ANDAV EM AÇÃO

Nº 11 ano 3
Julho | 2019

AGRICULTURA 4.0

A produção rural em evolução

Pág. 4

DISTRIBUIDORES E PRODUTORES CONECTADOS

cada vez mais presente a digitalização nas operações

Pág. 7

facebook.com/andavbr
andav.oficial
www.andav.com.br

EDITORIAL

A conectividade e as tecnologias de ponta estão tomando conta de vários segmentos da economia e o agro não está de fora. A agricultura 4.0 já é realidade e tema principal desta edição.

Também aproveitamos o momento para falar de dois assuntos em alta em nosso país: a Lei Geral de Proteção de Dados - que entrará em vigor em agosto de 2020 para mitigar o vazamento de informações - e a prática do background check para verificar antecedentes e reputação de parceiros, fornecedores ou empregados na hora das negociações.

Além disso, trazemos uma entrevista com Daren Coppok, CEO da Agricultural Retailers Association (ARA), que fala sobre a parceria com a ANDAV.

Boa leitura!

A diretoria

Expediente

Realização: ANDAV – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS DISTRIBUIDORES DE INSUMOS AGRÍCOLAS E VETERINÁRIOS.
Conselho Editorial: Henrique Mazotini, presidente executivo; Diogo Mazotini, diretor jurídico e administrativo e Luciana Kalaf, coordenadora de marketing.
Presidente Conselho Diretor: Antonio Henrique Botelho Lima, gestão biênio 2018/2019.
Design gráfico e Redação: Serifa Comunicação.
Fotos: Acervo ANDAV e banco de imagens.
Contato: atendimento@andav.com.br
Jornalista Responsável: Bianca Barbis MTB: 0076772/SP

Esta publicação é destinada aos Associados da ANDAV e sua venda é proibida.

MAIS SEGURANÇA NAS NEGOCIAÇÕES

A demanda pelo background check no Agronegócio, que hoje representa um quarto do PIB brasileiro

Um aperto de mão e a palavra como garantia. Em outros tempos, isso bastava para fazer negócios. Mas, as compras feitas "no fio do bigode" estão cada vez mais raras – na verdade, e inviáveis – já que o segmento está crescendo em ritmo acelerado e demanda novas alternativas de negociação.

Uma delas é o background check, que consiste na verificação de antecedentes por meio de pesquisas públicas e não sigilosas de situação fiscal e legal e também da reputação do parceiro, fornecedor ou empregado com quem você fará negócio.

"O setor agro está se profissionalizando a passos largos e está inserido nacional e internacionalmente como propulsor da economia contemporânea. Então, os reflexos são inevitáveis, inclusive na forma como os créditos são analisados. Por isso, o background check é uma ferramenta muito importante", avalia a advogada Claudia de Jesus, fundadora da Background Brasil.

Ainda para Claudia, a verificação de antecedentes há um bom tempo deixou de ser apenas o conhecimento da situação financeira da empresa com a qual se está negociando. "Hoje, dependendo da operação, pode pesar mais a reputação do que uma ação de execução fiscal, por exemplo".

Neste sentido, no final de 2017, o Governo lançou o selo Agro Mais Integridade, que funciona como um pacto. São dignas do selo aquelas empresas que adotam práticas de governança e gestão em respeito à Lei Anticorrupção (Lei nº 12.846).

"A integridade passou a ser um dos ingredientes exigidos nas negociações e o pequeno e médio produtores precisam estar atentos a isso. É preciso buscar cada vez mais mecanismos de boas práticas e gestão modernas. Estará melhor posicionado no mercado o produtor que se antecipa aos riscos e age de forma diligente e, fazer o background check é uma delas", ressalta a advogada.

> "Os benefícios são muitos e o melhor deles é que não importa o tamanho da empresa. O background check é abrangente para distribuidores de pequeno a grande porte"

Resultados

O agronegócio brasileiro tem muito a ganhar com esta ação preventiva. Na prática, todos saem ganhando. "A empresa que aposta na ferramenta de verificação de antecedentes em seu processo de mitigação de risco demonstra ser ética. A ética gera valor e valor fortalece o mercado. Ganha o produtor que vai investir, na medida que se antecipa para conhecer seu parceiro; ganha o mercado, que se fortalece com práticas modernas de controle de reputação; ganha a empresa que adquire valor reputacional e econômico nas transações", encerra a advogada.

Algumas situações em que o background check pode ser aplicado:

- **Concessão de crédito rural**
- **Qualificação de fornecedores**
- **Contratação de funcionários**
- **Avaliação de investimentos**
- **Fusões e Aquisições (M&A)**
- **Compra e venda de ativos (terras, maquinários, drones, aeronaves etc.)**
- **Auditorias**
- **Preventivo licitatório**
- **Política de Compliance**
- **Programa Agro +**

AGRICULTURA 4.0:
A PRODUÇÃO RURAL EM EVOLUÇÃO

Influenciada pelo movimento da chamada quarta revolução industrial, mais conhecida como Indústria 4.0, a agricultura mundial está caminhando para um salto tecnológico. Esta "nova agricultura" é conectada e baseada em conteúdo digital e tecnologia de ponta e já é realidade em algumas propriedades rurais de grande porte do Brasil.

O caminho para atingir o todo é longo, mas as vantagens compensam o investimento. Silvia Massruhá, chefe-geral da Embrapa Informática Agropecuária, comenta: "hoje temos dispositivos para análise de solo, imagens de satélite mais acessíveis, drones capazes de monitorar lavouras, colheitadeiras automáticas e sensores - para citar alguns exemplos - que ajudam a estimar a produtividade do talhão. Tudo isso gera dados. Então, o desafio na Agricultura 4.0, é saber como utilizar esses dados para auxiliar o produtor na tomada de decisão, agregando valor ao processo produtivo".

Silvia também acredita que o Brasil está mais sensível ao uso dos dados. "Os resultados preliminares do último censo feito em 2017 mostram que, em dez anos, os produtores tiveram mais acesso à internet móvel via smartphone. Foi um aumento de 1790%. Outro estudo do Comitê Gestor de Internet diz que na área rural, de 2004 para cá, houve aumento de 4% para 44% de acesso à internet via smartphone. A Associação de Marketing Rural do Agronegócio também divulgou no início de 2018 uma pesquisa afirmando que entre três mil pecuaristas e agricultores entrevistados, sete entre dez usavam a internet para o trabalho, provando que cada vez mais eles estão usando o celular para este fim. É uma tendência para o nosso país".

Seguindo a evolução, os distribuidores de insumos também se beneficiarão com as informações geradas pela tecnologia, otimizando a indicação e o uso dos insumos com dados mais certeiros, ou seja, o conhecimento preciso pode influenciar na demanda da comercialização de insumos.

E o que esperar daqui para frente? Na visão de Silvia, o Brasil pode alcançar um outro patamar no segmento agro. "O Ministério da Ciência e Tecnologia e o BNDES fizeram um mapeamento sobre a questão da internet das coisas no país aplicada nas áreas da saúde, indústria, cidades inteligentes e rural. Nesta última, poderemos ter um avanço de 25% na produção de grãos. Demais estudos estimam que para a agricultura como um todo, falando de grãos, sistemas integrados e pecuária, o aumento poderá ser de 5 a 21 bilhões de reais até 2030".

“Falando de grãos, sistemas integrados e pecuária, o aumento poderá ser de 5 a 21 bilhões de reais até 2030”

“Aumento de 4% para 44% de acesso à internet via smartphone”

Inclusive, foi publicado no dia 25 de junho de 2019 no Diário Oficial, o Decreto Presidencial que institui o Plano Nacional de Internet of Things (abreviadamente, IoT, sendo IdC o acrônimo equivalente em português) no país.

Toda essa demanda faz com que a Embrapa se posicione como facilitador do ecossistema de inovação aberta na agricultura no sentido de fomentar e promover a Agricultura 4.0 no país.

Os desafios da sustentabilidade na gestão do agronegócio

A constante necessidade de ampliação da oferta de produtos agropecuários e melhor aproveitamento de seu potencial exigem um adequado nível da gestão de investimento e o uso da agricultura de precisão orientada para resultados.

As exigências globais requerem das empresas, um melhor preparo na ampliação da estrutura organizacional, gerencial e societária, de conformidade legal, contábil e tributária, com análise de riscos e oportunidades para impulsionar os indicadores de sustentabilidade, assegurando uma imagem de responsabilidade socioambiental ao negócio.

Consulcamp, compromisso com os desafios de sua empresa!

consulcamp 40 anos

AUDITORIA|ASSESSORIA • CONSULTORIA TRIBUTÁRIA
CONSULTORIA DE NEGÓCIOS • TRANSAÇÕES CORPORATIVAS

SENSORIAMENTO REMOTO
PARA PRODUÇÃO AGRÍCOLA

Uma das tecnologias embarcadas na produção agrícola é o sensoriamento remoto. Ademiro Vian, diretor-presidente do Instituto Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável do Agronegócio (IBDAgro), fala sobre o funcionamento deste processo.

"O sensoriamento remoto é um conjunto de técnicas que possibilita a obtenção de informações sobre alvos localizados na superfície terrestre, para isso são utilizadas principalmente imagens satelitais. Também são utilizadas imagens geradas por outros sistemas fotográficos, óptico-eletrônicos ou de radar, capazes de detectar e registrar, sob a forma de imagens, o fluxo de radiação eletromagnética refletida ou emitida por objetos distantes. Empresas do ramo de óleo e gás, de urbanização, de eletricidade, de projetos florestais e de gestão de bacias hidrográficas são tradicionais usuários desta tecnologia".

Na agricultura, ele conta que tais técnicas são usadas para medir o crescimento das plantas por meio do aumento de sua biomassa. No processo de fotossíntese, as plantas refletem certos espectros de luz solar que são captados pelos satélites e transformados em índices de vegetação, como o NDVI, EVI, NDWI, etc. Estes, por sua vez, mostram o quão sadia ou subdesenvolvida está uma lavoura, explica.

"As aplicações são diversas: detecção de pragas e doenças, projetos de irrigação, projetos de fertilização, aplicação de defensivos, mitigação de riscos em operações de financiamento rural, regulação de sinistros em operações de seguro rural, entre outros", explica.

O produtor rural consegue ter uma visão geral da lavoura que normalmente ele não tem, principalmente quando o estande das plantas se fecha. A visão aérea proporcionada pelos satélites permite o acompanhamento diário de todos os campos e a detecção de anomalias tão logo elas surjam. Isso dá ao produtor maiores chances de diagnosticar e de tratar o problema em tempo hábil a fim de garantir a máxima produtividade e a qualidade da produção.

Quanto ao Brasil neste cenário, Ademiro diz que antes de 2012, a aplicação de sensoriamento remoto na agricultura era feita em pequena escala, normalmente ligada à academia. Com o lançamento de novas constelações satelitais e com a multiplicação de empresas dedicadas à aplicação deste recurso na agricultura, os custos baixaram sensivelmente e a escalabilidade dos projetos aumentou. Estes dois fatores tornaram a tecnologia mais atrativa aos olhos dos agentes da cadeia do agronegócio brasileiro.

"Hoje, no Brasil, há projetos de aplicação em taxa variável de fertilizantes e de fungicidas, projetos de irrigação e novos produtos de seguro agrícola sendo lançados com base em sensoriamento remoto. No entanto, regiões como os EUA e a Europa continuam na vanguarda da aplicação destas técnicas na agricultura. Cooperativas de produção como a WinField United, a maior da América do Norte, alia sensoriamento remoto e melhoramento genético para a recomendação do melhor híbrido de milho para condições específicas de clima, de solo e de capacidade de investimento em insumos agrícolas. Uma empresa francesa foi uma das primeiras a oferecer o serviço de monitoramento aos produtores brasileiros".

PRODUTOR E DISTRIBUIDOR **CONECTADOS**

Drielli Dedemo é produtora rural e diretora da Dedeagro e vê a Agricultura 4.0 com um avanço sem volta. "Daqui para a frente veremos cada vez mais presente a digitalização nas operações agro. Eu só enxergo pontos positivos. É uma revolução industrial e não teria como não chegar à agricultura. Ela nos proporcionará melhoria de produtividade e mais informações que nos ajudarão na tomada de decisões".

Na fazenda de Drielli, as tecnologias estão sendo implementadas aos poucos, como os gps nas máquinas: "estamos começando, mas já estamos estudando alternativas que estão dando resultados em outras propriedades. A partir do momento que começarmos a ter acesso mais concreto aos dados que podemos ter, passaremos a entender a real dimensão das mudanças", avalia.

Enquanto distribuidor de insumos, o trabalho é de inclusão. "Hoje temos uma pessoa responsável internamente para colocar a Dedeagro no cenário da Agricultura 4.0. Então, o desafio é inserir nossa equipe em um novo universo e começar a explorar a tecnologia com os clientes, apresentando a eles o novo cenário. Queremos ser difusores das novas tecnologias, como somos de outros produtos. Isso nos traz competitividade, é um diferencial", conclui.

O executivo encerra analisando o que se pode esperar como resultado desta tecnologia: "teremos maior rentabilidade para o produtor e menor impacto ambiental devido à aplicação racional de insumos agrícolas, aumento de produtividade pela detecção precoce de problemas, melhor score bancário para o financiamento de agricultores que possuírem áreas monitoradas por satélite e produtos de seguro personalizados e mais baratos devido ao menor risco que uma lavoura monitorada representa".

O IMPACTO DA **LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS** NO SEU NEGÓCIO

Empresas brasileiras têm até agosto de 2020 para se adequarem à nova legislação

Você se lembra dos escândalos envolvendo o vazamento de dados pessoais de milhares de usuários da rede social Facebook? A grande repercussão do – e preocupação com – o caso fez com que muitos países criassem leis de proteção de informações pessoais.

No Brasil, foi sancionada em 14 de agosto de 2018 a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Seu principal objetivo é garantir transparência no uso dos dados das pessoas físicas em quaisquer meios.

Isto significa que, até agosto de 2020, todas as empresas estabelecidas em território nacional, bem como as organizações com sede no exterior que ofereçam serviços ou tenham operações no país envolvendo tratamento de dados, devem operar de acordo com a LGPD.

"A lei estabelece condições específicas para o tratamento de dados pessoais 'sensíveis' que abrangem registros sobre opiniões políticas, crenças, dados de saúde e características genéticas, biométricas, entre outras. Dados pessoais de crianças e adolescentes exigirão atenção especial como, por exemplo, o consentimento de um dos pais antes da coleta de dados", explica Isabelle Helene Brentegani, advogada e assessora jurídica da ANDAV.

Entre as hipóteses que tornam legais o tratamento de dados, Isabelle destaca duas: "a primeira é o consentimento explícito do titular dos dados, ou seja, ele deverá ser claramente informado sobre os termos de uso e extensão da autorização e concedê-lo livremente. A segunda, por sua vez, determina que uma empresa só poderá recolher determinados dados (a partir da autorização do titular) se comprovar que a coleta será útil para sua intenção com seus consumidores".

Com a nova lei, distribuidores de todos os portes terão que investir em segurança e implementar processos e tecnologias efetivos para prevenir, detectar e mediar violações de dados pessoais.

E o que muda para os distribuidores de insumos?

O processo para os distribuidores será o mesmo aplicado às outras empresas, uma vez que eles têm acesso aos dados não só dos produtores rurais, mas também de suas propriedades, ciclos de culturas, insumos utilizados e até informações sobre concessão de crédito.

Isabelle comenta: "a busca por eficiência na produção colocou a inovação tecnológica em primeiro plano no setor rural dando origem à agropecuária de precisão. Com isso, por meio dos sistemas de georreferenciamento e sensores instalados nas máquinas utilizadas na lavoura, são extraídos dados sobre a qualidade do solo e da colheita, a partir dos quais são feitos mapas de produtividade que nortearão as estratégias do empresário rural.

A amplitude da LGPD dá margem para que qualquer dado relacionado à pessoa física seja considerado como dado pessoal. Nesse sentido, dados específicos da atividade produtiva, associados às coordenadas da propriedade rural registrada em nome da pessoa física do agricultor, podem ser considerados dados pessoais e, assim, cobertos pela nova lei"

COMO SE ADEQUAR À NOVA LEGISLAÇÃO?

Realize um mapeamento dos dados pessoais tratados e o seu ciclo de vida.

Antes de estabelecer um programa de implementação, tente responder perguntas como: onde os dados estão e como são armazenados? Quem tem acesso a eles? Os dados são compartilhados com terceiros no Brasil ou exterior? Quais riscos estão associados ao ciclo de vida?

Designe um profissional responsável para supervisão e orientação da equipe da empresa acerca das regras e da proteção dos dados dos clientes, além de um sistema para coleta, tratamento e armazenamento dos dados.

As penalidades previstas em caso de violação da LGPD vão de advertências a multas que variam de 2% do faturamento bruto até R$ 50 milhões por infração.

EXISTE SEGURO PARA PROTEÇÃO DE DADOS?

A resposta é sim! Embora o mercado agro esteja mais voltado à proteção das empresas com relação aos roubos em seus depósitos, ele terá que voltar os olhos para a segurança de informações.

"Os distribuidores de insumos agrícolas detêm informações de quatro, cinco, até mais de dez anos dos seus clientes, desde dados pessoais, de crédito, de adimplência e/ou inadimplência, da variedade de sementes que são utilizadas e de produtividade. Ou seja, têm dados privilegiados do produtor rural que precisam ser tratados e armazenados com a devida segurança que a LGPD exigirá", avalia Alexsandro Calhau, diretor técnico da A2G Corretora de Seguros.

O seguro, que recebe o nome de "Seguro de Responsabilidade Civil Cibernética", é um mitigador de riscos. "As empresas tentarão se resguardar o máximo possível quanto à segurança das informações. No entanto, poderão surgir situações inesperadas, como a invasão de um hacker no sistema capturando dados dos clientes do Distribuidor, gerando vazamento de informações sigilosas e/ou impedindo a emissão de suas próprias notas fiscais, impossibilitando a comercialização de seus produtos e travando a operação. Neste caso, o seguro cobrirá o "resgate" ou a recomposição dos dados, garantindo a volta do funcionamento normal do sistema", esclarece Alexsandro.

Mas não é só isso. O seguro é abrangente às demandas particulares de cada empresa, de cada Distribuidor. Elas podem ser levantadas com uma varredura no sistema e, a partir daí, determinar quais são as principais vulnerabilidades encontradas, visando orientar o Distribuidor das melhores medidas de mitigação do risco em sua empresa.

A SEGURANÇA QUE SUA EMPRESA PRECISA COM A QUALIDADE QUE VOCÊ PROCURA!

www.A2GSEGUROS.com.br

A2G Corretora de Seguros oferece mais do que proteção para seu negócio.

Atuando de forma consultiva, com profissionais experientes e especializados no segmento de agronegócio, desenvolve seguros customizados, com amplas coberturas e benefícios.

- Empresarial / Roubo
- Transportes
- Responsabilidade Civil Ambiental
- Responsabilidade Civil Para Proteção de Dados

Entre em contato e verifique as melhores opções de seguro para o seu negócio.

Fale com a A2G Corretora de Seguros!

Tel: (11) 3628-8108 | (11) 3926-8108
atendimento@a2gseguros.com.br

A2G CORRETORA DE SEGUROS

BOAS PRÁTICAS COMPARTILHADAS

O bom relacionamento entre a ANDAV e a Agricultural Retailers Association (ARA) vem agregando à distribuição de insumos agrícolas no Brasil e nos Estados Unidos. Daren Coppok, CEO da ARA, fala sobre a atuação da associação americana e também sobre a importância da parceria entre os dois países. Acompanhe.

ANDAV: Qual é a missão da Agricultural Retailers Association (ARA) e suas principais atividades?

Daren: A ARA defende, influencia, educa e fornece serviços para apoiar seus membros na busca por manter um ambiente de negócios lucrativo e se adaptar a um mundo em mudança e preservar sua liberdade de operar. Representamos aproximadamente 85% de todas as vendas de insumos da produção agrícola nos Estados Unidos e mais de 5000 lojas de varejo.

Representamos os interesses dos associados perante nosso congresso e agências reguladoras e, ocasionalmente, nos tribunais federais, o que permite que cada membro combine e alavanque sua voz com os outros. Dessa forma, podemos apresentar uma agenda amplamente apoiada em todo o setor. As oportunidades de networking incluem nossa conferência anual e vários programas e serviços de treinamento e desenvolvimento que fornecemos aos nossos membros.

ANDAV: Como é o modelo de negócios da ARA nos Estados Unidos?

Daren: A ARA é uma associação comercial sem fins lucrativos. Fazem parte da nossa associação empresas privadas e cooperativas de todos os tamanhos, geografias e áreas de cultivo. Nossos membros fornecem insumos para todos os tipos de produção, desde milho e soja no meio oeste até trigo nas planícies e frutas, vegetais, flores, legumes e outras culturas especializadas nas áreas sul, norte, costeira e interior. Também temos membros fornecedores que fabricam ou fornecem fertilizantes, defensivos agrícolas, equipamentos, tecnologia ou serviços para nossos membros varejistas.

ANDAV: Quais são as principais diferenças que você identifica entre o modelo de negócios do Brasil e dos Estados Unidos?

Daren: Na minha primeira viagem ao Brasil, percebi que os membros da ANDAV se encontravam com pouco poder na negociação com fornecedores, e os grupos de compra que temos nos Estados Unidos sempre permitiram que seus membros ocupassem uma posição negocial mais forte e eficiente.

O crédito é uma outra área em que nossos sistemas são diferentes. Não tenho conhecimento de nenhuma transação por meio de Barter nos Estados Unidos, mas sei que é uma prática comum em algumas partes do Brasil. O crédito comercial e financeiro está amplamente disponível em nosso país desde que o mutuário seja digno dele. Investimentos em infraestrutura de transporte como rodovias, ferrovias e transporte aquaviário são uma questão competitiva importante para ambos os países e, embora os EUA tenham sido abençoados com vários rios navegáveis, nosso sistema é desafiado no momento por enchentes e manutenção tardia em estradas e pontes.

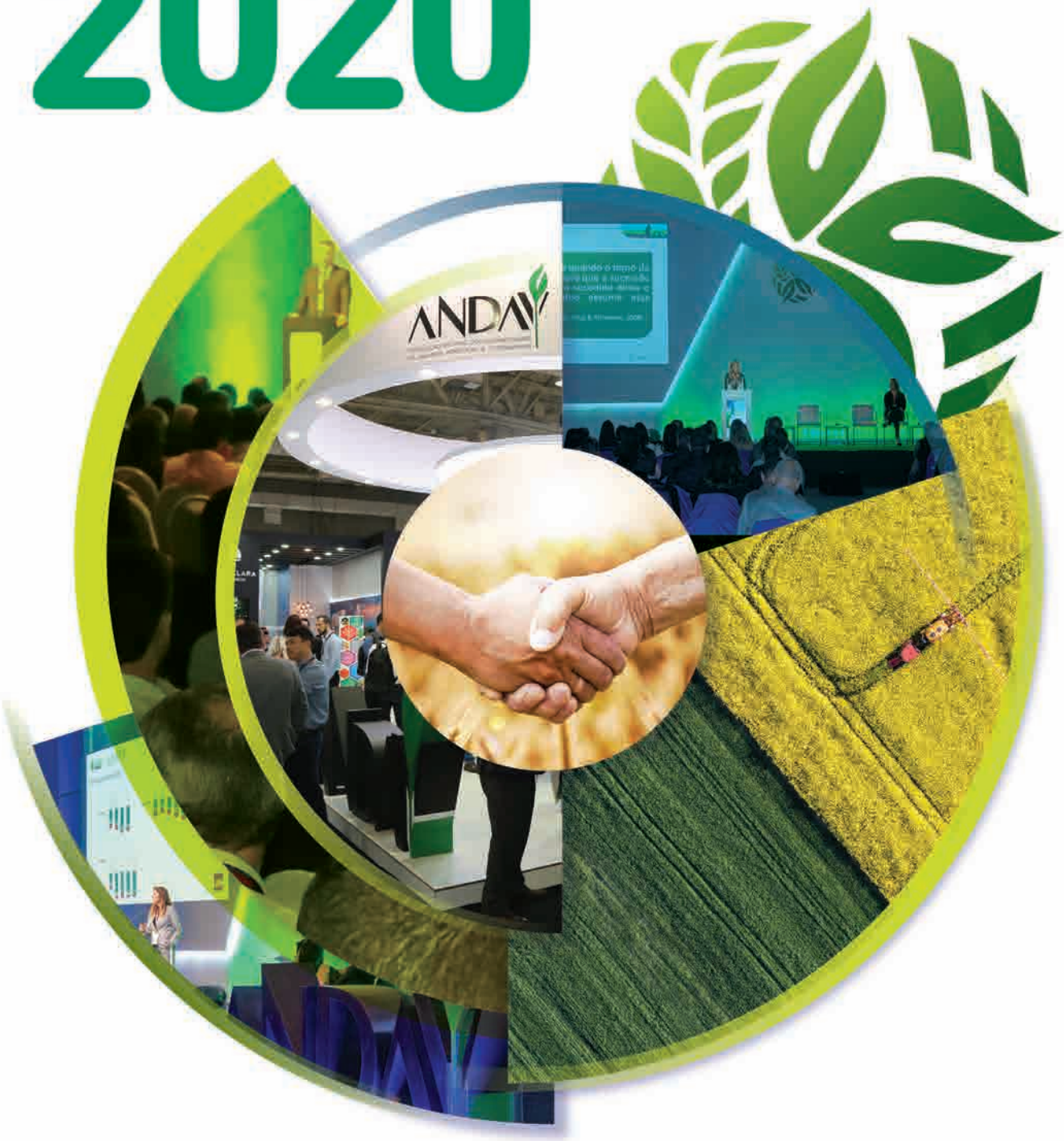
ANDAV: Qual a importância da parceria entre ARA e ANDAV?

Daren: Eu realmente gosto do nosso relacionamento! Fiz boas amizades e aproveitei a hospitalidade em várias partes do país para conhecer o modelo de negócio do distribuidor brasileiro. Conseguimos compartilhar muitas ideias sobre como enfrentar desafios mútuos e continuamos a aprender muito um com o outro participando, por exemplo, das reuniões anuais de ambas associações. O Congresso ANDAV é significativamente maior que o nosso e estou continuamente impressionado com a inovação e liderança da ANDAV. Seu evento sobre Mulheres na Distribuição, que começou no ano passado, pode se tornar algo que nós vamos nos inspirar, além disso a ANDAV é a única associação que eu conheço que ganhou uma certificação ISO 9001.

“Entre a atuação no Brasil e nos Estados Unidos, a principal diferença está no poder de voz dos distribuidores. Lá, eles são mais independentes e trabalham com multimarcas, não havendo o sistema de canal “bandeira”. Além disso, são os distribuidores a principal referência do agricultor quanto aos produtos que serão aplicados. Isso ocorre, principalmente, pelo fato dos distribuidores fazerem a aplicação destes produtos. E desta forma a marca do distribuidor é mais relevante. Acredito que falta este fortalecimento de marca dos nossos distribuidores que são os que realmente geram demanda no campo junto aos clientes finais.”

Marco Antônio Nasser de Carvalho,
diretor da Terrena Agronegócios

PREPARE-SE PARA 2020



10ª edição do Congresso ANDAV e 30 anos da ANDAV

11 a 13 de agosto

/andavbr @andavbr /congressoandav

www.**congressoandav**.com.br

Realização

ANDAV

Organização

CLARION EVENTOS