/transportar. Há ainda as opções Normal, Eco e Esportivo.

Sobre o consumo, a montadora afirma que a F-150 faz 6,3 km/l na cidade e 8,6 km/l na estrada. O tanque de 136 litros permite uma autonomia de mais de 1.000 km – e a caçamba comporta 1.370 litros, com capacidade de carga da picape é de 728 kg na versão Lariat e de 681 kg na Platinum. No quesito conforto, há ajuste elétrico com memória dos bancos, volante e pedais. O painel digital de

12 polegadas facilita o uso do sistema multimídia e demais funcionalidades, como a câmera de ré e o som da marca Bang&Olufsen com 8 alto-falantes, além do ar-condicionado digital.

SEGURANÇA

As tecnologias de assistência ao motorista incluem piloto automático adaptativo com stop & go, frenagem autônoma com detecção de pedestres, câmera traseira com alerta para objetos e assistência em descidas. A F-150 também é a primeira no Brasil a trazer o sistema multimídia e de conectividade SYNC 4 de nova geração, com conexão sem fio para Apple CarPlay e Android Auto. O teto solar é panorâmico e há oito airbags.

O modelo foi oferecido inicialmente apenas para clientes da Ford que já tenham comprado um veículo novo da marca nos últimos dez anos. A pré-venda para os demais clientes já foram abertas com preços partindo de R\$ 470 mil para a Lariat, enquanto a Platinum tem valor mínimo de R\$ 490 mil. As reservas podem ser feitas na rede de 110 revendedores da Ford em todo o Brasil.

MÃOS ATADAS

DA

CASOS DE TRABALHO EM CONDIÇÕES ANÁLOGAS À ESCRAVI

AGRONEGÓCIO BRASILEIRO IMPUTA UMA PENA NEFASTA À

ESCRavidÃO

POR LANA PINHEIRO



DÃO NA CADEIA DE FORNECIMENTO DO REPUTAÇÃO DE TODO O SETOR

Quarta-feira, 22 de fevereiro de 2023. Após mais um dia intenso de trabalho, acionistas, diretores e funcionários das vinícolas Salton, Aurora e Garibaldi já tinham encerrado o expediente. Tudo parecia rotineiro, até que o telefone toca. Do outro lado da linha, uma voz comunica que um galpão usado por fornecedora em comum das três tinha acabado de ser alvo de uma operação de agentes da segurança pública. A notícia que viria a seguir não era nada boa. Mais de 200 trabalhadores haviam sido encontrados em uma espécie de alojamento precário, sem estrutura de saneamento, higiene ou alimentação seguros. O flagrante reforçava a denúncia feita algumas horas antes que trabalhadores estavam sendo submetidos a condições de trabalho análogo à escravidão.

Horas depois, o empresário Pedro Augusto de Oliveira Santana, representante da Fênix Serviços de Apoio Administrativos, foi preso. Sob a sua responsabilidade, a contratação dos migrantes que tinham sido recrutados em sua maioria (93%) na Bahia. Ele fora acusado de ferir o artigo 149 do Código Penal brasileiro. Pelo texto fica caracterizado trabalho análogo ao escravo aquele em que seres humanos estão submetidos a trabalhos forçados, jornadas exaustivas, condições degradantes e restrição de locomoção em razão de dívida contraída com empregador ou preposto. Dez horas após a prisão, ele foi liberado.

E as empresas? Mesmo não sendo elas as responsáveis diretas pela manutenção da situação degradante de trabalho, no entendimento da lei elas se beneficiavam da situação, por isso são parte do processo no que a Justiça chama de responsabilidade solidária. “A partir do momento em que vinícolas — ou qualquer outra empresa no final de uma cadeia produtiva — se colocam deliberadamente em uma posição de cegueira ou ignorância em relação ao que acontece nas etapas de sua produção, deverão ser responsabilizadas pelas irregularidades encontradas”,

Atividade agropecuária é a que registra maior número de casos de trabalho análogo ao escravo no Brasil



afirmou Arthur Andreoni Calixto, advogado especialista em Direito do Trabalho pela Pontifícia Universidade Católica (PUC/SP).

No dia 9 de março, as vinícolas Aurora, Garibaldi e Salton assinaram um termo de ajuste de conduta (TAC) pelo qual se comprometeram a pagar R\$ 7 milhões em indenizações, R\$ 5 milhões por danos morais coletivos e R\$ 2 milhões por danos individuais, a ser dividido entre os resgatados. Em entrevista à RURAL, Maurício Salton, CEO da Salton, disse que o fato trouxe aprendizados. “Quando falhas acontecem, buscamos sempre entender o problema em sua totalidade para aperfeiçoar todo e qualquer aspecto que possa ter contribuído

para sua ocorrência”, afirmou. Com a reputação arranhada, a centenária vinícola brasileira está trabalhando para se reerguer com um plano de ação que envolve melhoria de governança de diversos processos internos (veja entrevista na página 59).

RECORRÊNCIA Ainda que estejam nas manchetes do início deste ano, as produtoras de vinho estão longe de serem as únicas que viram suas marcas envolvidas em ocorrências que envolvem trabalho análogo ao escravo. No Brasil, os registros feitos pelo Ministério do Trabalho e Emprego apontam que 60.251 trabalhadores em condições análogas à escravidão foram libertados de 1995 a 2022. Des-

da seguinte forma: 362 pessoas foram resgatadas no cultivo de cana-de-açúcar; 273 em atividades de apoio à agricultura; 212 na produção de carvão vegetal, 171 no cultivo de alho; 168 na lavoura de café; 126 nas plantações de maçã; 115 em extração e britamento de pedras; 110 na criação de bovinos; 108 na sojicultura; 102 extração de madeira e 68 na construção civil.

Em nota emitida após a operação nas vinícolas, o ministro do Trabalho e Emprego, Luiz Marinho, afirmou que “o enfrentamento ao trabalho em situação análoga à escravidão receberá de nosso governo o nível máximo de prioridade”. Ainda segundo o ministro, em cenários como este todos perdem, inclusive “empresários sérios, que sofrem com a concorrência desleal e com a mácula que a prática despeja sobre o seu segmento”.

Sem dúvida, além de multas e destruição da própria marca e das demais envolvidas — e da questão humanitária que é injustificável —, um dos maiores efeitos colaterais de atos como o da Fênix é o impacto na reputação para o setor. Com Valor Bruto de Produção de mais de US\$ 1,3 trilhão, casos de trabalho análogo à escravidão colocam toda a indústria no banco do réu e delegam a empresas idôneas a responsabilidade e o custo de comprovar uma cadeia em compliance com leis nacionais e internacionais.

O QUADRO DA ESCRAVIDÃO

60.251 trabalhadores em condições análogas à escravidão desde 1995

2.575 trabalhadores em condições análogas à escravidão em 2022

6.603 estabelecimentos fiscalizados

175 empresas na lista vermelha do trabalho escravo*

112 nomes da lista são identificados como fazendas, sítios ou propriedades rurais

*(atualização 16/02/2023)

5 perguntas para Maurício Salton, CEO da Vinícola Salton

Em meados de fevereiro deste ano, a Vinícola Salton teve sua reputação gravemente atingida quando um dos seus fornecedores foi autuado em flagrante por manter 207 trabalhadores em condições análogas à escravidão. Ela não foi a única. As produtoras Aurora e Garibaldi também foram vinculadas ao crime que, segundo o Ministério Público do Trabalho, foi cometido pela empresa representada por Pedro Santana, a Fênix Serviços Administrativos. Esse caso é emblemático de diversas maneiras, mas principalmente porque prova como o critério para a escolha e a fiscalização da sua cadeia produtiva é imprescindível para a sustentabilidade das grandes marcas. Nesta entrevista à RURAL, Maurício Salton, CEO da empresa centenária que leva o nome da sua família, fala sobre os aprendizados que tirou dessa crise.

RURAL — Olhando para o fato agora, o que faria de diferente?

Primeiramente, ampliaríamos a nossa diligência para além das obrigações legais. Zelamos em estabelecer contratos que atendam todos os critérios e que respaldam o aspecto trabalhista, ocupacional e de segurança. Cuidamos de todos os aspectos relacionados ao bem-estar dos trabalhadores em nossas dependências. Poderíamos ter ampliado este escopo de modo a garantir que o prestador de serviço terceirizado oferecesse este mesmo zelo aos seus trabalhadores e à legislação.

Quais as medidas tomadas para evitar ocorrências futuras?

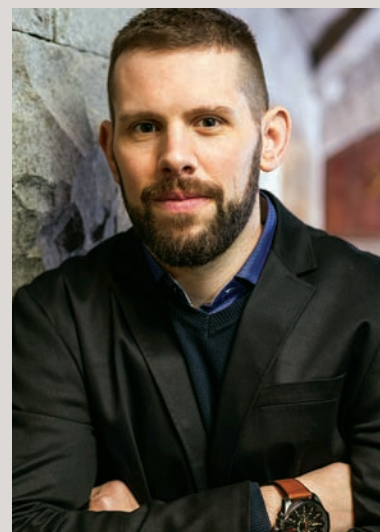
O lamento e a surpresa relacionados às práticas da prestadora de serviço terceirizada vieram acompanhados de diligências tempestivas por parte da Vinícola Salton, se antecedendo a qualquer apuração legal necessária das autoridades competentes para promover imediata reparações de danos morais, coletivos e individuais. Além disso, assumimos compromissos em relação às diligências para que esse tipo de incidente não mais se repita em nossa cadeia de fornecedores, conforme Termo de Ajuste de Conduta celebrado junto ao Ministério Público do Trabalho. Também nos comprometemos em assumir outros compromissos tão importantes quanto e que aprimorarão ainda mais o compliance da empresa.

Como quais?

Revisão de todos os processos de seleção e contratação de fornecedores, com implantação de critérios mais rigorosos e que coíbam qualquer tipo de violação aos dispositivos legais, incluindo direitos humanos e trabalhistas. Estruturação de um cronograma para a realização de auditoria sobre práticas trabalhistas junto aos fornecedores e prestadores de serviços de forma recorrente e sistematizada. Contratação de auditoria independente externa para certificar as práticas de responsabilidade social. E ampliação e divulgação de nossos canais de denúncia e ampla disseminação de nossos códigos de conduta e ética em nossa cadeia produtiva.

Quais os impactos no negócio e como o senhor enxerga o futuro?

Temos a convicção de que podemos e vamos fazer muito mais e muito melhor. Quando falhas acontecem, buscamos sempre entender o problema em sua totalidade para aperfeiçoar todo e qualquer aspecto que possa ter contribuído para sua ocorrência. É importante esclarecer que a Salton não foi responsabilizada pelo Ministério do Trabalho e nem na esfera criminal, sendo que o acordo no qual buscou uma colaboração com o Ministério Público do Trabalho foi assinado sem assunção de culpa. Esse compromisso público exigirá da empresa um aprimoramento significativo em termos de qualificação, compliance e monitoramento



de fornecedores. Demonstraremos nossa seriedade, integridade e compromisso através de ações materializadas e acreditamos que este será o caminho para preservar um legado de 112 anos.

Qual conselho para produtores rurais com extensas e diversificadas cadeias de fornecimento?

Buscar amparo legal sobre regulamentações socioambientais e estimular junto a entidades representativas programas que promovam a qualificação e aprimoramento dos processos de trabalho e desenvolvimento de sistemas que facilitem e mitiguem riscos quanto à contratação de fornecedores.



MONTAGEM SOBRE FOTO ISTOCK



ME TA VER SO

SE APROXIMA DO AGRONEGÓCIO

**TECNOLOGIA FUTURISTA
ESTÁ MAIS PRESENTE
NA REALIDADE DO
SETOR E DEVE
CONTRIBUIR PARA
FORTALECER O CONCEITO
AGRO 4.0 NO BRASIL**

POR VICTOR MARQUES

Conhecido pela receptividade a inovações agrícolas, o agronegócio brasileiro está experimentando uma explosão de novos fornecedores de tecnologia. O número de empresas tech com foco no campo cresceu 40% de 2021 para 2022 no País, segundo dados da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil). Mais recentemente, a promessa de mais disrupção foi apresentada ao setor com o lançamento do metaverso do agro.

Nessa versão, no entanto, o foco não é o entretenimento como no caso da interação virtual anunciada pela Meta, dona do Facebook. O metaverso do agro pretende ajudar o produtor rural a ter controle mais preciso de diferentes etapas da produção, de maquinários a distância e, num futuro próximo, ajudará também a implementar o teletrabalho para algumas funções. Uma das empresas líderes nessa onda de inovação é a Siemens, alemã de 175 anos que atua com uma pluralidade de tecnologias para levar o Agro 4.0 para o Brasil e para o mundo.

A principal aposta da companhia para essa virtualização dentro do conceito de Agro 4.0 são os



COM A EVOLUÇÃO DAS FERRAMENTAS DIGITAIS, MODELOS COMPUTADORIZADOS SIMULAM OS REAIS AUXILIANDO NA TOMADA DE DECISÕES

digital twins (gêmeos digitais): com uma conexão 4G de qualidade e por meio de um modelo virtual fidedigno da realidade, o produtor consegue monitorar em tempo real a propriedade. Uma possibilidade, por exemplo, é avaliar os impactos da troca de uma colheitadeira por um modelo mais novo em uma lavoura. “A virtualização no agro já está consolidada”, disse à RURAL Diego Cadete, head do Vertical Alimentos & Bebidas na Siemens Brasil. Para ele, “o metaverso é a próxima etapa que combina os gêmeos digitais com as tecnologias já aplicadas no setor”.

Para que tudo isso aconteça e para podermos vislumbrar a implementação plena desse metaverso, os próximos passos são, segundo a Siemens, uma digitalização mais

profunda dos dados e das operações, além, claro, de infraestrutura. “Precisamos conectar o campo, com o 4G e o 5G”, disse Marcelo Suzuki, head do Centro de Competência de Proteína Animal do Vertical Alimentos & Bebidas na Siemens Brasil. Um problema crítico já que mais

de 70% das propriedades rurais não têm conexão com a internet, segundo dados do IBGE divulgados em 2022.

CONEXÃO É aqui que entra a Ericsson, empresa sueca e uma das maiores da telecomunicação mundial. Segundo Rodrigo Dienstmann, CEO da empresa para o Cone Sul da América Latina, o 4G é suficiente para o momento e atende às necessidades das tecnologias e ferramentas disponíveis atualmente. O 5G terá um papel importante



O metaverso é a próxima etapa que combina os gêmeos digitais com as tecnologias já aplicadas no setor”

DIEGO CADETE
SIEMENS BRASIL



no futuro desse metaverso, nos casos de usos que exijam um poder computacional maior em toda a propriedade rural, com menos latência e alta performance. “Será útil principalmente em casos como de processamento de imagens em tempo real, em que são necessários grandes data centers”, disse. Outro ponto é que os fabricantes dessas tecnologias, como drones, sensores e outros, realizem a implementação de suporte ao 5G, permitindo operar nesses novos horizontes.

Para tornar esse cenário realidade, a Ericsson firmou parcerias com o grupo São Martinho e com a John Deere. A primeira prevê o desenvolvimento de ações conjuntas em pesquisa e inovação, com foco no aumento da eficiência agrícola e industrial, alavancando os recentes investimentos em conectividade agrícola, o Projeto Coa. Com a fabricante John Deere, os centros de P&DI (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação) de ambas empresas

serão utilizados como espaços de inovação onde serão aplicadas tecnologias voltadas para o agronegócio que compõem o ecossistema de IoT Mobile (IoT-M).

E como não dá para falar de conectividade sem falar das operadoras, desde o lançamento do 5G no Brasil, a TIM se empenha para desenvolver, junto aos parceiros, tecnologias utilizando a nova modalidade de conexão. A empresa também está junto ao grupo São Martinho nessa empreitada. Em



Hoje temos mais de 4 milhões de hectares com 4G e alguns clientes que já utilizam ou começaram a implementar o 5G”

ALEXANDRE DAL FORNO
TIM

outubro de 2022, as companhias anunciaram a criação do primeiro Polo de Inovação 5G no campo, que contempla infraestrutura completa 5G, incluindo rede privada e edge computing, com cobertura restrita à usina e ao campo. A iniciativa está em desenvolvimento na unidade de Pradópolis, região de Ribeirão Preto (SP), e também receberá cobertura 4G em rede pública para os 400 mil hectares da propriedade, beneficiando cerca de 5 mil colaboradores.

O case da usina se soma a um portfólio de clientes de agro que só cresce na operadora. “Hoje temos mais de 4 milhões de hectares com 4G e alguns clientes que já utilizam ou começaram a implementar o 5G nas produções”, disse Alexandre Dal Forno, diretor da TIM para IoT e 5G. Em maio de 2021, em parceria com a Nokia e com a Associação Matogrossense dos Produtores de Algodão, a empresa lançou o primeiro piloto 5G Standalone (SA) para o agronegócio do País. A iniciativa visa demonstrar soluções com altíssimas velocidades e baixa latência e assim provar de que forma a tecnologia pode habilitar aplicações que estimulam a comunicação entre as pessoas e agilizam a gestão de equipamentos. Entre as demonstrações, estavam disponíveis transmissões em tempo real de vídeos feitos em 4K e produzidos com drones.

É o futuro do metaverso chegando ao campo. Mas com menos entretenimento e muito mais eficiência que é o que o produtor gosta.

MAPEAMENTO DAS FOODTECHS

No Brasil as 337 startups do setor se dividem em sete categorias

■ Categoria ● Subcategorias

Super Foods & CPG (99): Tecnologia para a criação de outras categorias de alimentos e bebidas

45

Clean label*

32

Plant based

15

Alimentos e bebidas funcionais

6

Suplementação alimentar

1

Alimentos à base de insetos

Food Delivery & Logistics (75): Serviço de entrega de alimentos diretamente para o consumidor final, inclui também todos os novos intermediários

27

Delivery de mercado

22

Marketplace de delivery

21

Delivery de comida

4

Kits de receita

1

Dark Kitchen

Smart Kitchen & Restaurant Tech (58): Aplicações usadas para melhor gestão dos processos internos e aumento de eficiência de uma cozinha

45

Software de gestão de restaurantes

8

Autoatendimento e cardápio on-line

4

Bar tech

1

IOT para equipamentos e utensílios

Farm to Table (40): Movimento que tem como objetivo aproximar o produtor do consumidor, diminuindo a quantidade de intermediários

24

Do produtor para o consumidor

8

Fazenda urbana

4

Gestão para produtores

4

Fazenda vertical

Food Safety & Traceability (29): Soluções tecnológicas usadas para aumentar a vida útil dos alimentos e identificar quando não estão mais próprios para o consumo

14

Gestão de cadeia de abastecimento

9

Monitoramento de qualidade

6

Rastreabilidade

Consumer Apps & Services (19): Aplicativos que facilitam o acesso à melhores formas de alimentação, nutrição e compartilhamento de informações sobre restaurantes

11

Food services

4

Apps de nutrição

3

Apps de receitas

1

Serviços de chef em casa

Waste Management (17): Soluções em forma de produtos, novos processos e aplicações que ajudam a reduzir o desperdício de alimentos

10

Gestão de alimentos para consumo

7

Embalagens biodegradáveis

*Produtos mais naturais e com menos aditivos

INOVAÇÃO

A ERA TECH DA ALIMENTAÇÃO

Aos poucos o mercado começa a dar governança para dados que mostram a evolução digital em setores diversos, seus impactos nos negócios e como eles estão se reorganizando para entregar mais valor aos stakeholders. Um dos exemplos é o Report Foodtech 2022, produzido pela Outcast Ventures, gestora de investimentos especializada em foodtechs, em parceria com a Distrito, plataforma de inovação aberta e transformação digital. Segundo o documento, já existem hoje no mercado brasileiro ao menos 337 startups cujo core é resolver algum problema de alimentação com a tecnologia. Juntos, os agentes do ecossistema já receberam investimentos que ultrapassaram o valor de US\$ 1 bilhão entre 2010 e 2021, somente no Brasil. A ferramenta, segundo o fundador da Outcast Ventures, José Rodolpho Bernardoni, foi criada para ajudar os investidores a tomarem decisões mais assertivas ao trabalharem na cadeia de alimentos. "Dedico minha vida para que menos foodtechs morram por falta de capital e mais empresas prosperem para resolver as ineficiências do sistema alimentar", afirmou. No mapa (lado esquerdo) retratado no Report, as foodtechs estão distribuídas em sete categorias, sendo a de Super Foods, aquelas que usam a tecnologia para a criação de novas categorias de alimentos e bebidas a mais expressiva com 99 startups.

13%

é a taxa de crescimento anual composto (CAGR) estimada para o mercado global de agricultura digital até 2030 com base nos US\$ 20,3 bilhões registrados em 2022. A estimativa é da consultoria americana Grand Review Research.

PRODUTIVIDADE

SLC NA NUVEM

Com o objetivo de dar respostas tecnológicas mais rápidas para sustentar o crescimento da companhia, a SLC Agrícola adotou o serviço de nuvem Microsoft Azure. De acordo com o gerente de Infraestrutura, Governança e Serviços de TI da empresa, **João Aranda**, o grande desafio era automatizar os processos das unidades do grupo distribuídas em sete estados. “Com a implantação das soluções em nuvem, centralizamos todas as informações em um só lugar, permitindo o acesso dos colaboradores em tempo real”, afirmou. Dentre os ganhos, estão melhorias na comunicação, padronização de

informações, aumento de eficiência e ainda economia de energia. Tudo isso resultado da migração de data centers físicos para a nuvem.



ESG

PLATAFORMA OFERECE AVALIAÇÃO GRATUITA

Fintech com mais de 900 empresas em sua plataforma, a arara.io quer democratizar o ESG. Para alcançar o objetivo está lançando a Gestão de Risco e Sustentabilidade (GRS), ferramenta de avaliação climática preliminar e gratuita para pequenas e médias empresas que desejam iniciar sua jornada na agenda. Com os dados, um relatório dos aspectos de sustentabilidade identificam os tópicos com potencial de causar impacto, exposição a riscos, alinhamento e contribuição com a mitigação das mudanças climáticas. Além disso, conecta os clientes a instituições financeiras. “Buscamos atrelar boa reputação verde com facilidade de crédito, usando tecnologia e padrões ESG internacionais”, disse Felipe Gutterres, CEO da arara.io.

FRUTICULTURA

MORANGOS DA ROBÓTICA JAPONESA

Considerada a maior fazenda vertical interna de morangos do mundo, a japonesa Oishii ficou ainda maior. No ano passado, a empresa aproveitou uma antiga instalação de distribuição e a transformou em mais um módulo da fazenda, unindo métodos agrícolas japoneses, eficiência energética e robótica de última geração. Com ajuda dos robôs que coletam dados, usados para o melhor gerenciamento da polinização, a empresa afirma ter conseguido cultivar 100 vezes mais plantas de morango na Fazenda Mugen do que na primeira unidade, inaugurada em 2019 sem a tecnologia.



PAPO DIGITAL



COM ALAN LAI CEO E FUNDADOR DA PROFILE PRINT

Alan Lai, empreendedor de Singapura, CEO e fundador da Profile Print, esteve no Brasil para lançar aqui sua empresa e sua tecnologia: uma máquina semelhante a de café em cápsula que é capaz de analisar em poucos segundos as principais características do grão de café verde.

O QUE FAZ A PROFILE PRINT?

“Somos uma empresa de Singapura que usa inteligência artificial para analisar a qualidade de ingredientes alimentares como café, cacau, grãos, açúcares e outros.”

POR QUE DECIDIU APOSTAR NO BRASIL?

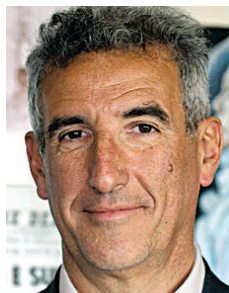
“Estamos apresentando a tecnologia ao País agora e já chegamos com contratos assinados com a Louis Dreyfus Company Brasil, com a Olam Agrícola e com a Sucafina Brasil. Mas nossa expectativa é muito grande, já que o Brasil é um dos maiores produtores de café do mundo.”

COMO FUNCIONA?

“Os grãos são colocados na gaveta da máquina e a leitura automatizada começa. A Inteligência Artificial entra em cena e atribui pontos a critérios como acidez e integridade dos grãos. Ao final gera um relatório que traz o score geral da qualidade do café.”

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS?

“A máquina é portátil, fácil de usar e entrega um relatório bem completo ao cliente em questões de segundos. Com isso, o produtor consegue preço mais justo com base na qualidade do produto. Já o comprador, avalia instantaneamente e digitalmente a qualidade do grão. No fim é mais produtividade e economia”



FRANCO ONGARO

Agricultura 4.0: tecnologia voltada para a sustentabilidade

Com a rápida evolução e adesão de novas tecnologias, os campos agrícolas de um futuro próximo devem ser bem diferentes dos atuais. Como resultado, benefícios como produção de alimentos mais saudáveis, somado a eficiência energética e melhores instrumentos para combater as mudanças climáticas

A crescente digitalização no campo está criando oportunidades melhores e mais sustentáveis para a agricultura através da inovação. Da Inteligência Artificial aos drones, novos cenários se abrem em termos de conhecimento, eficiência e sustentabilidade, com o intuito de tornar a produção agrícola mais sustentável, produtiva e eficiente, além de atender às necessidades alimentares da população mundial e reduzir o desperdício de recursos naturais.

Máquinas conectadas, sensores inteligentes e softwares de gestão já estão sendo integrados às atividades diárias de fazendas. A longa lista de benefícios que a revolução digital promete aos agricultores impulsiona o avanço de investimento em sensores, dados e tecnologia aplicada a campos agrícolas em diversas partes do mundo. Os impactos positivos da agricultura de precisão já são visíveis na Europa, onde cerca de 60% dos agricultores usam pelo menos uma solução 4.0 e 40% usam pelo menos duas. As tecnologias possibilitam a produção de alimentos mais saudáveis, promovem a eficiência energética e ajudam a combater as mudanças climáticas.

Na Itália, o exemplo mais emblemático é a observação por satélite, realizada através de programas internacionais geridos por parcerias entre a

Agência Espacial Italiana e grupos privados, como a Leonardo e a Telespazio. Com imagens e informações recolhidas dos satélites italianos COSMO-SkyMed e Prisma e das sentinelas europeias do programa Copernicus é possível gerar análises precisas e controlar recursos, como o uso do solo, os níveis de poluição, as necessidades de água e outros parâmetros essenciais para a agricultura.

No entanto, o que estamos observando agora é apenas uma amostra do que é esperado para um futuro próximo. Com o progresso tecnológico, o aumento do uso de dados e a observação espacial, os campos agrícolas dos próximos anos serão muito diferentes do que conhecemos até agora. A digitalização oferece à agricultura a oportunidade de alcançar um equilíbrio diferente e mais sustentável por meio da inovação.

Em Puglia, uma região italiana, há uma zona agrícola travando

uma luta contra a xylella, uma bactéria que causa graves estragos em plantações de oliveiras. Concentrando-se cada vez mais na inovação tecnológica, a E-GEOS, empresa controlada pela Telespazio e a Agência Espacial Italiana, está realizando o mapeamento das plantas por meio de um experimento com drones que permitem o monitoramento constante e uma análise de dados mais completa do processo produtivo. O objetivo é identificar os surtos da xylella em estágios iniciais e reduzir a velocidade do progresso, utilizando o processamento de imagens adquiridas de satélites, aeronaves, drones e sensores. Os

dados são disponibilizados para a administração pública e para os empresários do campo, para que possam intervir de forma rápida e eficaz na lavoura.

A tecnologia de satélite permite o monitoramento integral do ciclo de plantio em todas as suas fases, recolhendo informações que permitam melhorar a qualidade dos produtos, avaliar o estado das plantas e monitorar o aparecimento de doenças. Esse tipo de tecnologia poupa tempo, energia, recursos hídricos e fertilizantes, ao mesmo tempo que reduz as emissões e a poluição. É possível utilizar também instrumentos hiperespectrais, como os desenvolvidos pela Leonardo para o satélite italiano Prisma, que conseguem fornecer infor-

mações sobre as características do solo, detectando altas concentrações de elementos químicos e direcionando as possíveis ações corretivas em tempo de garantir a colheita.

A contribuição que vem do espaço, através de satélites, consegue agregar toda a massa de informações coletadas e analisadas em campo com sensores, drones, aviões e outras ferramentas digitais, incluindo a nuvem e uso de inteligência artificial. Essa capacidade é, em grande parte, o motivo pelo qual a agricultura de precisão cria um enorme potencial. Ao integrar todos esses dados, é possível desenvolver serviços e soluções que contribuam concretamente para tornar a agricultura mais precisa, com um nível de detalhe que pode atingir uma única planta. Já outras aplicações mostram que a agricultura de precisão já é parte integrante do nosso presente. O verdadeiro desafio, no entanto, será torná-lo o substrato essencial do nosso futuro.



ISTOCK

“Os impactos positivos da agricultura de precisão já são visíveis na Europa, onde cerca de 60% dos agricultores usam pelo menos uma solução 4.0 e 40% usam pelo menos duas”

milk & mellow

gelato



ASSISTA AQUI A
NOSSA PRODUÇÃO



APONTE SUA
CÂMERA E PEÇA JÁ!



WWW.MILKMELLOWGELATO.COM.BR
SIGA-NOS: @MILKMELLOWGELATO

PEÇA NOSSAS DELÍCIAS
PELO IFOOD





Orgulho de quem sabe agradecer
a lavoura do jeito certo.

TUDO QUE SUA LAVOURA MAIS AMA *a Loveland faz*



Nutrição
de Plantas



Proteção
de Cultivos



Biológicos

ESCANEE E CONHEÇA




Loveland
PRODUCTS