



Inform **Aciagri**

ANO II - Edição XIII - OUTUBRO A DEZEMBRO DE 2017

PROGRAMA DE EDUCAÇÃO AMBIENTAL

Iniciativa discute em sala de aula boas práticas ambientais e premia os melhores trabalhos. Alunos de 131 escolas circunvizinhas às unidades de recebimento de embalagens vazias no oeste baiano estiveram envolvidos na ação. (06 e 07)

SEGURANÇA NO TRABALHO

SIPAT amplia debate e discute a influência de processos de comunicação claros e objetivos na segurança do trabalho. (08)

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

Cátia Andreia Dörr

Ilustrações Internas

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

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-mail: aciagri@aciagri.com.br
Site: 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**Retrospectiva**

Apesar de várias incertezas proporcionadas por mais de cinco anos consecutivos de instabilidade climática no Oeste da Bahia, o plantio da safra 2016/17 corou a nossa região com produtividades recordes em soja (54sc/ha), algodão (305 @/ha) e a combinação falta de chuvas no início da cultura e preços ruins levaram a cultura do milho à perspectiva de redução de área plantada para a próxima safra. A regularidade climática observada durante os primeiros meses de 2017 alteraram muito positivamente o humor dos produtores rurais e apesar da retração das *tradings* e bancos na oferta de crédito para o plantio, o comércio local voltou a ter dias de bonança, com o recebimento parcial do estoque de dívidas acumuladas e a realização de novas compras para o abastecimento na safra 2017/18.

O setor de distribuição de insumos tem sido um dos mais afetados pela crise regional e nacional. A baixa liquidez do mercado agrícola, aliada à entrada de produtos genéricos de origem duvidosa, estoque de dívidas alto, falta de crédito para novas compras e a redução do uso de fertilizantes e defensivos, levaram a uma grande concentração das vendas nas mãos de grandes grupos multinacio-

nais fabricantes de insumos e também na entrada de grupos estrangeiros realizando a aquisição de empresas nacionais distribuidoras de insumos, concentrando mais o setor.

Nossas centrais e postos de recebimento de embalagens vazias de defensivos agrícolas realizaram um trabalho formidável para retirar do meio ambiente mais de 3.000 toneladas dessas embalagens. As centrais Barreiras, Roda Velha e Rosário e os postos da Coaceral, Comunidade Panambi e Vila Campo Grande interagiram com as comunidades circunvizinhas através de atividades do Dia Nacional do Campo Limpo com palestras para jovens dentro das centrais, em escolas, universidades, nas comunidades e em fazendas.

Confira um breve resumo das atividades desenvolvidas pelas centrais:

BARREIRAS

- * Treinamento em NR 06 e NR 17 - uso correto de EPI e prevenção de doenças e acidentes de trabalho para colaboradores internos;
- * Treinamento em NR 31, curso de formação de brigadistas de incêndio e primeiros socorros, treinamento da SIPAT;

- * Ações do Programa de Educação Ambiental em reuniões com secretários municipais de Barreiras, Luís Eduardo Magalhães, Angical e Baianópolis;
- * Recebimento itinerante de embalagens vazias em Wanderley, Projeto Barreiras Norte, Riacho Grande e Nupeba;
- * Palestras nas escolas da zona rural do Projeto Despertar, participação com palestra no Encontro de Engenheiros Agrônomos no Sindicato Rural de Luís Eduardo Magalhães, visita técnica dos alunos da Faculdade Dom Pedro;
- * Participação em SIPAT-TR de fazendas, eventos na Bahia Farm Show;
- * Reforma de 1.200m² de piso na Centra e construção de obras de SPDA – Sistema de Proteção de Descargas Atmosféricas, rede de hidrantes e outras obras para combate a incêndio e pânico.

RODA VELHA

- * Treinamento em NR 12 (máquinas e equipamentos), NR 06 e NR 17 (ergometria) e treinamentos em risos ambientais, primeiros socorros, brigadistas, acidentes domésticos, treinamento motivacional, mapa de risco para colaboradores internos;
- * Implantação de projeto de paletização do estoque de embalagens;
- * Realização de obras como rede hidrantes, combate a incêndio e pânico;
- * Palestras em fazendas, universidades e comunidades.

ROSÁRIO

- * Treinamento em primeiros socorros, trabalho em altura, segurança em operação com máquinas, segurança no trabalho agrotóxicos, organização de cargas, prevenção de acidentes rurais;
- * Participação na AgroRosário no stand da Lavrobrás;
- * Realização de obras como rede de hidrantes e de combate a incêndio e pânico;
- * Reuniões periódicas com as secretarias de meio ambiente e de agricultura de Correntina, reuniões com representantes da Agrodefesa/GO e Vigilância Sanitária de Posse/GO objetivando organizar ações de recebimento itinerante de embalagens vazias no município

e região;

- * Realização de palestras e treinamentos em fazendas da região.

ESCRITÓRIO MATRIZ

- * Realização de palestra com a bióloga Tainá Fontes com o tema condicionantes e ações para Licença Ambiental para os colaboradores de revendas;
- * Realização de vários cursos e treinamentos para colaboradores das revendas: Curso de Brigadista e Primeiros Socorros; Palestra sobre condicionantes para obtenção do Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros; Palestra sobre a nova reforma trabalhista, participação interna na campanha de doação de sangue Doar Faz Bem, em Luís Eduardo Magalhães; promoção de diversos eventos para colaboradores internos na II SIPAT.

“
A Aciagri é uma entidade forte, participativa e representativa de todas as demandas dos seus associados.

A Aciagri, desde o ano de 2015, foi a grande protagonista das iniciativas para a implantação do Corpo de Bombeiros em Luís Eduardo Magalhães realizando reuniões com o Comando em Barreiras e Salvador; autoridades municipais e estaduais, culminando com a implantação da unidade na cidade, em 30 de março de 2017, através de grande iniciativa, apoio e cooperação com o Prefeito Oziel Oliveira. O Subgrupamento já opera a carga total com um contingente de 36 homens, equipamentos próprios, duas grandes viaturas (caminhões especializados) e uma viatura menor, prestando inúmeros trabalhos à comunidade, salvando vidas, preservando o patrimônio de empresas, reduzindo danos ambientais ocasionados pelas inú-

meras queimadas que assolam a região.

15 ANOS DA ACIAGRI

Alguns meteorologistas têm previsto um período longo de benevolência climática, com regulação das chuvas no Oeste da Bahia até o ano de 2030. A Aciagri está se preparando para levar aos associados novas perspectivas na abordagem do seu negócio, através de seminários que serão realizados durante o ano de 2018. Assuntos como Governança Corporativa, treinamentos em Barter, Gerenciamento de Riscos, Negociação Estratégica, Gestão de Qualidade Total, Marketing Institucional, Gestão Financeira, Planejamento Estratégico e Tributário e Garantias do Agromercado serão colocados no centro do debate, através da vinda de palestrantes de renomadas instituições nacionais trazidos pela Aciagri.

A partir de janeiro começaremos a implantação do sistema Agrirede/BA, uma iniciativa da Associação em parceria com a ANDAV, onde será criado um sistema de compras, negócios e serviços em comum entre várias empresas distribuidoras de insumos no Oeste da Bahia.

Nas centrais Campo Limpo iniciaremos o sistema de recebimento de produtos (defensivos) impróprios e obsoletos oriundos das fazendas da região, num grande programa de descontaminação ambiental.

Em 2018, a Aciagri completará 15 anos de grandes serviços prestados à comunidade agrícola da região, consolidando-se como uma entidade forte, participativa e representativa de todas as demandas dos seus associados. Novos ventos estão soprando no Oeste da Bahia. Em 2018, faremos acontecer!

Feliz Natal e um Ano Novo repleto de boas venturas!

Adilson Gonçalves de Campos
Presidente Aciagri





Sistema Campo Limpo

Com a adoção do conceito de responsabilidade compartilhada, cada envolvido faz a sua parte e mantém o Brasil como líder mundial na destinação desses materiais.

O programa brasileiro de logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas acaba de atingir um grande marco: 450 mil toneladas do material foram encaminhadas para destinação ambientalmente correta desde o início do funcionamento do Sistema Campo Limpo, em 2002.

Isso equivale ao peso de 75 mil elefantes, ou a 393 estátuas do Cristo Redentor. O Brasil é líder e referência mundial no setor, e o Sistema Campo Limpo, que contribuiu com a Política Nacional de Resíduos Sólidos, tem servido de exemplo para muitos países.

“Esse resultado é proveniente do engajamento de todos os elos da cadeia produtiva (agricultores, fabricantes e canais de distribuição, com apoio do poder público), que cumprem com suas responsabilidades compartilhadas, fazendo a agricultura brasileira mais sustentável e contribuindo com um mundo melhor para futuras gerações”, destaca João Cesar M. Rando, diretor-presidente do inpEV (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias).

A correta destinação de embalagens vazias de defensivos agrícolas traz inúmeros benefícios, sociais e econômicos, o que reforça o sucesso desta política e a necessidade de mais iniciativas como essas em outros setores da economia. Em 15 anos de atuação o Sistema Campo Limpo evitou, por exemplo, a emissão de 572 mil toneladas de CO₂e (gás carbônico equivalente). “Esses da-

dos são mensurados pela Fundação Espaço ECO® no estudo de ecoeficiência do Sistema Campo Limpo. Este levantamento nos permite comemorar, também, a grande economia de energia possibilitada pela existência do Sistema: cerca de 24 bilhões de MJ, equivalente ao abastecimento de mais de 2 milhões de casas durante um ano”, complementa Rando. A destinação adequada evitou ainda a geração do equivalente a dez anos de resíduos produzidos por um município de 500 mil habitantes e a extração de cerca de 2,6 bilhões de barris de petróleo.

“A destinação destas 450 mil toneladas de embalagens vazias deve impactar positivamente os resultados de ecoeficiência do Sistema Campo Limpo, trazendo ainda mais motivos para comemorarmos”, finaliza o diretor-presidente do inpEV.

SISTEMA CAMPO LIMPO

O Sistema Campo Limpo tem como base o princípio das responsabilidades compartilhadas entre todos os elos da cadeia produtiva (agricultores, fabricantes e canais de distribuição, com apoio do poder público) para realizar a logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas. O Brasil é referência mundial na destinação ambientalmente correta do material, encaminhando 94% de embalagens plásticas primárias para reciclagem ou incineração.

Fonte: inpEV

Benzoato de Emamectina

Mapa concede registro definitivo

O Ministério da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento (Mapa), por meio do Departamento de Fiscalização de Insumos Agrícolas (DFIA), concedeu na quarta-feira (29/11) o registro definitivo para o produto PROCLAIM 50, a base do ingrediente ativo benzoato de emamectina, importante para o combate da praga *Helicoverpa Armígera*, que ataca cultivos de soja, algodão e feijão, entre outros.

“O produto foi avaliado pelo ministério quanto a eficiência agrônômica e está apto a entrar no mercado”, disse o Secretário de Defesa Agropecuária, Luis Rangel. “Ele também foi avaliado e aprovado pelos órgãos de meio ambiente e de saúde humana. É seguro e atende a todos os parâmetros de registro”.

A *Helicoverpa Armígera* assolou lavouras do Brasil a partir do ano de 2011, causando prejuízos estimados em mais de R\$ 11 bilhões. O produto recebeu autorização emergencial para o combate da praga em 2013, em vigor até hoje.

O ministro Blairo Maggi disse que “o registro definitivo da molécula é um marco histórico, pois demandou todo um esforço conjunto, de vários setores, enquanto permanecia a convivência com a praga.”

“A partir deste momento”, disse ainda o ministro, “a empresa responsável pela substância assume a garantia de manter um regime de produção e de estoque e que deverá atender a todo o mercado brasileiro”.

Fonte: Mapa

Agenda Estratégica

Série de encontros discute exigências e condicionantes que envolvem o setor de distribuição

Divulgação Aciagri



Desde o mês de agosto, a Associação do Comércio de Insumos Agrícolas (Aciagri) tem promovido encontros técnicos em diversas áreas que convergem no dia a dia das vendas. Segundo o presidente da Aciagri, Adilson de Campos, a iniciativa faz parte de uma agenda estratégica da Associação “de levar até ao associado, informações mais detalhadas de uma série de exigências e condicionantes que envolvem o setor de distribuição de insumos”.

O segundo assunto a entrar na pauta foi a convite da presidência da Aciagri ao Comandante do 17º Grupamento de Bombeiros Militares da Bahia, José Manoel Lusquinhos, que esteve em Luís

Eduardo Magalhães, falando sobre as exigências e condicionantes para obtenção do Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB).

O AVCB é o documento emitido pelo Corpo de Bombeiros Militar da Bahia certificando que, durante a vistoria, a edificação possuía as condições de segurança contra incêndio e pânico, previstas pela legislação e constantes no processo, estabelecendo um período de revalidação, sendo obrigatório para obtenção da Licença Ambiental do INEMA, do Alvará de Funcionamento da Prefeitura e exigido pelo Ministério Público.

Segurança

Unidades de recebimento recebem melhorias em infraestrutura

Atendendo as exigências do Decreto Estadual (16.302 de 27 de agosto de 2015) que regulamenta a Lei de 12.929 de 27 de dezembro de 2013 que estabelece as normas de proteção contra incêndio e pânico, as três centrais Campo Limpo gerenciadas pela Aciagri, passaram no decorrer do ano por obras, previstas no projeto interno de prevenção e combate a incêndio e pânico em caso de sinistro.

Segundo o presidente da Aciagri, Adilson de Campos “são grandes obras que, além de atender a legislação nacional, seguem as Instruções Normativas do Corpo de Bombeiros do Estado da Bahia e a Normas Técnicas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e que juntas irão sobretudo, garantir a segurança dos colaboradores da unidade e de produtores na entrega do material”, disse.

REFORMA TRABALHISTA

Um esboço do que prevê a nova legislação trabalhista que vigora desde o dia 11 de novembro, norteou a terceira palestra intitulada “Reforma Trabalhista: Como ficam as empresas?”, conduzida pela Consultoria Jurídica Cabrini Associados, no mês de outubro. A pertinência do assunto, que traz as novas definições sobre jornada de trabalho, férias, trabalho remoto e outras questões, permitiu uma intensa participação de associados, através de questionamentos e resolução de dúvidas sanadas pelos advogados Carlos César Cabrini, Wagner Cabrini Neto e Rogério Gonçalves Ferrato Da Silva.

Para 2018, a Associação segue com a agenda, além de incorporar o Programa Capacitar, voltado para a qualificação de setor na região, nas áreas que vão desde comunicação, vendas, gestão, desenvolvimento de líderes, negociação até formação Projeto Empresa Amiga do Campo que visa reconhecer vendas e cooperativas agrícolas que apoiam a disseminação de boas práticas ambientais e agrícolas na região.

Programa Ambiental

Iniciativa discute em sala de aula boas práticas ambientais

Atualmente, escolas públicas e privadas de todo o país são convidadas a participar do Programa de Educação Ambiental (PEA), uma iniciativa do Sistema Campo Limpo que tem como objetivo apoiar a rede de ensino em temas transversais, relacionados a Educação Ambiental, alinhados aos Parâmetros Curriculares Nacionais (PCNs), através de kits educativos para serem aplicados em salas de aula do 4º e 5º ano do Ensino Fundamental.

O trabalho supervisionado pelas unidades de recebimento de embalagens vazias de defensivos agrícolas e o inPEV (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias) conta com a parceria das secretarias municipais de Educação, núcleos de ensino e coordenação pedagógica.

Nesta edição, o tema deu continuidade ao trabalho de 2016: "Resíduos sólidos: responsabilidade compartilhada", porém com outro viés: o papel das escolas nessa cadeia. A proposta mostrou que o envolvimento de todos (família, escola, empresas, governo...) é essencial para buscar soluções que minimizem os impactos causados pelos resíduos à saúde e ao meio ambiente.

Com base nos kits, os alunos foram desafiados a participar do concurso de desenho (4º ano) e redação (5º ano). Os três melhores trabalhos em cada categoria, além de suas respectivas escolas e professores foram premiados na etapa regional, sendo que o melhor trabalho de cada categoria participou da etapa nacional.

Em 2017, as centrais Campo Limpo do oeste baiano gerenciadas pela Aciagri (Barreiras, Roda Velha e Rosário) cadastraram 131 escolas, envolvendo estudantes de Luís Eduardo Magalhães, Barreiras, Angical, Baianópolis, São Desidério e Correntina na Bahia e São Domingos e Posse no estado de Goiás. No comparativo com a edição passada, o número de escolas cadastradas teve um acréscimo de sete novos colégios.



PEA 2017

VENCEDORES
ETAPA REGIONAL

Central Rosário

Desenho

1º lugar - Kauane Gonçalves Moreira Lopes
Escola Estadual Dr. João Teixeira - Posse/GO
Profª Noêmia Dias da Silva Vidal

2º lugar - Gabriel H. de Almeida Rodrigues
Escola Municipal Avani P. Rosa e Silva - Posse/GO

3º lugar - Rony dos Santos Nunes
Escola Estadual Dr. João Teixeira - Posse/GO

Redação

1º lugar - Danielly Bispo de Oliveira
Escola Municipal Fausto Barbosa de Souza - Posse/GO
Profª Rosane José da Silva

2º lugar - Paula Emilly Moreira
Escola Municipal Castro Alves - Posse/GO

3º lugar - Milena A. Silva
Escola Municipal Fausto Barbosa de Souza - Posse/GO

Central Barreiras

Desenho

1º lugar - Maria Domingos dos Santos Todao
Escola Municipal Vereador Eudilton Miranda - Barreiras/BA
Profª Marli Fartore

2º lugar - Lucas Pozzebon Gonzaga Santos
Escola Municipal Fabio Johnner - LEM/BA

3º lugar - Guilherme Cardoso
Escola Municipal Vereador Eudilton Miranda - Barreiras/BA

Redação

1º lugar - Maria Eduarda S. Cruz
Escola Municipal Ivo Hering - LEM/BA
Profª Sirlene dos Santos

2º lugar - Maria Eduarda L. Vogado
Escola Municipal Mozart Feliciano - LEM/BA

3º lugar - Ester Oliveira
Escola Municipal Mozart Feliciano - LEM/BA

Central Roda Velha

Desenho

1º lugar - Ana Paula de Jesus
Colégio Maria Edith Rhoden - São Desidério/BA
Profª Veronice da Silva Gotardo

2º lugar - Júlia Martins Marques
Colégio Maria Edith Rhoden - São Desidério/BA

3º lugar - Ana Júlia Obeid Viana
Colégio Maria Edith Rhoden - São Desidério/BA

Redação

1º lugar - Barbara Antunes
Escola Municipal Waldec Ornelas - São Desidério/BA
Profª Viviane Schuh

2º lugar - Eduarda Ferreira
Colégio Maria Edith Rhoden - São Desidério/BA

3º lugar - Gabriel Mroviski
Colégio Maria Edith Rhoden - São Desidério/BA



SIPAT

Encontro evidenciou a importância do processo comunicacional na segurança do trabalho

Entre os dias 06 a 10 de novembro, a Associação do Comércio de Insumos Agrícolas (Aciagri) promoveu a segunda edição da Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho (SIPAT). O evento obrigatório, previsto na legislação trabalhista brasileira, tem como proposta a promoção e a conscientização do assunto entre os colaboradores, através de palestras, treinamentos, avaliações médicas, atividades lúdicas e outras.

Nesta edição, com o lema “Para evitar o acidente é necessário a atitude consciente”, a atividade concentrou-se inicialmente nas unidades Campo Limpo gerenciadas pela Associação (Barreiras, Roda Velha e Rosário) e no dia 10 de novembro, de forma integrada, colaboradores das três centrais, postos de recebimento e equipe administrativa da Aciagri, se reuniram em Luís Eduardo Magalhães, em um treinamento com a consultora em RH, Rita Kunkel, com tópicos que foram desde motivação versus crescimento pessoal e profissional,

trabalho em equipe, gestão de pessoas até a importância do processo comunicacional na segurança do trabalhador.

“A forma como o gestor se comunica faz toda a diferença dentro de uma organização.

Segundo Kunkel, a comunicação é o pilar para toda a atividade humana, pois é através dela que se dá o sucesso ou o fracasso de uma organização. Para ela, uma cultura organizacional com base sólida, fundamentada em processos de comunicação claros e precisos, estimula a segurança no ambiente de trabalho, eleva a produtividade e reduz falhas e acidentes. “A forma como o gestor se comunica faz toda a diferença dentro de uma organização. Um gestor precisa ter clareza, vigor, amplitude na

mensagem transmitida, somente desta forma, ele irá vencer as desconfianças e as resistências ocultas existentes no ambiente”, defendeu e completou: “É preciso dizer o essencial que é o principal, o importante que é o indispensável e complementar que é o necessário para a realização dos procedimentos”, pontuou.

Para a gerente da unidade de Rosário, Ana Lúcia Sant’Ana, a promoção da SIPAT chegou como uma ferramenta de aperfeiçoamento nos processos internos nas unidades. “Nesta edição, tivemos um grande diferencial com o treinamento coletivo, que deu uma “sacudida” na equipe, sobretudo em nós, gerentes que estamos à frente das unidades, questionando-nos sobre a avaliação do trabalho em equipe e a forma como podemos melhorar a comunicação interna para alcançarmos resultados mais positivos”, pontou Ana Lúcia.

Na vanguarda

Trabalho gerenciado pela Aciagri e o inpEV no oeste baiano é referência mundial em logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas

Durante os dias 05 a 07 de outubro, Luís Eduardo Magalhães sediou o II Encontro de Engenheiros Agrônomos da Região do MATOPIBA. O evento é uma promoção anual do Conselho Regional de Engenharia e Agronomia da Bahia - CREA, Caixa de Assistência dos Profissionais do CREA - MUTUA/BA e da Associação dos Engenheiros Agrônomos de Luís Eduardo Magalhães - AGROLEM.

Nesta edição, entre os diversos assuntos que envolvem a cadeia produtiva, esteve o trabalho de logística reversa das embalagens vazias de defensivos agrícolas, tendo como painelistas a gerente da Central Campo Limpo de Barreiras, Ana Mércia Brandi. A unidade considerada a maior em volume processado do país é gerenciada pela Associação do Comércio de Insumos Agrícolas (Aciagri) e o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV) que representa a indústria fabricante.

Com a implantação da Lei nº 9.974/2000, cada um dos agentes atuantes na produção agrícola do Brasil cumpre um papel estratégico no processo de recolhimento e destinação final das embalagens vazias de defensivos agrícolas, como elos de uma cadeia integrada. A responsabilidade compartilhada entre a indústria, os canais de distribuição, os agricultores e os poderes públicos é

considerada o principal fator de sucesso do Sistema Campo Limpo - denominação do programa gerenciado pelo inpEV para realizar a logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas em todo o país.

Segundo Brandi, com a legislação, cabe aos produtores rurais a responsabilidade de devolver as embalagens devidamente lavadas e inutilizadas nos locais indicados pelos agentes de distribuição na nota fiscal de compra. Os estabelecimentos comerciais e as cooperativas, por sua vez, além de fazerem essa indicação, devem dispor de local adequado para o recebimento das embalagens. Aos fabricantes compete promover sua destinação final adequada, o que exerce por meio do inpEV. Já o governo responde pela fiscalização, pelo licenciamento das unidades de recebimento e pelo suporte aos fabricantes na promoção de ações de educação ambiental e de orientação técnica necessárias ao bom funcionamento do sistema. “Desde 2005, o Brasil é líder mundial na destinação de embalagens vazias de defensivos agrícolas, cerca de 94% das embalagens plásticas primárias (que entram em contato direto com o produto) e 80% do total de embalagens vazias que são comercializadas têm destino certo, no Brasil”, disse.

De acordo com estatísticas divulgadas pelo inpEV, no país, nove em cada dez

embalagens de defensivos agrícolas são devolvidas pelo produtor rural para serem recicladas ou incineradas. Enquanto, Alemanha e o Canadá, referências na questão ambiental, recolhem 76% e 73%, respectivamente. Nos Estados Unidos, apenas 30% recebem um destino correto.

OESTE BAIANO

Segundo dados divulgados pelo inpEV, durante o ano de 2016, o Sistema retirou 44.528 toneladas de embalagens vazias de defensivos agrícolas em todo o Brasil. Nos campos do Nordeste, foram 4.953 toneladas, ou seja, 11% do total destinado no país de material. Segundo o Instituto, 58% do material foi oriundo de propriedades atendidas pela Aciagri que, na Bahia representa 90% do recebimento total.

Atualmente, a Aciagri também gerencia outras duas centrais Sistema Campo Limpo no oeste baiano: Roda Velha e Rosário - considerada a terceira maior do nordeste do país, além de outros três postos de recolhimento: Panambi, Coaceral e Campo Grande.

Divulgação



Simplifique sua vida:

Use a TI para aumentar a efetividade de vendas!



Lucas Sciencia do Prado

Sócio Markestrat. Especialista em planejamento estratégico, gestão de canais de distribuição agropecuários, negociação empresarial e desenvolvimento de equipes comerciais. Doutor e Mestre em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP com especialização nos EUA (Purdue University). Administrador de Empresas pela FEA-RP/USP. Professor do departamento de Mercadologia da FGV-EAESP.



Matheus Kifouri Marino

Especialista em estratégia empresarial, go to market (aceso à mercado), gestão de clientes, inteligência competitiva, gestão de vendas e cooperativas agroindustriais. Doutor em Administração pela FEA-USP em 2005. Mestre em Engenharia de Produção pela UFSCar em 2001. Engenheiro Agrônomo na FCAVJ-UNESP em 1997. Professor da FGV-EESP (Escola de Economia de São Paulo). Sócio da Markestrat.

A tecnologia da informação (TI) está presente cada vez mais nas nossas vidas, e na venda de insumos não é diferente. Hoje em dia possuímos inúmeras ferramentas de TI que facilitam a rotina dos vendedores dos agrodistribuidores, centralizam informações, geram análises e permitem o acompanhamento de vendas. Exploraremos neste artigo as vantagens e os desafios do emprego da TI no processo de vendas.

Toda organização que atua em vendas levanta o potencial do território e de seus clientes, entretanto, as informações acabam não sendo centralizadas, registradas, analisadas e utilizadas para aprimoramento das vendas. A TI simplifica o processo de vendas, especialmente quando empregamos software de gestão em substituição às planilhas.

As principais vantagens do emprego de software de gestão de vendas estão associadas a facilidade operacional do sistema, tanto para vendedores como para os gestores. Os atuais softwares permitem a construção de um banco de dados oficial do agrodistribuidor contendo informações do mercado e de produtores. A simplificação do processo por meio da substituição das planilhas por sistemas, gera redução de tempo alocado na atividade, e como consequência, economia de recursos.

Outra vantagem dos softwares está associada a disponibilização de BI, business intelligence, ferramenta que permite a transformação das informações de potencial e de vendas, em análises

para tomada de decisão. Grande parte dos BIs são de simples operação e com possibilidade de personalização às necessidades de específicas de cada agrodistribuidor.

Como ponto positivo, também destacamos a simplificação do controle do processo de vendas, acompanhamento das atividades dos vendedores, das rotas de visitas nos agricultores, a participação do agrodistribuidor no cliente no decorrer da safra, o acompanhamento do ciclo de compra dos clientes, a identificação e registro do perfil de cada agricultor, e o monitoramento da venda prevista versus o realizado.

Como desafios, alguns softwares apresentam dificuldade de integração com os sistemas dos agrodistribuidores, elevada complexidade e falta de "amigabilidade" para os usuários, alto custo de personalização para as necessidades específicas de cada agrodistribuidor. Já, alguns canais de distribuição não possuem processos de vendas consolidados, equipe qualificada em gestão de clientes e vendas, e baixo envolvimento da liderança no processo.

Além de todos esses desafios ressaltados, talvez o grande ponto de atenção esteja no processo de coleta de informações e alimentação das ferramentas. É bastante comum acompanharmos empresas que possuem ferramentas robustas de gestão de clientes, porém, reclamam que não conseguem explorar tudo o que a ferramenta pode oferecer. Isso normalmente acontece, pois, o pro-

cesso de preenchimento e atualização das informações não é realizado como deveria ser.

Assim, para que a empresa possa aproveitar ao máximo a riqueza de informações é preciso que os processos de coleta e preenchimento das informações estejam em dia. Lembrem-se: é preciso alimentar a ferramenta, só assim você conseguirá aproveitar as diversas vantagens que destacamos neste artigo.

Após destacarmos as vantagens e desafios do uso das ferramentas de TI é importante ressaltar que o uso delas pode ser uma das grandes fontes de vantagem competitiva das empresas, entre elas:

MAPEAMENTO DO MERCADO E CLIENTES

O banco de dados do software de gestão deve permitir o armazenamento das informações do potencial do mercado por cultura, participação dos acessos, revendas, cooperativas, venda direta e redistribuição e concorrentes.

Também no levantamento, deve considerar a identificação dos principais clientes no mercado (princípio de pareto 80/20), e desenvolvimento da segmentação para definição da estratégia de atuação.

INTEGRAÇÃO DE SISTEMA

A TI embarcada deve suportar a integração dos sistemas com o software de gestão (ERP) do agrodistribuidor. As informações de faturamento por cultura,

por produto e por cliente devem ser extraídas em tempo real para análise no BI. Como alternativa, alguns sistemas trazem a opção de armazenamento e cruzamento das informações em uma base de dados localizada nas nuvens, com acesso via web.

EXECUÇÃO E CONTROLE DE VENDAS

As metas comerciais por vendedor, para os principais clientes e itens do portfólio devem compor o plano de vendas. É desejável que o sistema traga a matriz de segmentação para suportar o plano de atendimento dos clientes estratégicos do agrodistribuidor.

As ações técnicas, comerciais e de relacionamento desenvolvidas pelo agrodistribuidor nos clientes estratégicos devem compor o plano de atendimento personalizado também no sistema. As agendas dos profissionais de vendas e técnicos devem ser estruturadas no sistema em função dos planos de atendimentos personalizados e dos itinerários, rotas e das visitas.

EFETIVIDADE DE VENDAS

A essência da efetividade de vendas, sales effectiveness, é o acompanhamento da performance de vendas em tempo real, ou seja, ao longo da safra com o objetivo de promover ações de ajustes e incremento de resultados.

Os sistemas devem permitir o acompanhamento da localização de cada vendedor em tempo real via GPS e contrapor com a agenda para identificação de desvios de condutas. Também devem

suportar o registro das ações desenvolvidas nas visitas e o remanejamento quando necessário.

O cruzamento das informações do plano de vendas com o faturado ou em pedido no sistema permite a avaliação da performance em tempo real. Painéis de controles, Dashboard, de fácil visualização com alertas de oportunidades de negócios direcionam o comportamento do profissional de vendas no momento de contato com o agricultor.

O emprego de tecnologias mobile via smartphones e tablets facilita este processo, uma vez que o vendedor acessa o sistema no momento de contato com o agricultor para consultar o planejamento, preços, histórico, e se possível, operacionalização de ações comerciais no campo, como faturamento e pedido.

Não fique parado, algumas cooperativas e revendas já sistematizaram o processo de vendas com resultados expressivos. Existem diversas alternativas de fornecedores de software de gestão de vendas focado no mercado agropecuário, escolha o que mais atende sua necessidade.

Assim como no nosso cotidiano, a TI facilita a vida dos vendedores. Não é uma solução milagrosa, exige investimento e envolvimento do agrodistribuidor. Pense, simplifique!

Fonte: Agrodistribuidor

DESAFIOS

Alimentação do sistema e processo de coleta de informação;
Dificuldade de integração;
Elevada complexidade e falta de "amigabilidade";
Alto custo de personalização;
Inexistência de processos de vendas;
Equipe qualificada em gestão de clientes e vendas;
Baixo envolvimento da liderança no processo.



VANTAGENS

Facilidade na operacionalização;
Economia de recursos (dinheiro, tempo);
Facilidade criar análises para tomada de decisões;
Maior controle e simplificação do processo de vendas;
Facilitação da definição de rotas e acompanhamento das atividades;
Melhor monitoramento do desempenho de vendas: orçado x realizado;
Consolidação da visão geral das informações do cliente e análise do perfil.

Fonte: Agrodistribuidor

2008



UM **NOVO ANO** VAI COMEÇAR!
E QUEREMOS TER VOCÊ **JUNTO COM A GENTE.**