

The image shows a stage with red curtains on the left and right sides. A spotlight shines from above, illuminating the center of the stage floor, which is made of wooden planks. The background is a dark blue sky with light rays emanating from the center.

OS DESAFIOS

**NA DISTRIBUIÇÃO DE INSUMOS
AGRÍCOLAS 2016/2021**

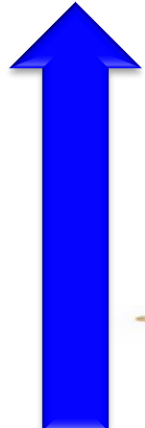
ACIAGRI 2016

MARCELO PRADO

TAXA MÉDIA DE RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO NAS 234 EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO NO BRASIL

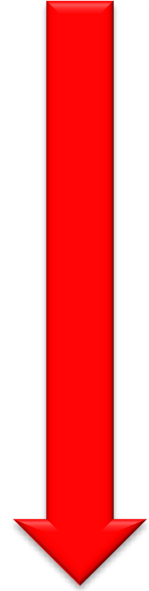
2013

55%



2015

33%



CDI: 13,24



ÍNDICE DE ALAVANCAGEM

234 EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO



JUNHO/2014:

2,5x EBITDA

JUNHO/2015:

3x EBITDA

DEZEMBRO/2015:

4,5x EBITDA

Fonte: Fitch

GESTÃO DE EMPRESAS EM CENÁRIOS TURBULENTOS

PRESERVAÇÃO DO CRÉDITO COM FORNECEDORES

RIGOR NA CONCESSÃO DE CRÉDITO, GARANTIAS E COBRANÇA

GESTÃO DO FLUXO DE CAIXA

CONTROLES DE HEADGING E OPERAÇÕES QUE ENVOLVAM MOEDA ESTRANGEIRA

INVESTIMENTOS APENAS EM ÁREAS COM ALTA TAXA DE RETORNO

AUMENTO DA PRODUTIVIDADE DOS PROFISSIONAIS

INVESTIMENTO EM CAPACITAÇÃO

PRESERVAÇÃO DO ALINHAMENTO ESTRATÉGICO E DA MOTIVAÇÃO DA EQUIPE

AMPLIAÇÃO DA ATUAÇÃO EM NICHOS DE MERCADO

DIRECIONADORES DA ORDEM MUNDIAL



MEDIEVAL

RELIGIÃO

Séc. V à XV

Séc. XVIII

Séc. XIX

Séc. XX

Séc. XXI



NACIONALISMO

RAZÃO

ILUMINISTA



TECNOLOGIA

GLOBALIZAÇÃO



EXEMPLOS TRANSFORMADORES DAS NOVAS TECNOLOGIAS

AIRBNB X REDES HOTELEIRAS



TURO X LOCADORAS DE VEÍCULOS



UBER X TÁXIS



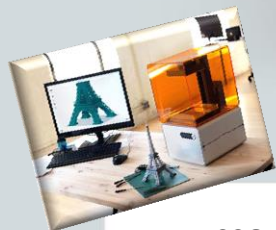
AMAZON X WALMART
(304 BI U\$) (186 BI U\$)

NETFLIX X DIRECT TV X CBS
(47 bi U\$) (47 bi U\$) (24 bi U\$)



EXEMPLOS TRANSFORMADORES DAS NOVAS TECNOLOGIAS

**SISTEMAS AVANÇADOS DE GESTÃO DO RELACIONAMENTO COM CLIENTE
REDE TARGET SUPERMERCADO**



**FARMERS BUSINESS NETWORK
(GESTÃO DA INFORMAÇÃO NA AGRICULTURA)**

IMPRESSORAS 3D EM ALIMENTOS, CONSTRUÇÃO CIVIL E VESTUÁRIO
















**GRUPOS DE WHATSAPP DE AGRICULTORES PARA INTERCÂMBIO DE
TECNOLOGIA E DECISÕES**

**PEDIDOS DE COMPRAS NO WHATSAPP INTEGRADO AO SISTEMA DE
EMPRESA GERANDO DELIVERY**



GRANULAR

PLAN & BUDGET

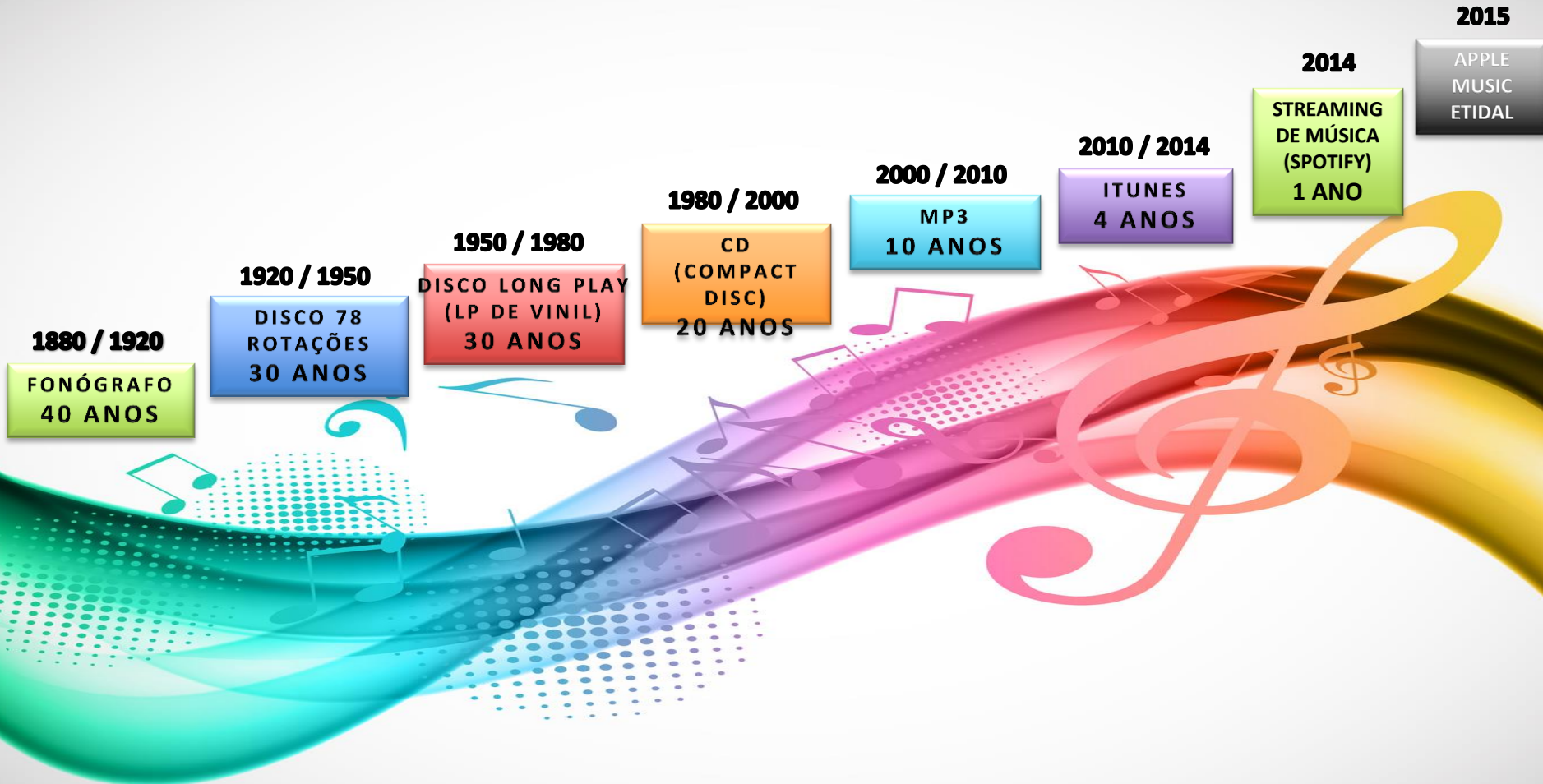
CC Corn Plan			Tasks	
Tasks ▼				
	PrePlant Corn	2015-02-26	 Top Dressing Spreading	
	Tillage-Seedbed Prep	2015-04-10	 Irrigation 0.5 inches	
	Commercial Corn	2015-04-15	 Sidedress Injecting	
	PostEmerge Corn	2015-04-20	 Spreading Spreading	
	Scouting Corn	2015-05-01	 Tillage Primary Primary	
	Spreading ✓	2015-06-21	 Injecting Injecting	
Financials ▼			 Scouting Corn Scouting	
Revenue			 PostEmerge Corn Spraying	
Insurance Payments		\$7.00 /ac	 PrePlant Corn Spraying	
Government Payments		\$13.00 /ac		

DRONEDEPLOY



A VELOCIDADE DA MUDANÇA

A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA NA REPRODUÇÃO DE MÚSICAS



ENTENDER AS MUDANÇAS

EVOLUÇÃO X REVOLUÇÃO

Enceradeira

Auto Brilho

Porcelanato
Brilhante

X

X



AS ONDAS DO AGRONEGÓCIO

1

PRIMEIRA ONDA
Tecnologia
(Anos 1970 à 1989)

2

SEGUNDA ONDA
Comercialização
(Anos 1990 à 1999)

3

TERCEIRA ONDA
Gestão
Empresarial
(Anos 2000 à 2009)

4

QUARTA ONDA
Governança
Corporativa
(Anos 2010 à 2013)

5

QUINTA ONDA
Soluções
integradas
(Anos 2014 à
2020)

A DISTRIBUIÇÃO DE INSUMOS AGRÍCOLAS

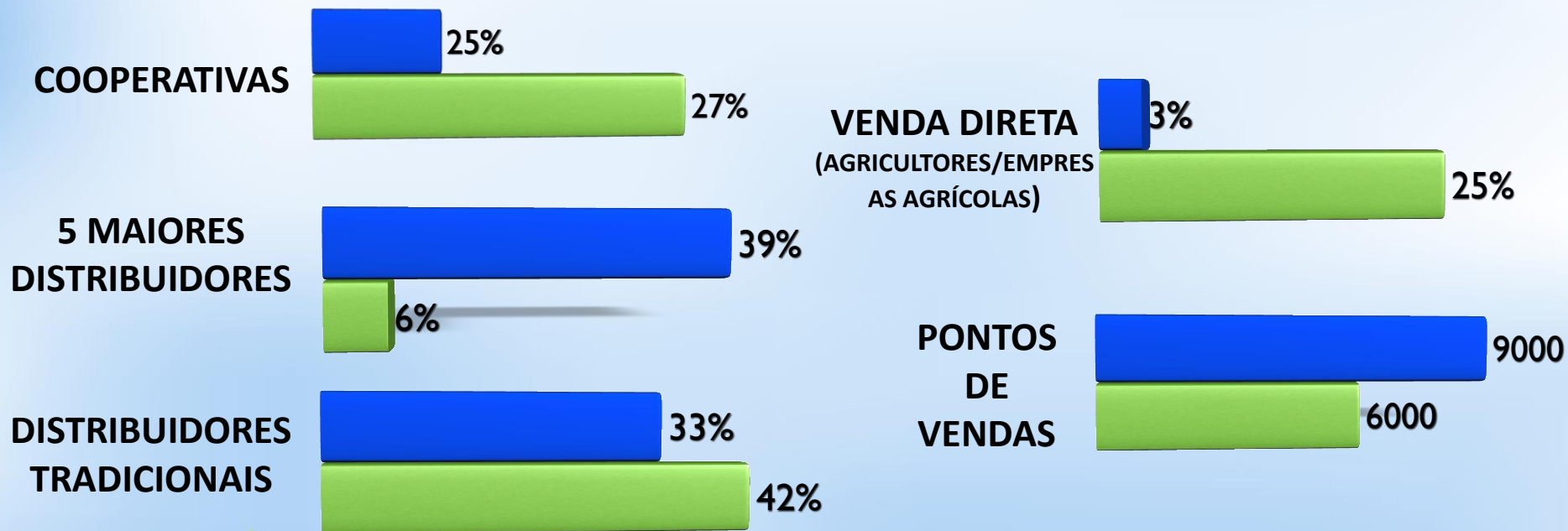


EUA

X



BRASIL



**CHEGADA DE UMA NOVA GERAÇÃO NO COMANDO DOS
NEGÓCIOS AGRÍCOLAS COM HÁBITOS, COSTUMES E VISÃO
DIFERENTE DOS SEUS PAIS.**

**INTERNACIONALIZAÇÃO DO SETOR COM ENTRADA NO BRASIL
DAS EMPRESAS GLOBAIS**

**FUNDOS DE PRIVATE EQUITY ALTAMENTE
INTERESSADOS NO SETOR**

**TRADINGS E AGROINDÚSTRIAS
PLANEJANDO ENTRAR NO SEGMENTO**

INDÚSTRIAS DE DEFENSIVOS ENTRANDO NO SETOR

**INTEGRAÇÃO ENTRE DISTRIBUIÇÃO DE INSUMOS
AGRÍCOLAS E ORIGINAÇÃO DE GRÃOS**

**COOPERATIVAS EM FASE DE EXPANSÃO GEOGRÁFICA E
AMPLIAÇÃO NO PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES**


FUSÕES DE INDÚSTRIAS DE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS

**INDÚSTRIAS DE DEFENSIVOS, FERTILIZANTES FOLIARES E
SEMENTES COM PLANOS OUSADOS DE CRESCIMENTO**



MUDANÇAS ESTRUTURAIS na distribuição de insumos agrícolas

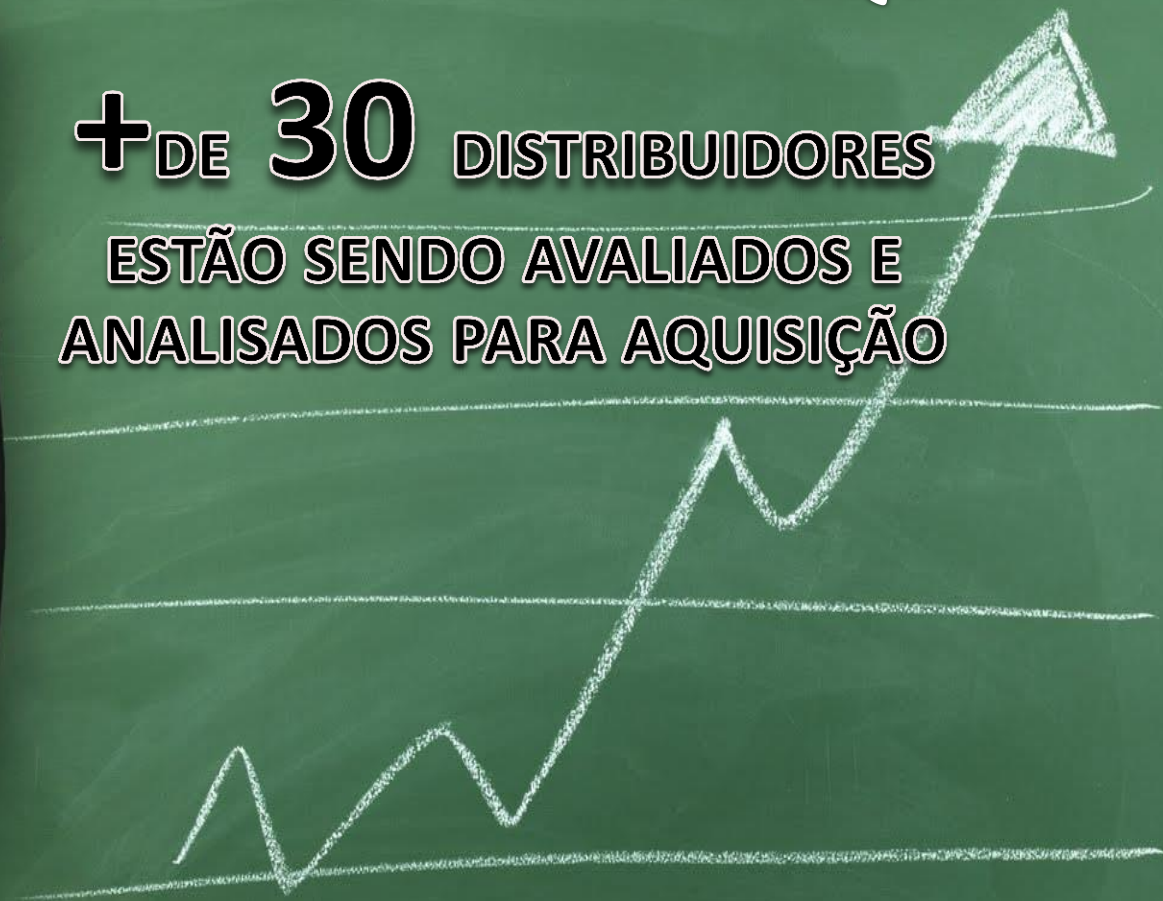
INTERNACIONALIZAÇÃO DO SETOR

- 
- A man in a dark suit and tie is shown from the chest up, holding a glowing, golden-yellow world map in his right hand. The background is a blurred city skyline at dusk or dawn. A semi-transparent grey box on the right side of the image contains a list of internationalization examples.
- ◆ MITSUBISHI → AGREX (GOIÂNIA - GO)
 - ◆ SUMITOMO → AGROAMAZÔNIA (CUIABÁ - MT)
 - ◆ TOYOTA TSUSHO → NOVAAGRI (ITAQUI - MA)
 - ◆ UPL → SINAGRO (PRIMAVERA DO LESTE - MT)
 - ◆ CHS → ATMAN (GOIÂNIA - GO)
 - ◆ AGRIMUM → UTILFÉRTIL (ITAPETININGA - SP)

FUNDOS DE PRIVATE EQUITY

+DE 30 DISTRIBUIDORES

**ESTÃO SENDO AVALIADOS E
ANALISADOS PARA AQUISIÇÃO**



FUSÕES E AQUISIÇÕES



- ◆ AMPLA = AGROSYN + LIDERAGRO + ONDA VERDE
- ◆ C.VALE + MARASCA
- ◆ COOPERCITRUS + COOPARAÍSO



COMO
enxergar do
outro lado da
montanha



**A IMPORTÂNCIA DE SE TER UMA ESTRATÉGIA
BASEADA NOS SEUS
DIFERENCIAIS
COMPARATIVOS**

GESTOR

LÍDER

DIFERENÇA

Focado em
resultado

Focado em pessoas
e com elas alcança
resultado

DESAFIO

Transformar as
competências
em desempenho

Mobilizar as
pessoas para
alcançar o objetivo

VALORES do Líder

Humildade

Determinação e garra

Disciplina

Equilíbrio emocional

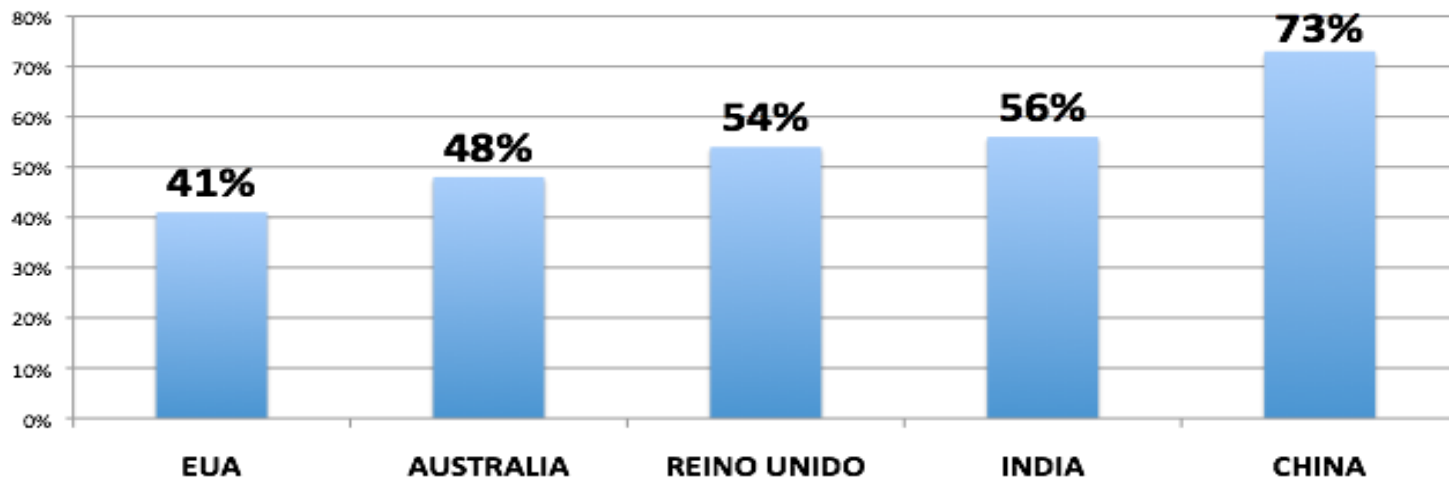
Princípios

POTENCIALIZAÇÃO DE RESULTADOS ATRAVÉS DAS PESSOAS

Maximizar pontos fortes

Escalar pessoas certas nos lugares certos

CULTURA DOS LÍDERES DOS PAÍSES EM POTENCIALIZAR OS PONTOS FORTES

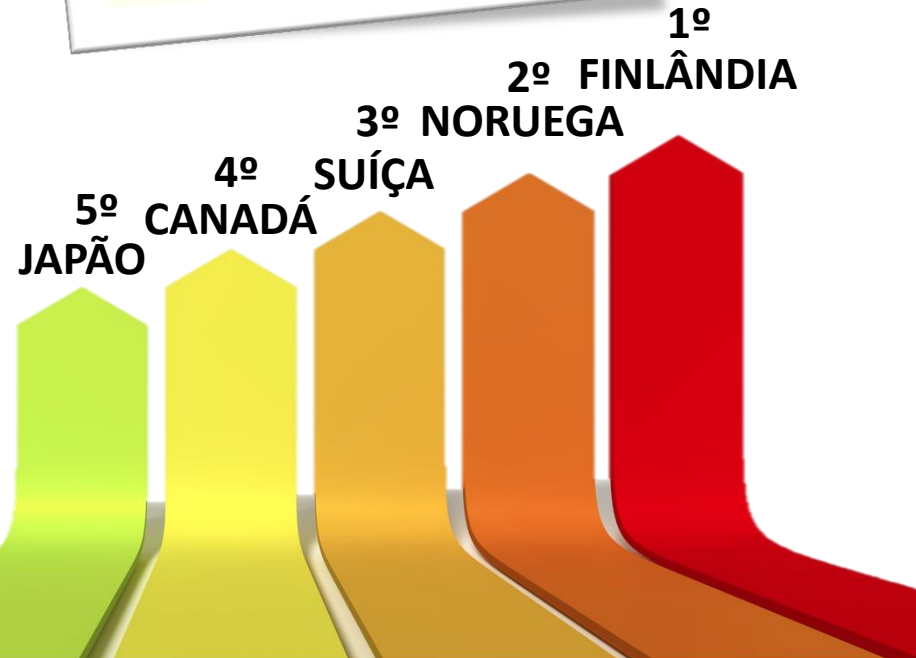


RANKING MUNDIAL DE QUALIFICAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA

FATORES AVALIADOS

- ◆ ÍNDICE EDUCACIONAL
- ◆ DISTRIBUIÇÃO DE MÃO DE OBRA
- ◆ MERCADO DE TRABALHO
- ◆ PERCEPÇÃO DE NEGÓCIO
- ◆ INVESTIMENTOS EM CAPACITAÇÃO DAS EMPRESAS

**TOP
5**

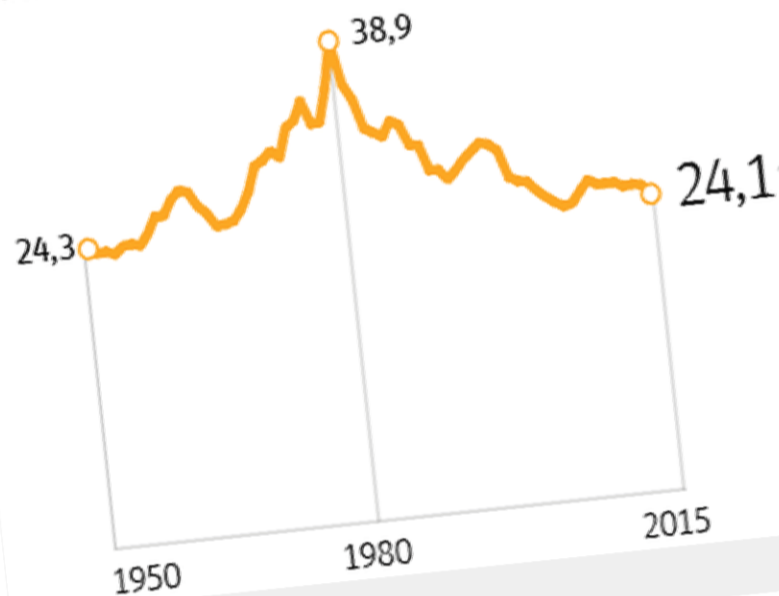


QUATRO PARA UM

Em queda, produtividade de um brasileiro se distancia da de um americano

PRODUTIVIDADE DO BRASILEIRO...

...em relação à de um trabalhador americano, em %



O indicador mostra que são necessários 4 brasileiros para atingir a mesma produtividade de 1 americano



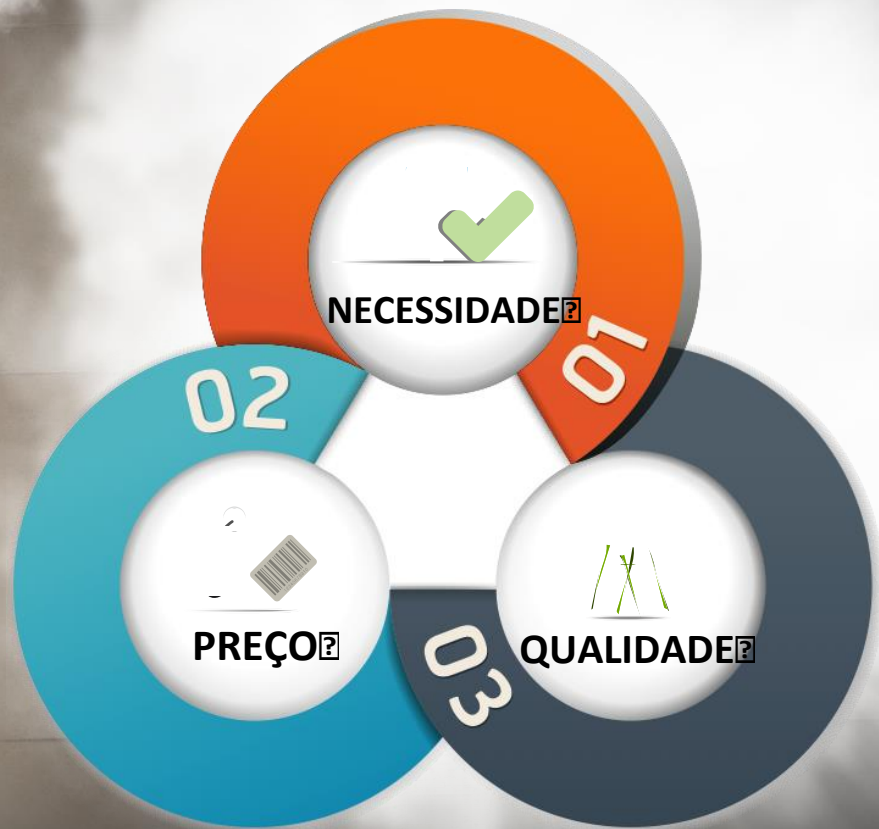
**UM TRABALHADOR
BRASILEIRO, PRODUZ EM
MÉDIA 4X MENOS QUE O
TRABALHADOR AMERICANO.**

VENDA DE VALOR

Como vender valor através das soluções ofertadas?



VALOR PERCEBIDO



GESTÃO DOS INDICADORES DE DESEMPENHO

RECEITA BRUTA POR FUNCIONÁRIO

LUCRO LÍQUIDO POR FUNCIONÁRIO

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO POR TIPO DE NEGÓCIO



VISÃO ANALÍTICA

**RESPOSTAS PRECISAS PARA
PERGUNTAS IMPORTANTES.**



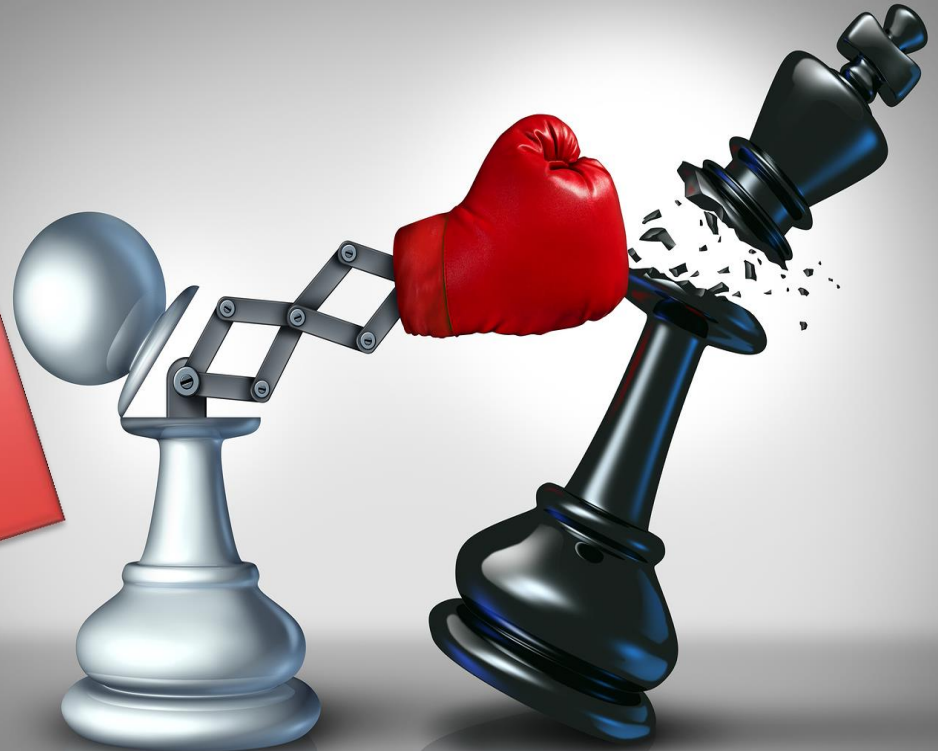
LIÇÕES AOS EMPREENDEDORES

- 1** **CRISE NÃO É MOTIVO PARA DESESPERO**
- 2** **PARCEIROS PRECISAM AGREGAR VALOR**
- 3** **EQUILÍBRIO ENTRE A VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL**
- 4** **FORMAR BONS PROFISSIONAIS**
- 5** **CRIAÇÃO DA CULTURA DE FORMA COMPARTILHADA**
- 6** **METAS ANUAIS DESAFIADORAS**

FONTE: ENDEAVOR – JORGE PAULO LEMANN

AÇÕES GERADORAS DE COMPETITIVIDADE

- ◆ PROPÓSITO DA ORGANIZAÇÃO
- ◆ CULTURA VOLTADA PARA AS PESSOAS
- ◆ SIMPLIFICAR
- ◆ LIDERANÇA E MERITOCRACIA
- ◆ PRATICAR OS VALORES



FONTE: ABÍLIO DINIZ

OS 7 PECADOS CAPITAIS

NA ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

- ◆ ARROGÂNCIA
- ◆ GANÂNCIA
- ◆ LUXÚRIA
- ◆ IGNORÂNCIA
- ◆ MEDO
- ◆ PENSAMENTO LINEAR
- ◆ AUSÊNCIA DE PROPÓSITO

Fonte: Morgen Witzel



OS DESAFIOS DOS DISTRIBUIDORES 2016/2021

- ◆ **CONSOLIDAR A GOVERNANÇA E GESTÃO NEGÓCIO**
- ◆ **HARMONIZAR A ESTRATÉGIA DO DISTRIBUIDOR COM A DAS INDÚSTRIAS PARCEIRAS**
- ◆ **AUTOMAÇÃO E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO**
- ◆ **POTENCIALIZAR A PRODUTIVIDADE DOS PROFISSIONAIS ATRAVÉS DE CAPACITAÇÕES**
- ◆ **OFERTAR SOLUÇÕES INOVADORAS E INTEGRADAS QUE GEREM VALOR AO NEGÓCIO**
- ◆ **VERTICALIZAÇÃO E SINERGIA ENTRE OS NEGÓCIOS**



MP Prado

CONSULTORIA EMPRESARIAL

marceloprado@mprado.com.br

Av. Nicomedes Alves dos Santos, 1205, Sala 205

Bairro: Altamira - Uberlândia - MG

Fone: (34) 3228-3311