



**27<sup>o</sup>**

**CONGRESSO  
INTERNACIONAL  
DA INDÚSTRIA  
DO TRIGO**

**MUDANÇAS  
RECENTES  
E O FUTURO**

**ANAIIS**  
**2020**

  
**Abitriço**  


# MUDANÇAS RECENTES E O FUTURO

W

U

I

D

Z

U

04

## CERIMÔNIA DE ABERTURA

**Rubens Barbosa**

Presidente-Executivo da Abitrito

**João Carlos Veríssimo**

Presidente do Conselho Deliberativo  
da Abitrito

**Alceu Moreira**

Deputado Federal, Presidente da Frente  
Parlamentar da Agropecuária

10

## PALESTRA INAUGURAL PANORAMA ECONÔMICO E TRIBUTÁRIO

Palestrante:

**Monica de Bolle**

Economista, pesquisadora do Peterson  
Institute for International Economics,  
professora da SAIS/John Hopkins  
University Washington

# 16

## PAINEL 01

### A DINÂMICA DO MERCADO DO TRIGO

## 17

Depoimento:

**Bernard Valluis**

Presidente Honorário da European Flour Millers

## 20

Debatedores:

MERCADO NACIONAL

**Rogério Trannin de Mello**

Diretor Comercial da Coamo Agroindustrial Cooperativa

## 22

MERCADO INTERNACIONAL E ISENÇÕES TARIFÁRIAS

**Edson Csipai**

Executivo do negócio trigo da Bunge

## 26

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

**Luiz Henrique Baldez**

Presidente da Associação Nacional dos Usuários de Transporte de Carga - ANUT

Moderador: **William Waack**, Jornalista

# 36

## PAINEL 02

### A GESTÃO DA INDÚSTRIA DO TRIGO

## 37

Depoimento:

**Gilberto Tomazoni**

CEO Global da JBS

## 41

Debatedores:

TENDÊNCIAS DO MERCADO DE FARINHAS E DERIVADOS

**Eduardo Pimentel Júnior**

Global Principal Application Scientist, Enzymes DuPont Health & Bioscience

## 44

RENTABILIDADE, DESEMPENHO E INOVAÇÃO DA INDÚSTRIA

**José Honório Tofoli**, Presidente da J. Macedo

## 46

INTERFERÊNCIA DO GOVERNO NA ATIVIDADE EMPRESARIAL

**Mônica Messenberg**

Diretora de Relações Institucionais da Conf. Nacional da Indústria - CNI

Moderador: **William Waack**, Jornalista

# 58

## ENCERRAMENTO

**Rubens Barbosa**, Presidente-Executivo da Abitrigo

**João Carlos Veríssimo**, Presidente do Conselho Deliberativo da Abitrigo

# CERIMÔNIA DE ABERTURA



**Rubens Barbosa**

Presidente-Executivo da Abitriço

**João Carlos Veríssimo**

Presidente do Conselho Deliberativo da Abitriço

**Alceu Moreira**

Deputado Federal, Presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária

## Renata Maron Mestre de Cerimônias

Senhoras e senhores, muito bom dia. Bem-vindos à 27ª edição do Congresso Internacional da Indústria do Trigo, edição 2020, evento *online* transmitido do WTC Sheraton São Paulo.

Em nome da Abitrigo, gostaria de agradecer a presença virtual de todos e o inestimável apoio e confiança dos nossos patrocinadores. Categoria máster: Eurogerm e Prozyn. Patrocinadores categoria ouro: Dupont, Massaleve, MasterSense, Mosaic Fertilizantes, Pingle, Seara e U.S. Wheat Associates. Patrocinadores categoria prata: Haver & Boecker, Olam Grains e Trigo Argentino. Temos também o importante apoio dos moinhos associados da Abitrigo: Moinho Anaconda, Grande Moinho Cearense, Nita Alimentos, Farinha Rosa Branca e Moinho Ocrim.

O Congresso Internacional da Indústria do Trigo conta com apoio institucional da Abag, Abia, Abimapi, Abip, Alim, Embrapa, Fecomercio SP, Ital e Esalq/USP. E o apoio de mídia de: A Granja, AgriBrasilis, Agroanalysis, Canal Agro+, Revista Agronegócios, Broadcast Agro, Cultura Molinera, Editora Gazeta, Gestão Agro 360, Safras & Mercado e Canal TerraViva.



## Rubens Barbosa Presidente-Executivo da Abitriço

Tenho a honra de abrir mais um Congresso Internacional da Abitriço, o 27º Congresso Internacional da Abitriço, em um ano excepcional. Este é um evento histórico. Pela primeira vez, a Abitriço realiza seu congresso de maneira virtual. É uma experiência nova, e dentro de um ano que foi totalmente atípico. Nós tivemos, neste ano, grandes desafios para o nosso setor. A pandemia afetou a vida de todos, afetou a vida das empresas, afetou a vida dos consumidores, e nós tivemos que superar muitos desafios ao longo do ano. Felizmente, tudo correu bem. Nós tivemos os suprimentos normais de trigo aqui para o Brasil; 60% do nosso consumo a gente importa, e não houve problemas na importação. E nós também conseguimos superar dificuldades iniciais no abastecimento interno.

Então, estamos, hoje, neste congresso fazendo um balanço da situação do mercado nacional, do mercado internacional e do futuro, o que nos reserva o ano de 2021. Eu estou otimista. Nós estamos com perspectivas de saída da pandemia, com as vacinas chegando, os resultados econômicos melhores no ano que vem, com a dinamização do mercado, a volta do crescimento, os desafios do comércio internacional, com o novo governo nos Estados Unidos, com tudo o que vai representar, com os desafios da China. Neste ano, vamos ver isso com grandes possibilidades



de renovação e de busca de tecnologias importantes para o setor.

Eu queria concluir estas breves palavras desejando a todos um excelente congresso. Estou certo de que vamos ter muitas informações, muitas discussões, que serão úteis para todos. Muito obrigado e bom congresso a todos.



# EUROGERM

## BRASIL

Oferecemos ingredientes e soluções para o segmento de trigo-farinha-pão.



Agilidade no atendimento



Laboratório próprio de aplicações



Soluções customizadas



Estoque no Brasil

Com a união desses fatores, uma experiência única é traçada para soluções locais de sucesso.

**Juntos, triunfar!**



(11) 4591-2321



vendas@eurogerm-brasil.com



www.eurogerm-brasil.com



@eurogermbr



Eurogerm Brasil



**EUROGERM**  
INGREDIENTS & SOLUTIONS

## **João Carlos Veríssimo** Presidente do Conselho Deliberativo da Abitriço

O ano de 2020 será lembrado pela pandemia e seus efeitos em nossas vidas e no mercado global. O grande desafio sempre foi como lidar com uma crise sanitária sem precedentes e preservar vidas e a economia ao mesmo tempo, desconhecendo-se a real dimensão, a letalidade e como combater o vírus.

Desde o início da pandemia, formou-se uma grande rede de colaboração entre as mais diversas entidades privadas e públicas, com o objetivo de garantir a produção e a distribuição de gêneros básicos à população. Nessa união de esforços também foram criados protocolos sanitários a serem seguidos para garantir a segurança da população e, em um primeiro momento, dos trabalhadores que mantiveram empresas e serviços essenciais em funcionamento.

As políticas governamentais voltadas à ajuda emergencial, corretas e implantadas de forma competente, foram fundamentais para a manutenção da renda mínima da população mais carente, que, como a população em geral, foi obrigada a seguir as regras do distanciamento social.

O setor moageiro mostrou sua resiliência neste ambiente, adaptando-se rapidamente e garantindo o abastecimento a toda a cadeia do trigo, apesar de todas as dificuldades encontradas.

A incerteza no futuro da economia naquele momento fez com que nossa moeda tivesse uma grande desvalorização, pressionando de forma importante os custos e o capital de giro das empresas. O aumento do consumo dos produtos alimentícios e a formação de estoque preventivos de commodities em alguns países, entre outros fatores, geraram o aumento global dos custos das matérias-primas, e, após muitos anos, vemos novamente um crescimento mundial dos índices de inflação de alimentos.

Diariamente, fazemos as projeções de como será o novo normal, as mudanças nos hábitos



de consumo, nos canais de distribuição, na relação do trabalho após a finalização da pandemia.

É difícil prever, mas certamente a inovação terá um papel fundamental nesse novo normal. Inovação no sentido mais amplo, como desenvolvimento de novos produtos, sistemas de distribuição, aprimoramento de gestão empresarial, as melhorias de técnicas produtivas de trigo, para citar algumas.

Teremos de conviver em um ambiente econômico desafiador a partir do ano que vem, no qual enfrentaremos os efeitos dos déficits públicos gerados nesse período, além da incerteza de volta de novas ondas de infecção e do provável retorno de medidas de distanciamento social. As reformas administrativa e tributária, a aprovação da lei de cabotagem, entre outros temas, tornam-se mais importantes ainda neste momento.

A eleição do novo presidente americano trará um novo ambiente nas relações comerciais entre os países, no qual o Brasil deverá se inserir. Certamente, o meio ambiente, as mudanças climáticas serão temas centrais nessas discussões. O clima está afetando de forma importante as safras e os preços do trigo no mundo, em especial na nossa região, contrariamente às previsões que nós tínhamos alguns meses atrás.

Apesar de todas as dificuldades, é nas grandes crises que surgem as grandes oportunidades, nos desafiamos a sermos mais criativos, com o senso de urgência que a situação requer, e pensarmos fora da caixa.

É com base neste ambiente, tanto desafiador quanto de oportunidades, que formulamos os painéis deste congresso, em que os palestrantes abordarão, com a mediação do William Waack, as mudanças recentes e o futuro do nosso setor.

Desejo a todos um ótimo congresso. Espero que no ano que vem possamos, além de fazer a parte virtual, que a gente possa ter os espaços de convivência, que nós sempre tivemos em nosso congresso, como pilar básico de contato entre todos os associados. Muito obrigado.



### **Alceu Moreira** Deputado Federal, Presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária

---

Queridos amigos e amigas da Abitrigo, estamos vivendo um período de grande transformação. Estamos saindo de um mundo analógico para um mundo digital. Os nossos mercados nacionais e internacionais enfrentam grandes mudanças.

O trigo é absolutamente necessário e presente. Portanto, trazer o tema Mudanças Recentes e o Futuro para o 27º Congresso Internacional da Indústria do Trigo e fazer um grande debate sobre a estrutura industrial e comercial do trigo do Brasil e do mundo é de grande importância para esse setor e para todos nós.

Desejo um grande evento. Que vocês tenham muito sucesso e que possam colher grandes resultados. Um forte abraço.



# PALESTRA INAUGURAL

## PANORAMA ECONÔMICO E TRIBUTÁRIO

**Palestrante: Monica de Bolle**

Economista, pesquisadora sênior do Peterson Institute for International Economics e professora da Universidade John Hopkins em Washington



É um imenso prazer poder falar para vocês, na abertura do 27º Congresso Internacional da Indústria de Trigo. Meu nome é Monica de Bolle, moro em Washington, sou formada em economia, Ph.D. em economia pela London School of Economics. Trabalhei muitos anos no FMI. Hoje em dia, a minha pesquisa ainda é na área de economia, mas está transitando em questões relativas à saúde e à saúde pública.

Eu queria começar dando uma visão geral sobre os desafios que o mundo está enfrentando neste

momento e como são os cenários à frente. Daí, partimos para uma análise sobre os cenários, como esses cenários se desdobram no contexto da economia brasileira, no contexto do Brasil.

Vivemos um ano extremamente difícil, como todos nós sabemos. Ele está chegando ao fim de uma forma bem mais positiva do que a forma como ele começou. É verdade que muitos países ainda estão atravessando outras ondas da pandemia. Vemos isso na Europa e nos Estados Unidos, onde a situação está muito grave. Claramen-

te, há uma segunda onda em formação. E assim como ocorreu aqui nos Estados Unidos, não há medidas de contenção, não há um planejamento por parte do governo para impedir que essa segunda onda venha com força. Então, é provável que ela aconteça.

E, no curto prazo, os desafios que nós vamos enfrentar no Brasil, em particular, relativos a essa segunda onda pandêmica, os desafios econômicos permanecerão. E não serão muito diferentes dos enfrentados em 2020.

Mas a boa notícia é que 2020 está terminando com um cenário mais auspicioso, pelo menos quando olhamos um pouco mais para o futuro. Nós já sabemos que temos várias vacinas candidatas que estão ainda em ensaio clínico de fase três, que ainda não passaram pelo processo de aprovação, mas que já mostraram resultados promissores. É de se esperar que, de todas as vacinas em desenvolvimento, e há muitas, outras venham a se mostrar semelhantemente eficazes, e que essas vacinas também confirmem um grau de proteção contra a doença, a Covid-19. Isso é bom, senão ótimo, como vimos com as vacinas do chamado RNA mensageiro, as vacinas genéticas, as plataformas de última geração das vacinas que estão sendo produzidas pela Moderna e pela Pfizer. Enfim, isso tudo desvela um cenário ao longo de 2021, 2022, bem melhor do que há cerca de nove meses, quando nós fomos atingidos em cheio pela pandemia.

Sabíamos muito pouco sobre o vírus, sabíamos muito pouco sobre a doença, tivemos que tomar medidas extraordinárias mundo afora para conter os estragos da pandemia, e isso, evidentemente, teve consequências econômicas, o que era de se esperar, ainda que não se possa, de maneira alguma, separar saúde de economia. Acho que, a essa altura, isso já esteja claro até para aqueles que defendiam essa ideia ferrenhamente, no início da pandemia.

Então, o quadro que se coloca em termos de economia mundial é um quadro melhor com a perspectiva das vacinas. Aqui nos Estados Unidos, onde eu moro, na verdade, o quadro certamente é muito melhor do que a gente antecipava. As eleições aqui, como todos vocês sabem aí no Bra-

---

## **Mas a boa notícia é que 2020 está terminando com um cenário mais auspicioso, pelo menos quando olhamos um pouco mais para o futuro.**

---

sil, transcorreram de forma muito suave, dadas as condições. É claro que houve um turbilhão pós-eleitoral, mas muito menor do que se imaginava. E agora o processo natural de transição de poder está acontecendo, apesar das negativas do atual presidente, Donald Trump, de aceitar ter, de fato, perdido as eleições. Mas o fato é que o novo governo já está em formação. O presidente eleito, Joe Biden, já anunciou quais vão ser os principais ocupantes dos cargos-chave no seu governo. E, com isso, já se tem uma ideia ou um início de formação de ideias a respeito do que será o novo governo Joe Biden.

É claro que esse governo vai enfrentar desafios consideráveis na área de saúde e na área econômica. Desafios políticos também. Porque, assim como ocorre no Brasil, aqui nos Estados Unidos a situação política é de polarização extrema.

No entanto, à medida que esses problemas, tanto de saúde pública quanto os problemas econômicos, vão encontrando soluções ao longo do tempo, eu acho que essa vai ser a marca de 2021, naturalmente tende a reduzir o ruído político e a divergência, pelo menos aqui, nos Estados Unidos. É uma grande notícia para o mundo, de modo geral, em particular para o Brasil, dado que os Estados Unidos são um parceiro comercial importante do país. E haverá, certamente, divergências entre o governo americano e o governo brasileiro, mas uma economia americana mais sólida certamente é boa para o mundo e é boa para o Brasil. Então, o cenário que está se desenhando é um cenário, certamente, melhor do que o cenário que nós tínhamos.

No contexto brasileiro, em particular, como eu dizia, a gente vai passar ainda por um problema de enfrentamento da pandemia. Para nós, é possível que as vacinas demorem um pouco mais a chegar. Pode ser que não, pode ser que cheguem mais cedo também. Mas eu acho que o melhor, nesse momento, é trabalhar com um cenário

de maior cautela. Então esperamos que vai ter vacina em 2021, mas a vacina vai demorar mais a chegar. Nós temos problemas de distribuição, de logística. É um país muito grande, um país muito heterogêneo em termos de recursos de saúde. Então é natural que o processo seja mais lento, do que em outros países. Tudo isso eu acho que faz parte do que o Brasil é. E, portanto, a cautela em relação a 2021 é adequada.

O governo brasileiro tem trabalhado com estimativas de crescimento econômico no ano que vem, que me parecem otimistas. Eu acredito que 2021 ainda vai ser um ano de grandes desafios. Se o Brasil conseguir registrar algum crescimento, é mais provável que ele seja mais baixo do que o governo imagina neste momento. E nós temos imensos desafios na área de proteção social e na área de saúde, sem dúvida alguma, e na área ambiental. A área ambiental que vai estar muito em jogo, muito em xeque, muito central no primeiro ano de governo Biden, com um olhar, sim, para o Brasil.

O Brasil, de certa maneira, e é com infelicidade que eu digo isso, por uma série de fatores perdeu relevância no cenário internacional nos últimos anos, apesar de ser a maior economia da América Latina. Mas um fator econômico foram as políticas ambientais, foram as políticas de meio ambiente. E como eu não vejo a possibilidade de grandes mudanças no governo Bolsonaro, inclusive porque eu acho que a postura do presidente é bastante clara no que diz respeito às políticas ambientais,

---

**Vejo um espaço para que o setor privado brasileiro consiga, de certa forma, manter boas relações com os Estados Unidos, demonstrando tudo o que o setor privado brasileiro, principalmente o agronegócio brasileiro, faz na área de agricultura sustentável.**

---

esse é potencialmente um ponto de tensão nas relações Brasil/Estados Unidos, principalmente com o governo Biden, que tem como eixo central políticas de meio ambiente.

É verdade que, assim que o Biden assumir o governo, assim que ele tomar posse, a ordem do dia é o combate à pandemia e um pacote econômico para sustentar a economia americana. Mas isso tudo, provavelmente, vai caminhar de forma bastante rápida, talvez até mais rápida do que se imagina. E, nesse contexto, os desafios no que diz respeito às questões de meio ambiente vão surgir e vão surgir nas relações com o Brasil.

Portanto, no que diz respeito a essa questão específica, como eu não vejo grande protagonismo do governo brasileiro em fazer mudanças e em mudar as políticas de meio ambiente, que têm sido a marca do governo Bolsonaro, o negacionismo na área climática, o negacionismo na área ambiental, o setor privado brasileiro, o agronegócio, então, a indústria de grãos, que inclui evidentemente a indústria de trigo, vão ter que preencher esse papel de maior protagonismo.

Então, vejo um espaço para que o setor privado brasileiro consiga, de certa forma, manter boas relações com os Estados Unidos, demonstrando tudo o que o setor privado brasileiro, principalmente o agronegócio brasileiro, faz na área de agricultura sustentável. O Brasil já tem um histórico longo nessa área. Nós sabemos que os nossos grandes produtores brasileiros de grãos, em particular, são produtores que têm uma preocupação com a agricultura sustentável. E nós temos muita inovação nessa área de agricultura sustentável. E esse é um ponto de diálogo muito importante com o futuro governo dos Estados Unidos.

E essa ponte, ela vai ter que ser feita, de certa forma, entre o setor privado brasileiro e o governo americano, passando um pouco ao largo do governo brasileiro, ou pressionando até o governo brasileiro, para que essas relações não se estremeçam o tanto quanto elas podem se estremecer, porque isso, evidentemente, prejudicaria ainda mais o país.

O outro desafio muito grande é na área de pro-

teção social. Então, com uma segunda onda em formação, tal qual a gente tem hoje, e com essa perspectiva de que essa segunda onda não será freada por políticas públicas, ou não será freada por atitudes do governo, a gente vai novamente ver uma parcela grande da população brasileira desassistida. O auxílio emergencial, que termina agora, no final de dezembro, provavelmente vai ter que ser prorrogado, tendo em vista que o país vai enfrentar essa segunda onda pandêmica. É de suma importância que a gente pense em como dar essa sustentação às pessoas e como prover ou dar um caminho para essas pessoas, como demos, apesar de tudo, no ano de 2020.

Então, esse é um desafio que vamos enfrentar. E, na verdade, vamos enfrentar muito mais brevemente do que o governo brasileiro, no momento, está disposto a reconhecer. Um desafio iminente. Já estamos na segunda onda, estamos entrando nela, e o governo brasileiro vai ter que achar uma forma de dar conta dos desafios colocados por

---

**É verdade que, assim que o Biden assumir o governo, assim que ele tomar posse, a ordem do dia é o combate à pandemia e um pacote econômico para sustentar a economia americana.**

---

60%, mais ou menos, da população brasileira que depende de assistência para atravessar essa segunda onda, e depende especificamente da assistência que se viu com o auxílio emergencial. Isso nos coloca um outro desafio, porque nós sabemos que, na área fiscal, os desafios do país são imensos. O Brasil entrou nesta pandemia com crescimento muito baixo. A trajetória de crescimento brasileiro tem sido frustrante ao longo dos últimos anos, principalmente depois da recessão



**O consumidor tem múltiplas necessidades...  
E MasterSense é o parceiro ideal para você ir além.**

Nesses **15 anos de história** desenvolvemos um portfólio completo de soluções para o mercado de panificação.

**Você vem com a farinha e a MasterSense te apoia com todo o resto!**



de 2015, 2016. Mas, para além disso, nós entramos nessa pandemia com um quadro fiscal ainda bastante desarranjado.

Conseguimos fazer a reforma da previdência em 2019, mas isso não resolve os nossos problemas. Isso talvez resolva uma pequena parte dos nossos problemas. Os nossos problemas fiscais são de magnitude superior. Vamos precisar pensar em como dar conta desses desafios que se colocam diante de nós, ainda no meio de uma pandemia, em que recursos vão ter que vir do Estado, de alguma forma. Não só para sustentar diretamente a população, por meio do auxílio emergencial, como também para sustentar o sistema de saúde. O nosso sistema de saúde, o SUS, é um sistema de saúde público, que teve um desempenho particularmente fenomenal durante a pandemia. Muita gente se surpreendeu com a capacidade de reação do SUS, apesar de sabermos que o SUS tem tido problemas crônicos de subfinanciamento. Mas esses problemas que o SUS enfrenta, no que tange ao financiamento, vão permanecer. Então, a necessidade de recursos para área de saúde permanece.

Pensando um pouco mais nos nossos desafios de longo prazo, então saindo um pouco desse prazo mais imediato e pensando no longo prazo do Brasil, nós já tínhamos vislumbrado, como eu acabei de dizer, uma situação em que, antes da pandemia, o Brasil havia perdido o fôlego. O Brasil estava sem capacidade de crescimento, estava crescendo a um ritmo muito baixo para dar conta daquilo de que precisa para gerar competitividade, produtividade. É claro que certos setores da economia brasileira são particularmente dinâmicos.

O agronegócio é especial mesmo no Brasil. É um setor que não sofre das mesmas mazelas que a maioria dos outros setores sofrem. É um setor competitivo, produtivo, de nível internacional em termos de sofisticação, em todos os sentidos, em termos de inovação. Porém, quando a gente olha para a economia de forma agregada, os nossos desafios estruturais são muito grandes. O Brasil é um país que precisa urgentemente lidar com esses problemas estruturais. Que são problemas estruturais que já estão conosco há muito tempo. A infraestrutura precisa ser modernizada urgentemente. Então, de novo, há necessidade de recursos. E a gente vai ter que achar as fontes para esse financiamento, para esses recursos.

Temos um problema perene de baixa produtividade da mão de obra. O Brasil sofre muito com uma mão de obra que é muito pouco qualificada, trabalhadores muito pouco qualificados e que, portanto, oferecem uma perspectiva de produtividade muito limitada para o país. Isso tem diretamente a ver com políticas públicas não feitas ao longo do tempo, no sentido de melhor qualificar os trabalhadores, mas tem também a ver com os desafios educacionais imensos que nós continuamos a enfrentar no Brasil, e para os quais nunca, na realidade, encontramos uma solução, ou nunca pensamos em uma agenda para esses problemas. E já não é mais possível ter no Brasil a quantidade de jovens que a gente tem com uma educação deficiente. Então, quando a gente avalia, por exemplo, o desempenho dos nossos alunos do ensino médio comparando-os a alunos de outros países, por meio de exame como o Pisa, da OCDE, que é realizado a cada três anos, a conclusão que a gente tem, e essa conclusão é sistemática e não muda, o mesmo retrato do país é dado: os nossos alunos estão muito aquém de onde deveriam estar, muito aquém dos seus pares em nível internacional, inclusive se comparados a outros países da América Latina. E, além disso, com um grau de deficiência nas áreas de matemática, ciências e leitura, no uso do idioma, extremamente deficiente. Esses exames medem a proficiência, e os nossos alunos, infelizmente, não conseguem, sequer, alcançar um nível de proficiência mínima. Essa é a geração que vai compor a mão de obra futura.

Então, se temos esses problemas na educação, esses problemas serão carregados à frente na formação dos nossos trabalhadores. E o que é mais incrivelmente gritante no Brasil é que esses alunos, esses jovens, eles não são jovens circunscritos a determinadas classes sociais. Na realidade, quando a gente abre os dados desses exames internacionais para ver quem são esses jovens que não conseguem aprender o mínimo, esses jovens estão em escolas públicas e privadas. Então, o nível socioeconômico, na realidade, já não importa mais. Os nossos alunos, de modo geral, não estão tendo educação de qualidade. Isso é um entrave enorme para o crescimento no futuro. E, se não fizermos nada a respeito, isso nos condena a ser um país de baixo crescimento a perder de vista.

Outro problema estrutural para o qual nós não temos uma solução, mas deveríamos pelo menos pensar em políticas públicas que possam atenuar esse problema, é uma população que está envelhecendo. O chamado bônus demográfico é quando há mais gente entrando na mão de obra, porque a pirâmide etária começa a ficar mais polpuda no meio, exatamente nas faixas etárias de pessoas que estão entrando no mercado de trabalho. No caso do Brasil, essa janela já está se fechando. Perdemos o chamado bônus demográfico. Deixamos de qualificar essas pessoas como nós deveríamos, como eu acabei de dizer.

E o que vai acontecer naturalmente é que, com uma população mais velha, várias coisas vão se passar. De um lado, vai haver um grau de dependência de idosos cada vez maior de pessoas economicamente ativas. Isso é uma sobrecarga para a economia. Teremos, inevitavelmente, uma carga cada vez maior. Isso já se observa nos dados de doenças crônicas atreladas à idade. Naturalmente, isso gera um ônus adicional no SUS, no sistema de saúde, e, também, claro, um ônus adicional para a economia como um todo.

Então, pensar em como dar conta desses desafios todos de longo prazo é um dever, é um dever que temos que começar a fazer desde já. Esperamos que, ao longo dos próximos anos, esse dever consiga ser feito para que, em um futuro governo, esses entraves possam ser resolvidos da melhor forma possível.

Mas eu queria deixar vocês com esse recado. O mundo que está se abrindo diante de nós, neste momento, é um mundo um pouco mais de esperança do que havia quando a gente começou o ano de 2020, mas esperança não significa, obviamente, que a gente possa ficar na complacência. Esperança é exatamente o momento em que temos que começar a trabalhar. E começar a trabalhar para encontrar os caminhos futuros do país.

Muito obrigada.

# A DINÂMICA DO MERCADO DO TRIGO

Depoimento:

**Bernard Valluis**

Presidente Honorário da European Flour Millers

Debatedores:

MERCADO NACIONAL

**Rogério Trannin de Mello**

Diretor Comercial da Coamo Agroindustrial Cooperativa

MERCADO INTERNACIONAL E ISENÇÕES TARIFÁRIAS

**Edson Csipai**

Executivo do negócio trigo da Bunge

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

**Luiz Henrique Baldez**

Presidente da Associação Nacional dos Usuários de Transporte de Carga - ANUT

Moderador:

**William Waack**, Jornalista





### Bernard Valluis

Presidente Honorário da European Flour Millers

Estou muito feliz de participar deste Congresso da Abitrito dessa forma extraordinária. Eu gostaria de apresentar-lhes, pela Organização Europeia, a dinâmica do mercado mundial do trigo e as últimas perspectivas para a conjuntura 2020-2021.

Nos últimos anos, a população mundial cresceu até 800 milhões de habitantes, com uma taxa de crescimento de 12%, enquanto a produção mundial do trigo cresceu 9,1%, assim como o consumo aumentou em 9,3%. Dessa maneira, a produção mundial foi suficiente para atender à demanda, exceto nas safras de 2012-2013 e 2018-2019, mas o estoque foi suficiente para compensar o déficit dessas duas safras. É preciso registrar o crescimento dos estoques nas três últimas safras. Mas veremos, posteriormente, que os números escondem a realidade desses estoques.

NOS ÚLTIMOS ANOS  
A PRODUÇÃO MUNDIAL  
DO TRIGO CRESCEU

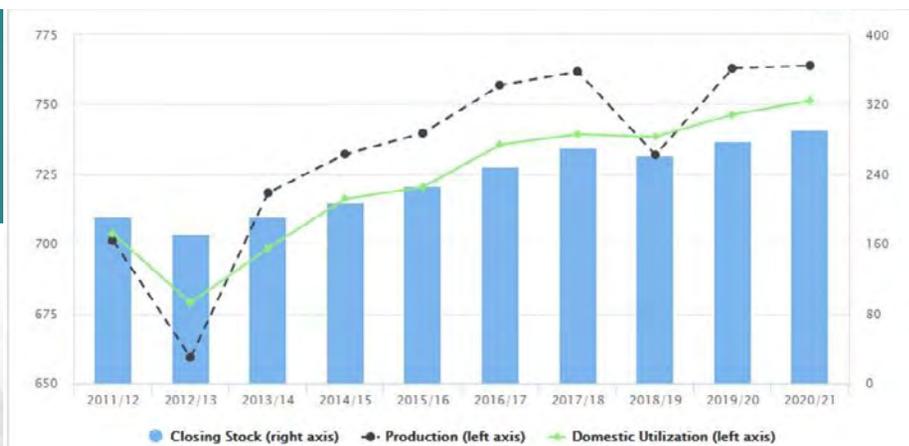
9,1%

O CONSUMO AUMENTOU

9,3%

A produção mundial foi suficiente para atender à demanda no passado e será suficiente também para o período 2020 a 2029, segundo as últimas previsões da FAO, publicadas em julho de 2020. Dessa maneira, a tendência do mercado mundial de grãos será sustentada pelo crescimento e transações internacionais do trigo, atingindo aproximadamente 200 milhões de toneladas até 2029. A União Europeia era o primeiro produtor, seguido pela China, Índia e Rússia. Durante esse período, estima-se que, definitivamente, a Rússia será a líder das exportações, seguidas por União Europeia, Estados Unidos, Canadá e Ucrânia. A Rússia se tornou um exportador no início dos anos 2000 e, junto com a Ucrânia, uniu-se ao clube dos cinco exportadores tradicionais, Estados Unidos, Canadá, União Europeia, Austrália e Argentina.

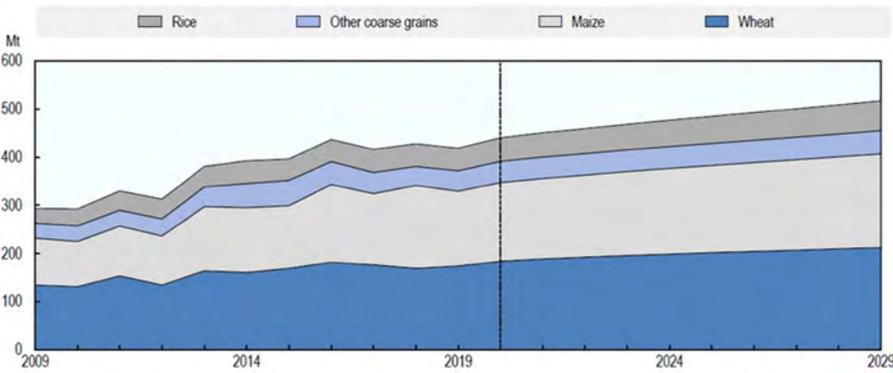
### LA PRODUCCIÓN MUNDIAL SATISFACE LA DEMANDA...



FAO Outlook - Evolución oferta/demanda/inventarios 2011-2021



**... Y SERÁ  
SUFICIENTE  
EN EL FUTURO...**



**FAO Outlook - Evolución oferta/demanda/inventarios 2011-2021**

Quanto ao consumo, China e Índia são os mercados líderes em crescimento das suas populações. O Egito foi durante décadas e será no futuro o primeiro importador, seguido pela Indonésia, China, Filipinas e Brasil. Do ponto de vista geográfico, a Ásia é o motor da demanda mundial do trigo, em países onde concorrem o trigo e o arroz para o consumo humano, assim como será também o motor da demanda do milho e da soja para o consumo animal.

ção de 2020-2021 superará o consumo em 13 milhões de toneladas, assim como os estoques no final de 2020-2021. Apesar das más condições climáticas na Europa, França e Romênia especialmente, a União Europeia não conseguirá exportar mais do que 24 milhões de toneladas, e os outros exportadores irão compensar, Estados Unidos, Canadá, Mar Negro, Austrália e Argentina, apesar de ter sofrido uma seca no norte do país. No entanto, o aumento dos estoques esconde uma ilusão, 50%, a metade dos estoques, estão localizados na China, de maneira que o estoque dos sete exportadores diminui significativamente se

A curto prazo, a evolução do mercado mundial do trigo parece ser bastante equilibrada. A produ-

**... SEGÚN  
PROYECCIONES  
DETALLADAS  
POR PAÍSES**

Production	Exports	Consumption	Imports
Other 36%	Other 27%	Other 47%	Other 74%
USA 6%	Ukraine 12%	USA 4%	Brazil 3%
Russia 11%	Canada 12%	Russia 6%	Philippines 4%
India 14%	USA 12%	European Union 13%	China 5%
China 16%	European Union 16%	India 14%	Indonesia 6%
European Union 17%	Russia 21%	China 17%	Egypt 7%

**OECD-FAO - Mercado de trigo 2029**



**A CORTO PLAZO, EL MERCADO QUEDA BALANCEADO...**

## WHEAT

<b>Production</b>	762	732	<b>763</b>	<b>763</b>	<b>764</b>
<b>Trade</b>	176	168	<b>185</b>	<b>183</b>	<b>185</b>
<b>Consumption</b>	742	738	<b>746</b>	<b>749</b>	<b>751</b>
<b>Carryover stocks</b>	268	262	<b>278</b>	<b>294</b>	<b>291</b>
<b>year/year change</b>	20	-7	<b>17</b>		<b>13</b>
<b>Major exporters <sup>b)</sup></b>	83	71	<b>64</b>	<b>65</b>	<b>61</b>



### IGC - Mercado mundial del trigo 2017/21

**... CON « BULLISH » PERSPECTIVAS!**



### CBOT Diciembre 2020

considerarmos que esses estoques representavam 41 dias de consumo na safra de 2017-2018. Agora está previsto para menos de 30 dias ao final de 2020-2021.

Esse é um dos maiores fatores que explicam a característica do mercado do trigo. É preciso também considerar vários outros fatores, como a incerteza climática, por exemplo, como La Niña, na Argentina, as ameaças de cotas sobre as exportações da Rússia e também outras questões que têm surgido. Em breve, o mercado mundial do trigo responderá ao crescimento da demanda com o mesmo dinamismo em função da demografia e da urbanização. A pandemia de Covid-19 não teve grande efeito a curto prazo.

Concluindo, é preciso destacar o caráter resiliente do mercado mundial do trigo, por ser um produto de primeira necessidade. Muito obrigado pela atenção.

### William Waack

Obrigado ao Bernard. Algumas das ideias vão ser abordadas agora. O título de trabalho deste segmento do congresso é A Dinâmica do Mercado do Trigo. Nós temos três, digamos, eixos: o mercado nacional, o mercado internacional e isenções tarifárias, e logística e infraestrutura. Rogério e Edson estão aqui, presencialmente, no WTC em São Paulo, comigo, aqui no estúdio. E o Baldez participa virtualmente. Vamos começar por quem está aqui presencialmente.

## MERCADO NACIONAL

**Rogério Trannin de Mello**  
Diretor Comercial da Coamo  
Agroindustrial Cooperativa

É um prazer estar aqui representando o mercado nacional. Edson, um prazer estar aqui. Luiz, vamos, junto com o William, tentar enriquecer um pouco a discussão sobre o trigo. A palestra da Monica de Bolle foi um pouco, assim, negativa. Vou dar um tom mais otimista. A Coamo foi fundada há 50 anos, no dia 28 de novembro. Em três dias, então, nós vamos comemorar 50 anos. Começou com 79 agricultores. O primeiro produto era justamente o trigo. Eram 12 mil toneladas e foram depositadas no armazém inflável. Então, a gente está acostumado a ver a situação precária evoluir para uma situação moderna e competitiva. Hoje, são 29.300 cooperados. Eles entregaram 600 mil toneladas de trigo na última safra, é 10% da produção nacional. Entregaram 9 milhões de toneladas de soja, milho e trigo combinados, e foi uma grande evolução. A cada dez anos, tem dobrado o tamanho. E a gente é otimista para frente. A gente vê o Brasil competitivo frente a outros países, olhando todos os países do mundo.



Então, eu vou dar essa abordagem em relação ao nosso trigo, a questão da competitividade.

E o segundo aspecto é a questão da qualidade. Se você não tiver uma qualidade boa, você fica no fim da fila e tem um valor mais baixo pelo seu produto. Então, a gente tem essa missão de dar a esse agricultor uma renda maior. Essa era a missão lá atrás. Então, a cooperativa fez esse trabalho de levar conhecimento a esse produtor, levar tecnologia e, junto com o investimento em conjunto, ganho de escala, menores custos, maior competitividade.

Quando a gente fala em trigo, há dois mundos. Tem o trigo de inverno e o trigo de primavera, isso aí é pouco compreendido. Em países da Europa, China, Estados Unidos, a maior parte é trigo de inverno, e outros países mais próximos, que não têm um inverno tão rigoroso, é o trigo de primavera. No Brasil, nós plantamos trigo no inverno, mas é um trigo de primavera. O trigo de inverno tem uma vantagem, ele produz mais, só que ele ocupa o solo nove meses. O trigo de inverno tem um ciclo mais curto, quatro meses. Ele produz menos, mas tem mais proteína. A grande vantagem dele é que permite fazer duas safras por ano. Então, esse é o caso do Brasil, ele dá competitividade, porque há uma segunda safra, é melhor do que aquele produtor que só pode plantar uma safra por ano, que é o caso do trigo de inverno. A nossa produtividade está em 3 toneladas por hectare, que está em linha com o trigo de primavera no mundo. A média mundial é 3,5 toneladas, mas o trigo de inverno faz essa média subir. E nós temos, em nível de fazenda experimental, ensaios com a tecnologia que a gente julga que é o melhor custo-benefício. A gente chega à produtividade de 5,5 toneladas e pouco por hectare, e isso está sendo levado ao produtor. Então, a gente tem visto um crescimento anual de 2% ao ano, e isso vai continuar acontecendo.

Aí vocês podem perguntar: bom, se é tão competitivo assim, por que não produz mais? No mundo, planta-se 1 bilhão de hectares de grãos e oleaginosas, 222 milhões de hectares são dedicados a trigo. Então, aproximadamente 24% da área cultivada é dedicada ao trigo. É o produto que mais tem área plantada, é o principal produ-



to no mundo. No Brasil, se plantam 67 milhões de hectares em grãos e oleaginosas, e 3% só disso é trigo. Então, de novo, o Brasil deveria plantar mais trigo. Mas não é por uma questão de não ser competitivo que isso acontece. É por uma questão de escolha. Na hora que o produtor vai lá decidir, ele precisa decidir o que vai plantar nessa cultura de inverno. Ele tem a opção, o milho de segunda safra. Enquanto o trigo traz 3 toneladas por hectare, o milho traz 6, o preço do milho é só 15%, 10% inferior ao trigo. Os custos de produção são parecidos. Então, o milho hoje acaba sendo uma alternativa mais atraente. É por essa razão que a gente não tem um excedente maior de trigo, porque a gente tem um excedente maior de soja e de milho. Então, não é ruim essa situação do nosso produtor, mas o nosso trabalho é tentar melhorar cada vez mais a competitividade de todos os produtos. O trigo, a gente tem um carinho especial, porque ele tem uma vantagem

agronômica. Ficar no binômio soja-milho tem um problema agrônômico de pouca rotação.

O trigo traz uma vantagem agrônômica. Então, a gente trabalha, sim, pela questão da competitividade do trigo, mas a gente vê isso como uma coisa natural. E em nível de mundo, essa área de 222 milhões de hectares era até maior 40 anos atrás, ou seja, o aumento de produtividade foi suficiente para atender à demanda e até diminuir a área cultivada com trigo. Então, quando se fala muito dessa questão da sustentabilidade, a agricultura representa só 7% a 8% do território nacional, 66% estão cobertos com floresta. Então, o trigo inclusive está diminuindo o uso da terra, quem mais está crescendo é oleaginosa.

O segundo eixo que eu queria colocar é a questão da qualidade. Dez anos atrás, nós tínhamos uma qualidade ruim, e aí nós fomos ouvir os moínhos: o que estava acontecendo? O que nós estamos fazendo de errado? E eles falaram: “Olha, o seu trigo não é homogêneo. Ele é irregular, ele é usado no blend para baratear custo, ele não serve para fazer o famoso pão francês”. E nós fomos atrás de resolver esses problemas. Então, nós tivemos que mudar a forma. Resumindo três anos em um, nós tivemos que mudar a forma de precificar ao produtor. Então, a gente disse: “Essa variedade de trigo que dá qualidade tem um preço, essa que dá uma qualidade inferior tem um preço menor. Naturalmente, os produtores optaram pelas variedades que davam remuneração maior, mesmo se tivessem uma produtividade um pouco menor. Os pesquisadores tiveram que ir atrás e desenvolver novas variedades e trouxeram três anos depois, realmente, novas alternativas que foram implementadas, foram a campo.

E a qualidade melhorou. Fomos ao mercado apresentar esse produto para aqueles clientes que não tinham contato com o trigo nacional, apenas com o trigo importado. A gente acreditava que esse trigo tinha realmente qualidade compatível com o trigo importado. Teve um caso bem inusitado de um cliente do Nordeste que avaliou a amostra, gostou, mas a reputação era tão ruim que ele falou: “Me dá um caminhão, que eu quero testar isso em escala industrial”. Aí o caminhão saiu do Paraná, foi até o Nordeste. Chegou lá,

a moega era fechada, porque só recebia trigo por navio. Ele quebrou a parede, descarregou o caminhão, avaliou em escala industrial, provou, comprou um navio, comprou dois, comprou três, e foram 800 mil toneladas para o Nordeste em cabotagem. Então, a qualidade foi resolvida.

Então, os desafios são grandes. A industrialização também foi uma alternativa, investir em moinho próximo da gente. E a gente é otimista no sentido que tem como, sim, revelar esses problemas. A questão da logística foi um entrave maior, mas investimentos foram feitos, e hoje a logística é mais eficiente. O custo para levar um produto do interior do Paraná até um navio hoje custa, para fazer em base comparativa com os Estados Unidos, 60 centavos de dólar por bushel, que é a medida deles lá, tratada em bolsa. Os Estados Unidos hoje estão cobrando 1,60 dólar para levar o produto de Chicago até o Golfo. E era muito mais barato no passado. Então, hoje a gente vende no mesmo preço que o norte-americano e ganha 1 dólar, porque economiza isso em custo. Hoje, especificamente, tem um navio do Porto de Paranaguá, que vai atracar amanhã para levar trigo para o Nordeste, via cabotagem. Então, dá para fazer, sim. Ah, mas por que não faz mais? Porque não tem disponibilidade. O excedente não é tão grande assim para enriquecer. Era essa a mensagem que eu queria fazer, inicialmente.

## MERCADO INTERNACIONAL E ISENÇÕES TARIFÁRIAS

### **Edson Csipai**

Executivo do negócio trigo da Bunge

Realmente é um ano diferente, é um novo congresso, mas não menos importante. Tenho três temas para colocar para serem debatidos. O primeiro é o Mercado Internacional de Trigo, depois é A Tarifa Externa Comum, Imposto de Importação, Vantagem e Desvantagem, e também vamos falar um pouquinho sobre Trigo Transgênico.

No mercado internacional de trigo, nós tivemos em 2020, realmente, uma situação bem turbu-

lenta. Para vocês terem uma ideia, o mercado internacional de trigo em dólares subiu 30%. Para vocês terem uma ideia, a economia mundial, a inflação da economia mundial, ela vinha em 2,5%, 3%. Então, 30% de aumento numa matéria-prima superimportante, realmente, foi uma dificuldade para a indústria repassar isso. E os preços saíram realmente de 200 dólares FOB para 260 dólares FOB. É lógico que, desde o começo do ano, os produtores vinham reclamando que o preço do trigo abaixo de 200 dólares FOB já não cobria o custo, por conta do aumento dos insumos, da inflação dos últimos anos. E, nesse ínterim, tivemos este ano algumas intempéries climáticas, que acabaram mexendo com a produção de países produtores, exportadores importantes. E um bom exemplo disso é o nosso maior fornecedor, a Argentina. A Argentina, no começo do ano, saiu de uma previsão de safra recorde, que era de 23 milhões de toneladas. E hoje estão colhendo com uma estimativa de 17 milhões de toneladas. A



Argentina, realmente, foi um baque muito grande, uma quebra muito forte, por conta da seca nas regiões central e norte do país.

Hoje, como nós estamos em termos de fundamento de oferta de trigo? Nós estamos vendo todo o Hemisfério Norte que já plantou o trigo de inverno. E aqui, no Hemisfério Sul, nós estamos colhendo trigo na Argentina e na Austrália. Portanto, o trigo lá de cima entra agora numa situação de dormência. Nós vamos ter a relação de oferta somente lá em março. Aí é que a gente vai conhecer como vai vir o trigo depois da dormência e como vai ser plantado também o trigo de primavera no Hemisfério Norte. Nossa grande preocupação no mercado de trigo é a seguinte: todo esse trigo do Hemisfério Norte, que foi recém-plantado, em países importantes, como Estados Unidos, Ucrânia e Rússia. A Rússia realmente é o maior exportador mundial de trigo. Tiveram uma seca muito forte, e o trigo foi

plantado em condições de umidade muito baixa. E nós só vamos conhecer o real percentual de germinação de trigo a partir de março, quando sair da dormência. Então, até lá nós vamos ficar na expectativa de como vai estar realmente, como vai vir a produção de trigo de inverno do Hemisfério Norte.

Vindo para uma situação um pouco mais imediata. Nós temos aqui uma ameaça climática que pode mexer com o trigo. Nós temos a ameaça de um evento climático chamado La Niña, que traz seca para a Região Sul do Brasil e seca para o norte da Argentina. Para vocês terem uma ideia, Argentina e Brasil, em termos de soja e milho, estão plantando 250 milhões de toneladas, e são grãos realmente que estão com uma perda de oferta muito forte. E qualquer problema que realmente acontecer nesses dois grãos, isso vai carregar o trigo, sem dúvida alguma. Porque o trigo, 40% é ração animal, e isso compete diretamente com soja e com milho.



**Pessoas  
Comprometidas.  
Trigo confiável.**



**Mais de 40 anos ao lado dos moleiros brasileiros.**



Olhando isso, a gente vê que os preços do trigo para safra 20 e 21 estão realmente no fio da navalha. Começou muito mal o plantio do Hemisfério Norte, e temos uma ameaça de clima aqui no Hemisfério Sul, que é a América Latina. Não vai ser de se estranhar se a gente vir em 2021, pelo menos no primeiro semestre, preços acima de 300 dólares FOB. Com qualquer probleminha climático que a gente tiver aqui, ou um problema maior lá no Hemisfério Norte. Isso terá um viés de alta muito maior do que viés de baixa. E quando eu falo viés de alta, ele é muito mais importante na Argentina. Para vocês terem uma ideia, a Argentina está com uma situação econômica nada favorável, e, neste momento, a melhor opção para o produtor argentino é não vender trigo. E a Argentina, apesar de estar colhendo agora, já colheu 20% da sua safra, tem pouquíssimo trigo para vender fora do Mercosul. Quer dizer que ela não precisaria sair nesse momento concorrendo com Austrália para vender para a Ásia. Então, é, realmente, um cenário relativamente de viés de alta, que a gente tem que ficar preocupado com o primeiro semestre.

É lógico que nós temos uma outra variável, que é o câmbio. Em 2020, nós tivemos, no Brasil, 30% de aumento da matéria-prima em dólares e mais outros 30% da desvalorização cambial. Então, nós tivemos a indústria de

moagem, a indústria como um todo, ela teve um aumento de custo de 60% em 2020, o que é muito significativo. E o mais importante é que parte desse aumento de custo não foi repassada ainda para o preço final. Realmente é uma preocupação para o setor, que a gente vai ter que administrar nos próximos meses.

Bom, tudo isso que eu falei em termos de mercado internacional é dólar. Que é um cenário um pouco diferente do mercado local aqui, Rogério, como eu vejo. Aqui, na realidade, o mercado de trigo doméstico ainda vai ter uma certa oportunidade para os moinhos, para o mercado. Nós vimos nos últimos dez dias uma volatilidade do câmbio, e isso realmente jogou o preço um pouquinho para baixo. Então, acho que os moinhos locais ainda vão ter uma oportunidade no trigo nacional, mas a situação de trigo importado realmente ela vai ficar pesando muito mais.

Esse era o comentário sobre mercado internacional. Outro tema é o TEC, que é o imposto de importação. O Brasil, na realidade, paga 10% de imposto de importação quando compra trigo fora do Mercosul. E lógico, quando a gente fala em vantagem, a grande vantagem, sem dúvida alguma, é para o setor produtivo, tanto do Brasil como Argentina. Porque isso tira um pouco de competitividade dos nossos fornecedores do Hemisfério Norte, sem dúvida alguma. Mas eu acho o seguinte, nos últimos anos, Brasil e Argentina tiveram um aumento tecnológico muito forte, em termos de produtividade e rendimento, que mesmo com uma TEC zero, o produtor vai ter rentabilidade para o trigo. Isso não seria realmente uma grande preocupação. A grande questão do imposto de importação para a indústria de trigo é que a gente gostaria de ver uma regra clara. Ou seja, sair dessa conversinha que a gente tem todo ano, vai ter TEC, não vai ter TEC. Isso gera instabilidade no mercado. Na semana passada, o governo brasileiro renovou a TEC de 750 mil toneladas, com TEC zero, até 17 de novembro de 2021. E, lógico, isso gerou algum conflito, algum receio para alguns setores, o setor produtivo. Mas a realidade é a seguinte: a gente já sabia desse fato desde 1995, quando o Brasil re-

alimento entrou no Mercosul. Então, eu acho que não é novidade para ninguém que essa cota vai vir e tende a ser definitiva. A não ser que fatores políticos, aí com novos governos, isso mude, mas, na realidade, isso veio para ficar.

E último tema: Trigo Transgênico. Na realidade, trigo transgênico, a indústria de moagem de trigo é contra o trigo transgênico, e por um fato muito simples: o consumidor não aceita o trigo transgênico. O trigo é um cereal diferente da soja e do milho, tá certo? O trigo vai direto para consumo humano. É o cereal mais usado na dieta de alimentação do mundo, e para todas as idades. A gente precisa ter um cuidado muito forte com isso. E o consumidor tem razão com isso, precisa ser mais bem analisada a situação.

É lógico que quando gente fala em transgenia, daqui a 20, 30 anos, nós podemos ter novas tecnologias, isso pode mudar. Mas a realidade é que, no momento, a indústria de moagem de trigo não compra trigo transgênico. Isso está fora do nosso radar.



## Produza as melhores farinhas

Com as soluções e o suporte do time da DuPont Nutrition & Biosciences, você poderá obter melhor aproveitamento do trigo local, correções para mesclas, maior controle de custos e a produtividade ideal.

### Nossa equipe pode fornecer a você:

- Décadas de conhecimento em aplicações
- Serviços de suporte técnico
- Análises de mercado e tendências
- Treinamento técnico e de produto
- Avaliação sensorial
- Soluções para redução de custos

Entre em contato e saiba mais: (11) 4706-9514



## LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

### **Luiz Henrique Baldez**

Presidente da Associação Nacional dos  
Usuários de Transporte de Carga - ANUT

Os usuários que vivem o dia a dia da logística, que fazem milhares de embarques diariamente, seja por rodovia, seja por ferrovia, sabem das ineficiências, porque nós pagamos a conta das ineficiências. Os usuários têm um conceito de competitividade que o país hoje discute, que é um dos aspectos que a gente poderia abordar com mais detalhe, que a competitividade é um conceito global, um conceito múltiplo, com várias facetas a serem analisadas. Uma delas é a logística. E depois nós podemos detalhar essas questões logísticas do país. Na média, o custo da logística no Brasil representa 26% do seu produto, nos países da OCDE vale 9%. Portanto, temos uma diferença competitiva ainda muito grande e é por isso que nós estamos em posições que o Brasil não merece em qualquer ranking de competitividade mundial. E nós temos aí dois aspectos a tratar. O primeiro deles é perguntar: será que o nosso pro-

duto médio é baixo ou o custo logístico é alto? Ou as duas coisas? O produto médio exportado do Brasil é em torno de 300 dólares, 350 dólares a tonelada, enquanto a importação é da ordem de 1.100 dólares. Portanto, a logística para nós tem um peso muito maior. E essas ineficiências com que deparamos no dia a dia é que nos levam, muitas vezes, a essa posição de ranking, que eu repito, o Brasil não merece estar.

Outro aspecto importante que a gente poderia abordar é que, quando se fala em logística, nós falamos de vários brasis dentro do Brasil. Temos situações absolutamente diferentes dentro de cada modal. A situação do sistema rodoviário brasileiro, a situação do sistema ferroviário brasileiro, os portos que estão numa condição muito melhor de eficiência e produtividade dentro da logística, nós podemos detalhar e dar alguns exemplos e propostas que a ANUT tem encaminhado ao governo para que a gente possa, realmente, dar um salto de qualidade na logística. Só para lembrar, os últimos estudos que estão dispostos no mercado orçaram ou valorizam essa diferença de competitividade entre o Brasil e os países paradigma de melhor condição de eficiência e produtividade. E nós chegamos a R\$ 1,5 trilhão por ano, que é quanto se gasta a mais, o custo adicional que o país tem para produzir, administrar, investir e distribuir seus



---

## Na média, o custo da logística no Brasil representa 26% do seu produto, nos países da OCDE vale 9%.

---

produtos. Então, aqui eu também concordo que é um desafio muito grande, é um desafio de longo prazo. Nós não vamos resolver essas questões rapidamente. Podemos ir amenizando, podemos ter nichos de competitividade, isso é ótimo, mas a solução global do problema será de longo prazo, com políticas de Estado e políticas estáveis de longo prazo.

### William Waack

Vocês três defenderam uma série de teses aqui que valem a pena ser debatidas. O Rogério Trannin de Mello fez duas afirmações contundentes. A primeira é a seguinte: competitivos nós somos, qualidade nós temos, porém é a escolha do agricultor do que ele vai plantar que determina o tamanho da produção. Isso é uma tese contundente. Vale a pena ser examinada em função do que a gente ouviu depois do Edson, que falou sobre o mercado internacional e isenções tarifárias. A frase contundente dele também é dura, é a seguinte: os preços estão no fio da navalha. E você considerou esses preços no fio de navalha em função de um outro aspecto que você levantou com ênfase, que é a indústria ter sofrido um aumento de custos de 60%, que não conseguiu repassar. Então, nós temos uma visão bastante, digamos, posso dizer benigna, Rogério, do que é o mercado nacional e como esse produtor se dá dentro desse mercado, com esse grande sinal âmbar de alerta, que é trazido pelo Edson em relação ao aumento de custos e incertezas do mercado internacional.

Então, a primeira pergunta que se impõe é a seguinte. Rogério, se você manifesta essa sua posição em relação à capacidade de competição do produtor nacional, e o Edson faz soar esse alerta, os dois não podem ter razão?



---

### Rogério Trannin de Mello

A posição do Edson é que os preços estão altos no momento. A minha posição é, independentemente do preço estar alto ou estar baixo, é sobre a competitividade do nosso produtor ao atuar nesse mercado. Então, logicamente com a situação atual de mercado de preço alto, os produtores estão com uma renda maior, é o melhor ano da história em termos de rentabilidade. Mas isso aí não muda, porque se subir o trigo, vai subir o milho, e vice-versa, vai cair o milho, vai cair o trigo. Então, a relação de escolha do produtor vai ser sempre muito parecida se os preços estão um pouco mais altos, um pouco mais baixos. Essa situação do mercado internacional aconteceu por dois fatores. A China e a questão climática atual. Então, isso só traz um pouco mais de instabilidade. Os preços vão ter mais volatilidade, mas, naquele momento fixo, se a gente tirar uma foto, não muda essa relação de competitividade do milho em relação ao trigo.



### **Edson Csipai**

Na realidade, eu acho o seguinte com relação ao que o Baldez falou de infraestrutura: existe um tabu com relação à cabotagem. Porque não é um par de dólares que vai inviabilizar o trigo nacional subir para o Nordeste. Pode ser que o combustível seja mais barato na Argentina do que o Brasil, pode ser que nós tenhamos ICMS sobre o combustível nos navios aqui no Brasil, mas isso é um par de dólares, não inviabiliza. O Rogério tem toda a razão, porque o Brasil é um importador nato de trigo, consequentemente o produtor tem outra paridade. Normalmente, os preços no interior não são competitivos, com relação à Argentina, para o Nordeste. Então, a Argentina tem uma competitividade melhor por conta que tem esse fluxo direto para o Nordeste. Mas eu diria que é mais tabu do que outra coisa mesmo.

### **William Waack**

Baldez, em cima do que nós estamos discutindo agora, que é competitividade em função de fatores de custo, entre eles um que você ressaltou com muita ênfase nas suas palavras

iniciais é o da logística. Vocês têm uma análise do impacto no mercado de transportes, especialmente de custos em relação ao escoamento das safras de trigo da Região Sul do Brasil?

### **Luiz Henrique Baldez**

Esse é um dos pontos mais importantes para nós colocarmos aqui no nosso debate, que é a perspectiva de uma logística mais eficiente com custos menores. Evidentemente que, muitas vezes, alguns produtos sofrem menos com a logística do que outros produtos. Se você pegar a soja, que tem um preço internacional de 400, 450 dólares, e o milho, que tem 200, e a logística é praticamente a mesma, o milho vai sofrer muito mais com o custo logístico do que a soja. Então, quando a gente faz algumas análises, é no sentido do impacto médio para a economia brasileira.

Essa é a análise que nós fazemos. Especificamente, eu queria lembrar essa questão do custo do produto. Eu queria lembrar que o Brasil é rodoviário no sentido de transporte de carga. Todos nós sabemos que a matriz de transporte

brasileira é tipicamente rodoviária, 65% da matriz é transporte rodoviário. E se eu tirar o minério de ferro, que é o ferroviário da matriz, nós vamos para quase 90, 90 e poucos por cento da nossa matriz tipicamente rodoviária. Aí se pergunta: como estão as nossas rodovias? O nosso principal meio de transporte de carga está em que estado? Eu diria, depende de onde você está analisando.

Se eu for para a Região Sul e Sudeste do Brasil, eu tenho uma condição. Se eu for para a Região Norte e Nordeste, eu tenho outra condição. Só para você ter ideia, em São Paulo, 80% das rodovias estão em estado ótimo ou bom. Isso é dado da pesquisa CNT, feita todos os anos sobre a qualidade das nossas rodovias e que se tornou uma referência brasileira. Então, São Paulo, 80% estão em ótimo ou bom estado. Se eu pegar um estado do Norte, é da ordem de 15% que estão em ótimo ou bom estado. Portanto, eu tenho condição inversa. E sabemos que, quando um caminhão trafega numa rodovia de péssimo ou ruim estado de conservação, o custo operacional dele é o dobro do que ocorre numa rodovia em ótimo estado ou bom estado de conservação. Portanto, essa diferença de custo é fundamental na competitividade de um produto produzido e distribuído numa região em relação ao mesmo produto distribuído na outra região. Por exemplo, na Região Centro-Oeste, somente 35% das rodovias estão em ótimo estado de conservação. Portanto, 65% têm problemas, seja de pavimento, sinalização, de geometria e assim por diante, em todos os indicadores que a CNT levanta para cada trecho rodoviário. E a diferença de custo é brutal. Então, eu tenho um ótimo estado de rodovias no Paraná, mas eu tenho um nível de ótimo e bom no Pará muito menor. Os custos desses lugares são absolutamente diferentes.

Quero lembrar que são duas as alternativas que normalmente se discutem, podemos detalhar aqui, se for necessário. São duas grandes políticas públicas para resolver a questão rodoviária. Uma é o investimento direto do Tesouro Nacional, do orçamento público da União, e a outra é concessão. Nós temos, então, mais dois problemas. Primeiro, que estamos com dificuldades de orçamento público para manter todas as

---

## Se eu tenho um produto de baixo valor agregado, eu tenho um impacto enorme só do pedágio na competitividade daquele produto.

---

rodovias brasileiras. E, por outro lado, os modelos de concessão, muitas vezes, levam a tarifas de pedágio muito elevadas. Eu quero lembrar que agora, em 2020, a Ocepar, que é a organização das cooperativas do Paraná, fez um estudo, que também está publicado, em que é calculado o impacto da tarifa de pedágio no frete, e chegou a alguns números que são contundentes do nosso ponto de vista. Por exemplo, eles colocam que de Foz do Iguaçu a Paranaguá o impacto do pedágio no frete é de 44%. Portanto, é um impacto muito grande. Se eu tenho um produto de baixo valor agregado, eu tenho um impacto enorme só do



pedágio na competitividade daquele produto. Evidentemente, se eu tenho um produto de maior valor agregado, esse impacto é menor, esse impacto é diluído. Se for de Cascavel a Paranaguá, para o Porto de Paranaguá, o impacto é de 37%, e aí o estudo vai fazendo essa gradação. De forma que, tanto a política pública de concessão de rodovia para efeito de 'pedagiamento' quanto à política pública de orçamento, elas têm sido uma constante busca do Ministério da Infraestrutura, que nós apoiamos. Somos parceiros do Ministério da Infraestrutura em vários itens, em vários projetos nós somos parceiros desse lado. E foi o Ministério que colocou, posso dizer, a questão da infraestrutura de novo na mesa, que parecia que estava meio que adormecida. Foi preciso uma pandemia para se dizer: "Opa, a infraestrutura é importante". Sem infraestrutura, não vamos para lugar algum. E hoje o ministro Tarcísio de Freitas faz um belo trabalho à frente, ele recolocou essa questão na mesa e tem lutado bravamente para resolver. De forma que, tanto o setor rodoviário precisa do apoio de todos nós para ter, além de uma extensão maior, uma qualidade melhor de pavimento, de condições de gerais da via, quanto o setor ferroviário também precisa. A gente pode, a partir de algum momento, detalhar um pouco a questão ferroviária brasileira.

### **William Waack**

Os temas que vocês abordaram e que tiveram maior impacto junto ao público são: a questão do transgênico, a questão da tributação e especificamente quais são as condições pelas quais se pode pensar ou não na expansão da produção do trigo no mercado brasileiro. Então, a minha primeira pergunta a você, Rogério. O Baldez ressaltou o papel das políticas públicas na capacidade de competição de quem produz trigo. Qual é o seu comentário?

### **Rogério Trannin de Mello**

Na questão do pedágio, ele está coberto de razão. O pedágio foi uma concessão lá em 1997, se eu não me engano, por um período longo. Está vencendo agora e vai ser renovado. Foi feito num modelo em que se estimava uma taxa de juros enorme, era 40%, 50% ao ano. Então, aqueles



juros precisavam ser reembolsados aos investidores com tarifas elevadas. Estimava-se um fluxo nas rodovias muito menor do que o atual. Então, na renovação, isso vai ser atualizado, vai ser marcado a mercado com taxa de juros atuais e com o fluxo atual. A gente imagina que numa concorrência as tarifas dos pedágios caíam absurdamente. Isso vai facilitar em muito a competitividade. Quando a gente fala que nós somos competitivos, é em relação ao custo por quilômetro por tonelada, comparando o Brasil com outros países. É nesse sentido.

### **William Waack**

Edson, a sua observação sobre o milho transgênico provavelmente provocou maior número de perguntas aqui. Elas vêm de vários setores. As perguntas que nós recebemos vêm de produtores, de pesquisadores, de observadores de fora. Sua observação parece realmente pegar um nervo aberto. Uma pergunta, por exemplo, de um pesquisador científico: "Com o incremento de eventos climáticos de seca e aumento da demanda de trigo, a resistência dos consumidores ao trigo transgênico diminuiria?". Tenho outra pergunta de um participante: "Como reagiria a cadeia moageira brasileira no que se refere ao trigo transgênico caso não haja aprovação da comercialização na Argentina?".

## Edson Csipai

---

É um conflito muito grande. Nós somos no mundo 7 bilhões de pessoas, e quando a gente for 15, 20 bilhões, não vai ser fácil realmente aumentar a produtividade do campo sem uma tecnologia maior. A transgenia pode ser um fator. Pode ser uma saída para isso, mas eu acho que isso tem que ser um pouquinho mais bem explicado para o consumidor. É um trabalho que a gente terá com o tempo, não é do dia para noite. É lógico que a mídia social realmente está muito impactada e ela tem um combate muito forte com relação à transgenia. E lógico, nós, como indústria, estamos preocupados com isso também. Porque é realmente perigoso quando você coloca um produto com uma transgenia e que é rejeitado pelo consumidor.

Agora, sobre a outra questão do pesquisador. Se você fala que um trigo transgênico, cuja varietal

é resistente à seca, talvez isso possa gerar uma autossuficiência do Brasil. Onde é que a gente pode realmente crescer com esse trigo resistente à seca? Talvez no Cerrado?

### William Waack

Onde estão as melhores, digamos, fronteiras que podem ser usadas para a expansão do trigo? Com que tipo de sementes, se a gente considera que a Embrapa, por exemplo, está desenvolvendo sementes que trariam autossuficiência do trigo ao Brasil? A gente precisa ser autossuficiente? Vocês poderiam trafegar um pouco nessas questões?

## Edson Csipai

---

Para ser autossuficiente, nós teríamos que ir mais para o Norte. Como o Rogério bem falou, na Região Sul, Paraná, São Paulo, e um pouco do Rio Grande do Sul, o milho de inverno tem uma safrinha maior. Então, isso realmente impede que aumente o crescimento de área para trigo, esse é um fator. Acho que indo para a região do Cerrado, o Cerrado tem dois fatores. O primeiro, são doenças que o trigo tem, doenças como Brusone, e também o déficit hídrico no subsolo. A gente não pode se esquecer de que do trigo que é plantado no Cerrado hoje quase a metade é pivô. É irrigação. E realmente o subsolo tem esse problema de lençol freático com pouca água.

### William Waack

Rogério, acrescentando, você vê na exportação, eventualmente, o fator que aumentaria a produção do trigo no Brasil?

## Rogério Trannin de Mello

---

O trigo precisaria ter um preço relativo maior em relação ao milho para ele ganhar espaço aqui. Não é só aqui que ele não está crescendo. No mundo inteiro, se você olhar Estados Unidos, Argentina, a área diminuiu. Então, só o aumento da produtividade já está sendo suficiente para atender o mercado mundial. E em determinadas regiões, eles são meio que obrigados a plantar trigo, porque não têm outra alternativa. Ele vai plantar ou trigo de inverno, ou milho, mas ele não tem condições de plantar soja. Então, em





função dessa falta de alternativa de alguns produtores, é que nós podemos nos dar ao luxo de plantar coisas que dão mais resultado e deixar o trigo para importação. Então, a gente exporta milho e importa trigo. É a melhor conta. O trigo do Cerrado, o Edson explicou muito bem, é uma questão hídrica. E nessa questão da transgenia, há várias frentes. Na China, estão querendo tirar o óleo de soja transgênico com esse mesmo argumento que o Edson colocou aí, a rejeição do consumidor. Aqui no Brasil, entrou - tem um T amarelo no frasco de óleo - ninguém ligou. Eu acredito que isso tem que ser deixado para o consumidor decidir. Rotula e o consumidor escolhe qual que ele quer, aí é transparente. Na Europa, virou uma celeuma, só que em nenhum momento o produto na prateleira estava rotulado. Isso é transgênico, isso não é transgênico. Era sempre o varejista escolhendo: eu quero esse produto, eu quero aquele outro, mas nunca o consumidor escolhendo efetivamente o que ele quer. Então, se o consumidor escolher, está rotulado, a gente decide o que é melhor produzir.

### **William Waack**

De que maneira a perspectiva de uma reforma tributária impacta a questão da logística e da competitividade do produtor de trigo?

### **Luiz Henrique Baldez**

Nós temos nos posicionado sobre a reforma tributária da seguinte forma: o ideal é uma redução da carga total tributária. Nós já tivemos carga tributária de 20 anos atrás na faixa de 25% do PIB, hoje 35%. Nós precisamos ter uma carga tributária menor. Segundo ponto, esse conceito não está sendo usado na reforma tributária atual. A carga global fica a mesma, a arrecadação, 2,5 trilhões de reais por ano. Agora, o que ocorre é uma má distribuição da carga tributária entre os vários setores. A indústria de transformação contribui com 48% da carga tributária total. Portanto, havendo uma redução da carga tributária, a competitividade da indústria de transformação vai aumentar enormemente. Além do mais, se levam 1.500 horas por ano

para se agregar e pagar o produto, contra 500 nos países desenvolvidos. Então, é aquele custo Brasil adicional que eu falei ainda há pouco.

### Edson Csipai

---

Se a gente olha o sistema tributário nacional em termos de trigo e farinha de trigo, é uma confusão enorme. E gera, uma bagunça enorme, tremenda. Lógico que nós gostaríamos que tivesse uma reforma fiscal definitiva e que acabasse com todas essas vantagens e benefícios que cada estado tentou trazer para seu lado.

### William Waack

Mais uma pergunta de um participante: Edson, como você avalia as imposições tributárias que impedem e dificultam a entrada de farinha de trigo proveniente dos estados do Sul nos estados do Nordeste?

### Edson Csipai

---

Na realidade, não impedem. Porque o sistema tributário do Nordeste é bem diferente aqui do Sul. Mas eu acho que o fator que mais dificulta enviar a farinha do Sul para o Nordeste é a logística, realmente não tem. A gente costumava dizer um tempo atrás que a farinha não podia andar mais que 100 quilômetros, uma questão de *footprint*.

Hoje a coisa mudou um pouco. Mas a questão que mais dificulta enviar a farinha do Rio Grande do Sul para o Nordeste, eu acho que é maior, muito mais logística do que outra coisa.

### Rogério Trannin de Mello

---

A questão tributária precisa de simplificação, realmente. Não pode cada estado criar a sua própria regra, inúmeros impostos e inúmeras formas de calcular. Basicamente seria isso, uma regra para o Brasil todo, igual. O IVA, acho, seria o ideal para simplificar a vida de todo mundo.

### William Waack

Rogério, você diz que depende da escolha do produtor a capacidade de aumentar a nossa produção, mas, para a gente produzir mais, o produtor precisa parar de plantar milho. Qual a estratégia que você está usando para mudar isso?

### Rogério Trannin de Mello

---

Nós não temos como interferir no preço do mercado internacional. O preço do milho é muito próximo do preço do trigo. Se ele tem maior produtividade, raramente essa conta vai mudar. Então, o que nós precisamos é fazer o produtor adotar essa tecnologia, que é ótima, que está



dando hoje próximo de cinco toneladas por hectare, e aí, sim, ele vai ter um apetite maior para plantar trigo. Então isso é um trabalho. Nós temos 280 agrônomos no campo levando esse tipo de conhecimento ao produtor, uma fazenda experimental com 200 hectares, fazendo experimentos junto com os órgãos de pesquisa.

A gente leva conhecimento ao produtor. Se ele adota a melhor tecnologia, aí nós vamos falar só de uma questão de mercado. Esse é o nosso papel.

### **William Waack**

Baldez, você diz que a entidade que você representa é uma parceira na elaboração das políticas públicas, basicamente em relação ao Ministério da Infraestrutura, no qual o ministro Tarcísio talvez seja hoje – até mais que o ministro da Economia – a grande estrela do governo Jair Bolsonaro. Mas a pergunta é uma provocação: O que você está vendo realmente de avanço nessa parceria que você descreveu?

### **Luiz Henrique Baldez**

Eu vejo dois tipos de avanços. Na área de burocracia, nós estamos apoiando o desenvolvimento do estudo de um documento único de transporte. Para você ter ideia, na área rodoviária nós temos 35 documentos; na área de cabotagem, 54 documentos. E se fizer multimodalidade – ferrovia, rodovia, porto e cabotagem –, aí são milhares de documentos, documentos repetitivos, os mesmos campos a serem preenchidos, cada entidade pede o documento que quer. Então, a burocracia fica realmente muito pesada e desnecessária.

Nós estamos apoiando a estruturação de um documento único de transporte, chamado DTE. Com um documento só, será o paraíso.

E o segundo ponto são os investimentos que, arduamente, o ministério fica garimpando, de onde tirar dinheiro para a infraestrutura, principalmente para recuperação de projetos que estavam parados. O custo de um projeto pa-





rado é enorme para a sociedade. Conseguiu, então, através das prorrogações de contratos ferroviários, as outorgas para novos projetos ferroviários e algum dinheiro do orçamento da União, também para esses investimentos.

Evidentemente, nós reivindicamos também muitos projetos prioritários, que eles deveriam apoiar. Agora, temos dificuldades de financiamento.

### **William Waack**

Edson, a partir do que declarou, se o estoque de trigo mundial é compatível ao volume de consumo, por que aumenta o preço no primeiro semestre de 2021?

### **Edson Csipai**

---

Na realidade, o mercado é soberano, ele vive de oferta e demanda, de perspectiva e tendências.

A grande questão é a seguinte: se a gente olhar friamente os números de estoque final, vai ver que, apesar de nós termos uma certa tranquilidade em termos de oferta e demanda, 61% do estoque de trigo em nível mundial está nas mãos de China e Índia, o que mexe pouco no mercado internacional de trigo, já que eles consomem praticamente o que produzem.

Nós temos que ter um pouco de cuidado com a análise de números. Porque qualquer problema que a gente tiver, qualquer desbalanço, os preços tendem a puxar. E se gente olha como foi o comportamento dos chamados primos, trigo, soja e milho, o trigo, na realidade, foi o que menos subiu. Então, qualquer alavancagem que a gente tenha na soja e no milho, o trigo vai para cima também. E os formuladores de ração... Eles estão olhando a todo momento o que pode mudar de um cereal para o outro para entrar na formulação.

# A GESTÃO DA INDÚSTRIA DO TRIGO

Depoimento: **Gilberto Tomazoni**, CEO Global da JBS

Debatedores:

TENDÊNCIAS DO MERCADO DE FARINHAS E DERIVADOS  
**Eduardo Pimentel Júnior**, Global Principal Application Scientist, Enzymes DuPont Health & Bioscience

RENTABILIDADE, DESEMPENHO E INOVAÇÃO DA INDÚSTRIA  
**José Honório Tofoli**, Presidente da J. Macedo

INTERFERÊNCIA DO GOVERNO NA ATIVIDADE EMPRESARIAL  
**Mônica Messenberg**, Diretora de Relações Institucionais da Confederação Nacional da Indústria - CNI

Moderador: **William Waack**, Jornalista



## Gilberto Tomazoni

CEO Global da JBS

---

É uma honra participar deste importante evento da Abitrigo. Muito obrigado pelo convite para que eu viesse compartilhar com vocês a minha trajetória, a minha experiência nessa indústria, onde aprendi muito e fiz grandes amigos.

Aos que não me conhecem, meu nome é Gilberto Tomazoni, sou catarinense, o caçula de uma família de cinco filhos de um pequeno comerciante no interior de Ipumirim, uma cidade de pouco mais de 7 mil habitantes. Eu me formei em engenharia mecânica e iniciei a minha vida profissional como estagiário na Sadia em 1983, na cidade de Concórdia, ainda em Santa Catarina. Nessa mesma empresa, 21 anos depois, alcancei a presidência.

No final de 2009, cheguei à Bunge como vice-presidente do negócio de alimentos e ingredientes para as Américas do Sul e Central. Foi nessa companhia que aprendi tudo sobre o negócio de farinha de trigo e outros derivados. E foi nela também que tive a oportunidade de conviver com grandes empreendedores.

Em 2013, fui liderar o negócio global de aves da JBS, assumindo a presidência do conselho da americana Pilgrim's Pride e acumulando a posição de CEO da Seara. Assumi a presidência global de operação em 2015 e, há dois anos, sou CEO global da JBS.

Faço esse breve relato sobre a minha trajetória profissional, porque foi ela que me ensinou o que quero transmitir para vocês hoje. Foi uma jornada que me educou sobre como é possível transformar um negócio.

Acredito, verdadeiramente, que qualquer empreendimento pode ser melhorado em um curto espaço de tempo, seja qual for o setor ou a indústria. Em toda a minha carreira sempre fui movido por desafios, e nenhum desafio me motiva mais do que a oportunidade de pegar um negócio que não anda bem ou que está com



os resultados abaixo dos seus concorrentes e promover uma virada nos resultados econômicos e na participação de mercado.

Então, vou compartilhar aqui o meu jeito de fazer as coisas, a forma como organizei os recursos para vencer, como trago o time junto para entregar os resultados superiores, como faço para possuir um clima alegre e desafiador.

Eu tenho usado quase sempre o mesmo método para abordar os diferentes desafios com que eu tenho deparado, e tem funcionado comigo. Seja em setores diferentes da mesma indústria, seja em indústrias diferentes. E, ultimamente, pude comprovar que funciona também em países e culturas diferentes.

Não tenho a pretensão de ensinar ninguém. O meu objetivo é apenas compartilhar o que tenho aprendido nesse tempo todo. No começo da carreira, tudo foi muito intuitivo na gestão

---

**Acredito, verdadeiramente, que qualquer empreendimento pode ser melhorado em um curto espaço de tempo, seja qual for o setor ou a indústria.**

---

peçoas. Um curso de qualidade total no Japão me ajudou muito a desenvolver a mentalidade e o método de solução de problemas. Fora isso, meu aprendizado foi muito na base do experimento e na observação.

O meu primeiro e o mais importante desafio foi deixar de ser um técnico e passar a cuidar do negócio. Uma fábrica da Sadia, em Duque de Caxias, no estado de Rio de Janeiro, era uma unidade que estava cotada para ser fechada devido aos prejuízos. Mas conseguimos, junto com um time maravilhoso, em menos de um ano, transformá-la em um *benchmark* de sucesso na empresa. A partir de então, os desafios só foram aumentando, e as entregas, também.

Foi um período de acelerado aprendizado, com desafios nas áreas de marketing, vendas, logística, exportação, mercado. Aliás, quero destacar essa primeira lição. Para mim, não tem nada melhor para desenvolver alguém do que dar a essa pessoa um desafio que, a priori, ele não sabe como resolver. Comigo não foi diferente. A recuperação do brilho da marca Sadia, o aumento na participação de mercado, o crescimento da rentabilidade me levaram a CEO da companhia. Foi de desafio em desafio que forjei minhas crenças de como fazer o *turnaround* dos negócios.

Quando cheguei à Bunge, apliquei o mesmo modelo que tinha dado certo na Sadia. Na área do trigo, mais do que dobramos o resultado da atividade. Junto com Eduardo Essênio, Alberto Torres, Joanita Karoleski, entre outros tantos, compartilhamos uma jornada de transformação com um projeto que chamamos de “15 mais”, ou seja, mais de 15% de margem no negócio de trigo. Isso me mostrou que o mesmo modelo de atuação que tinha funcionado na Sadia também funcionava em um setor totalmente diferente.

Na JBS, quando compramos a Seara, ela perdia dinheiro e era um caso emblemático, pois tinha passado por várias empresas – Ceval, Bunge, Cargill, Marfrig, sempre com problemas de performance. Na JBS, viramos o resultado da Seara em três meses. E, hoje, continua um grande sucesso.

Não quero me alongar, mas experiências semelhantes na Pilgrim's Pride, nos Estados Unidos, na Moy Park, na Inglaterra, na Rigamonti, na Itália, me mostraram que o mesmo modelo também funcionava em países diferentes, em culturas diferentes.

1

MENTALIDADE

2

PESSOAS SÃO TUDO

3

ESTRUTURA E OWNERSHIP

4

ALINHAMENTO CULTURAL

5

CONTRATO EMOCIONAL

6

GESTÃO

7

CONHECIMENTO TÉCNICO

8

RECOMPENSA

Esse modelo foi se aprimorando com o passar do tempo. Hoje, tenho comigo um *checklist* de oito pontos que considero fundamentais para promover o *turnaround* rápido de um negócio.

Número um, mentalidade. É preciso acreditar em resultados superiores. É fundamental querer ser a melhor, a empresa mais rentável do setor. Isso não vai apenas ajudar a sua empresa, mas toda a indústria. E só tem um jeito para saber se você é o melhor, é se comparando com o mercado. O importante é que, ao enfrentar uma situação de desvantagem, em vez de dar desculpas para si próprio, você deve encarar a realidade dura dos fatos, dos números. Um setor pode ter ciclos, volatilidade dos resultados, devido a coisas que estão fora do seu controle. O importante é que, independentemente da curva do ciclo, seja na parte de baixo ou na parte de cima da curva, o resultado só será ótimo se for melhor que o do seu concorrente. Mesmo



em momentos de resultados muito bons, sua performance pode ser ruim, o mercado pode ter lhe ajudado, e, portanto, o mérito não é seu. O exemplo mais marcante da importância desse



*Seu melhor momento, sua melhor receita.*

Nesses 40 anos de história, temos a certeza de que usar um trigo de qualidade é o segredo para desenvolver massas frescas com sabor único e textura leve que proporcionam os melhores momentos, com as melhores receitas.

**E trouxemos uma novidade, estamos de cara nova!**

**Agora a Massa Leve tem uma nova logomarca, que tornou as embalagens mais modernas e especiais.**



 /MASSALEVEBRASIL

 @MASSALEVEBRASIL



tipo de mentalidade, para mim, foi na aquisição de uma empresa no Brasil, que era parte de uma multinacional. Eles tinham um *budget* de 5% de margem e estavam satisfeitos com o resultado no *breakeven*. Quando falei que na Seara fazíamos 15%, eles não acreditaram. Afinal, não era falta de trabalhar duro – isso eles faziam, e muito. Para ir direto ao ponto, mantivemos o mesmo time, mas mudamos o paradigma, a mentalidade da empresa. Em apenas três meses, eles atingiram margem de 17%. Aí eu pergunto: o que mudou? Por que eles não fizeram isso antes? Talvez a empresa não tivesse sido vendida. Bem, vou deixar as respostas destas perguntas para vocês.

Número dois, pessoas são tudo. Uma empresa é feita por pessoas. Sem pessoas excelentes, seu resultado nunca será excelente, e você nunca terá uma empresa excelente. Fuja das pessoas vaidosas, aquelas que têm resposta para tudo.

Privilegie a simplicidade, a humildade, aquelas que, em silêncio, produzem resultados maravilhosos. Se seu negócio não vai bem, você não está com a pessoa certa. Não corra atrás de

contratar consultorias, troque as pessoas ou a pessoa. Na JBS, entre tantos exemplos, o mais marcante foi uma unidade de negócios fora do Brasil, que não ia bem por um longo tempo. A empresa chegou a colocar o negócio à venda. De repente, tudo mudou como num passe de mágica. Em um ano, o resultado virou totalmente. O mercado não mudou, os clientes continuaram os mesmos, os concorrentes eram os mesmos, somente mudamos o CEO. Nada é mais importante que a pessoa certa. As pessoas são a parte mais importante de qualquer estratégia.

Número três, estrutura e *ownership*. A estrutura é muito mais do que um monte de caixinhas, é como você gerencia o seu negócio, como você distribui a autoridade. A estrutura é a melhor forma de simplificar o seu negócio, de definir direção e de dar *accountability*.

Número quatro, alinhamento cultural. Cultura é o jeito como você faz as coisas na empresa. Tem que ficar claro para todo mundo quais são os seus valores, no que você acredita e também no que não acredita. É a peneira mais importante para a contratação de pessoal. Já convivi

com profissionais muito competentes, que não deram certo por falta de alinhamento cultural com a empresa.

Número cinco, contrato emocional. Todos assinam um contrato de trabalho quando entram na empresa, mas o mais importante contrato a ser assinado é o emocional. Ele é voluntário e individual, é uma decisão de cada pessoa. É ele que fornece a energia que movimenta a empresa, que faz as pessoas chegarem mais cedo, saírem mais tarde, estarem todo o tempo se empenhando para fazer o seu trabalho melhor e buscando inovar. Sem uma causa em que a pessoa acredita, pela qual ela queira lutar, não existe contrato emocional. E sem pessoas verdadeiramente comprometidas emocionalmente, você nunca terá uma empresa excelente.

Número seis, gestão. Aqui é a parte racional. Identificar e fechar lacunas, é a parte tangível. Você precisa de método para identificar oportunidades e melhorias, para ver onde estão as lacunas. É preciso comparar os resultados de processos com os melhores resultados de outros processos semelhantes, sejam internos ou externos. Com as lacunas identificadas, agora é definir metas para fechar essas lacunas e construir um plano de ação para atingir cada uma das metas estabelecidas. Cada objetivo precisa ter um indicador claro de como será monitorado. A partir de então, é preciso estabelecer uma rotina disciplinada de checagem para acompanhar o andamento e corrigir os desvios de rota.

Número sete, conhecimento técnico. Sem ele, a qualidade dos planos fica muito ruim. Você precisa ter um time com um profundo conhecimento técnico dos processos industriais, de logística, de mercado, de cliente, de consumidor. É preciso entender de mix de produto e de canais, da otimização do todo e não das partes. Caso contrário, tudo vira uma grande burocracia, aumenta a complexidade, e o efeito será o contrário do esperado.

Por último, o número oito, recompensa. Em uma jornada de virada nos resultados de uma empresa, todos devem ganhar. As metas devem ser arrojadas e os bônus, também. Se a empresa vai

bem, todo mundo tem que ir bem, e vice-versa. É tudo muito simples, não tem bala de prata, exige atitude de dono, determinação, foco, senso de urgência, humildade, muito trabalho e, claro, as pessoas certas. Muito obrigado.

## TENDÊNCIAS DO MERCADO DE FARINHAS E DERIVADOS

### Eduardo Pimentel Júnior

Global Principal Application Scientist, Enzymes  
DuPont Health & Bioscience

Tentei dividir em três pontos para aproveitar esse tempo. Um, falar um pouco da parte de gestão. Outro, falar um pouco de inovação. E o terceiro ponto, falar um pouco de tendências, algumas tendências que, acredito, seria importante compartilhar com vocês.

Ouvindo um pouco desde o primeiro painel e ouvindo um pouco, agora, o que o Gilberto nos contou, eu estou de pleno acordo com ele





quando a gente fala de um plano de gestão. Ou seja, eu acredito num plano de gestão eficiente, aquele plano de gestão que acredita que pessoas são importantes. E aí eu 'linco' pessoas com inovação. Como é que eu vou fazer inovação sem pessoas?

Então, as pessoas são muito importantes dentro de uma gestão, de uma indústria, de um segmento industrial. E para que essas pessoas sejam inovadoras, um plano de gestão inteligente é aquele que prepara essas pessoas com conhecimento.

Ou seja, o conhecimento não é algo que eu trago somente por ter um título de mestre ou ter um título de doutor, ou por fazer uma universidade por cinco ou por seis anos, mas o conhecimento eu adquiro no dia a dia, com pessoas que sejam meus parceiros profissionais, viajando, conhecendo novas culturas e estudando bastante.

A parte de custo também, que foi falado no primeiro painel, gostei muito do companheiro Edson, quando ele fala da entrada, da posição de um trigo, de um alto valor de trigo. Aí eu vejo oportunidade de inovar. É onde a gente tem que utilizar a nossa eficiência profissional, como o próprio Tomazoni falou das pessoas, e aprovei-

tar isso como um ponto de inovação. Ou seja, nós temos uma indústria extremamente artesanal, a indústria do trigo é uma indústria linda, a parte de moagem é uma indústria totalmente artesanal. E rogo a Deus que continue sendo assim.

Tem algo, porém, que me incomoda muito, é quando eu 'linco' o fato de ser uma indústria artesanal com o fato de ser uma indústria conhecida como tradicional. Essa palavra tradicional, para mim, traz uma barreira quando eu 'linco' tradicional com inovação. Ou seja, como é que eu, conhecido como uma indústria tradicional, consigo inovar?

É possível inovar dentro de uma indústria artesanal. Eu trabalhei muito anos na Bunge. Tive a oportunidade de conhecer o processo moageiro, que me encantou, me apaixonei por essa indústria. E hoje, em um outro segmento industrial, eu, como cientista, tenho que função? Eu tenho a função de buscar desenvolvimento, buscar inovação para essa indústria conhecida como tradicional.

Esse desafio colocado pela DuPont me deu a oportunidade de viajar por muitos países. Ou seja, hoje eu tenho a oportunidade de trabalhar em muitos países, tenho a oportunidade de conhecer diversas culturas e ver planos de inovação diferentes nessa indústria artesanal.

Desculpem, não é nada pessoal com ninguém, mas o tradicional... A gente tem que sair dessa zona de conforto, o tradicional tem que ter um outro significado, que o coloque também como tradicional inovador. É possível inovar dentro da indústria moageira.

E aí eu vou para o meu segundo ponto, que é a questão da inovação. Eu acredito que a inovação é algo que tem começo, meio, mas não tem fim. Quem tem na cabeça que inovação tem fim não gere bem, não tem a gestão de negócio como algo eficiente. Inovação não deve ter fim. Inovação tem que ser contínua. É que nem os planos que nós conhecemos nas gestões de qualidade, o plano PDCA, que é o planejar, o fazer, o checar e o agir. Mas o PDCA tem um fluxo de melhoria,

ou seja, depois que eu agi e eu padronizei, eu tenho que pensar na melhoria daquilo que eu padronizei. Isso é inovar. Então, inovar não pode ter fim, inovar é contínuo.

O que eu tenho, hoje, na indústria, o que eu trago hoje de benefício, daqui a dois anos alguém faz melhor. Se eu não estou inovando, eu vou ser derrubado por um outro. Então, a inovação não tem fim. Ela tem, sim, um começo, ela tem um meio e ela tem sua constância.

E esse é outro ponto também que eu acho que a gente precisa modificar no pensamento dos nossos parceiros, nos colegas que estão aqui nos escutando. A gente precisa transformar inovação em algo que não tem fim, sair da nossa zona de conforto.

E aí eu vou para as tendências. No primeiro painel, o Edson fala dos subprodutos do trigo. Se a gente faz uma pesquisa, descobre que 70% da farinha produzida no Brasil tem o seu foco em pão. Aí eu vou para o segundo segmento, que é o mercado de pasta. E o terceiro segmento, o mercado de biscoitos. E aí vamos para os outros segmentos que eu chamo de *fine bakery*, que são outras oportunidades em que entra a farinha de trigo.

E o farelo, e o gérmen, que são subprodutos do trigo, o que fazer com isso? Só vender para ração? Por que só vender para a ração animal? Qual valor? O que a gente ganha? Que margem de lucro os moinhos ganham vendendo somente para ração animal? Por que não beneficiar esse farelo? Ah, mas tem moinhos que o vendem para alimentação humana. Fibra é tão importante... A gente tem, hoje, um mundo trabalhando para a alimentação mais saudável. O farelo de trigo é fibra. Fibra é tão importante para esse tipo de alimentação, por que não tra-

balhar, não beneficiar mais esse farelo?

Nessas andanças, eu estive em Israel, fui convidado para fazer um trabalho em um grupo, e o projeto era: Eu divido meu moinho na minha produção: 50% do meu custo eu invisto no farelo. Aí eu olhei... Nossa, que interessante, 50% do custo produtivo é investido no farelo, por quê? Porque eu tenho, na minha região, clientes que tratam e compram farelo e valorizam esse farelo, e eu preciso beneficiar mais esse farelo para que eu aumente o valor desse farelo, e eu consiga ter uma margem maior. Então, esse foi meu projeto nesse grupo. Era um grupo de seis moinhos em Israel, e o meu projeto é trabalhar com eles para valorizar esse farelo.

Outra coisa que me chama a atenção, é o gérmen. Muitos moinhos, por não beneficiarem, por não terem a oportunidade de trabalhar melhor esses subprodutos, pegam o gérmen de trigo, que é uma fonte maravilhosa para o nosso organismo, misturam com o farelo e vendem para ração animal. Então, vamos sair um pouquinho da zona de conforto e tentar buscar valor para isso.

Tem outras tendências de que a gente pode falar no nosso painel, mais para frente, pão congelado está crescendo. Um dos parceiros falou de fermentação natural. Outra coisa, etiqueta limpa, produtos *clean label*. Tudo isso são pontos interessantes que nós podemos discutir mais à frente com as perguntas.



---

**A gente precisa transformar inovação em algo que não tem fim, sair da nossa zona de conforto.**

---



## RENTABILIDADE, DESEMPENHO E INOVAÇÃO DA INDÚSTRIA

### José Honório Tofoli

Presidente da J. Macedo

Vou falar do desempenho do nosso negócio, da nossa indústria, bem numericamente, não dá para estender muito. O Tomazoni já falou, nós trabalhamos com *commodity*. *Commodity* tem seus ciclos, pode subir, pode cair, e o nosso negócio também tem alguns ciclos.

O João Carlos, nosso presidente do conselho da Abitrigo, prepara todo ano uma análise de 13 moinhos, especificamente de 2012 a 2019, e ele gentilmente me cedeu esse material para que eu pudesse organizar um pouquinho a minha fala. Esses 13 moinhos que ele seleciona estão do Rio Grande do Sul ao Nordeste. Então, são balanços divulgados na mídia e de onde ele faz a análise.

Os 13 moinhos analisados, de 2012 a 2016, aumentaram a receita líquida em 58%. Eu não vou dar números absolutos, só vou dar o da receita para não me estender muito. De R\$ 3,8 bilhões para R\$ 5,7 bilhões. Neste mesmo período, o custo do produto vendido evoluiu 48%, as despesas operacionais 50%, consequentemente, o Ebitda foi de 11,8% para 12,5%, ou seja, em valor absoluto, como subiram os faturamentos, ela aumentou 57%, e o lucro líquido, 52%. Isso de 2012 a 2016.

De 2016 a 2019, nesses últimos anos, a receita dos 13 moinhos analisados subiu 9%; o CPV, 17%; as despesas operacionais, 13%. Consequentemente, o Ebitda caiu para 6,5%, contra 12,5% em 2016. E o lucro líquido, a margem líquida, de 7,6% para 2,7%.

Como falou o Tomazoni, nós temos que olhar, fazer *benchmark* dos nossos concorrentes e ver como é que está o setor. E, mudar paradigmas, é o que nós temos que fazer no nosso negócio.

Esses 13 moinhos analisados tiveram, em 2019, só para comparar, só vou falar sobre 2019, uma margem bruta que foi de 9% a 31,8%. Esse é o intervalo entre as empresas analisadas. Teve uma porcentagem de despesa de 9,4% a 28,3%, e Ebitda, margem Ebitda de menos 11,4% a mais 20,6%. Nós estamos falando de empresas que operam de Norte a Sul do Brasil, obviamente algumas de cada região. Como é que pode se alguém teve um Ebitda de 20,8%, outra empresa ter menos 11,4%? É uma questão de gestão. Simplesmente a gestão é mudar paradigma, é o que nós temos de perseguir no nosso negócio.

Ontem, saiu na edição de Maiores e Melhores da revista *Exame*, das 400 maiores empresas do agronegócio, tem lá as dez melhores. Nas dez melhores, nós temos quatro moinhos de trigo no Brasil. Vou citar porque isso está na revista. A segunda colocada é Anaconda, a terceira colocada é o Moinho Cearense, oitavo colocado é a M. Dias Branco, que é um misto do trigo, macarrão e biscoito, e o nono colocado Moinho Globo, do Paraná. A Anaconda está em São Paulo, Moinho Cearense, no Ceará, o M. Dias Branco é Brasil, e o Moinho Globo está lá no norte do Paraná. Eu esqueci de citar que o quinto colocado não é moinho, mas é do nosso setor, que é o Pastifício Selmi, que produz o macarrão Renata.

Então, nós temos, no nosso setor, cinco empresas entre as dez melhores do Brasil, das 400 melhores do agronegócio. E por que é que nós temos gente perdendo dinheiro, menos 11% de Ebitda? Só por um motivo, que já foi citado. Nós temos que mudar os paradigmas. Eu, no último congresso da Abitrigo, tive a oportunidade de falar para vocês de desempenho e resultado. O nosso problema é de

gestão. O mercado está aí, o mercado está para todos, e nós temos que focar na gestão e no negócio. Nós temos que tirar aquela máxima de que o importante é o *market share*. Nós temos que nos centrar na margem de Ebitda, a margem operacional. O que nós não podemos é continuar nessa história, só porque o mercado exige eu tenho que vender barato.

Na minha vida profissional, eu não me lembro onde, mas eu li em algum lugar a seguinte frase, que eu guardei para administrar pelo resto da vida: de todas as estratégias de venda, a mais rapidamente percebida pelo concorrente e imitada é o preço.

Então, nós temos que sair dos paradigmas de que temos que fazer volume. Nós temos que fazer resultado, nós temos que fazer Ebitda, nós temos que inovar. Eu não vou falar muito de inovação, porque obviamente o Eduardo já falou melhor do que eu.



A receita é foco no negócio, no resultado, na margem Ebitda, na margem de contribuição, qual é o número que vocês acreditam que devem perseguir. Então, a minha contribuição que eu pretendo dar é muito mais nessa questão de gestão, do que de inovação. É óbvio que administrando uma empresa nós temos que perseguir a tendência



## BANCO DE CILINDROS PLMFP

PLMFP 125x25 PLMFP 125x25x4 PLMFP 100x25 PLMFP 100x25x4

INTERFACE TOUCH SCREEN

ALIMENTADORES AUTOMÁTICOS

ALTO NÍVEL DE SEGURANÇA ALIMENTAR

CONTROLE CLP

DETETOR DE NÍVEL

# PINGLE

## PROVEDOR DE SOLUÇÕES INTEGRADAS DE MOAGEM

\*CERTIFICAÇÃO ISO 9001:2015

**PINGLE BRASIL MAQUINAS INDUSTRIAIS LTDA**

R. Aleixo Garcia, 442 - Oficinas, Ponta Grossa - PR, 84036-060, Brasil  
Tel: (42)99829-9663 (42)99915-3700  
WhatsApp: +8613343016632  
E-mail: cuimingshan@pingle.cn

**CHINA HEBEI PINGLE FLOUR MACHINERY GROUP CO., LTD**  
**中国·河北苹乐面粉机械集团有限公司**  
Add: Zhengding, Shijiazhuang, Hebei, China  
Tel: +86-311-88268111  
E-mail: pingle@pingle.cn Web: www.pingle.cn



de mercado, o mercado de farinha integral, se os transgênicos vêm ou não, como é que nós vamos tratar esse assunto. Isso é importantíssimo e faz parte daqueles oito pontos que o Tomazoni colocou. Mas, no fundo mesmo, o foco tem que ser no resultado da companhia. E nós não podemos continuar tendo uma variação de Ebitda de menos 11,4% a mais 20,6%.

## INTERFERÊNCIA DO GOVERNO NA ATIVIDADE EMPRESARIAL

### **Mônica Messenberg**

Diretora de Relações Institucionais da Confederação Nacional da Indústria - CNI

O meu papel aqui é falar um pouco sobre interferência do governo na atividade empresarial. Eu acho que depois que todos falam sobre a gestão, sobre a eficiência, o Ebitda, como é que você consegue avançar, a despeito de uma série de questões que o governo pode vir a criar, com obstáculos a esse avanço?

Aqui na CNI, o meu papel tem sido acompa-

nhar desde sempre quais são as ações que nós podemos fazer junto ao Governo Federal, ao Legislativo, na tentativa de criar um ambiente propício para o avanço das empresas, criando um ambiente de negócios para investimento mais adequado, evitando que algumas questões se interponham, que o governo faça, de alguma maneira, alguma ação que venha a criar obstáculos a esse investimento.

Acreditamos que o Estado tem um papel que é minimizar as distorções que possam implicar uma redução da competitividade das empresas. E, para tanto, ele deve privilegiar ações que sejam normativas, mas que não venham a interferir no mercado, privilegiando a autorregulação e, se possível, a não regulação.

O que ocorre é que o Estado, muitas vezes, se arvora em nortear, em criar regras que acabam criando obstáculos a essa competitividade. A CNI, há muito, faz estudos sobre a situação do mercado e das empresas com relação ao mercado internacional. Ela observa que o Brasil, hoje, está no último quartil, os três níveis piores de competitividade, ou seja, aspectos como financiamento, tributação, ambiente de negó-

cio e ambiente macroeconômico, e a própria logística, que há pouco o Baldez acabou também fazendo menção, têm contribuído para que nós, hoje, tenhamos uma dificuldade maior para tornar nossas empresas competitivas, tanto no mercado nacional como no internacional. Reduzir a burocracia, reduzir a inconsistência das normas, a superposição de competências, a concorrência no que se refere à questão da própria legislação, a quem cabe orientar e a quem cabe fiscalizar, isso tem influenciado de uma maneira muito ruim no que se refere ao ambiente de negócios.

A questão da fiscalização também é um outro ponto relevante. A fiscalização deveria ser orientativa e deveria estar, na verdade, contribuindo para melhorar a qualidade dos negócios. Muitas vezes não é feita dessa forma, dado que as normas muitas vezes não são claras e objetivas, e aí existe subjetividade muito grande do fiscal, criando alguns problemas, inclusive, a judicialização.

O que nos leva a um outro ponto: o tamanho da judicialização que nós temos hoje, seja na área trabalhista, seja na área tributária, por conta de regras pouco transparentes, muitas vezes. E qual é a nossa contribuição nesse sentido? É que se estimule que a participação do Estado, que é importante e é necessária, ela se dê a partir de uma maneira mais transparente, técnica, mais consistente, objetiva e, sobretudo, que tenha uma certa estabilidade.

É fundamental ter regras estáveis para trabalhar, o investimento necessita de clareza sobre qual vai ser o ambiente em que ele vai se posicionar. E isso a gente está vendo que existe um consenso, não só em nível internacional, mas o próprio governo já tem trabalhado também nesse sentido, quando ele propõe a Declaração dos Direitos de Liberdade Econômica e, através do Decreto 10.411 de 2020, obriga que os órgãos normativos, que as agências reguladoras e órgãos que venham normatizar passem a ter um certo critério no desenho e na construção dessa





norma, que seria estabelecer uma avaliação de impacto regulatório prévio à expedição dessa norma, e o controle e a avaliação dessa norma. Isso ainda é incipiente no caso brasileiro, mas já é algo comum quando se fala dos Estados Unidos, Reino Unido, União Europeia. E se nós queremos e almejamos estar em ascensão, a ascensão do Brasil à OCDE, nós temos também que nos enquadrar nesse escopo.

Para ter um exemplo no qual o governo foi introduzido, atuou e acabou prejudicando, um exemplo de como não se deve fazer, eu gostaria de colocar a questão do tabelamento do frete. Eu acho que todos se lembram de maio de 2018, quando houve uma grande greve. A greve dos caminhoneiros teve um impacto significativo, inclusive um impacto político relevante. E com isso se estabeleceu que a ANTT ia fazer o tabelamento do frete. E o objetivo era tentar melhorar a condição do caminhoneiro autônomo e tentar dar a ele uma remuneração mais adequada, entre outras.

Bom, aí a interferência foi tão ruim que, como resultado, ela teve um aumento de cerca de mais de 20% na remuneração das transportadoras, mas reduziu em 20% a remuneração do

caminhoneiro autônomo. No final, a renda dele caiu 20%, aumentou em 11% o custo do transporte, e o impacto no preço final chegou a cerca de 5%. Ou seja, eu acho que é um exemplo de como não se deve agir e como não se deve atuar, dada a complexidade que é você estabelecer um preço de transporte, uma remuneração do transporte numa logística tão complexa em um mundo tão competitivo e tão diferenciado. Então, acabou se judicializando, que é um outro grande problema que nós vivemos hoje. E essa judicialização pode levar a decisões que podem ser, inclusive, retroativas, impactando o custo das empresas de uma forma completamente desproporcional, criando passivos que acabam gerando uma insegurança jurídica inclusive no novo investidor ou no empresário como tal. Tudo isso, por quê? Porque há necessidade de ter critérios melhores na normatização e na atuação de governo e do Estado como um todo.

Então, em suma, a minha mensagem seria que é necessário que se modernize a estrutura de atuação do Estado. Essa modernização passa por uma estrutura mais adequada de regulamentação, um acompanhamento melhor, com uma avaliação do estoque regulatório, e que isso se dê *pari passu* com a melhoria da competitividade. Ou seja, você tem que ter um foco efetivamente em qual é o resultado dessa regulação. Então, tentando dar um fecho a essa primeira fala, necessitamos de um ambiente de negócios compatível com o tamanho do nosso país, que gere renda e emprego e que não simplesmente faça uma regulamentação e tente atuar acreditando que, estabelecendo normas, se resolvem problemas tão complexos como os que o mercado nos apresenta.

### **Mestre de Cerimônias**

Neste momento, então, de intervalo do painel “A Gestão da Indústria do Trigo”, nós vamos apresentar para vocês um dos finalistas do prêmio FI Awards, esse que é considerado o maior prêmio de inovação do setor, que incentiva e reconhece os fabricantes de ingredientes, alimentos e bebidas pelas inovações trazidas para a indústria e também para os clientes, para os consumidores. A plataforma Irati Trigo de Origem, da Moageira Irati, tem

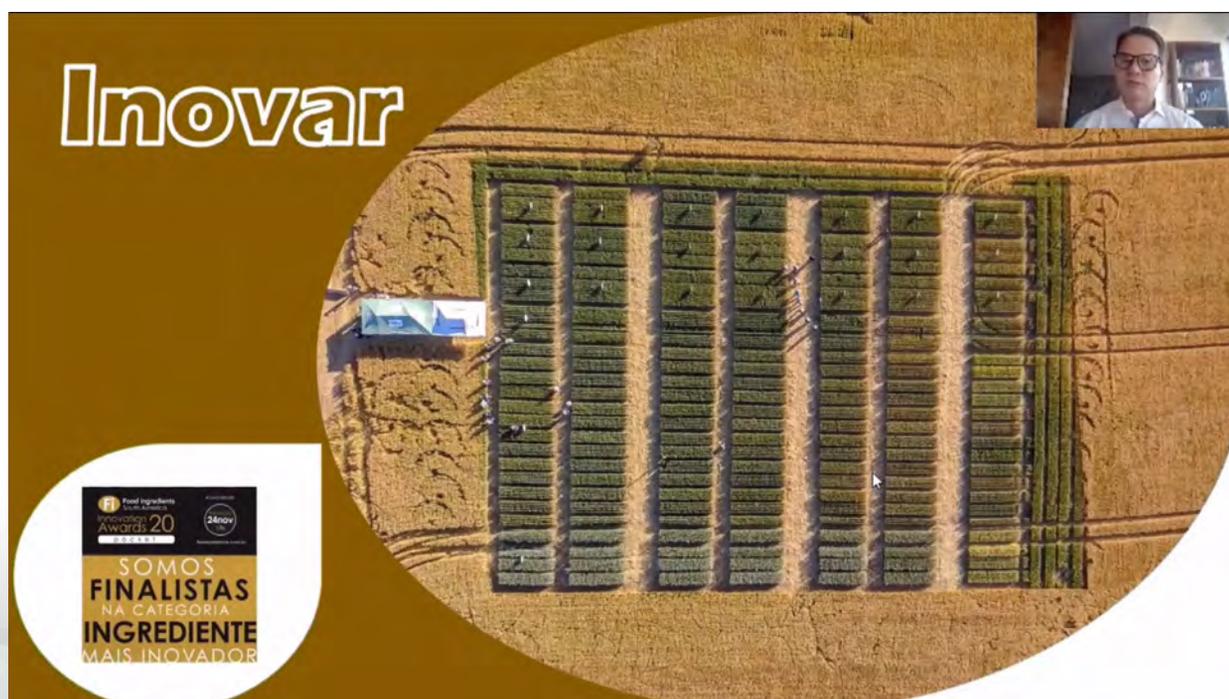
como base, claro, a conexão genuína entre todos os elos da cadeia do trigo, tornando-os protagonistas na construção de uma farinha de trigo de elevado desempenho e diferencial sensorial. Então, convido o Sr. Marcelo Vosnika para apresentar o Projeto Trigo de Origem. Sim, é possível inovar.

### Marcelo Vosnika

Projeto Trigo de Origem

Bom dia, amigos da Abitrigo. É um prazer estar com vocês aqui nesse novo modelo, *online*, do nosso congresso. E dando sequência às considerações, ao painel que estava sendo muito bem conduzido pelo meu amigo Honório, eu estou aqui com muita satisfação para falar de um projeto apaixonante, que é o Projeto Trigo de Origem, da Moageira Irati. A gente tinha uma preocupação muito grande com essa questão das farinhas importadas. Sempre foi uma dúvida que nós tivemos sobre por que continuam importando farinha não só da Argentina, mas farinhas da França, farinhas da Itália. Para os produtos de mais difícil confecção, tinha que ser farinha importada.

A gente queria acabar com essa teoria de que o trigo nacional é ruim, de que a farinha nacional é ruim. Nós temos moageiros de excelente qualidade, um parque industrial muito bom. Por que a gente tinha que trazer farinha de fora? E começamos com um projeto como esse aqui, voltado basicamente para o público mais exigente, que é o público de pães de fermentação natural, de alta hidratação. Então, tivemos que inovar um pouco para começar esse projeto. Nós fomos atrás de uma história para contar, buscamos uma rastreabilidade, identificamos produtores para participar desse projeto. E nessa inovação nós conseguimos entregar uma rastreabilidade e os protocolos de produção de cada um desses produtos. A gente conseguiu entregar uma performance igual ou, às vezes, até superior à francesa. E toda essa inovação nos levou a ser indicados como finalistas do FI Awards, que é um prêmio muito importante no setor de alimentação. O início deste projeto foi uma grande confraternização com todo o grupo de padeiros, de produtores, de desenvolvedores de sementes, de variedades. Então, nós nos reunimos no campo, uma vez no plantio do trigo e uma segunda vez na colheita do trigo. Nesse



campo que parece aqui nessa fotografia, são os principais padeiros de fermentação natural do Paraná, alguns do Rio, de São Paulo, do Rio Grande do Sul. Nós tínhamos nos reunido com o produtor que plantou, com os dois, três produtores que participaram do projeto, vendo o dia da colheita. Muitos desses não tinham nunca visto um campo de trigo. Então esse evento foi muito legal, porque nós conseguimos compartilhar todas essas informações, conseguimos fazer uma questão colaborativa. Todos participaram e todos são protagonistas do projeto, todo mundo opinou e todo mundo fez em conjunto. Aqui é o Michel Suas, do San Francisco Baking Institute, que é um padeiro francês que se radicou em São Francisco. Hoje é a principal escola de panificação do mundo.

Quando chegou à Califórnia com o seu modelo, ele nos confidenciou que conseguiu chegar até o moinho de trigo, e aqui ele viu um projeto maior que isso. Nós chegamos até o campo, até a genética do grão para decidir essas variedades. Então, foi um projeto muito legal, um projeto apaixonante para todos nós.

E desse projeto, do produto prédefinido, nasceu uma embalagem. Os próprios padeiros e consumidores opinaram para a gente montar uma embalagem inovadora. Nela a gente mostra que é 100% trigo paranaense, 100% trigo local, da região. Nós fizemos um gráfico aranha, que dá os principais pontos da aplicação do produto, e o principal, o QR Code. Nesse QR Code, você passa o seu celular ali, você tem toda a rastreabilidade. Nesse local aparece todo o georreferenciamento da fazenda que foi plantada, o nome do produtor, o que ele utilizou no produto dele, depois a moagem, quando os protocolos de moagem foram feitos e todos os laudos de qualidade da farinha do trigo e do pão experimental feito no moinho desse lote específico de trigo. Você leva para o consumidor final toda a informação que você tem por trás desse pacote. E isso culminou num produto que eu considero maravilhoso para esse tipo de coisa, para esse tipo de consumidor. A gente consegue chegar naquilo que a gente sempre

tentou, que era fazer um produto de qualidade para aumentar o consumo de farinha de trigo. E acho que a gente conseguiu abordar um público novo e fazer um novo desenvolvimento com mais sabor, mais palatabilidade. A farinha importada trazia alguns problemas de sabor, perdia um pouquinho, ela sofria estresse no caminho.

Eu considero que é um produto inovador, que vai marcar o mercado do nosso setor, conseguindo fazer crescer consumo e qualidade.

Obrigado a todos, um bom evento.

### **William Waack**

**Em que medida, Eduardo, na sua área específica de interesse, a interferência governamental ajuda ou atrapalha a inovação?**





## Eduardo Pimentel Júnior

Pelo lado da regulação, na área de inovação, da área de tendência, na área que a gente vai desenvolver produtos, eu acho que as autarquias, no caso a Anvisa, elas impedem, muitas vezes, trazer inovação, trazer ingredientes, trazer aditivos, ou seja, novas tecnologias para o Brasil. Não é que impeça, tem todo um processo de concessão regulatória para que a gente possa aprovar essas tecnologias e que essas tecnologias desenvolvidas aqui têm que provar através de um dossiê que aquilo é possível, que não vai interferir, obviamente, na saúde das pessoas, ou seja, a gente tem a preocupação de garantir a segurança sanitária da população. Mas o processo de regulação, ele é muito complicado. Para vocês terem ideia, tem produtos que demoram... A Anvisa fala que, se é um produto ordinário, tem que liberar em 180 dias. Ordinário, eu digo assim, prioritário, se é um produto ordinário, até um ano. Tem casos de produtos que demoram cinco anos. Então, eu acho que deve existir algo que nos ajude.

Hoje estou estudando direito e eu fiz mestrado em ciências jurídicas, e minha dissertação é sobre regulação, vou defendê-la agora em janeiro. Estou muito próximo do processo da Anvisa e estou tentando entender melhor, até para ser menos diplomático, mas é um problema.

## William Waack

Honório, há um problema que você levanta na sua exposição que me parece uma das perguntas mais provocadoras. Quando você faz uma comparação entre o desempenho de empresas que mexem com o mesmo produto, no mesmo país, têm as mesmas, digamos, condições gerais, e constata uma diferença tão grande de resultados. A pergunta que se impõe é a seguinte: é apenas, como você disse, uma questão de gestão interna? É uma questão intramuros da empresa que não foi bem? Assim como foi uma questão intramuros da empresa que foi muito bem? Quando você coloca essa questão da gestão, em que medida você incluiu na sua equação a relação institucional, ou seja, com o governo? Em outras palavras, tamanho é documento ou não quando se trata da gestão de uma empresa frente ao governo?



### **José Honório Tofoli**

Vou começar pelo final. Claro que tamanho é importante, mas não é fundamental. É fundamental, mas não é definitivo. Você tem que adequar sua empresa para ter despesas operacionais e custos operacionais em função do tamanho do negócio. Esse é um primeiro ponto.

O segundo ponto é: o mercado de trigo, todo mundo conhece, qual é o consumo anual do Brasil, todo mundo conhece. E ele está aí à disposição de todos nós para analisarmos e trabalharmos dentro de cada organização. O que eu acho: é muito mais intramuros do que extramuros. Nós temos outros problemas que já foram citados, ICMS, que cada estado faz um decreto de tributação. Isso são outras coisas. Agora, é fundamental nós olharmos para dentro da companhia. Claro que isso tem análise. Qual o nicho de mercado que eu quero? Vou trabalhar panificação. Só para efeito de exemplo. Panificação de fermentação longa, de fermentação curta, isso é uma parte importante, mas

ela é intramuros. Qual é a minha tendência e o que eu quero desse mercado? No caso de uma empresa, como as grandes empresas, a Bunge, M. Dias Branco, eu trabalho o mercado nacional ou trabalho no mercado regional?

Então, isso tudo a empresa tem que definir intramuros. Porque o mercado está aí, é de conhecimento de todo mundo, como diz um grande ex-diretor da Abitrigo, o Reino Rae, que desde os sumérios se mói trigo. Então, o mercado existe, as aplicações existem, a inovação que faz parte, as enzimas, etc., os novos aditivos. Agora, na minha opinião, o grande segredo é o intramuro, o que eu quero, e ter disciplina de implantar visando ao objetivo final da companhia.

### **William Waack**

Mônica, como você comentou, nós tivemos um exemplo clássico de dirigismo que acabou em desastre no caso de uma interferência governamental. Desastre para o conjunto da sociedade. Nós estamos diante de outro, com notável impacto neste público, neste setor da

economia, que é a resistência dos caminhoneiros aos projetos de cabotagem. Nós sabemos todos qual é a importância simbólica do caminhoneiro na eleição de Jair Bolsonaro, não pelo número de votos, mas pelo símbolo do caminhoneiro, que lhe trouxe como benefício lucro eleitoral. Como o governo está tratando essa questão, já que estamos falando da interferência do governo em aspectos do funcionamento da economia que afetam o setor com tanta projeção, como esse do trigo.

### **Mônica Messenberg**

---

O projeto de cabotagem tem avançado com certa resistência, como você bem colocou, por parte dos caminhoneiros, mas a discussão que tem sido feita no Congresso tem sido muito racional.

O Ministério da Economia, nesse ponto, sempre foi muito claro, muito objetivo, contrário a qualquer interferência que não venha melhorar a situação do ambiente de negócios. Então, a gente tem procurado essa discussão de uma maneira técnica, objetiva e clara, junto ao Congresso,

lembrando a importância de se avançar nesse segmento, porque ele realmente vai fortalecer e vai ampliar as possibilidades que nós temos hoje no que se refere à logística. E também eu acho que ficou claro que o mercado procura alternativas. Voltando à questão do frete, muitas empresas voltaram a verticalizar o seu trabalho de distribuição. Então, a necessidade de você criar alternativas e a necessidade de que você efetivamente tenha uma atuação, melhore a logística e a distribuição, tudo isso é muito claro nos agentes econômicos. E espero que isso prevaleça na discussão final.

### **William Waack**

Vamos a uma pergunta de um participante da Argentina, para você Eduardo. Qual é a perspectiva do crescimento de pão congelado no Brasil?

### **Eduardo Pimentel Júnior**

---

Existe um percentual de crescimento, do ano passado para cá, de 15%. Ou seja, de um ano para outro, é um crescimento de 15%, com tendências de avanço. Para isso, a gente precisa



inovar, ou seja, sabemos que o pão congelado precisa de uma farinha mais estruturada, com proteínas mais específicas, com mais tolerância, e aí, sim, é uma tendência em crescimento, que realmente precisa de muita inovação. Mas eu diria que é um crescimento já em números de 15% ao ano.

### **William Waack**

Honório, a sua abordagem na questão da gestão e da capacidade de sobrevivência das empresas, que você ilustrou tão bem, essa disparidade de resultados, provocou muita gente. Tenho a pergunta de uma participante: “Devo estocar trigo para moer durante o ano ou é melhor aguardar o mercado estabilizar?”. Muito do que se falou de estoques, com a forte participação ou predominante participação da Ásia no volume de estoques do mundo inteiro, com isso será que nós teremos problemas de abastecimento para 2021?

### **José Honório Tofoli**

Sobre desabastecimento de trigo em 2021, eu, particularmente, não acredito, como já foi dito aqui. A safra mundial, os estoques mundiais, eles são os mais altos dos últimos anos. Pode estar mais caro, mas não vai faltar trigo, em absoluto. Inclusive, na empresa que eu dirijo, estou trabalhando no orçamento do ano que vem, evidentemente com uma hipótese de trigo mais caro, bem mais caro do que em 2019, 2020, em média. Então, em desabastecimento não acredito.

Agora, a história de comprar trigo ou vender trigo, tem uma máxima do mercado que diz o seguinte: se o trigo está sumindo, compre tudo o que você conseguir. Se é uma tendência em que você acredita e você tem uma capacidade de estocagem, que nem sempre o moinho tem mais do que dois meses, três meses, compre o que puder. Se o mercado estiver caindo, a *commodity* de trigo, compre da mão para boca, porque sempre você vai comprar mal comprado. Se a curva é descendente, eu comprei nesse ponto, principalmente se o trigo for importado – o trigo importado você tem que fazer a compra praticamente 60 a 45 dias antes de o navio

aportar. Então, você pode comprar um trigo a 200 dólares e, quando aportar em Santos, ele vai estar a 180 dólares. Então, na subida, tudo o que puder, se o mercado tem uma tendência de alta, e na queda, só da mão para boca, só o suficiente para comer amanhã.

### **William Waack**

Mônica, as considerações que você fez inicialmente sobre a interferência governamental na gestão do negócio, não do negócio específico, mas do setor, levantaram uma série de perguntas que já tinham passado também pelo nosso primeiro painel, que têm a ver com tributo, têm a ver com guerra fiscal, têm a ver com simplificação ou não. Em que medida a entidade que você representa acompanha o que está sendo discutido e o que pode vir a ser realidade?

### **Mônica Messenberg**

Na verdade, nós estamos acompanhando isso muito de perto e sempre estivemos. E a questão da guerra fiscal, ela tem hoje um processo todo de alteração. Você teve no ano passado uma alteração no que se refere aos normativos tributários, e isso já foi levado ao Confaz. O Confaz já deu um prazo para adequação, inclusive no que se refere à questão dos benefícios. E isso volta à decisão quando nós falamos sobre a discussão da reforma tributária e qual vai ser o prazo para a consolidação, para a apropriação desses benefícios, que são os dois projetos em discussão hoje no Congresso. Mas acho que, mais do que tudo, isso é uma questão que vai ainda ser objeto de muito debate. O avanço da reforma tributária e o quanto antes, mesmo que ela não seja tão ampla quanto nós gostaríamos, é fundamental.

A simplificação, a possível simplificação da legislação tributária, ela já vai ser um ganho imenso para as empresas. As empresas têm um custo muito elevado na administração desses tributos. Empresas de âmbito nacional, elas têm que fazer monitoramento com relação aos diferentes estados, às alíquotas em diferentes abordagens, fiscalizações diferenciadas, que levam a atuações diferenciadas, contenciosos. Realmente é uma complexidade, é difícil, e é

um herói o empresário brasileiro que consegue sobreviver a todo esse cipoal que nós temos de legislação. Portanto, acho que nós temos que trabalhar para que ela venha, que a reforma tributária avance. É nesse sentido que temos nos esforçado tanto, que ela seja a melhor possível. Dificilmente a gente vai conseguir até o final do ano concretizar, e todos sabem disso, se tanto, vamos avançar num primeiro estágio na Câmara até o final deste ano, com muito otimismo. Mas nosso trabalho, nesse sentido, é fazer com que a nova estrutura tributária seja a mais simples possível, a mais transparente possível, a mais clara possível, minimizando os problemas que hoje assolam a empresa nacional e que fazem com que ela tenha um custo, uma competitividade comprometida em função disso.

### William Waack

Há uma pergunta, Eduardo, que não foi dirigida a você diretamente, também da Argentina,

mas que me oferece a oportunidade de expandi-la muito a você também, Honório, porque é uma pergunta que tem a ver com a tentativa do participante de entender as tendências do consumidor, em função das inovações oferecidas a ele, e isso é evidentemente uma função da capacidade do gestor de entender essas tendências e se adaptar a elas. Dentro do que se identifica como tendências de consumo, como se avalia a possibilidade de o mercado se mostrar mais firme no segmento de farinha e produtos orgânicos?

### Eduardo Pimentel Júnior

Ele falou da força da demanda que interfere, e aí vou para o nosso *métier*. Se você vai desenvolver um produto, você vai desenvolver uma tendência, e a gente sabe que 90% a 95% do custo desse desenvolvimento vem do trigo, e a gente está conversando bastante aqui que o trigo tem



PERFORMANCE QUE SÓ O MAIS RESPEITADO **LÍDER EM NUTRIÇÃO DE SAFRAS DO MUNDO** PODE OFERECER.

**MicroEssentials**<sup>®</sup>

Exclusivo  
Mosaic  
Fertilizantes

**+4,2**  
sc/ha\*

**RESULTADOS COMPROVADOS. SE É MOSAIC FERTILIZANTES, FAZ TODA A DIFERENÇA:**



MAIS DE 10 ANOS DE PESQUISA E VALIDAÇÃO



QUALIDADE FÍSICA



MAIOR EFICIÊNCIA OPERACIONAL

CONHEÇA OS OUTROS PRODUTOS DE PERFORMANCE DA MOSAIC FERTILIZANTES

**K+Mag** | **Aspire**

SAIBA MAIS EM [WWW.MICROESSENTIALS.COM.BR](http://WWW.MICROESSENTIALS.COM.BR)



[/NUTRICAODESAFRAS](https://www.facebook.com/NUTRICAODESAFRAS)



[/NUTRISAFRAS](https://www.instagram.com/NUTRISAFRAS)

**Mosaic**<sup>®</sup>  
Fertilizantes

\*MÉDIA DE INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE NA CULTURA DO TRIGO OBTIDA COM A UTILIZAÇÃO DO PRODUTO MICROESSENTIALS<sup>®</sup> NO BRASIL, NOS ESTADOS DO PR, SC E RS, EM 130 CAMPOS, NO PERÍODO DE 2009 A 2018.

uma interferência, ou seja, o Edson já trouxe um aumento, e a gente tem toda uma interferência do trigo importado chegando com variação cambial, aí já tem um impacto muito grande em qualquer tipo de desenvolvimento, em qualquer tendência a ser apresentada no mercado. Acho que a gente tem que trabalhar focando aqui no Brasil, tirar o tabu do trigo nacional, concordo com o Edson, o trigo nacional é bom. A Abitrito tem muitos, muitos dados. A Embrapa faz um trabalho excelente na escolha de sementes e na definição de sementes que devem ser plantadas. Quem não é associado da Abitrito, se associe, porque o pessoal tem muita informação para dividir.

### **William Waack**

Mais uma pergunta que vem nessa mesma direção. Vem de um pesquisador científico do Paraná. Como você avalia a possibilidade de incentivar nas famílias brasileiras o consumo de farinhas integrais e fibras? Foi um aspecto aqui relevante, abordado também. Ele considera que a família brasileira tradicionalmente está acostumada ao consumo de produtos à base de farinhas refinadas brancas.

### **Eduardo Pimentel Júnior**

O Honório falou bem na parte de integral, e eu sigo ele. Eu acho que falta na nossa indústria tradicional um pouco de trabalho de marketing para levar à população conhecimento de que farinha integral, fibra faz bem. Faz bem por quê? Trabalhar com nutrólogos, trabalhar com esse pessoal que tem essa especificidade para poder levar essa informação ao público. É muito pouca a informação do público. O público hoje que compra a farinha pela cor, quanto mais branca é melhor, é a consciência que ele tem, que a farinha branca é a farinha melhor, por isso o teor da pergunta.

### **José Honório Tofoli**

O gestor, evidentemente, tem que estar extremamente ligado nas tendências de mercado. Na

farinha integral, nesse segmento de pão congelado... O nosso serviço evidentemente é avaliar, tem uma parte de P&D, de desenvolvimento de produtos, de acompanhamento do mercado, toda empresa tem que ter, adequado para o seu tamanho, para o seu negócio. Não pode também entrar numa síndrome de ter que ter um departamento de P&D imenso, mas tem que ter o adequado. Então, o gestor tem que estar de olho nessas tendências de mercado e avaliando.

Depende do tamanho da empresa, quanto maior, mais difícil é para fazer. Por exemplo, farinhas especificadas, quanto menor, melhor, mas ela, de novo, tem de saber o que eu quero e aonde eu vou. E as tendências, as inovações mercadológicas do mercado em si, farinha integral, a tendência do mercado de pães, de pães de fermentação natural, pães mais bem elaborados, nós temos que estar de olho e adaptar a empresa para isso.

### **William Waack**

Quero acrescentar uma pergunta que acabou de chegar e é exatamente nessa linha também. Ele considera o seguinte: "Moinhos sempre trabalharam com o foco máximo em extração e produtividade em volume de farinhas, e isso permite aos moinhos", segundo o participante, "diluir os custos fixos". Agora vem a pergunta: Para alterar esse comportamento, ou seja, essa gestão até aqui dos moinhos, os mercados finais dessas empresas deveriam ser específicos, tipificando farinhas? É essa a tendência quando se fala em farinhas?

### **José Honório Tofoli**

É, mas depende um pouquinho de novo do tamanho da empresa, do que ela quer no mercado. Evidentemente, taxa de extração hoje, extrair o máximo possível de farinha, já caiu de moda há muito tempo. O que nós temos que ter é uma equação entre quanto eu extraio, o que eu produzo e o que o mercado paga. Então vou especificar a farinha, se eu tiver mercado, se o mercado pagar por isso. Então, eu posso evidentemente ter aí uma tonelada de trigo, ela

pode me dar mais reais se eu fizer farinhas não só olhando a taxa de extração, especificada ou não. Então, cada empresa tem que fazer a sua equação, o seu plano de moagem para obter os mais variados produtos e sempre de olho no final do negócio, que é o quê? Qual é a rentabilidade que 1 tonelada de trigo vai me proporcionar, via extração ou via segregação de produtos e especificação de produtos.

### Eduardo Pimentel Júnior

Complementando, é uma tendência, segmentação de farinha, existe essa tendência, mas eu sigo o que o Honório falou. Ou seja, a extração, na gestão do moinho, ele tem que fazer a conta, ou seja, eu vou extrair mais, eu tenho esse mercado, ou eu vou tipificar mais por 1 tonelada e

eu vou ter um mercado que vai valorar mais isso, e aí eu sigo a tendência que é mundial. Tipificação de farinha é uma tendência mundial.

### William Waack

Mônica, qual é a primeira reforma que acontece?

### Mônica Messenberg

Olha, a primeira reforma que acontece, no meu ponto de vista, vai ser a tributária agora. Eles estão tentando atrelá-la à administrativa, ela tem o seu valor, precisa ser feita. E eu não acredito que condicionar seja uma boa prática, dizer que uma depende da outra. As duas têm que acontecer, mas a tributária eu acho que é a mais madura para caminhar nesse momento.



# CERIMÔNIA DE ENCERRAMENTO

**Rubens Barbosa,**  
Presidente-Executivo da Abitrigo

**João Carlos Veríssimo**  
Presidente do Conselho Deliberativo da Abitrigo





### **João Carlos Veríssimo**

Presidente do Conselho Deliberativo da Abitrigo

Inicialmente, eu gostaria de agradecer a todos pela audiência neste novo formato em que nós fizemos o congresso. Agradecer a todos os pales-

trantes que vieram aqui trazer essas informações importantes, a todo o pessoal da Abitrigo que fez este evento acontecer.

O objetivo de todos os nossos congressos é sempre trazer um conteúdo importante e diversas informações sobre as tendências que nós temos de mercado, inovação, gestão, uma visão sobre a interferência que o governo pode ter no nosso negócio e como isso afeta nosso ambiente de negócio. É para que nós possamos ter informações suficientes para tornar nossas empresas cada vez mais sólidas e cada vez mais rentáveis.

Somente com empresas rentáveis e que tenham uma boa geração de caixa, como foi dito aqui, é que podemos fazer com que esse mercado mude e seja duradouro. Que a gente possa implantar todas as inovações que os nossos clientes consumidores exigem.

Então, muito obrigado a todos. Passo a palavra para o embaixador.



### **Rubens Barbosa**

Presidente-Executivo da Abitrigo

Apenas para agradecer novamente a presença de todos os expositores. Agradecer às empresas que nos apoiaram, a todos que suportaram este encontro que eu reputo de grande interesse, de grande alcance, porque cobriu, como o João Carlos mencionou, uma vasta área de interesse de todos.

Queria agradecer a todos os que apoiaram também aqui, os técnicos, todo mundo que nos fez participar de um evento único, histórico. Como eu falei, é a primeira vez que nós temos um encontro virtual.

Muito obrigado! Convido a todos para o 28º Congresso Internacional da Abitrigo no próximo ano. Muito obrigado.

# EXPEDIENTE

27º Congresso Internacional da Indústria  
do Trigo 2020

## ANAIS

### COORDENAÇÃO

Eduardo Assêncio  
Silvio Cesar de Souza  
Cristiane Cortonesi

### EDIÇÃO DE CONTEÚDO

Renato Wenter

### REVISÃO

Abgail Cardoso e Maria Inês Caravaggi

### FOTOS

Cauê Diniz

## DESIGN E PRODUÇÃO GRÁFICA

MW2 Design

## ASSESSORIA DE IMPRENSA

Attuale Comunicação

## PATROCÍNIOS

Apricot Eventos

## ORGANIZAÇÃO E PRODUÇÃO

Wenter Eventos

**Assista aos painéis do Congresso,  
pelo canal da ABITRIGO, no YouTube.**

**[www.abitrigo.com.br](http://www.abitrigo.com.br)**



# Para cada desafio, uma solução Prozyn

Os moinhos enfrentam diariamente diversos desafios que impactam no seu negócio, como a dependência do trigo importado, a alta do dólar, a necessidade de tipificação das farinhas, o desenvolvimento de mesclas com melhor custo, entre muitos outros. A Prozyn, que é já conhecida no mercado por trabalhar lado-a-lado com o cliente e desenvolver soluções personalizadas, possui um amplo portfólio de tecnologias inovadoras para os moinhos, que ajudam a superar a cada um desses desafios.

**E você,  
qual é o  
seu desafio?**

Nós fazemos a diferença no seu negócio,  
para o seu negócio fazer diferença no mundo.

Consulte um de nossos especialistas:  
55.11.3732-0000 | [contato@prozyn.com.br](mailto:contato@prozyn.com.br) | [www.prozyn.com.br](http://www.prozyn.com.br)

  
**prozyn**  
biosolutions for life

# APOIADORES

## Apoio Institucional



## Apoio de Mídia



# 27<sup>o</sup>

CONGRESSO  
INTERNACIONAL  
DA INDÚSTRIA  
DO TRIGO

MUDANÇAS  
RECENTES  
E O FUTURO



Agradecemos aos patrocinadores do 27º Congresso Internacional da Indústria do Trigo.

O apoio das empresas patrocinadoras em um ano de grandes desafios foi fundamental para o sucesso do evento, que obteve um recorde de público online.

RESERVE SUA AGENDA  
**19, 20 E 21 DE SETEMBRO DE 2021**  
E PARTICIPE DA 28ª EDIÇÃO

Com o tema central “Mudanças Recentes e o Futuro”, o congresso abriu espaço para debates relevantes sobre gestão de negócios, tendências de consumo e análise de mercado, além de discutir a crise econômica provocada pela pandemia da Covid-19 e as perspectivas do setor frente aos desafios gerados por ela.

#### Patrocínio Master



#### Patrocínio Ouro



#### Patrocínio Prata

HAVER & BOECKER



#### Apoio

