

INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ

ENGENHARIA AGRONÔMICA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:

Área comercial de genética de soja Neogen

JOÃO PAULO BARBOSA FERREIRA

IVAIPORÃ

2023

JOÃO PAULO BARBOSA FERREIRA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:

Área comercial de genética de soja Neogen

Relatório de Estágio Curricular Supervisionado apresentado ao Curso Superior de Engenharia Agrônômica do Instituto Federal do Paraná, campus Ivaiporã, como requisito para conclusão do curso.

Orientador: Prof. Dr. Mateus José Falleiros da Silva

Supervisor: Clevison Junior da Silva Moraes

IVAIPORÃ

2023

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	- Sede da GDM. Cambé/PR.....	3
Figura 2	- Mapa de atuação pela Neogen Sul nas Macrorregiões Sojícolas 1 e 2.....	4
Figura 3	- Mapa da minha atuação pela Neogen Sul nas macrorregiões sojícolas 1 e 2.....	5
Figura 4	- Treinamento técnico com os vendedores das sementes tormenta (a) e apresentação técnica dos materiais da Neogen para o time comercial da Corteva (b).....	9
Figura 5	- Apresentação do livro para o time comercial da GDM (a) e curso de inteligência emocional (b).....	9
Figura 6	- Entrega de sementes para pesquisa, em lado x lado.....	10
Figura 7	- Entrega de sementes de cultivares lançamentos para agricultores posicionarem na beira de rodovia.....	11
Figura 8	- Semeadura da soja para dia de campo no município de São João d'Oeste – PR.....	11
Figura 9	- Acompanhamento de cultivar lançamento na lavoura.....	12
Figura 10	- Emplacamento de área cultivada com material lançamento na beira de rodovia para fim de marketing.....	13

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	2
2	ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	6
2.1	VISITA A MULTIPLICADORES E ACOMPANHAMENTO DAS TRATATIVAS COMERCIAIS.....	7
2.2	TREINAMENTOS TÉCNICOS.....	8
2.3	ENTREGA DE SEMENTE PARA DIFUSÃO.....	9
2.4	ACOMPANHAMENTO DA SEMEADURA DA SOJA.....	11
2.5	VISITAS ÀS REGIÕES DE ATUAÇÃO DOS CONSULTORES E RE VENDAS.....	12
2.6	EMPLACAMENTO DE ÁREAS DE DIFUSÃO.....	13
3	CONCLUSÃO.....	14
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA.....	15

1 INTRODUÇÃO

O desenvolvimento do agronegócio brasileiro está altamente interligado a um conjunto de elementos, que incluem a modernização das atividades agrícolas e as tecnologias disponibilizadas aos produtores. Aliado a isso, está o trabalho de pesquisa e a correta exploração de recursos naturais, seja o solo, o clima, a água, a luminosidade e um suporte técnico qualificado (ABBADE, 2014).

Buscando otimizar a utilização de recursos naturais e integrar a pesquisa às tecnologias, o melhoramento genético vegetal tem intensificado trabalho e obtido resultados significativos e relevantes para o setor agropecuário (SEEDNEWS, 2010). Exemplos dessa otimização e integração são as cultivares com tecnologias que conferem resistência a estresses bióticos, reduzindo a necessidade de uso de agrotóxicos, e cultivares mais produtivas e com melhor estabilidade e adaptabilidade (BALBINOT JUNIOR et. al, 2017).

Neste cenário, a soja (*Glycine max* L.) tem papel de destaque, segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), ao nível mundial, no ano de 2021, foram produzidos 362.947 milhões de toneladas de grãos de soja cultivados em 127.842 milhões de hectares, sendo que 37% desta produção é originada no Brasil, onde a soja apresenta-se como cultura de grande importância econômica, cultivada em uma área aproximada de 43.4 milhões de hectares (CONAB, 2022).

O Brasil é o maior produtor da *commodity* no mundo (CONAB, 2022). Tendo em vista a necessidade de disponibilizar constantemente novas tecnologias para o aumento da produção e do avanço econômico do país, é importante a formação de profissionais que consigam transmitir tais informações de maneira autêntica, buscando bom relacionamento pessoal e profissional com o maior interessado deste cenário, o produtor rural. Assim, o objetivo deste trabalho foi relatar, o funcionamento e a importância da área comercial em uma das maiores empresas relacionada ao melhoramento genético de soja no Brasil.

A GDM Seeds é uma empresa multinacional argentina de pesquisa e desenvolvimento de genética de soja, milho e trigo. Tem ação em diversos países da América, Europa e África, através da ação de mais de 10 marcas comerciais.

Fundada em 1983 em Chacabuco, na Argentina, como um grupo de agricultores que desejava maximizar seus rendimentos através de novas cultivares, e que passou então a produzir sementes de soja, a GDM é líder em desenvolvimento genético de soja na América do Sul. Atualmente, a presença do grupo compreende a principal região produtora de soja do mundo,

formando um dos maiores programas de pesquisa e desenvolvimento, responsável por 1/3 do banco de germoplasma de soja do mundo.

No Brasil, sediada em Cambé/PR (Figura1), atua comercialmente através das marcas Brasmax, DonMario e Neogen, ocupando 80% do mercado de sementes de soja no Brasil. A empresa possui ampla base genética, conduzida pelos setores de pesquisa e desenvolvimento de produtos, que trabalham através do melhoramento genético para entregar cultivares de soja superiores em produtividade aos mais diversos ambientes.

Lançada em 2019, a Neogen é a mais recente marca da GDM. Com atuação nacional e na Argentina, seu objetivo é levar ao campo uma genética de qualidade, visando um crescimento sustentável através de conexões que geram resultados.

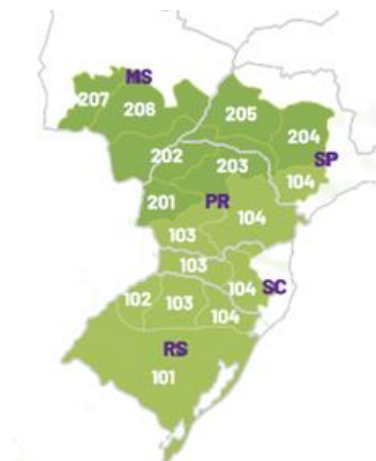
Figura 1. Sede da GDM. Cambé/PR.



Fonte: Autor, 2023.

No Brasil, a marca vem atuando na região Sul e no Cerrado, trabalhando de forma personalizada para cada um desses locais (Figura 2). A Neogen Sul desenvolve seu trabalho nas Macrorregiões Sojícolas 1 e 2, subdivida em duas regiões de atuação, sendo a primeira contemplada pelos estados do Rio Grande do Sul (RS) e sul Santa Catarina (SC), e a segunda pelos estados do Paraná (PR), norte de Santa Catarina (SC), São Paulo (SP) e Mato Grosso do Sul (MS), totalizando parceria com 22 multiplicadores de sementes certificadas de soja.

Figura 2. Mapa de atuação pela Neogen Sul nas Macrorregiões Sojícolas 1 e 2.



Fonte: GDM SEEDS, 2021.

Durante o período de estágio, na área comercial da Neogen, foi realizado atendimento principalmente no estado do Paraná, e regiões dos estados do Mato Grosso do Sul, São Paulo e Santa Catarina (Figura 3). Ficando sediado no município de Cascavel-PR, essas regiões eram atendidas conforme a demanda de multiplicadores, revendas e produtores.

A região oeste do Paraná (macrorregião 201) é caracterizada por lavouras de menor altitude (abaixo de 800 metros), onde os produtores costumam semear a partir de 20 de setembro, principalmente cultivares que variam do grupo de maturação (GM) 5.8 a 6.3.

A região sudoeste do Paraná e norte de Santa Catarina (macrorregiões 103) são caracterizadas por lavouras de maior altitude (acima de 600 metros) e os produtores de soja frequentemente semeiam, a partir de 20 de setembro, materiais precoces, principalmente cultivares de GM 4.9 a 5.5 que otimizam a janela de plantio do feijão safrinha, enquanto outra parte das lavouras são semeadas, a partir da primeira semana de outubro, com materiais de GM 5.6 a 6.1.

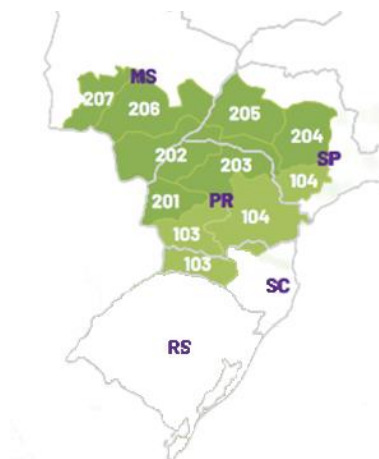
A região dos campos gerais do Paraná e sul de São Paulo (macrorregiões 104), também são caracterizadas por lavouras de maior altitude (acima de 600 metros), sendo que os materiais mais semeados variam do GM 5.1 a 6.1, com uma ampla janela de plantio, que corriqueiramente se inicia no mês de outubro.

A região norte do Paraná (macrorregião 203) se assemelha muito às regiões sul do Mato Grosso do Sul (macrorregiões 202 e 206) e possui similaridades com a região oeste de São Paulo (macrorregiões 205 e 204). As altas temperaturas e lavouras abaixo dos 600 metros de altitude caracterizam essas regiões, onde os produtores de soja costumam semear grande parte das suas lavouras a partir de 20 de setembro, com cultivares de soja que variam seu GM de 6.1

a 7.1.

Dessa forma, foi possível acompanhar diversas realidades de produtores e diferentes condições edafoclimáticas, que corroboram para um posicionamento regionalizado, peculiar e assertivo de cada cultivar desenvolvida pela empresa.

Figura 3. Mapa da minha atuação pela Neogen Sul nas macrorregiões sojícolas 1 e 2.



Fonte: GDM SEEDS, 2021.

Na safra de 2022/23, a produtividade média das lavouras comerciais de soja foi de 3.508 kg por hectare (EMBRAPA, 2023), porém existem diversos relatos de produtividades superiores a 6.000 kg por hectare. Um dos grandes pilares para alcançar resultados de altas produtividades em campo está na utilização de sementes certificadas e de alta qualidade, demonstradas principalmente nos parâmetros de germinação e vigor (FRANÇA-NETO, J. B. et. al, 1984 & KOLCHINSKI, E.M. et. al, 2005).

Conforme a Lei n.º 9.456, de 25 de junho de 1997 – Lei de Proteção de Cultivares, os únicos que deveriam ter a garantia de exploração das cultivares são quem as criou, ou seja, os obtentores. Porém, sabe-se que não é isso que vem acontecendo nos últimos anos, o cenário da semente pirata parece estar muito avançado em todo território nacional.

Segundo a Associação Brasileira de Sementes e Mudanças (ABRASEM), anualmente, a venda ilegal de sementes resulta em um prejuízo total de R\$ 2,5 bilhões para o agronegócio e segundo a Associação Paranaense dos Produtores de Sementes e Mudanças (APASEM), apenas no estado do Paraná, a semente causa um rombo de 500 milhões de reais ao estado.

Essa prática conspira contra o investimento em tecnologia para as lavouras do país. Estas sementes, na verdade, grãos, são vendidos sem qualquer garantia de qualidade fisiológica, sanitária ou genética e arrastam para as lavouras pragas e doenças que muitas vezes são de difícil controle.

Atualmente, por meio do Anexo 33, o Ministério da Agricultura permite que o agricultor salve parte da produção para usar como semente. Porém, é somente para uso próprio e exclusivamente na safra seguinte, em quantidade compatível com a necessidade para semear as áreas de sua propriedade. Qualquer situação que não esteja nesses termos é considerada crime e deve ser denunciada.

A GDM Genética do Brasil trabalha no modelo de negócio de licenciamento, onde os multiplicadores (sementeiros) são as empresas que multiplicam as variedades da GDM e fazem a comercialização, revertendo parte deste valor para a obtentora. A quantidade liberada para cada multiplicador produzir é determinada conforme a região de atuação, capacidade de produção e beneficiamento, capacidade de comercialização e rede de parceiros.

A Neogen Sul conta hoje com 22 multiplicadores licenciados em cinco estados: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul.

O sistema de cobrança da Neogen é baseado no retorno de *royalties* pela genética disponibilizada sobre um determinado volume de soja, comercializado pelo multiplicador.

Neste relatório serão abordadas as atividades desenvolvidas durante o período de estágio, bem como as situações presenciadas no ambiente de trabalho de uma empresa multinacional do ramo de genética da cultura da soja.

2 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

A realização do estágio curricular supervisionado é essencial para a formação do discente, uma vez que permite a este a concretização prática dos conceitos adquiridos na jornada acadêmica. Desta forma, foi possível acompanhar as principais atividades que envolvem a área comercial de uma empresa de melhoramento genético da cultura da soja e interagir com grandes profissionais do atual cenário agrícola brasileiro.

O início do estágio foi realizado sob orientação do supervisor Clevison, no qual apresentou para a rede de multiplicadores. Posteriormente a esse momento, foram realizados alguns treinamentos e palestras desenvolvidas pela GDM. Tendo a oportunidade de realizar o treinamento dos estagiários, onde foi repassado todas as diretrizes da empresa, uma série de funções e comportamentos que o acadêmico deveria realizar. Sabendo da dimensão da região de atuação, foi disponibilizado um veículo para deslocamento.

Passado o primeiro mês, foram realizados alguns treinamentos técnicos, tendo em vista a necessidade de atuação solo, sem a supervisão presencial do Clevison. Conseqüentemente foi

realizado um treinamento técnico da marca Neogen, para aprender o correto posicionamento das cultivares do portfólio, nas regiões de minha atuação.

Após todos esses processos, foi iniciado o desenvolvimento das atividades conforme a solicitação do supervisor e a demanda dos multiplicadores, bem como das revendas. Foi necessário muito foco, determinação e proatividade para conseguir suprir com êxito a necessidade da carteira de clientes da empresa.

2.1 VISITA A MULTIPLICADORES E ACOMPANHAMENTO DAS TRATATIVAS COMERCIAIS

A Neogen trabalha no modelo de licenciamento de cultivares, onde, como obtentora, produz a variedade e libera determinado volume de sementes básicas para que o multiplicador de semente obtenha sementes das categorias C1 (Certificada de 1ª geração) e C2 (Certificada de 2ª geração) e faça a comercialização direta aos produtores ou para revendas, para posterior comercialização aos agricultores.

Atualmente, a Neogen Sul atua em 22 multiplicadores, porém, apenas 8 estavam incluídos na carteira de clientes do supervisor Clevison Moraes, sendo eles: Caluba Sementes – Abelardo Luz/SC, Bortoluzzi Sementes e Cereais – Xanxerê/SC, BigSafrá – Mafra/SC, Cooperativa Codepa – Mangueirinha/PR, Cooperativa Capal – Arapoti/PR, Sementes Tormenta – Catanduvas/PR, Verluz Sementes – Bonito/MS, Lagoa Bonita Sementes – Itaberá/SP.

Ele é responsável por toda tratativa comercial com os multiplicadores citados acima, que tem a incumbência de controlar os volumes de produção destinados a cada parceiro, bem como acompanhar a situação de suas comercializações constantemente.

Foi realizado visitas juntamente com o Supervisor Clevison a alguns dos multiplicadores da rede e neste momento determinou-se os volumes que seriam comercializados na próxima safra (2023/2024), também se levantou os volumes comercializados até o momento para auxiliar em ações necessárias para fomento dessa comercialização excedente. Além, aproveitou-se o momento para incentivar a montagem de áreas de difusão de materiais (ensaios de lado a lado e emplacamento de margens de rodovias) e ações para divulgação da marca como dias de campo, feiras, palestras e outdoors em locais estratégicos, sendo essas as formas para aumentar a comercialização de cultivares Neogen em cada região.

Estes momentos de negociação com os multiplicadores foram importantes para o

entendimento do perfil de cada multiplicador e traçar estratégias para fortalecer o relacionamento entre a marca e o sementeiro. O período também serviu para compreensão dos processos que envolvem a obtenção de sementes básicas pelos multiplicadores até a chegada das sementes às propriedades rurais, bem como importantes noções de mercado e a concorrência.

2.2 TREINAMENTOS TÉCNICOS

Os treinamentos técnicos são formas de repassar as características e o posicionamento correto de cada cultivar do portfólio ao quadro técnico dos multiplicadores e das revendas. Em função de a empresa trabalhar no modo licenciado, é de extrema importância que os consultores e vendedores estejam com um pensamento alinhado em relação às cultivares e às suas características, garantindo assim, maior segurança para o produtor.

Foi acompanhado um treinamento técnico realizado de forma online, para o parceiro do multiplicador Caluba a revenda Atua Agro, sendo este ministrado pelo promotor comercial Matheus Peracchi. Também foram realizados quatro treinamentos técnicos: do parceiro multiplicador Caluba Sementes para com a revenda Produza, de um para o cliente multiplicador Bortoluzzi, de outro para o parceiro multiplicador Capal para com a revenda Trabalho e de outro para o cliente multiplicador Tormenta (Figura 4).

Além desses treinamentos técnicos, foi feita uma apresentação pelo promotor comercial Matheus Peracchi, para com o time comercial da Corteva, sobre os materiais que contêm a tecnologia Enlist, apresentando as características de cada um (Figura 4). Também se realizou uma apresentação sobre inteligência emocional com base no livro “Mudança de Mindset com a PNL” no qual foi feita para o todo o time comercial da macro 1 (Figura 5), com isso teve-se uma noção do que estava por vir no curso realizado sobre Inteligência Emocional, com a psicóloga Dra. Aline Dotta (Figura 5)

Figura 4. Treinamento técnico com os vendedores das sementes tormenta (a) e apresentação técnica dos materiais da Neogen para o time comercial da Corteva (b)



Fonte: Autor, 2023

Figura 5. Apresentação do livro para o time comercial da GDM (a) e curso de inteligência emocional (b)



Fonte: Autor, 2023

2.3 ENTREGA DE SEMENTE PARA DIFUSÃO

Para o desenvolvimento do mercado das cultivares nas regiões são realizadas ações, sendo que a principal consiste na bonificação de um volume de semente da cultivar para o

agricultor. Desta forma ele tem a possibilidade de semear e acompanhar o desenvolvimento do material a campo conforme sua realidade. Nessas áreas, a sementeira é realizada ao lado de cultivares concorrentes de GM parecido e quando possível, a cultivar deve ser posicionada em lavouras que margeiam rodovias e estradas. Nessa situação, é realizado o emplantamento da lavoura para que um número maior de produtores visualize a cultivar e a marca.

Com a chegada do volume de difusão, parte dos volumes foram fracionado em amostras, e entregue em estações de pesquisa, para sementeira de parcelas (figura 6). A partir dessa difusão de cultivares Neogen em estações de pesquisa, espera-se colher uma gama de resultados de produtividade nas mais diferentes regiões de inserção dessas empresas.

Além das amostras destinadas às estações de pesquisa, foi auxiliado na difusão de volumes das cultivares lançamentos e das que já estão em anos comerciais, ajudando os parceiros da marca também (figura 7). A partir desse processo de difusão, da bonificação dos lançamentos para produtores referência nesses variados municípios, espera-se obter uma maior credibilidade para essas cultivares na próxima safra, quando os materiais estiverem disponíveis para comercialização e, com a distribuição dos materiais comerciais, esperamos alcançar um maior número de clientes, para que eles conheçam os materiais da marca.

Figura 6. Entrega de sementes para pesquisa, em lado x lado



Fonte: Autor, 2023

Figura 7. Entrega de sementes de cultivares lançamentos para agricultores posicionarem na beira de rodovia



Fonte: Autor, 2023

2.4 ACOMPANHAMENTO DA SEMEADURA DA SOJA

Após a entrega da difusão, iniciou-se o momento de acompanhar a semeadura de alguns campos de difusão e dias de campo (figura 8). Nesse período, auxiliou-se na calibração da semeadora, regulando a densidade populacional das cultivares Neogen, e distribuição de sementes, bem como aferição da dosagem de adubo.

Figura 8. Semeadura da soja para dia de campo no município de São João d'Oeste - PR



Fonte: Autor, 2023

2.5 VISITAS ÀS REGIÕES DE ATUAÇÃO DOS CONSULTORES E REVENDAS

Visitas comerciais para as regiões de atuação dos sementeiros, junto aos seus consultores e as revendas. Essas visitas têm como objetivo entender o mercado de atuação daquele cliente, bem como as cultivares de soja mais sameadas na região, o grupo de maturação com maior demanda na região e buscar entender as principais dificuldades enfrentadas pelos consultores, com a comercialização de materiais Neogen.

Além de toda a coleta de informações comerciais, através das visitas, também foi realizado o acompanhamento a campo do desempenho dos materiais lançamentos (Figura 9), nos campos de difusão, bem como nos lados a lados.

Durante o estágio foram visitados consultores com atuação nas mais diversas regiões do Paraná, bem como na região sul do Mato Grosso do Sul.

Figura 9. Acompanhamento de cultivar lançamento na lavoura



Fonte: Autor, 2023

2.6 EMPLACAMENTO DE ÁREAS DE DIFUSÃO

O emplantamento das áreas de difusão consiste na fixação de placas com o nome comercial da cultivar, em lavouras situadas às margens de rodovias e estradas de intenso movimento. Através desse processo, é possível demonstrar, para muitos produtores, o desempenho a campo de nossas cultivares.

O principal responsável por essa ação de difusão é o multiplicador, o qual é retribuído através de descontos nos pagamentos dos royalties para a obtentora. Mesmo assim, durante um período do estágio foi destinado ao emplantamento de lavouras (Figura 10).

Figura 10. Emplantamento de área cultivada com material lançamento na beira de rodovia para fim de marketing



Fonte: Autor, 2023

3 CONCLUSÃO

A realização do estágio curricular obrigatório na Neogen Sementes, foi uma experiência extremamente enriquecedora para o desenvolvimento pessoal e profissional, possibilitando contato com diversas realidades distintas, além do convívio com multiplicadores de sementes, produtores e consultores das diferentes regiões de SC, PR, MS e SP.

Ao vivenciar os dilemas diários de uma empresa de melhoramento genético de plantas, percebe-se a necessidade de muito conhecimento teórico e prático, além de rápida tomada de decisão. As responsabilidades de um profissional não se limitam ao conhecimento técnico agrônomo, mas sim a um aglomerado de habilidades, onde se destaca a comunicação e o relacionamento.

Em trabalho com a Neogen, aprimorou-se o desenvolvimento pessoal e técnico, através de discussões, orientações e treinamentos com profissionais extremamente competentes.

Desta forma, neste momento de transição entre período acadêmico e de profissão, foi possível, além de todo aprendizado, refletir sobre como é, e o que é esperado da profissão de Engenheiro Agrônomo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA

. ABBADE, E. B. O papel do agronegócio brasileiro no seu desenvolvimento econômico. **Gestão da Produção, Operações e Sistemas (GEPROS)**, Bauru, n.º 3, p. 149-158, 2014.

ABRASEM. Semente pirata espanta a produtividade. **Associação Brasileira dos Produtores de Sementes**, Londrina, 2020. Disponível em: <<http://www.abrasem.com.br>>. Acesso em: 05 nov. 2023.

APASEM. Sementes piratas causam rombo de R\$ 500 milhões ao Paraná. **Associação Paranense dos Produtores de Sementes e Mudas Londrina**, 2021. Disponível em: <<https://apasem.com.br/noticias/sementes-piratas-causam-rombo-de-r-500-milhoes-ao-parana>>. Acesso em: 05 nov. 2023.

BRASIL. Boletim de Monitoramento Agrícola. **Companhia Nacional de Abastecimento**, 2022. Disponível em: <<https://www.conab.gov.br/index.php/info-agro/safras/graos/monitoramento-agricola>>. Acesso em: 05 nov. 2023.

BRASIL. FRANÇA-NETO, J. B.; HENNING, A.A. Qualidades fisiológica e sanitária de sementes de soja. **Embrapa**, Londrina, 1 ed., n. 9, p. 1-39, 1984.

BRASIL. Soja em números (safra 2022/23). **Embrapa**, São Paulo, 2023. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/en/soja/cultivos/soja1/dados-economicos>>._Acesso em: 05 nov. 2023.

BRUÍNS, M. A contribuição do melhoramento vegetal para a agricultura. **SEEDNews**, 2010. Disponível em: <http://www.seednews.inf.br/_html/site/content/reportagem_capa/imprimir.php?id=57>. Acesso em: 06 nov. 2023.

KOLCHINSKI, E.M.; SCHUCH, L.O.B.; PESKE, S.T. Vigor de sementes e competição intraespecífica em soja. **Ciência Rural**, v. 35, n. 6, p. 1248-1256, 2005.