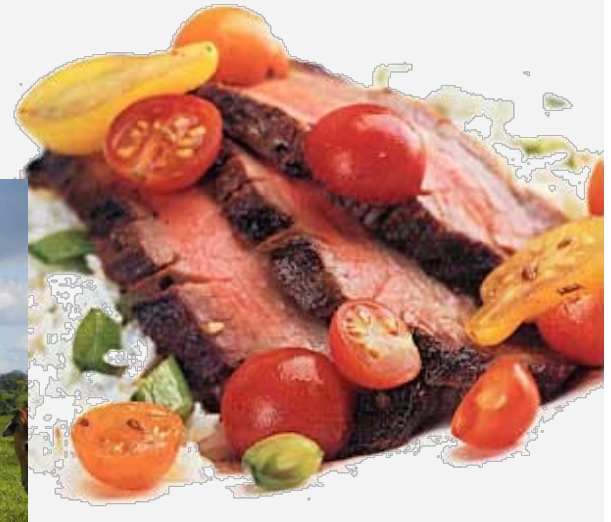


**Embrapa**

***Pecuária Sudeste***

***Bem-vindos!***





# *As sementes de forrageiras como agronegócio*

**Francisco H. Dübbern de Souza**

*Engº.Agrº., Dr.*

Julho 2010

## No Brasil

**Pastagens** = base da alimentação de rebanhos  
100 milhões de hectares de pastagens cultivadas



**A expansão das áreas de pastagens cultivadas no Brasil não teria ocorrido sem a disponibilidade de**

- novas cultivares de plantas forrageiras**
- sementes dessas cultivares**

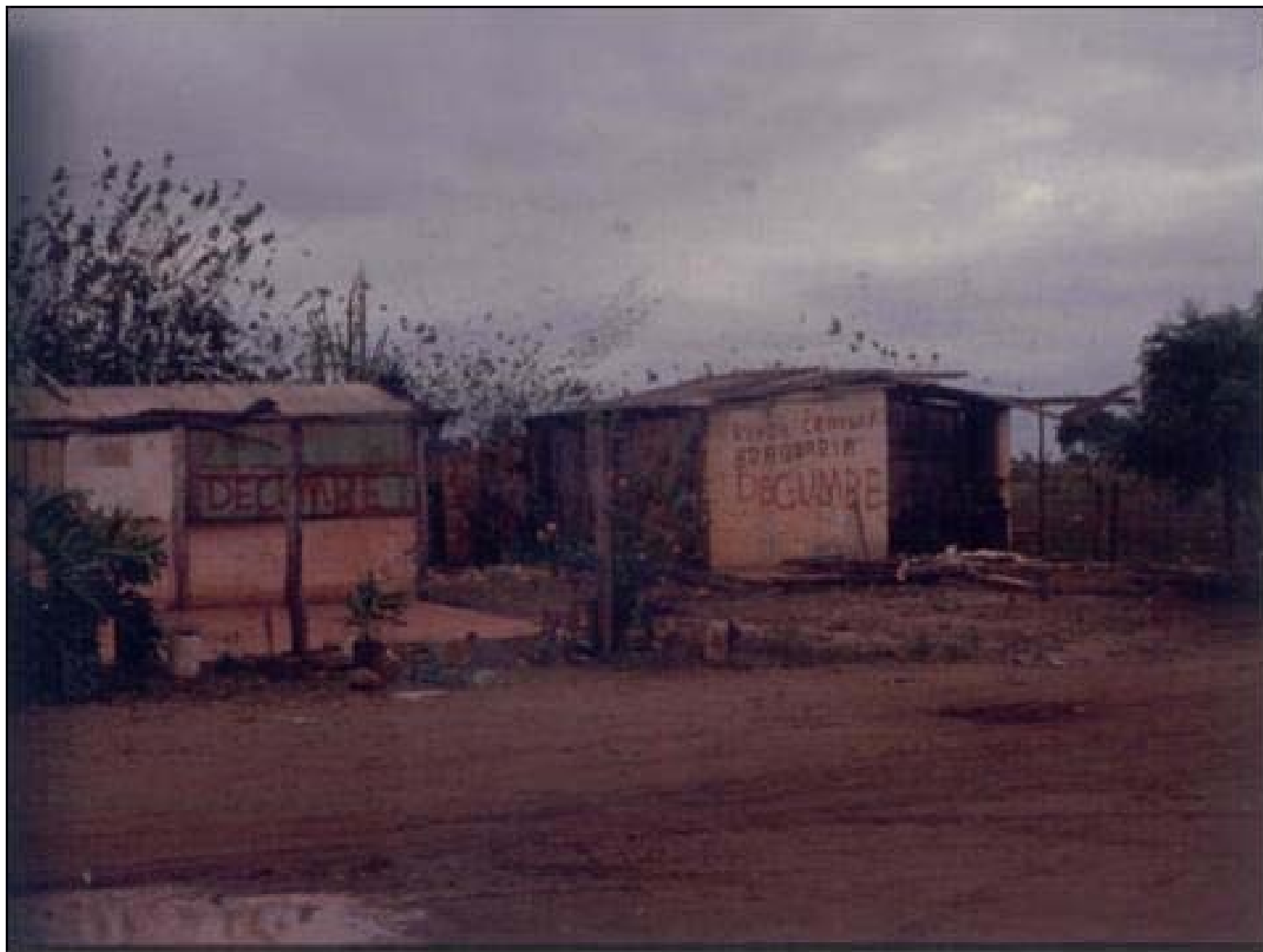


*Quem precisa de sementes para formar pastos?*



**Embrapa**





## *Setor estratégico*

*para as cadeias produtivas de carne/leite:*

- **Insuficiência de sementes restringe expansão de áreas cultivadas com pastagens**

**Sementes → Pastagens → Rebanho → Produção de carne/leite**



## Vantagens comparativas brasileiras:

- condições edafo-climáticas muito favoráveis à produção de sementes de forrageiras tropicais
- *disponibilidade contínua de novas cultivares*
- grande amplitude de adaptação das cvs. desenvolvidas
- *empresariado dinâmico*



# **Produção de sementes para pastagens no Brasil = atividade agrícola especializada**

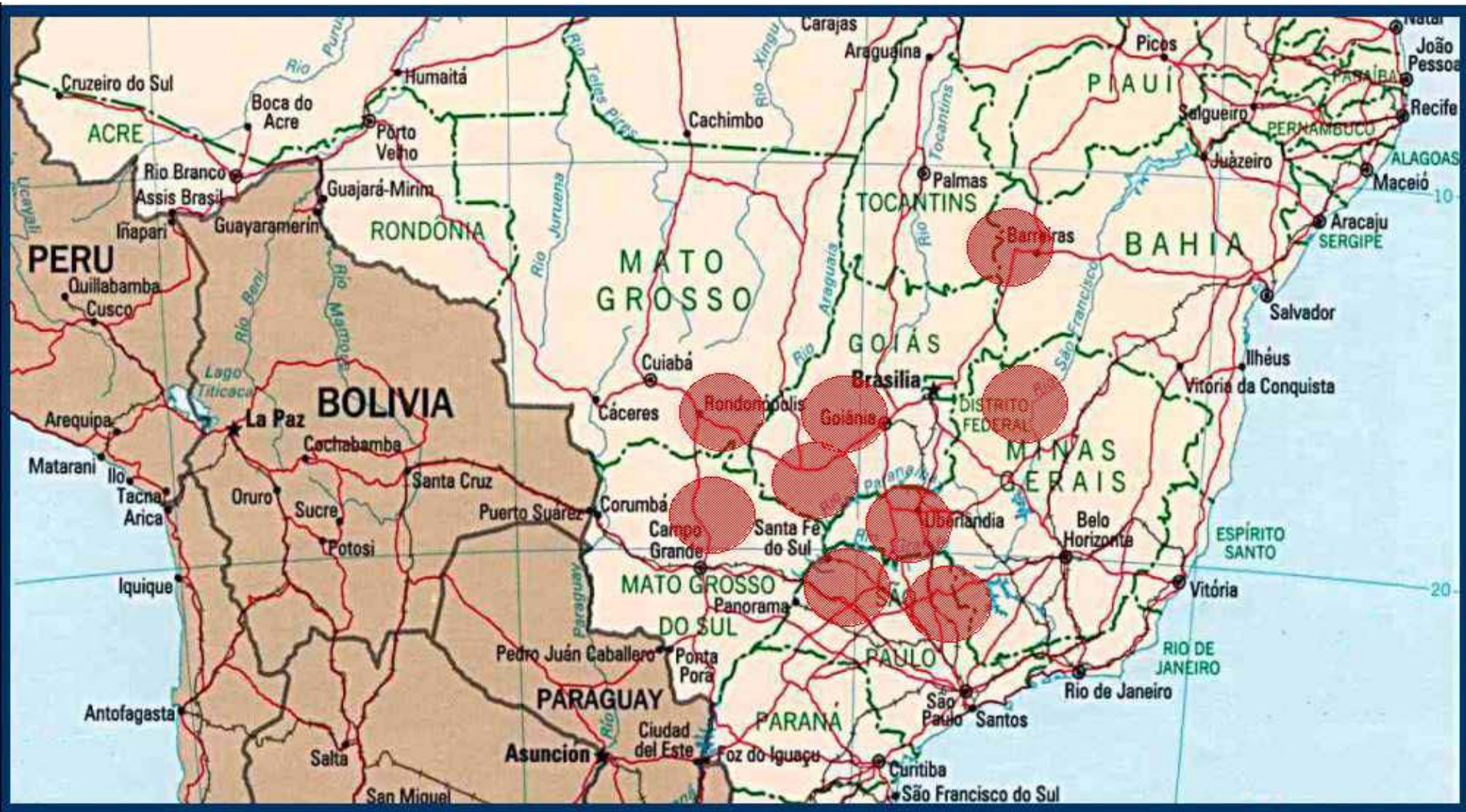
## **Características principais:**

- ✓ **práticas agronômicas e equipamentos específicos**
- ✓ **fiscalização oficial**
- ✓ **controle interno de qualidade**
- ✓ ***‘agricultura de plantas forrageiras’***

## Onde estão os produtores ?

<u>Estado</u>	<u>Nº produtores</u>
Goiás	242
São Paulo	152
Mato Grosso	101
Minas Gerais	86
Mato Grosso do Sul	49
Bahia	11

# *Principais regiões produtoras de sementes de capins no Brasil*

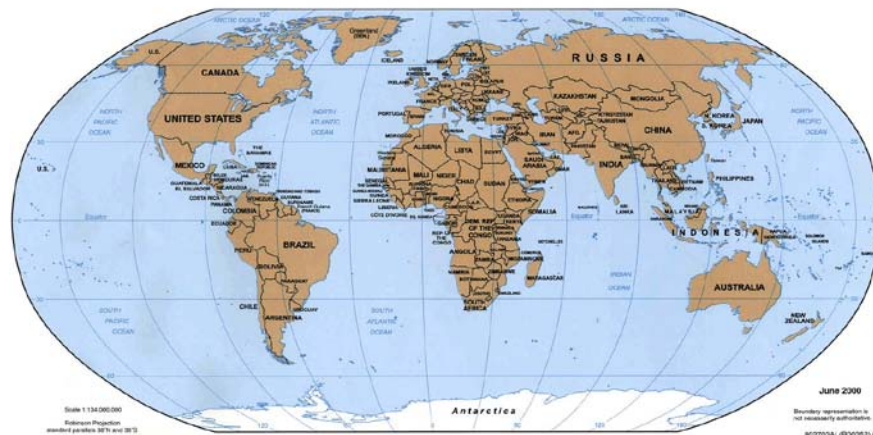


## *Indústria Brasileira de Sementes para Pastagens:*

**70.000 toneladas anuais de sementes**

Valor do mercado ~ R\$ 500 milhões

Exportação para 28 países



## **Mercado Latino-Americano**

**Mercados Importantes: Colômbia**

**México**

**América Central (todos os países)**

**Venezuela**

**Equador**

**Bolívia**

**Paraguai**



## *A indústria brasileira de sementes de pastagens tem tido impacto transnacional devido a:*

- **adaptação também em outros países de cultivares desenvolvidas no Brasil**
- *empresários dinâmicos*
- **disponibilidade de tecnologia de produção e de beneficiamento de sementes**
- *interesse de vários países em desenvolver a pecuária bovina*
- **muitas cultivares produzem pouca sementes em regiões onde apresentam bom desempenho como pastagem**

## **Vantagens principais:**

- vendas no primeiro semestre financiam colheita
- diversificação de mercados

## **Dificuldades principais:**

- diversidade de requisitos fitossanitários entre países
- necessidade de formação de rede de representantes
- barreiras não tarifárias
- desvalorização do dolar



## **Principais características:**

### **1) Mercado interno:**

- **predomínio de número pequeno de espécies/cultivares de gramíneas tropicais**
- **demanda marcadamente estacional: maior parte das vendas ocorre de agosto a dezembro (associada à estação chuvosa)**

## *Principais características:*

### *Principais espécies/cvs. comercializadas no Brasil:*

	<u><b>% do mercado</b></u>
<i>Brachiaria brizantha</i> cv. Marandu	55
<i>Brachiaria brizantha</i> cv. Xaraés	10
<i>Brachiaria decumbens</i> cv. Basilisk	15
<i>Brachiaria humidicola</i> 'comum'	5
<i>Brachiaria ruziziensis</i> 'comum'	3
<i>Panicum maximum</i> cv. Tanzânia	3
<i>Panicum maximum</i> cv. Mombaça	2

## **Principais características:**

- 2) ‘Semente de forrageira’ é uma “*commodity*”**
  - **produto é pouco diferenciado e de baixo valor agregado**
  
- 3) Produto é perecível e não comestível.**
  - **não há uso alternativo para produto fora de padrão legal ou comercial**

## **Principais características:**

### **4) problemas na avaliação da qualidade**

- **variações entre resultados obtidos por diferentes laboratórios;**

### **Causas prováveis:**

- **insuficiente padronização de procedimentos de análise**
- **grande heterogeneidade entre e dentro de lotes**
- **problemas de amostragem**

## *Principais características:*

**5) pouca obediência aos *padrões legais mínimos*  
de qualidade**

### **Causas prováveis**

- **consumidores pouco exigentes e mal informados**
- **insuficiente fiscalização do comércio;**

**6) Alto custo financeiro para manutenção de estoques**

## **Principais características:**

### **7) Demanda “volátil” (= imprevisível)**

#### **Causas prováveis:**

- consumidor mal informado**
- busca constante por ‘pasto milagroso’**

## **Principais características:**

- 8) Marcada preferência do consumidor por**
- a) sementes de “varredura”**
  - b) 24% V.C.**

## **Causas prováveis**

- problemas de qualidade de sementes**
- tipos de equipamentos usados para plantio**
- consumidor mal informado**

## *Principais características:*

- 10) Descarte ou aproveitamento econômico de resíduos**  
**- o 'problema' da palhada residual da produção**







## *Alguns desafios atuais da indústria brasileira de sementes para pastagens:*

- **Câmbio desfavorável**
- **Estacionalidade marcante do mercado**
- **Lei brasileira de sementes (nova)**
- **Lei de proteção de cultivares**
- **Ênfase excessiva em *Brachiaria spp***



*Alguns desafios atuais da indústria brasileira de sementes para pastagens:*

- **Mudança de padrões de qualidade: pureza**
- **Aumento da sofisticação da demanda**
- **Pressão de movimentos ambientalistas**
- **Necessidade de agregar valores às sementes**
- **Alternativas para disponibilização de resíduos**



# Futuro: cenários possíveis

- 1) **Aumento da oferta de sementes com maior valor agregado**
- 2) *Maior atenção às necessidades dos clientes*
- 3) **Aumento e aperfeiçoamento de parcerias estratégicas**
- 4) *Comercialização de cultivares exclusivos*



# Futuro: cenários possíveis

- 5) *Aumento da concorrência com empresas de outros países*
- 6) **Maior demanda por sementes de leguminosas**
- 7) *Diversificação da pauta de produtos*
- 8) **Maior atenção a nichos de mercado:  
usos alternativos para gramíneas e leguminosas**
- 9) *Proibição da comercialização de sementes com torrões*

Cobertura vegetal em pomares

Palhada para plantio direto

Biorremediação

Contenção de taludes

Produção de energia

Ornamentação

Produção de químicos-plataforma

Cobertura vegetal de margens de rodovias

Recuperação de áreas degradadas

Biodescompactação de solos

Alimentação de suínos e de aves

Produção de biocombustíveis



# Para viabilizar essas possibilidades:

## Pesquisas:

- avaliação de cultivares já existentes sob novos enfoques
- introdução & avaliação de novos genótipos
- criação & avaliação de novos genótipos:
  - melhoramento genético tradicional
  - técnicas de genética molecular

## Desenvolvimento de mercados

## Construção de parcerias

**Produção de palhada para  
áreas de plantio direto**



**Cobertura vegetal de entre-linhas  
de cafezais e de pomares**

## *Tipos principais de empresas*

### *Empresa tradicional:*

- Pauta pequena de produtos
- *Produto principal: brizantão*
- Mercado principal: região Norte
- *Não vende; o cliente é quem compra*
- Metas de curto prazo
- *Não tem visão de futuro*
- Grande rotatividade de funcionários
- *Faz concorrência canibalística*
- *Vende commodities*
- *Pouca articulação no setor*
- **Foco: lucro rápido**

### *Empresa moderna:*

- Pauta diversificada de produtos
- *Produtos principais: vários*
- Mercado amplo: inclusive exporta
- *Promove seus produtos*
- Metas de longo prazo
- *Tem visão estratégica de futuro*
- Funcionários capacitados e leais
- *Pratica ética do mercado*
- *Vende produtos com valor agregado*
- *Bem articulado*
- **Foco: cliente como parceiro**



## **Qual será o perfil da empresa de sementes de forrageiras bem sucedida no futuro?**

- **marca respeitada**
- *recursos humanos capacitados / treinados*
- **boa estrutura de pré- e pós-venda**
- *pauta diversificada de produtos*
- **produtos com valores agregados**
- *capacidade de criar/estimular demanda*
- **investimento em pesquisa e desenvolvimento**
- *capacidade de articulação: poder de lobby*
- **visão estratégica: percepção de tendências**
- *sintonia com o cliente / 'parceria' com cliente*

