

## “EM BRIGA DE ELEFANTE QUEM APANHA É GRAMA”

Diretor executivo da Associação Brasileira do Agronegócio - ABAG, Luiz Cornacchioni não tem medo de falar e traz o cenário do setor de forma franca e realista nesta entrevista exclusiva\*

Autor: Ana Carolina Coutinho

**V**ocê consegue imaginar quem é a grama da citação que dá título a esta entrevista? São palavras de Luiz Cornacchioni, diretor executivo da Associação Brasileira do Agronegócio - ABAG, graduado em agronomia pela ESALQ – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade de São Paulo (USP). “Minha mãe não entendia a minha escolha”, diverte-se. São 27 anos de experiência em *agrobusiness*, principalmente nos setores de papel e celulose, florestas plantadas e área sucroalcooleira.

Antes de ingressar na ABAG, Cornacchioni exercia a função de diretor executivo da Associação Brasileira de Produtores de Florestas Plantadas (Abraf), tendo também passado por gestões na Terracal Alimentos e Bioenergia e na Suzano Papel e Celulose. Além disso, é conselheiro do Terminal Portuário de Santa Catarina (TESC) e da WRC Operadores Portuários. Um currículo forte e diversificado.

É este olhar múltiplo que ele traz às páginas da TS, onde você também con-



**CORNACCHIONI: “MUITO MAIS QUE APTIDÃO, NÓS TEMOS TECNOLOGIA. A PRODUÇÃO RURAL É OBSTINADA; TUDO RESULTA DISSO!”**

fere a resposta não apenas da pergunta acima, como também a muitas indagações sobre a importância do agro para o Brasil e, sobretudo, seu potencial para o segmento de Tratamento de Superfície.

### **De que maneira aplica seu MBA (realizado nos EUA) no Brasil? Qual foi o seu maior aprendizado e contribuição?**

Faz 20 anos. Na época, escolhemos mais na área de negócios. A Universidade de Kellogg [Kellogg School of Management] também era especializada nisso, considerada uma das melhores do mundo em gestão de negócios. Acabei acertando. Aprendemos sobre gerenciamento de risco, marketing, fusões e aquisições, diferentes cenários e análises. Valeu muito e está atual ainda hoje, pois o agronegócio é fundamentado nisso, tem uma cadeia muito grande de valor, e se trabalha muito com garantias de fornecimento.

### **Ainda podemos considerar o Brasil um dos maiores países do mundo em tecnologia para o agrobusiness? Por quê?**

Sim! Deu um salto nos últimos 40 anos, tanto em produção como em produtividade. Hoje nosso agro é excepcional. Isso é decorrência da conjuntura de alguns fatores. Um deles é a própria vocação agrícola, com a produção de grãos e de proteína animal. É o agro no *stricto sensu* e vem desde Cabral, devido à extensão territorial e regime climático que temos. Na década de 1970, o que fizemos de bacana é que importávamos praticamente tudo e, de lá para cá, investimos fortemente em pesquisa e indústria. Como a Embrapa, por exemplo, que investiu, fundamentalmente, no manejo do setor. Formei-me em agronomia em 1983, e minha mãe não entendia minha escolha [risos]. Posso dizer que por mais otimista que eu pudesse ter sido, jamais imaginaria que chegaríamos a esse avanço, aonde estamos hoje. Aliás, hoje, muito mais que aptidão, nós temos tecnologia. A produção rural é obstinada; tudo resulta disso.

### **Qual a principal tendência em Tratamento de Superfície no segmento agro?**

Não sou especialista nessa área. Agora, imagine a quantidade que usamos não só em máquinas, mas em irrigação. Temos um potencial enorme nessa questão. Os equipamentos não são baratos, demandam longevidade para recuperar o investimento. Creio que a área de irrigação e silagem, para proteção, são áreas potenciais para esse setor.

### **Como o Sr. enxerga uma aproximação mais efetiva com outras associações consonantes com o desenvolvimento do setor?**

Temos uma proximidade muito grande com a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, Abimaq, e também com a Abiquim, Associação Brasileira da Indústria Química; ambas sócias na Agrishow. É um *match* mais forte.

### **Qual exemplo o segmento agro pode oferecer ao segmento de Tratamento de Superfície em termos de uso responsável do solo, buscando afastar agentes contaminantes?**

Em processo e gestão temos muita coisa. Preservação de solos é um assunto caro para nós, assim como o solo propriamente dito. Vale destacar as feiras agrícolas, como a Coopavel, que realizam os fóruns com um espaço muito importante para levar as últimas tendências, esse tipo de informação, principalmente para o setor de P&D.

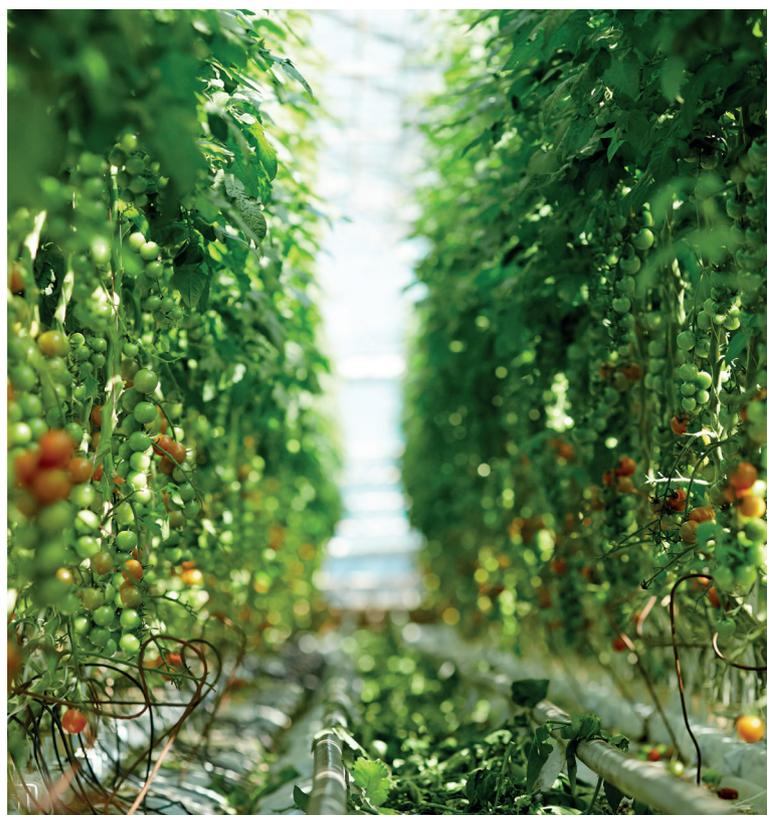
### **Quais são as principais novidades no setor Agro?**

Genética, foco de pesquisa que é o nosso novo *corebusiness*. A pesquisa é o que vai nos levar para outro salto no setor. Já em máquina e equipamentos o avanço foi monumental. Hoje existem máquinas de R\$ 1,5 milhão. São fenomenais, com GPS, *joystick*... Sim, você controla à distância, incluindo a irrigação. Uma terceira vertente é o foco no digital. Temos mais de 120 *startups*, principalmente em Piracicaba [interior de São Paulo], considerada polo nessa área por conta da proximidade com a Esalq [Escola Superior de Agricultura da USP]. Também é próxima a São Paulo e a Campinas (outro centro importante). Vale ainda destacar a agricultura 4.0, que cresce a uma velocidade astronômica, com as tecnologias disruptivas.

### **Todas as grandes feiras têm sentido o impacto da crise econômica, qual a expectativa para a Agrishow neste ano?**

A Agrishow não refletiu a crise, pois é uma feira de negócios. As pessoas vão lá e fecham negócios. Ano passado foram R\$ 3 bilhões em cinco dias. São R\$ 600 milhões por dia. Os bancos disponibilizam os créditos lá mesmo. Existe toda uma estrutura para o negócio ser realizado no salão. Foram vendidas centenas de caminhonetes em cinco dias. Eram 30 caminhonetes por hora compradas lá. Não é uma feira demonstrativa.

US\$ 101 bilhões na balança comercial do setor em 2019



### Quais foram os principais reflexos da crise econômica no setor? Qual estratégia da associação para minimizar esses impactos?

Quando me formei, na década de 1980, diziam que era uma década perdida. Chegaram os anos de 2010, 2014... Todos fomos afetados com o PIB quase negativo, pífio. Para quem minimizou a crise o efeito foi ainda mais drástico, e a pauta de exportação é mais forte mesmo. Ela é fundamental para o país porque gera empregos. Para o 'Agro' o mercado interno também é importante, e, em algumas cadeias, mais ainda, como a hortifruti. Entretanto exportar faz a diferença. E a gente vem crescendo. Eram US\$ 80 bilhões em 2014 e ano passado foram US\$ 101 bi na balança comercial, superávit de US\$ 85 bi. A exportação nos ajudou a minimizar os efeitos da crise, mas não dá para apostar a vida inteira em exportação. Veja agora com o coronavírus, é uma pressão em cima da soja se a China demorar a se recuperar. No mundo, o Brasil representa 1,3% da exportação agrícola, porém, para o Brasil como um todo, o agronegócio representa cerca de 40% das exportações. Se o comércio internacional resfriar, vamos sentir mais ainda a crise, afinal, em briga de elefante quem apanha é a grama. Já a importação do agronegócio,

em especial, figura em, sobretudo, fertilizantes, com cerca de US\$ 14 bi, principalmente oriundos da Rússia e do Marrocos.

### Quais as áreas de maior potencial hoje?

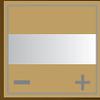
Em termos de agricultura não é só a soja. Temos vários grãos, como o milho, por exemplo. Também o algodão está forte, assim como a proteína animal. A celulose, os biocombustíveis, o suco de laranja, o café... Também exportamos tecnologias direcionadas à agricultura tropical e à de clima temperado.

### E o grande desafio?

Não podemos afrouxar a corda em termos de tecnologia, é uma questão de continuidade! E precisamos estar mais atentos aos novos consumidores. São novos hábitos de consumo, é uma geração bastante diferente da antiga. Eles querem saber como são feitos os produtos, os detalhes do processo, qual é o cuidado... Eles querem qualidade, inclusão social, têm preocupação ambiental. Querem mais com menos e vieram para ficar. São eles que irão ditar as regras. Quanto mais cedo nos adaptarmos, a dor será menor. Não dá para fugir. Está tudo mudando e esse desafio é importante para nos colocar no radar.

*\*Em março de 2020, Cornacchioni deixou a entidade para assumir novos desafios no setor industrial (colocar no fim da matéria) 🚩*



 **Electrogold**

UM BANHO DE QUALIDADE

Desenvolvemos, em parceria com outras empresas, qualquer tonalidade de banho de ouro para qualquer tipo de adorno.

SOLICITE UMA VISITA!

PRODUTOS E PROCESSOS GALVANOTÉCNICOS

- Ouro • Prata • Níquel • Cobre • Paládio • Rhodio SW
- Rhodio Negro e outros • Banho FREE Níquel
- Banho de folheação 14,18 e 23 KIts • Verniz para imersão e eletrolítico • Banhos de imitação de ouro, isentos de ouro e de cianeto
- Banho de Folheação 18 KIts FREE Cádmi

REVENDA DE EQUIPAMENTOS E SUPRIMENTOS PARA LABORATÓRIOS

- Retificadores • Resistências
- Termostatos • Termômetros e outros

[www.electrogold.com.br](http://www.electrogold.com.br)

SUORTE TÉCNICO QUALIFICADO | ALTA QUALIDADE DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

GUAPORÉ - RS | Rua Gino Morassutti, 1168 (Centro) | 54 3443.2449 | 54 3443.4989

PORTO ALEGRE - RS | Adriano | 51 9986.8255