

Importância e crescimento do mercado

Clorialdo Roberto Levrero*



A cada dia que passa, a demanda mundial por alimentos cresce, junto ao aumento da população e ao ganho de renda da população, principalmente nos países emergentes. Em contrapartida, temos a globalização, com o apoio da internet, que facilita e dá rapidez ao acesso às informações. Mais competitivo, cresce a exigência do mercado quanto à forma de produzir mais e com melhor custo-benefício na oferta de alimentos. Isso vai desde a tecnologia aplicada até conceitos ambientais, sociais e econômicos, para uma parceria comercial se concretizar com sustentabilidade.

Para o agronegócio de um país com as dimensões geográficas do Brasil, além de atender estes requisitos, há de se enfrentar as deficiências crônicas de infraestrutura e logística em armazenagem, transporte, pesquisa e desenvolvimento e política agrícola. Com regulamentações cada vez mais rigorosas nas diferentes áreas, o agronegócio precisa ganhar eficiência, com a utilização de tecnologias novas em termos de processos, produtos e serviços.

Desse cenário participa a Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal (Abisolo), que reúne empresas investidoras no desenvolvimento e inovação de tecnologias, com produtos e formas de aplicação mais eficientes e com conceito ambiental mais adequado, tudo para proporcionar melhor resultado técnico e econômico ao agricultor.

Muito dinâmico, o setor agrega novas entrantes no mercado a cada ano, bem como aquelas aderentes dessa linha de produtos em seu portfólio.

A Abisolo prestou grandes contribuições para o avanço desse processo nesses onze anos de existência. Os trabalhos e esforços foram focados no alinhamento dos marcos regulatórios e nas legislações ambientais. Nesse período, foram realizadas pesquisas e criados padrões éticos de trabalho entre as empresas associadas. A difusão do setor obedece rigor profissional ao uso dos canais de mídia. O Fórum bianual constitui um evento consolidado.

Nos últimos dois anos, o crescimento do setor acumulou 30%, numa média de 12% ao ano. Essas taxas refletem as realidades atuais. Como acreditam no crescimento e na expansão dos negócios de nutrição vegetal, para crescer de forma sustentável, segura e profissional, as empresas unem-se para atuar de maneira organizada e alinhada dentro dos objetivos comuns em uma entidade.

A estratégia desta união da Abisolo com o grande trabalho realizado pelas empresas no mercado agrícola reflete-se, sem dúvida, na maior importância do setor para o agronegócio brasileiro, proporcionando competitividade por meio de técnicas e produtos diferenciados, com custo-benefício sustentável.

** Presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal (Abisolo)*

Produção para atender a demanda

Gustavo Branco*



As pressões impostas ao segmento agrícola, nos últimos tempos, fazem da vida de cada agricultor um jogo de xadrez. As dificuldades extrapolam as questões técnicas envolvidas na busca por maior produtividade. Os problemas de infraestrutura e logística, disponibilidade de crédito e condições climáticas colocam em xeque diariamente a perspectiva de crescimento, que, há tão pouco tempo, era a tônica das discussões.

Se a agricultura não para, o momento foca a discussão sobre os caminhos mais adequados para o estabelecimento da sustentabilidade nos três principais pilares: econômico, social e ambiental. Nessa direção, a produção de fertilizantes toma papel de destaque, ou, de forma precisa, os chamados fertilizantes especiais. Destacamos, aqui, os organominerais, principalmente por sua característica de oferecer nutrição aliada às condições ambientais favoráveis, em detrimento dos compostos orgânicos presentes em sua composição.

Com a noção clara de que os resultados proporcionados por este tipo de fertilizante justificam a adoção dessa tecnologia, o volume demandado de organominerais pelo mercado tem aumentado significativamente. O número de empresas que iniciaram a produção quase dobrou em 2013. A realidade exige das indústrias condições factíveis para a produção em larga escala, com investimentos em tecnologias inovadoras e sustentáveis. Tudo isso depende de parcerias entre a iniciativa privada, a comunidade científica e as associações de classe, no sentido de capacitar as empresas e seus profissionais.

Dessa maneira, a Abisolo, em sua posição sinérgica e catalisadora, trabalha no suporte e desenvolvimento desse setor. Existem grandes dificuldades encontradas no levantamento de informações confiáveis para o estabelecimento de parâmetros de avaliação e dimensionamento das perspectivas de mercado. As análises devem enfocar a organização estratégica, a atratividade a investimentos e a evolução e melhoria dos marcos regulatórios. As definições de parâmetros



Conheça as histórias de sucesso dos produtores que estão usando os produtos Alltech Crop Science.
Acesse: **pt.alltech.com/historiasdocampo**

www.alltechcropscience.com.br AlltechLA @AlltechBR

Alltech® CROP SCIENCE
É NATURAL CRESCER COM A GENTE



analíticos são importantes para a garantia de oferecer produtos de qualidade, com a eficiência necessária e a excelência esperada.

Apesar do crescimento e dos impactos causados nas estratégias de oferecimento de nutrição para os agricultores, a produção de fertilizantes organominerais no Brasil ainda não dá sinais de atender a possível demanda. Algumas empresas divulgam investimentos significativos em infraestrutura de produção, mas, diante do potencial do mercado, independentemente das perspectivas econômicas atuais, ainda há muito espaço e necessidade de crescimento desse setor sob a ótica produtiva.

De qualquer maneira, apesar das incertezas atuais, existem muito mais pontos favoráveis. Mantemos o otimismo elevado. As possibilidades são muito promissoras para a agricultura brasileira no cenário internacional. Ainda necessitamos da confirmação de que, de fato, teremos os investimentos necessários em infraestrutura e logística, pesquisa e desenvolvimento. Elas passam, invariavelmente, por iniciativas governamentais, mas, de maneira clara, ainda demonstram pouca eficiência, seja no acesso, seja na disponibilidade de recursos na velocidade que o mercado e as oportunidades exigem.

** Diretor técnico de Fertilizantes Organominerais e Minerais de solo*

O *marketing* e a comunicação

Thomas Altmann*



O agronegócio brasileiro tem sido a alavanca da economia brasileira já há muitos anos, impulsionando a economia brasileira e sustentando o superávit da balança comercial. Como consequência, também vem incorporando práticas e modelos de gestão antes reservados apenas aos segmentos urbanos da sociedade. Como não poderia deixar de ser, com os fertilizantes especiais não é diferente, já que este segmento cresce a taxas mais elevadas do que a média do mercado de insumos agrícolas no Brasil. Um exemplo dessas práticas que já estão em curso e que podem desenvolver-se com ainda mais vigor é o uso de ferramentas de *marketing* e de comunicação, não apenas por representarem uma maneira eficiente de promover o crescimento do setor, mas também por facilitarem a compreensão da sua importância na cadeia de produção agrícola.

A palavra "*marketing*" é um anglicismo que não tem uma tradução exata para português, mas tornou-se uma maneira simples de identificar e explicar as diferentes formas pelas quais as empresas podem "agir no mercado" quando se pretende promover um produto ou serviço. As empresas podem fazer isso, por exemplo, por meio de um conjunto de diferentes ferramentas

utilizadas para perseguir seus objetivos no mercado. Estes elementos são conhecidos como os "compostos de *marketing*" e são classificados em quatro grupos amplos: o produto, o preço, os canais de acesso e a promoção. No caso do mercado de fertilizantes especiais, não poderia ser diferente, e as empresas associadas à Abisolo já identificaram a possibilidade e as vantagens de estabelecerem ações nesse campo e vêm atuando de forma decisiva para melhorar sua gestão em *Marketing* e Comunicação, o que tem contribuído para a valorização constante das empresas associadas e de seus produtos, bem como para o sucesso de seus clientes e parceiros.

Como exemplo dessa transformação, podemos citar dois componentes do *marketing* que estão intrinsicamente ligados um ao outro e que representam bem a maturidade do setor, sendo eles a qualidade dos produtos e o seu respectivo preço. Se, num passado não tão distante, havia pouca diferenciação entre os produtos nesse mercado – que podiam, inclusive, ser tratados como simples *commodities* de baixo valor agregado –, o atual estágio de desenvolvimento tecnológico das indústrias associadas à Abisolo permitiu que fossem desenvolvidos novos tipos de fertilizantes e biofertilizantes que fossem mais eficientes e diferenciados. Mais do que meramente técnica, essa também é uma ação de *marketing* e que trouxe reflexos no preço dos produtos que, além de funcionar como uma espécie de filtro de qualidade, também proporcionam melhores margens e saúde financeira às empresas fabricantes que investem em pesquisa e desenvolvimento e que, em retorno, oferecem aos agricultores usuários maiores produtividades e lucratividade. Toda vez que as empresas de tecnologia em nutrição criam ou modificam produtos e segmentam os seus preços de acordo com o valor proporcionado, elas estão, na verdade, agindo diretamente no mercado e fazendo *marketing* de alta qualidade.

A propaganda é o componente mais visível da promoção de produtos, à qual se somam outras ações, como campanhas de incentivo, dias de campo, treinamentos, serviços especializados e todas as demais atividades que se propõem a aumentar o nível de conhecimento acerca desses produtos e que assumem contornos cada vez mais relevantes na indústria de nutrição, em especial em sua empreitada de comunicação com o mercado. Afinal, de nada adianta o desenvolvimento de produtos de ponta se essa qualidade não é comunicada apropriadamente. Nesse quesito, a propaganda tem papel fundamental para que a sua proposta de

3atos



Com mais de 300 pontos de distribuição nas principais regiões agrícolas do Brasil, a Giro Agro industrializa e comercializa produtos de qualidade que auxiliam no aumento da produtividade dos principais cultivos. Disponibiliza também serviços e capacitação técnica aos seus distribuidores e produtores rurais.

Tecnologia em aplicação, nutrição e fisiologia de plantas com a GARANTIA de qualidade GIRO.

SAG
Sistema de atendimento ao cliente GIRO
(35) 3295 1607
(35) 3295 6816
www.gioagro.com.br
sag@giroagro.com.br

GIRO AGRO

valor dos produtos seja devidamente compreendida pelos agricultores e, consequentemente, seja cada vez mais utilizada como fator de produção, promovendo o crescimento do mercado de fertilizantes especiais e auxiliando a agricultura brasileira na sua busca pela excelência e maiores produtividades.

Finalmente, de nada adianta um produto de qualidade, precificado de forma adequada e com sua proposta de valor bem comunicada sem uma estratégia de canais de acesso ao mercado que leve em consideração os pontos de venda que viabilizem a sua aquisição e uso. Nesse quesito, os fertilizantes especiais também têm se destacado, pela perfeita integração no sistema brasileiro de distribuição de insumos, representando, hoje, uma parcela significativa no faturamento dos canais de distribuição, como revendas e cooperativas, e que deve crescer ainda mais no futuro. Paralelamente, outras modalidades de acesso estão se firmando como opções viáveis de canais de acesso, como a venda direta a agricultores selecionados. Esta modalidade de acesso exige alta profissionalização e maiores investimentos em assistência técnica e serviços diferenciados, mas também leva a níveis mais elevados de fidelização e de participação de mercado. Como se vê, diferentes estratégias de ponto de venda, quando aplicadas como ferramentas de *marketing* de forma consciente e profissional, podem trazer resultados significativos para as empresas que as adotam e podem ajudar a explicar o atual estágio de sucesso dos fertilizantes especiais entre os insumos utilizados na agricultura.

Estamos seguramente vivenciando uma nova fase no papel da indústria de tecnologia em nutrição vegetal. O setor, que já era reconhecido pela qualidade técnica dos seus produtos e sua contribuição para o aumento da produtividade dos cultivos, hoje, também se destaca por ações inovadoras de *marketing*, antes reservadas apenas a outros segmentos, como máquinas e defensivos. Isso significa um despertar para sua própria importância na cadeia, mas também indica a firme disposição dessa indústria em assumir um papel de liderança no cenário nacional de insumos agrícolas. Ao agir no mercado e perseguir seus objetivos por meio das ferramentas de *marketing*, as empresas associadas à Abisolo estão, na verdade, reforçando sua vocação natural de transformadoras do agronegócio brasileiro.

** Diretor de Relações Institucionais e Comunicação Social*



Novo dilema do método de análise

Gean Carlos Silva Matias*



De acordo com a legislação brasileira de fertilizantes do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), um fertilizante orgânico é um produto de natureza fundamentalmente orgânica, obtido por processo físico, químico, físico-químico ou bioquímico, natural ou controlado, a partir de matérias-primas de origem industrial, urbana ou rural, vegetal ou animal, enriquecido ou não de nutrientes minerais (Decreto nº 8.059, de 26 de julho de 2013). Como tal, deve atender também várias exigências legais (Instrução Normativa nº 25, de 23 de julho de 2009), nas quais o elemento carbono orgânico é utilizado para definir a classificação dos fertilizantes orgânicos e organominerais. Um exemplo, nesse sentido, são os fertilizantes orgânicos simples, mistos e compostos (sólidos: 15% Corg min. e fluidos: 8% Corg min.) e fertilizantes organominerais (sólidos: 8% Corg min. e fluidos: 6% Corg min.) para aplicação via foliar, enquanto, para aplicação via solo, os fertilizantes organominerais devem garantir, quando sólidos, 8% Corg min. e, quando fluidos, 3% Corg min., o que deve ser informado no rótulo.

Entretanto, o carbono orgânico utilizado na fabricação desses fertilizantes provém de diferentes fontes de carbono, com diversos níveis de resistência a degradação (recalcitrância) e grau de humificação, o que exerce forte influência sobre o método analítico empregado em sua determinação, tendo em vista que o método oficial (Instrução Normativa nº 28, de 27 de julho de 2007) foi padronizado pela oxidação do carbono mais facilmente degradado, que é a sacarose. Este método de determinação de carbono orgânico consiste na oxidação via úmida com dicromato de potássio em excesso e ácido sulfúrico, sendo uma determinação indireta, o que pode incorrer em vários erros analíticos. No entanto, é um método muito utilizado pelos laboratórios das empresas de fertilizantes do Brasil que, porém, analisa somente o carbono na forma orgânica, que é pronta-



mente oxidável. Todavia, existem formas de carbono orgânico oriundas de materiais estabilizados, polimerizados de difícil oxidação; como exemplos disso, estão as substâncias húmicas de turfa e leonardita, substâncias que, normalmente, possuem carbono pirogênico, que é altamente resistente à foto-oxidação e à oxidação térmica e química.

Diante disso, os resultados encontrados nas análises dos laboratórios de controle de qualidade das empresas produtoras de fertilizantes orgânicos e organominerais e nas análises fiscais e periciais do MAPA têm apresentado grandes variações para o método oficial de análise de carbono orgânico utilizado. Dessa forma, surge um novo dilema, pois acredita-se que isso se deve à fonte de carbono orgânico, cuja recalcitrância influencia no processo de oxidação, gerando resultados subestimados, sendo possível que o método do dicromato aplique-se mais ao carbono facilmente oxidado e que, para outras formas de carbono, seja necessário realizar uma análise mais criteriosa. Com o objetivo de verificar a especificidade do método atual e buscar uma metodologia alternativa, a Abisolo está realizando um estudo para avaliar a aplicabilidade do método oficial em várias fontes de fertilizantes orgânicos e organominerais em comparação ao método de análise elementar pelo equipamento CNS*. Este estudo irá elucidar os questionamentos dos resultados encontrados em função das diferentes fontes de carbono orgânico frente à sua recalcitrância, além de propor um método alternativo para determinação do Corg. que apresente ótima correlação com o método de oxidação por dicromato e que atenda as exigências de validação para se tornar um método oficial.

*Instrumento analisador elementar CNS (carbono, nitrogênio e enxofre); modelo: Vario MACRO; marca: Elementar Analysensysteme GmbH.

** Diretor técnico de Fertilizantes Orgânicos, Condicionadores de solo e Substratos sólidos*

Programa Interlaboratorial Abisolo

Marcelo L. M. Santos*



A Abisolo (Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal), visando à melhoria contínua da qualidade de seus fertilizantes, bem como dos laboratórios de controle de qualidade de seus associados, criou, em 2008, o Programa Interlaboratorial Abisolo de fertilizantes foliares.

O objetivo do programa é a compatibilização dos laboratórios participantes, por meio da equalização das metodologias empregadas, auxiliando na busca pela redução e eliminação de erros. Essa compatibilização se faz importante, uma vez que não existem valores de referência (materiais de referência certificados) para os materiais empregados, os fertilizantes foliares.

Atualmente, o programa conta com mais de vinte e seis participantes, dentre eles associados (empresas produtoras) e laboratórios prestadores de serviços. Conta também com uma equipe especializada para a melhoria contínua dos trabalhos: consultoria para assuntos técnicos do Sr. José Carlos Olivieri, mestre em Gestão da Qualidade para assuntos metrológicos, e do Prof. Dr. Arnaldo Antonio Rodella, doutor em Química para assuntos técnicos, com a coordenação geral do Sr. Alessandro Gasparotto, técnico químico, e da Sra. Laiani Fischer Di Donato, mestre em Química Analítica.

As amostras de produtos, fornecidas pelos próprios participantes, são distribuídas em cinco rodadas ao longo do ano a todos os participantes, para que sejam analisadas de acordo com o métodos oficiais da Instrução Normativa nº 28, publicada em 2007 pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Para que o laboratório tenha proficiência em seus ensaios, deve atingir 85% de proficiência em cada um deles. Ao final de cada ano, o laboratório participante recebe um Certificado de Proficiência para cada ensaio cuja pontuação foi atingida.

Por meio do programa, é possível constatar problemas analíticos e dificuldades metodológicas, que são estudados, posteriormente, por grupos de estudos, além da necessidade de conhecimentos específicos, que são sanados com a realização de cursos.

Tal ação permitiu à Abisolo, nesses seis anos, inúmeras conquistas junto ao MAPA, especialmente no que concerne às tolerâncias, adequações de metodologia e novas metodologias, por meio de trabalhos desenvolvidos pelos grupos de estudos.

Um exemplo disso é a inclusão na próxima versão da IN nº 28, que está sendo revisada, do método de análise de carbono orgânico por meio da oxidação com dicromato de potássio utilizando refluxo.

Além das conquistas e vantagens do programa, a participação em programas interlaboratoriais se faz necessária, conforme o art. 5º do Decreto nº 8.059, publicado em 26 de julho de 2013 e que altera o antigo Decreto nº 4.954.

Dessa forma, o programa constitui-se como uma importante ferramenta de aferição para todo o processo operacional envolvido nas análises químicas dos teores de fertilizantes foliares, garantindo confiabilidade aos resultados, melhoria contínua dos laboratórios e qualidade dos produtos entregues ao mercado. ■

** Diretor técnico de Fertilizantes Foliares e Biofertilizantes*