



# Inform **Aciagri**

ANO II - Edição IX - SETEMBRO A DEZEMBRO DE 2016

## **AGRODISTRIBUIDOR**

**CENÁRIOS ECONÔMICO  
E TECNOLÓGICO MUDAM  
PERFIL DO SETOR**

Especialista em Estratégias de Negócios e em Distribuição de Insumos, **Matheus Consoli** comenta os desafios do setor agrodistribuidor brasileiro. Segundo ele, o ciclo de negócios baseado em "produtos" está com os dias contados, isto significa que, apenas ter uma marca relevante, adicionar uma margem e vender não sustentarão os negócios no futuro. **(06 a 09)**

### **SEGURANÇA**

Agenda liderada pela Aciagri garante instalação de uma unidade do Corpo de Bombeiros em Luís Eduardo. **(05)**

### **PEA**

Aluna de Posse/GO é campeã nacional em concurso de redação promovido pelo inpEV. **(11)**



**Expediente**

InformAciagri  
Publicação bimestral da Associação  
do Comércio de Insumos Agrícolas.

**Jornalista Responsável**

Cátia Andreia Dörr (13.907 DRT/RS)

**Projeto Gráfico**

Carlos Adelino

**Foto Capa**

Carlos Adelino

**Ilustrações**

inpEV

**Impressão**

Gráfica Irmãos Ribeiro

**Tiragem**

1000 exemplares

*Sua participação é fundamental para  
que o conteúdo do InformAciagri fique  
ainda melhor.*

*Envie seus comentários,  
dúvidas e sugestões para o  
e-mail: [imprensa@aciagri.com.br](mailto:imprensa@aciagri.com.br)*

**Sobre a Aciagri**

*Criada no ano de 2003, a Associação  
do Comércio de Insumos Agrícolas é  
uma entidade sem fins lucrativos que  
representa, defende e fortalece o setor  
de distribuição de insumos agrícolas no  
Oeste da Bahia.*

*Rua Glauber Rocha, Qd 12, Lt 01,  
Jardim Paraíso, Luís Eduardo Magalhães/BA - CEP 47 850 000*

*Fone: 77 3628 4929*

*E-mails: [aciagri@uol.com.br](mailto:aciagri@uol.com.br),  
[aciagri@aciagri.com.br](mailto:aciagri@aciagri.com.br)*

*Site: [www.aciagri.com.br](http://www.aciagri.com.br)*

**Diretor Presidente**

Adilson Gonçalves de Campos

**Diretor Vice-presidente**

Dalmiron Pereira de Oliveira

**1º Diretor Financeiro**

Ricardo Ferrigno Teixeira

**2º Diretor Financeiro**

Sérgio Pires

**1º Diretor Secretário**

Mazurkiewicz Martins de Carvalho

**2º Diretor Secretário**

Eduardo Faccioni

**1º Diretor Social**

Isaias Maximiano Cappellesso

**2º Diretor Social**

Leandro João Cecchele

**Conselho Fiscal**

Sônia Sabino

Claucius Roberto Sica

Alberto Nepomuceno

**Palavra do Presidente****Ano novo,  
novos desafios**

As dificuldades impostas ao setor de distribuição de insumos agrícolas no ano de 2016 no Oeste da Bahia fazem com que pensemos em riscar este ano do nosso calendário. Completamos cinco safras com grandes estiagens prolongadas durante o ciclo das culturas o que provocou uma alta inadimplência no comércio.

Convivemos todo o ano com juros elevados, recursos escassos, falta de linhas de crédito para suportar nosso negócio e ainda por cima uma grande crise política que afasta possíveis investidores. Nesse momento, temos que reinventar nosso negócio.

Nessa edição do InformAciagri, trouxemos uma entrevista exclusiva com o consultor e especialista em Estratégias de Negócios e na Distribuição de Insumos. Matheus Consoli comenta uma nova abordagem sobre os novos desafios do nosso setor e como devemos nos posicionar nesse mercado altamente competitivo e nos preparar para a entrada de concorrentes internacionais.

A Aciagri está liderando esforços, juntamente com a Prefeitura Municipal de

Luís Eduardo Magalhães, para a implantação nos próximos meses de um Sub-grupamento de Corpo de Bombeiros na cidade. Dessa forma, agilizaremos as vitorias de nossas instalações, seremos muito mais ágeis no atendimento a vítimas de acidentes, inundações e incêndios urbanos e rurais comuns no período entre maio a outubro. Já teremos novidades em janeiro de 2017: iniciaremos com um efetivo básico e equipamentos, um primeiro passo para a construção de uma grande unidade capaz de atender às maiores instalações industriais e realizar treinamentos e capacitações dos colaboradores das empresas.

Estamos todos esperançosos para o ano de 2017. As previsões climáticas são muito boas, trazendo perspectivas de um novo ciclo de prosperidade econômica para o Oeste da Bahia.

Boa leitura e um  
ótimo ano novo a todos!

Adilson Gonçalves de Campos  
Presidente Aciagri

**Treinamento**

Colaboradores de revendas recebem instruções de combate a incêndio

Atualmente, a Aciagri promove o curso de Primeiros Socorros e Formação de Brigadistas destinados aos colaboradores das revendas e cooperativas agrícolas associadas e funcionários das unidades Campo Limpo, gerenciadas pela Associação. Neste ano, o curso aconteceu em setembro e capacitou mais de 80 profissionais.

Segundo a profissional de Recursos Humanos da entidade, Tayonara Sales Sena, o treinamento atende a Norma Brasileira de Segurança e Trabalho (NBR 14276) que estabelece os requisitos mínimos para a composição, formação, implantação e reciclagem de brigadas de incêndio, preparando os funcionários para atuar na prevenção e no combate ao princípio de incêndio, abandono de área e primeiros-socorros, visando, em caso de sinistro, proteger a vida e

o patrimônio, reduzir as consequências sociais do sinistro e os danos ao meio ambiente.

“Com o conhecimento e a qualificação adquiridos eles saberão proceder de uma maneira adequada, retirando as pessoas com segurança do lugar da situação de risco, evitando inclusive o pânico e o alarme próximo ao local”, explicou. “Nosso objetivo é garantir a integridade do quadro de profissionais das revendas associadas, principalmente em situações de perigo provocadas por acidentes”, completou.

O curso faz parte dos programas estratégicos de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA) e de Gestão de Segurança, Saúde e Meio Ambiente do Trabalho Rural (PGSSMA-TR) da Associação.

**Helicoverpa armigera**

Adab publica portaria de medidas de supressão da praga

Agência de Estadual de Defesa Agropecuária da Bahia (Adab) publicou na data de 23 de novembro a Portaria de número 408 que declara a continuação como zona interditada a área dos municípios de Barreiras, Baianópolis, Correntina, Luís Eduardo Magalhães, Cocos, Jaborandi, São Desidério, Ria-

chão das Neves e Formosa do Rio Preto, onde serão aplicadas medidas de supressão da lagarta Helicoverpa armigera, conforme Portarias nº 1.059, 1.109 e 1.177 do MAPA.

Terá trânsito livre para fora das áreas interditadas, todos os vegetais e partes de vegetais não hospedeiros da Helicoverpa armigera, grãos de soja, milho, caroço e capulho de algodão.

A portaria também estabelece normas e procedimentos para a solicitação e aplicação de produtos de uso emergencial dentro da área delimitada em emergência fitossanitária.

**Parceria  
propõe maior  
controle  
fitossanitário**

Dentre as proibições de postagens via Correios, está o trânsito de plantas vivas. No entanto, o aumento da incidência desses casos fez com que a Secretaria da Agricultura - SEAGRI, e a vinculada Agência de Defesa Agropecuária - Adab, propusessem aos Correios uma parceria a fim de planejar ações para coibir essa prática e consequentemente, evitar prejuízos socioeconômicos à Bahia.

Segundo o órgão, caso uma doença como o HLB do Citrus chegue ao Estado, em vinte anos, pode causar prejuízos calculados em até R\$1,8 bilhão. “Essas mudas são materiais propagativos de doenças, e quando apreendidos são incinerados pela Adab”, detalhou.

Os Correios possuem o Centro de Tratamento de Cartas e Encomendas (CTCEAs), com equipamento de raios-X para verificação de cargas. As instituições vão planejar juntas, a execução de ações como treinamento dos funcionários dos correios pelos técnicos da Adab, para que eles saibam como lidar com estas situações; disseminar a iniciativa para que outros estados da Federação também adotem medidas de prevenção, elaboração de material informativo e educativo, entre outras.

Fonte: Ascom Seagri



## Entidades reivindicam mais segurança no campo

O aumento da criminalidade no meio rural e nas cidades do interior do Brasil tem provocado mudanças no comportamento de produtores e empresários. Animais, maquinários e insumos agrícolas têm sido o alvo frequente das quadrilhas especializadas. No caso dos agroquímicos, o interesse se multiplica pelo alto valor de mercado desses produtos, muitas vezes cotados em dólar.

Entre janeiro e outubro deste ano, a Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (Andav) registrou ocorrências no Paraná, Goiás, Bahia, Minas Gerais, Mato Grosso, São Paulo, Ceará, Tocantins, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul. Somente, entre os associados, foram contabilizadas 15.200 embalagens roubadas, o que significa menos 16 milhões de hectares tratados, o aumento dos riscos no transporte e ambientais, e maior preocupação com a segurança alimentar.

Mas é o perfil dos assaltos que preocupa: em média, cada assalto resulta em um prejuízo de R\$ 793 mil para o distribuidor. Os casos já influenciaram o dia a dia dos produtores, que agora estão estocando menos produtos, principalmente defensivos. Eles têm preferido deixar os produtos com os revendedores. "É uma situação que tem vários desdobramentos para o distribuidor. Primeiro porque se torna alvo das quadrilhas especializadas e depois pelo custo de incluir segurança diária em seus negócios, encarecendo-o. Por fim, há muita dificuldade de trabalhar com es-

toques altos e de conseguir um seguro viável que preconize esse atual perfil do distribuidor de insumos agropecuários", analisa o presidente executivo da AN-DAV, Henrique Mazotini.

Em agosto, a entidade formalizou um manifesto do setor direcionado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e autoridades estaduais, a fim de combater os crimes. Na lista de reivindicações estão a intensificação do combate ao crime organizado, a necessidade da criação e divulgação de uma lista de empresas e empresários receptores de cargas roubadas para que estes não tenham acesso a crédito rural, além do cumprimento efetivo de todas as medidas legais já previstas em lei.

### PROJETO DE LEI

O Projeto de Lei 2079/2015, propõe incluir no rol dos crimes hediondos o roubo, furto, receptação e contrabando de agroquímico. De autoria do deputado federal Jerônimo Goergen (PP/RS), a proposta ainda aguarda a Deliberação na Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC) da Câmara dos Deputados para entrar em votação. Se aprovada, segue para o Senado. Atualmente no Brasil, o crime hediondo é válido para casos de estupro, homicídio, latrocínio e tráfico de drogas.

Com informações ANDAV e Aiba



## Operação safra

No oeste baiano, uma medida adotada há três safras tem, de certa forma, coibido o número de assaltos, que já foi mais expressivos em anos anteriores. A Operação Safra coordenada pela Polícia Militar da Bahia, através do Comando de Policiamento da Região Oeste, do Comando de Policiamento Especializado, da Cipe Cerrado e 3ª Companhia de Polícia Rodoviária, com o apoio logístico da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba), reforça o policiamento em toda a região agrícola. Estradas e propriedades rurais passaram a ser monitoradas pelas patrulhas com blitz e visitas às unidades produtivas.

Neste ano, a operação conta com um efetivo policial de aproximadamente 100 homens, viaturas na patrulha terrestre e um helicóptero. Durante seis meses e meio, eles devem percorrer mais de mil propriedades rurais, somando 2,25 milhões de hectares cultivados.

A ação da Polícia Militar também dá apoio ao trabalho da Agência de Defesa Agropecuária da Bahia (Adab) no controle fitossanitário e no trânsito de produtos e defensivos agrícolas.



## Agenda estratégica garante unidade de Subgrupamento de Corpo de Bombeiros em Luís Eduardo

Luís Eduardo Magalhães contará a partir de 2017 com um Subgrupamento de Corpo de Bombeiros Militar. O movimento liderado pela Aciagri com o apoio da sociedade civil e lideranças empresariais teve início em setembro passado, durante um evento promovido pela Associação, com a presença das autoridades militares: o Comandante do Corpo de Bombeiros do Oeste da Bahia, Major BM José Manoel Lusquinhos Almeida e o Subcomandante do Corpo de Bombeiros Major BM Ênio Alcântara Diz, e políticas.

Atualmente, os serviços de combate a incêndio e de resgate são realizados por profissionais locados no 17º Grupamento de Bombeiros Militar situado em Barreiras, distante a 90 km.

Dados divulgados pelo Grupamento revelam que entre os anos de 2008 a 2014, a unidade atendeu 52 ocorrências em território luseduardense, conforme demonstra o infográfico. Entretanto, o relatório aponta outro dado importante: o aumento anual de casos, principalmente de acidentes veiculares e incêndios florestais. Somente nos meses de janeiro a novembro deste ano, esse número chegou a 15 ocorrências no município, ou seja, o dobro da média histórica anual.

Para o presidente da Aciagri, Adilson de

Campos, a instalação de uma unidade do Corpo de Bombeiros trará benefícios para toda a comunidade. "Sem dúvida, esta é uma grande notícia para todos nós, cidadãos e empresários, pois sentiremos mais seguros em relação a contratempos que possam acontecer,



Dados: 2008 a 2014  
Fonte: 17º Grupamento de Bombeiros Militar

onde a atuação de profissionais do Corpo de Bombeiros é decisiva. Além disso, para nós da Aciagri, a unidade agilizará os trabalhos de vistorias nas revendas e cooperativas associadas e na oferta de treinamentos de combate a incêndios e resgate, previstos na legislação", afirmou Adilson.

### INSTALAÇÕES

Neste primeiro momento, o local que abrigará o Subgrupamento será um espaço locado e encontra-se em fase de negociação, trabalho que vem sendo articulado em parceria com o prefeito eleito, Oziel Oliveira. O prazo é de até 60 dias. A equipe técnica, de pelo menos 5 bombeiros, e os equipamentos serão compartilhados do 17º Grupamento, nesta etapa de implantação.

Segundo informações do gestor eleito, os recursos financeiros para a construção da sede própria serão oriundos do Orçamento da União, pleito já articulado em Brasília, e que contemplará outras obras.



## Agrodistribuidor

Cenários econômico e tecnológico mudam perfil do setor

**Quais as principais mudanças que o setor de distribuição de insumos agrícolas passou na última década?**

Na última década vivenciamos um grande crescimento do agronegócio, impulsionado pela crescente população e renda, puxado principalmente pelo consumo asiático. Com isso a produção se desenvolveu e o uso de insumos se intensificou nos principais cultivos, sejam eles extensivos, grãos, cana, HF entre outros.

Assim, os distribuidores vivenciaram um extraordinário crescimento nesse período e as principais mudanças foram vistas na estrutura de gestão, dado que para se manter nesse mercado, apenas comprar e vender não é suficiente. Com a redução das margens dos insumos, a eficiência operacional, controles administrativos e melhorias nos processos foram intensos no setor. Naturalmente ainda há muito que melhorar, mas se compararmos uma “foto” de 10 anos com agora estará bastante diferente.

Outra grande mudança que tem afetado o setor é o crédito. Com a intensificação tecnológica aumentou a quantidade de \$/ha. Cada vez mais a restrição de crédito e gestão de riscos têm se tornado um limitante e grande desafio para o setor de distribuição.

Por fim, há que se destacar que outra mudança robusta foi a redução dos produtos “patentes” e crescimento dos genéricos que mudaram a dinâmica do setor, impactaram margens e a competitividade da distribuição, influenciando inclusive o relacionamento com os parceiros fornecedores.

Especialista em Estratégias de Negócios e em Distribuição de Insumos, **Matheus Consoli** comenta os desafios do setor agrodistribuidor brasileiro. Segundo ele, o ciclo de negócios baseado em “produtos” está com os dias contados, isto significa que, apenas ter uma marca relevante, adicionar uma margem e vender não sustentarão os negócios no futuro.

O grande desafio será fazer com que a cadeia funcione com responsabilidade e segurança, possibilitando amplo acesso das tecnologias aos produtores a custos competitivos, com a devida orientação para as questões de sustentabilidade, tanto ambiental, quanto das pessoas e com retorno econômico.

**De que forma essas mudanças impactaram no dia a dia dos canais de distribuição?**

Eu tenho uma opinião de que muitos distribuidores de insumos ainda não se atentaram para essas mudanças no sentido de como isso impacta o modelo de negócio do distribuidor.

Um dos grandes impactos é que os donos de revendas, que em geral eram “grandes vendedores” tiveram que aprender a gerenciar de fato o negócio. Infelizmente os que não se atualizarem ou estruturarem seus negócios para esse novo cenário e dinâmica provavelmente terão mais dificuldades.

Outro impacto foi na concentração do setor de distribuição. Falamos muito na concentração da indústria, mas a distribuição também se concentra e as “pequenas” revendas necessitarão de maior eficiência e nível de serviços para se manter no mercado. Assim, o impacto de aumento da competição entre distribuidores é um grande reflexo as mudanças dos últimos anos, também impactadas pelo crescente poder de barganha dos produtores e maior disponibilidade de informações, o que dificulta a diferenciação dos distribuidores de insumos apenas com “produtos”.

**Hoje, qual é o cenário nas revendas?**

Acreditamos que o ciclo de negócios baseado em “produtos” está se encerrando. Isso significa que apenas ter uma marca relevante, adicionar uma margem e vender não vai sustentar os negócios no

“

O ponto chave para o agronegócio é olhar para o que acontece na dinâmica dos produtores.”

futuro.

Com isso, se atentar a novos modelos de negócio que incluam serviços robustos de gestão, relacionamento com produtores, agricultura de precisão, assistência técnica, logística, serviços financeiros/seguros, serviços de informação e capacitação por exemplo, será primordial para o desenvolvimento dos negócios.

Não podemos desprezar as novas tecnologias de informação, negócios online e a “uberização” dos negócios. Se olharmos ao redor nos negócios bancário, varejo, serviços, transportes etc, já houve muitos progressos nesse sentido. Será que só a distribuição de insumos ficará “parada”? Essa é uma importante reflexão para os empresários do setor e que precisa ser incorporado nos modelos de negócio.

Por fim, a consolidação do setor por meio de fusões e aquisições, atração de inves-

timentos e parcerias deve se acelerar nos próximos anos, mas poucas empresas estão preparadas em termos organizacionais, financeiros e governança para fazer parte dessa “festa”.

**Diante deste cenário, quais seriam os pontos a serem melhorados internamente pelas revendas para sobreviver à crise aguda que o setor enfrenta?**

A crise, por um lado, pode ser vista como uma grande faxineira. Assim, sobreviverão as empresas que estiverem preparadas e bem geridas.

Tenho abordado já a algum tempo que os pontos centrais da gestão envolvem o quarteto fantástico: Planejamento, Gestão comercial/Técnica e CRM, Gestão Financeira/Risco e Gestão Pessoas/Governança

- O ponto número um seria os distribuidores melhorarem e desenvolverem melhor a sua capacidade de planejamento, planejamento de verdade, de fato, fazer um planejamento estratégico, entender a dinâmica da sua região, entender a dinâmica do agronegócio como um todo, entender a concorrência e poder definir as suas ações, seus investimentos, e o que melhorar no seu negócio para poder atender o seu cliente, que o produtor rural, de maneira efetiva, com suporte técnico, com suporte comercial, e informação. Esse seria o ponto um desse quarteto fantástico.

- O ponto dois que a gente enxerga como mudanças necessárias para o distribuidor de insumos é desenvolver melhor a capa-

cidade comercial de relacionamento com seus clientes, e quando digo capacidade comercial não é só ir lá e vender, ele tem que fazer acompanhamento, levantar informações de campo dos seus clientes, fazer assistência técnica, posicionar os produtos que ele tem no seu portfólio, que com isso naturalmente a venda vai acontecer. O que muitos distribuidores fazem é ao contrário, ele vai lá, oferece o produto, tira um pedido, e vira as costas acha que o produto vai funcionar naturalmente. Então esse item dois do quarteto fantástico é melhorar o suporte técnico e a gestão comercial dos clientes que eventualmente um distribuidor tenha, independente da cultura que ele trabalha. Mas fazer um planejamento e melhorar a sua capacidade técnica comercial, também sozinha não resolve.

- Nós precisamos do terceiro item do quarteto fantástico que é a gestão financeira do negócio do distribuidor, dado que historicamente os distribuidores são formados por pessoas ou por sócios e gestores de área técnica, muitos deles deixam de lado a gestão financeira, e é a gestão financeira básica mesmo, a gestão de caixa, gestão de custo, gestão de orçamento, controle de margens, e etc. Então você vê empresas que às vezes fazem um bom trabalho técnico comercial, mas tem problemas de rentabilidade, fluxo de caixa, muito mais pela falta de gestão do que pelo negócio em si. Outro tema de mudanças principalmente eu diria nas áreas de grãos, é a gestão de riscos. Dado que esses distribuidores cresceram em tamanho, cresceram em volumes e passaram a fazer muitas operações de troca e Barter, e a gente enxerga nesse mercado muita gente fazendo isso de maneira diria até amadora, faz a vila de insumo, pega um grão em troca não fixa, não faz contrato, fica exposto a cambio ou a preço dos grãos e a gente assistiu nos últimos anos muito distribuidores que eram de estru-

tura boa de negócio, quebrando por uma má gestão de risco.

Adicionaria aqui uma melhoria fundamental nos controles contábeis e preparação das empresas para terem balanços auditados.

- Não podemos deixar de considerar que para se desenvolver os distribuidores precisam melhorar a gestão de pessoas. Ter modelos de gestão e critérios claros de avaliação de desempenho e remuneração, além de capacitação e motivação. Os empresários precisam entender que são seus colaboradores que vão implementar o planejamento estratégico da empresa e fazer a diferença. Ainda vemos muitas revendas esperando seu fornecedor pagar um treinamento ou cobrar melhorias. Está na hora de andarmos na frente e não atrás desse processo.

Ainda nesse ponto, o tema de governança, definição e formalização das regras de negócio e planejamento sucessório passam a fazer parte do futuro dessas empresas.

**Segundo um estudo do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) a concentração de empresas na área de insumos agrícolas mais que dobrou nos últimos 20 anos. O assunto tem preocupado agricultores, pois estima-se que apenas 4 empresas irão deter 80% do mercado global impactando, por exemplo em menor oferta e menor crédito. Esse dado também deve ser visto com cautela no setor de distribuição?**

Aqui há uma ampla discussão. Naturalmente a concentração traz um desafio para produtores e distribuidores: O poder de barganha dos fornecedores aumentará e com isso eles poderão exigir mais. Isso se passa em qualquer setor concentrado (veja cimento, bancos, carros, celular

“  
...difundir tecnologia não é só vender. Tem que orientar, prestar assistência, capacitar e monitorar o produtor.

res etc). Mas em nenhum desses faltam produtos. Assim, não creio que a concentração levará a menor oferta (ela deverá sim ser mais qualificada) e menor crédito. Para a distribuição de insumos a concentração poderá possibilitar que os fabricantes cobrem maior exclusividade e com isso, controlem mais as atividades do canal (isso já foi assim há alguns anos e recentemente é que a exclusividade reduziu), com alinhamento dos processos comerciais, relacionamento com clientes e geração de demanda por exemplo.

Esse é um tema sensível. Há distribuidores exclusivos indo muito bem e outros nem tanto. Assim como há distribuidores multimarcas indo muito bem, e outros nem tanto! Então creio que a concentração da indústria pode ser mais um fator “preocupante” para os produtores do ponto de vista de diversidade de oferta e opções do que para a distribuição em si.

**Podemos afirmar que a introdução de novas tecnologias é um caminho sem volta nos diversos segmentos e não será diferente no setor de insumos agrícolas. Quais os reflexos e os ajustes a serem percorridos?**

Se pensarmos nas novas tecnologias de

insumos e serviços inicialmente, os distribuidores precisarão ampliar seu portfólio de produtos e soluções. Creio que integrar negócio de defensivos, sementes, fertilizantes e foliares é uma das rotas.

Ademais, as tecnologias de agricultura de precisão e aplicação de insumos vão mudar a forma como os produtores compram e usam os produtos. Assim, se as revendas não incorporarem isso no seu negócio, alguém vai fazer! Ai não adiantará reclamar que apareceu um concorrente novo no seu quintal!

O ponto chave para o agronegócio é olhar para o que acontece na dinâmica dos produtores. Se o produtor está mudando, se qualificando, ficando mais exigente, usando mais tecnologia e serviços online, ou a revenda muda junto ou abrirá espaço para outros.

**Como tem sido a entrada de cooperativas e tradings agrícolas no mercado agrodistribuidor? Representam uma “ameaça” às revendas tradicionais?**

Em algumas regiões / cultivos, como em grãos no sul, café em MG e Cana em SP, as cooperativas são muito relevantes e sem dúvidas concorrem e trazem desafios para as revendas. Mas há que se olhar os pontos acima e reconhecer que elas avançaram no quarteto fantástico e estão oferecendo serviços e se diferenciando, ainda com uma vantagem de oferecer soluções completas e crédito. Assim, nessas regiões acima citadas não há dúvidas que para concorrer com cooperativas as revendas terão que ser agressivas, eficientes e com ótimo nível de serviços ao produtor.

Quanto as tradings elas podem incomodar e desenvolver negócios com insumos principalmente em áreas de grãos, com foco na originação, mas não são ainda muito representativas em termos de volume de insumos (exceto fertilizantes).

**Cada vez mais a sociedade está consciente e exigente por alimentos de qualidade. Quais os desafios e o papel do mercado de insumos agrícolas, diante deste cenário?**

Todos sabemos que o mundo precisará dobrar a produção de alimentos até 2050, e que esse aumento virá principalmente pelo crescimento de produtividade e não de área.

Assim, os insumos e as tecnologias agrícolas são os meios para potencializar o crescimento necessário na produção. Para tal, os distribuidores de insumos têm o papel, a responsabilidade e a oportunidade de difundir essas tecnologias a todos produtores. O ponto chave é que difundir tecnologia não é só vender. Tem que orientar, prestar assistência, capacitar e monitorar o produtor.

Assim, o desafio é fazer com que essa cadeia funcione com responsabilidade e segurança, possibilitando amplo acesso das tecnologias aos produtores a custos competitivos, com a devida orientação para as questões de sustentabilidade, tanto ambiental, quanto das pessoas e com retorno econômico.



Matheus Alberto Consoli – Sócio da Markestrat. Especialista em Estratégias de Negócios, Distribuição de Insumos, Gestão de Cadeias de Suprimentos, Marketing, Vendas e Avaliação de Investimentos. Doutor pela EESC/USP. Administrador e Mestre em Administração pela FEA/USP. Professor de MBA's na FGV, FUNDACE/USP e PECEGE/ESALQ.

Experiência em projetos e pesquisas com parceiros Markestrat, como PECEGE, ANDAV (UNIAN-DAV, Congressos), CEARPA MT; e clientes Markestrat no setor de insumos e agronegócio tais como Arysta, BASF, BAYER, FMC, Syngenta, Sakata, Nutreco, Ourofino, Stoller, Microxisto, CRV Lagoa, CRI Genética, Valmont, Lindsay, Netafim, Case IH, entre outras, além de atividades em mais de 300 distribuidores de insumos e cooperativas no Brasil.

Na distribuição de insumos, é coordenador do Livro Agrodistribuidor: O Futuro da Distribuição de Insumos no Brasil e gestor da Plataforma **www.agrodistribuidor.com.br**.

## Recebimento de embalagens vazias continua em queda

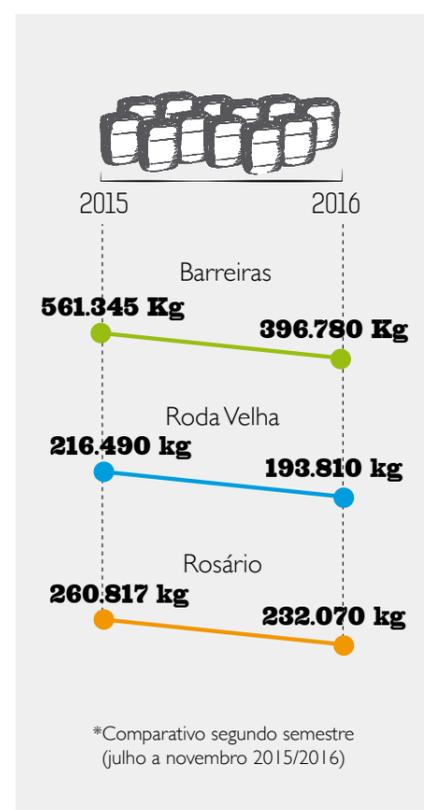
De acordo com dados divulgados pelo Instituto de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV), o volume de materiais recebidos nas unidades no oeste baiano, gerenciadas em parceria com a Aciagri, apresentou uma queda significativa no ano. Esse número chegou até -21,6% entre os meses de janeiro a outubro, comparado ao mesmo período do ano passado. Segundo o levantamento, a Central de Barreiras teve a maior queda (21,6%), seguido de Rosário (-12,7%) e Roda Velha (-12,3%).

O relatório também detalha com precisão aonde estão concentrados os maiores déficits de materiais recebidos nas unidades que após processados retornam à indústria fabricante para reciclagem ou incineração. As embalagens de defensivos agrícolas classificadas de laváveis, rígidas (plásticas, metálicas ou de vidro) que servem para acondicionar formulações líquidas diluídas em água estão no topo da lista. O volume de embalagens PEAD (Polietileno de Alta Densidade) - segunda resina mais reciclada no mundo - apresentou uma queda de 15% na unidade de Barreiras, -14,6% em Rosário e -10,9% na central de Roda Velha. Entretanto, o número que mais preocupa é em relação as embalagens de material COEX: baixa de 30,8% no volume recebido em Barreiras, -19,4% em Roda Velha e -19% na unidade de Rosário.

Os números também são expressivos naqueles materiais classificados como não laváveis. As margens variam de -22,1% (Roda Velha), -9,2% em Barreiras e -4,5% (Rosário). O volume de papelão que deixou de ser enviado à indústria também foi expressivo em Barreiras (-32,4%). Em Roda Velha houve uma pequena queda (-0,3%) e Rosário um acréscimo de apenas 0,2%.

**Segundo Semestre** - A análise do levantamento mostrou que os maiores índices de retração foram constatados a partir do início do segundo semestre, reflexo da desaceleração da atividade econômica na região, sobretudo no acumulado dos anos de 2014 e 2015, em decorrência de fortes estiagens, impedindo inclusive, a aplicação de produtos e consequentemente, o descarte de embalagens, além da diminuição de áreas irrigadas em função dos altos custos de energia e de fornecimento de água, a entrada de sementes transgênicas e o uso de produtos ilegais contrabandeados.

A queda no número de embalagens vazias processadas entre julho a novembro chegou a 20,8% no comparativo com o mesmo período do ano passado, ou seja, aproximadamente 215 mil quilos a menos.



## Aluna de Posse é campeã nacional em concurso de redação

Bianca Gonçalves Lopes, aluna do 5º ano do Colégio Municipal Castro Alves de Posse/GO venceu a etapa nacional do concurso de redação do Programa de Educação Ambiental Campo Limpo (PEA) promovido pelo Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV) com a supervisão das centrais Campo Limpo de todo o país.

A iniciativa incentiva as boas práticas ambientais em escolas públicas e privadas e conta com a parceria das secretarias municipais de Educação, núcleos de ensino e coordenação pedagógica. Além da melhor redação, o concurso também premeia os melhores desenhos.

Nesta edição, o tema proposto foi *Resíduos sólidos: responsabilidade compartilhada*. O objetivo foi contribuir na formação da consciência dos alunos sobre direitos e deveres ambientais, ou seja, um chamado para que cada um dos agentes da sociedade (família, escola, empresas, governo...) cumpra o seu papel na gestão dos resíduos sólidos, buscando soluções que minimizem os impactos causados por esses resíduos à saúde e ao meio ambiente.

Juntas, as centrais Campo Limpo do oeste baiano gerenciadas pela Aciagri (Barreiras, Roda Velha e Rosário) cadastraram 124 escolas, envolvendo alunos do 4º ano e 5º ano de Luís Eduardo Magalhães, Barreiras, Formosa do Rio Preto, Baianópolis, Wanderley, São Desidério e Correntina no estado da Bahia, além de Posse, Guarani de Goiás e São Domingos em Goiás.



## PEA 2016

### VENCEDORES ETAPA REGIONAL

#### Central Rosário

- Desenho**  
 1º lugar - Hendene Rayzla Barbosa Santos  
 E.M. Profª Maria L. de Nascimento - Posse/GO  
 2º lugar - Clarah Fernanda Sofia dos Santos  
 E.M. Profª Maria L. de Nascimento - Posse/GO  
 3º lugar - Grazielle Alves de Souza  
 E.M. Eva Rosa da Silva - Posse/GO

- Redação**  
 1º lugar - Bianca Gonçalves Lopes  
 Colégio Municipal Castro Alves - Posse/GO  
 2º lugar - Yasmim Machado dos Anjos  
 Colégio Municipal Castro Alves - Posse/GO  
 3º lugar - Vitória Emanuely  
 Colégio Municipal Castro Alves - Posse/GO

#### Central Barreiras

- Desenho**  
 1º lugar - Isadora de Moraes Santos  
 E.M. Mozart Feliciano (LEM/BA)  
 2º lugar - Thauany C. Montinho de Oliveira  
 E.M. Tarcilio V. de Melo (Barreiras/BA)  
 3º lugar - Danielle Araújo de Oliveira  
 E.M. Aldori Luiz Tolazzi (LEM/BA)

- Redação**  
 1º lugar - Lívia Torres  
 E.M. Mozart Feliciano (LEM/BA)  
 2º lugar - Isabella de O. Veiga  
 E.M. Alcivando L. Luz (LEM/BA)  
 3º lugar - Elízia S. F. Oliveira  
 E.M. Zilda Arns Neumann (LEM/BA)

#### Central Roda Velha

- Desenho**  
 1º lugar - Adriel de Souza Melo  
 E.M. Waldeck Ornelas - Roda Velha /São Desidério /BA  
 2º lugar - Eduarda Araujo Ferreira  
 Escola Maria Edith Rhoden - Roda Velha /São Desidério /BA  
 3º lugar - Bianca Souza Valverde  
 E.M. Olavo Pereira - Roda Velha/ São Desidério/BA

- Redução**  
 1º lugar - Marcos Vinícios  
 Escola Sementinha do Aprender - São Desidério/BA  
 2º lugar - Heloisa Santos  
 E.M. Olavo Pereira - São Desidério/BA  
 3º lugar - Ana Catarina Santos  
 E.M. Olavo Pereira (São Desidério/BA)

em  
**2017**

confie mais,  
ouse mais,  
experimente mais

**O MELHOR DO ANO NOVO É VOCÊ QUEM FAZ!**

**BOAS  
FESTAS!**

