SHUTTERSTOCK



Tecnologia e inovação

Uma das principais colunas de sustentação da Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (ASBRAM) está na aplicação da inteligência de mercado para expandir e profissionalizar o negócio de suplementação por meio de tecnologia e inovação. Com empresas bem estruturadas do ponto de vista financeiro, o setor possui musculatura para enfrentar as fases difíceis dessa atividade. O esforço para superação dos obstáculos serve de lição. São mais de 10 mil profissionais espalhados no campo para a disseminação das boas práticas junto aos pecuaristas. *Players* nacionais e internacionais desenvolvem esse trabalho. Este é o nono Caderno Especial da ASBRAM em parceria com a ***Agroanalysis***.

Visão e posição



Ademar Leal
Presidente da ASBRAM

Três transições na pecuária nacional

A primeira das transições deu-se no final do desmatamento e na abertura de grandes áreas para a pecuária, no final dos anos 70 do século passado, bem fácil de se localizar e identificar, principalmente no Centro-Oeste brasileiro, onde esse impacto foi bem maior.

A segunda veio com a chegada e o surgimento das braquiárias, uma revolução na nutrição dos animais, e, também, com a introdução da ureia, fonte de nitrogênio, na dieta da nossa pecuária, minimizando o impacto da seca, por volta da década de 1980.

A terceira vem pelo uso de novas tecnologias e pelo aumento do emprego de suplementos pelos pecuaristas a partir da década de 1990, com a

inserção definitiva da integração lavoura-pecuária e da interação lavoura-pecuária-floresta. A pecuária de corte virou, efetivamente, mais uma fonte de renda dos produtores rurais.

Principal virtude do setor

Com certeza, de maneira geral, trata-se do compromisso do pecuarista com todos e com tudo; a sua preocupação com o meio ambiente, os animais, os fornecedores e, até mesmo, os bancos. Esse comprometimento pode ser sentido na vontade expressiva de honrar as suas obrigações com todos quanto a tudo o que faz. Esse comportamento sobressai-se na área de gado de corte.

Somos melhores na produção ou na gestão?

Com convicção e sem sombra de dúvida, estamos melhores na produção. A gestão ainda deixa a desejar, e, até pouco tempo atrás, não se falava em gestão nas propriedades. A prática era feita com muito amadorismo. Os empreendedores com mais força, dedicação e determinação saíam na frente, e as coisas simplesmente rolavam, sem planejamento. Com o uso das novas tecnologias, a gestão passou a ser muito mais importante. Daí a nossa luta e o nosso esforço para implementá-la nas propriedades.

Genética, nutrição e manejo: em qual item estamos piores?

O manejo é o nosso grande gargalo, estando o vilão na baixa qualidade da gestão. Não deve haver improvisação, com decisões e ações repentinas, sem levar em conta as etapas da produção ao longo do ano. A genética e a nutrição avançaram muito nos últimos anos, com o lançamento de novos processos e produtos ao pecuarista. O problema, infelizmente, acontece com o uso, muitas vezes, errado dessas novas tecnologias.

Futuro da pecuária no Brasil



Daniel Guidolin
Vice-presidente da ASBRAM e diretor técnico da Premix

O futuro da pecuária do Brasil já chegou e ocupou o seu lugar. Não acreditamos que iremos criar coisas inimagináveis, mas, sem dúvida, estamos convictos sobre o nosso potencial para melhorarmos e aperfeiçoarmos as técnicas praticadas por muitos pecuaristas hoje em dia.

Elaboramos um conjunto de respostas diretas, de bate-pronto, para mostrar a confiança das nossas vantagens competitivas por meio de seis pontos importantes.

1. Três transições na pecuária nacional

O tripé consagrado da pecuária de corte, baseado na sanidade, no manejo e na nutrição, sairá da visão agregada do rebanho e evoluirá para um foco específico no bovino individual. Isso significa a preservação da sua composição genética, a convivência com o hábitat natural e o bem-estar, nos aspectos de saúde e condições físicas e psicológicas adequadas. A rastreabilidade e as certificações já fazem parte desse processo de produção.

2. Mais produtivos!

Teremos menor área de pastagem para o animal, mas a produção de proteína será maior devido à suplementação alimentar. O sistema que possui grandes condições de prevalecer e atingir franca expansão no Brasil tropical será a integração lavoura-pecuária-floresta. Esse modelo inteligente apresenta resultados e viabilidade para projetos de pequeno, médio e grande portes.

3. Mais reconhecimento!

Acessaremos e diversificaremos os nossos fornecimentos tanto nos mercados novos, como nos tradicionais. Há muito espaço a ser ocupado. Teremos produtos para atender consumidores internos e externos com os mais variados padrões de qualidade. Estamos confiantes quanto a esse diferencial para sermos melhor remunerados pelo nosso trabalho e conquistarmos a fidelização dos nossos clientes.

4. Mais tecnológicos!

A "pecuária 4.0" já faz parte da nossa realidade. Ampliaremos o uso de tecnologia de *hardware* e *software*. As propostas para o uso de uma série de aplicativos chegam cada vez com maior intensidade no mercado zootécnico brasileiro. Estamos comprometidos a levar essas inovações para apoiar a decisão do produtor na conquista de maiores ganhos econômicos, ambientais e produtivos.

5. Mais esperança!

Temos muito a avançar para nos tornarmos o maior produtor mundial de carne na pecuária. Essa previsão é traçada por renomadas organizações internacionais. Todo esse processo intenso de ganho de produtividade na criação levará a resultados promissores.

Assistiremos à redução no tamanho do rebanho brasileiro ao mesmo tempo em que ocorrerá um aumento na sua taxa de desfrute. Poderemos ser exportadores de produtos novos que venham a antecipar tendências de consumo.

Para nos mantermos nessa posição de destaque mundial, devemos, a exemplo dos produtores rurais, continuar firmes e incansáveis na busca por evolução.

Valorização do associado



Elizabeth Chagas
Vice-presidente executiva da ASBRAM

A ASBRAM – constituída, em 1997, por treze empresas do setor de suplementos minerais – reúne, hoje, 70% das indústrias brasileiras produtoras de suplementos para a pecuária em todo o território nacional.

Temos como missão "incentivar, por meio de métodos apropriados, o uso de suplementos para nutrição animal, demonstrando a importância de sua utilização correta, visando melhorar os níveis da produção e a qualidade dos produtos da agropecuária, de forma ética e profissional".

A Associação tem, hoje, o painel de estatísticas mais moderno do setor agropecuário. Usamos ferramentas modernas e criamos condições para que o associado estude o mercado por estado brasileiro e categoria de produto. É uma ferramenta muito útil em tomadas de decisão.

Na maior parte da nossa vida profissional, estivemos dedicados à proteína vegetal, na área de suprimentos e logística. Mas, confessamos que, nessa década, ficamos apaixonados pela proteína animal, mais precisamente pelas pecuárias de corte e leite. É um mundo movido muito mais pela paixão do que pela razão. Os olhos brilham quando esse povo fala do seu trabalho.

Particularmente, não nos vemos, hoje, longe desse universo. Sentimos o privilégio de conviver e trabalhar com um grupo tão seleto de executivos jovens. Todos encaram seus desafios com muita serenidade e muita confiança.

É um mercado de concorrência perfeita. Nenhum concorrente possui a capacidade de definir o preço num mercado de concorrência perfeita. A disputa acirrada é mais difícil do que na área de proteína vegetal. Existem muitas empresas familiares, com

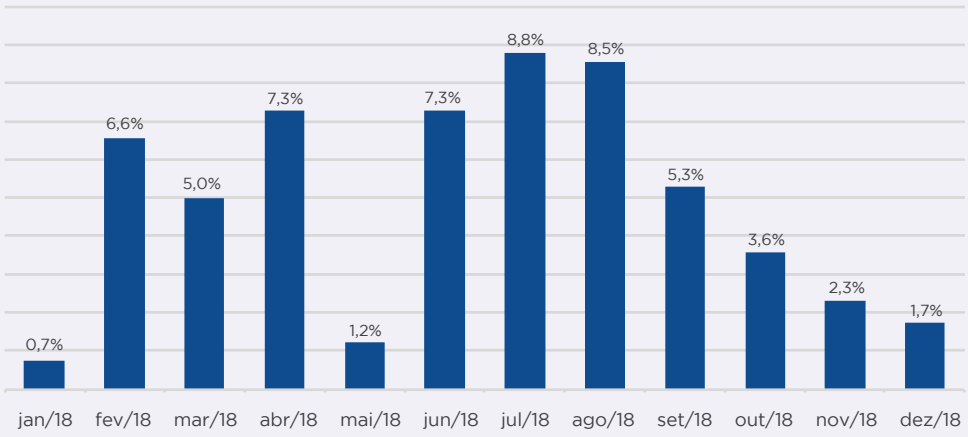
processos de sucessão que começaram a se dar agora. Tudo muito novo e recente.

Assim como temos certeza de que o melhor negócio desse País é e será o agronegócio, acreditamos, dentro do agro, que o nosso setor de suplementos minerais é o melhor e mais promissor de todos.

Apesar desse período recente de recessão econômica, seguimos em crescimento. Com a retomada positiva do Produto Interno Bruto (PIB) em 2017 e 2018, olhamos com otimismo para 2019. Temos aglutinado, por ano, mais de quinhentas pessoas em reuniões mensais, em que discutimos os mais diversos assuntos.

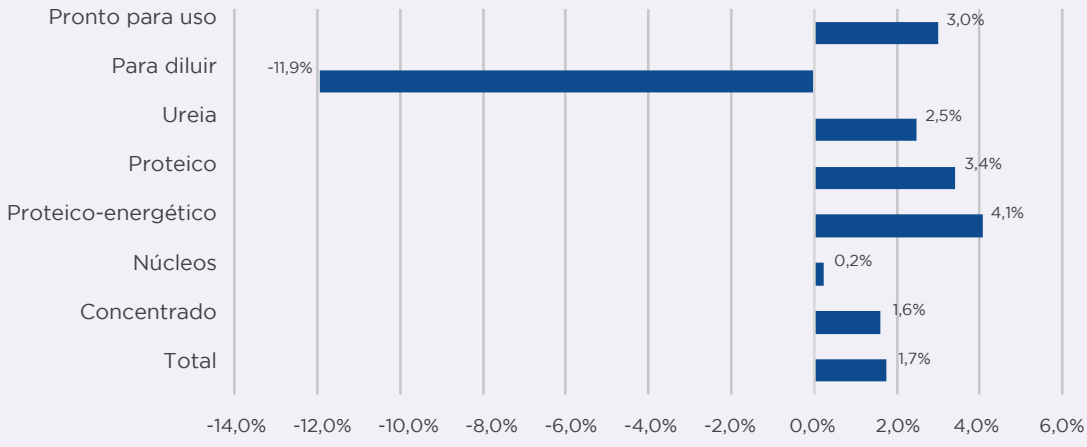
Pensamos sempre de maneira obstinada no enriquecimento do conhecimento dos nossos associados. Contamos com presidentes verdadeiramente engajados com a Associação. O que há de comum entre eles, que nos chama a atenção, consiste no esforço em tecer laços fortes de amizade entre os associados. No presente, essa casa é uma entidade

VARIAÇÃO ACUMULADA DO VOLUME TOTAL DOS SUPLEMENTOS MINERAIS EM 2018
(% A.A.)



Fonte: ASBRAM

VARIAÇÃO DO VOLUME DE VENDAS POR TIPO DE SUPLEMENTO EM 2018
(% A.A.)



Fonte: ASBRAM

de amigos, no trabalho com o que sabem fazer de melhor e com o que mais amam.

Setor desacelera, mas cresce

Certamente, a greve dos caminhoneiros, em maio passado, marcou a economia brasileira em 2018. É razoável afirmar que praticamente todos os setores econômicos tiveram seu desempenho condicionado aos desdobramentos desse evento.

De acordo com os números da pesquisa Focus, do Banco Central, o mercado projetava, no começo de 2018, um crescimento no PIB de 2,7% para a economia nacional. Logo após o final das paralisações, essa taxa foi revisada para baixo e passou a projetar uma expansão bem mais modesta, de 1,5%.

Infelizmente, a greve dos caminhoneiros também não passou despercebida pelo mercado de suplementos minerais. Até abril, o mês imediatamente anterior à paralisação, o setor já apresentava um crescimento acumulado no ano de 7,3%. Porém, após aquele evento, o ritmo de expansão do setor perdeu fôlego e registrou, no final do ano, um crescimento acumulado de 1,7%. Em números absolutos, enquanto, em 2017, foram transacionadas 2.010 mil toneladas de suplementos; em 2018, foram 2.045 mil toneladas. Isso representa 70% do mercado brasileiro.

Desagregando pelos tipos de suplemento, fica evidente que a expansão de 2018 foi sustentada, principalmente, pelo crescimento do suplemento pronto para uso (aumento de 3,0% no período), que, sozinho, respondeu por 1,3% da expansão de 1,7% de todo o setor, ou seja, 76,5% da expansão do volume de vendas do setor veio das vendas de suplemento pronto para uso.

De qualquer forma, apesar do choque adverso de maio, é importante destacar que, em 2018, o volume de vendas de apenas um tipo de suplemento (para diluir) foi menor (11,9%) do que aquele observado em 2017. Os demais suplementos registraram expansão; naturalmente, em intensidades distintas: ureia (2,5%); proteico (3,4%); proteico-energético (4,1%); núcleos (0,2%); e concentrado (1,6%). ■

