

NOTÍCIAS



XIV Seminário Nacional Milho Safrinha
 Construindo Sistemas de Produção Sustentáveis e Rentáveis

21 a 23 de Novembro de 2017 - Cuiabá-MT
 Centro de Eventos do Pantanal

Garanta já sua vaga com desconto, acesse:
www.snms2017.fundacaomt.com.br

Albaugh traça estratégia para crescer na região do Cerrado

07/11/2017 | Fernanda Campos

Tweeter

 11

 7


Kurt Kaalund, CEO da companhia americana Albaugh.

Cerca de um ano e meio após chegar ao mercado brasileiro, com a aquisição das empresas Atanor e Consagro, a americana Albaugh está revendo parte de sua estratégia local. O grupo fundado em Iowa em 1979, pelo empresário Dennis Albaugh, quer que a partir de 2018 as vendas da região do Cerrado representem 50% do

volume de defensivos genéricos da marca movimentado no País. A afirmação é do CEO da empresa, Kurt Kaalund, que junto ao CFO, Todd Figley, visitou o Brasil na última semana.

No ano passado, as vendas da Albaugh ao Cerrado corresponderam a 10% do faturamento local. Em 2017, já saltaram para aproximadamente 30% do montante, que deverá fechar em US\$ 210 milhões ao final do ano, de acordo com o presidente do grupo para o Brasil, Renato Seraphim. Segundo ele, metade das receitas deste ano da Albaugh Brasil será proveniente do Sul, enquanto outros 20% virão do Sudeste.

Seraphim revela que a expectativa da Albaugh Brasil é faturar US\$ 500 milhões até 2022, e responder por 25% das vendas globais da companhia. Atualmente, a unidade local transfere à matriz em torno de 15% da receita mundial.

Na região do Cerrado, acrescenta Seraphim, a Albaugh está revendo sua estratégia de distribuição de insumos. "Até o ano passado atendíamos somente Mato Grosso do Sul e Goiás. Agora, fizemos parcerias com revendas de Mato Grosso, Rondônia e do Matopiba - Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia", diz o executivo. "Contaremos com poucos distribuidores em cada estado, que venderão com exclusividade o nosso portfólio. Estamos na contramão do mercado, priorizando qualidade e não quantidade."

Os planos de crescimento do grupo no Brasil estão ancorados principalmente na oferta de preços inferiores aos da concorrência e no fornecimento de um portfólio de mais de 70 produtos genéricos. Em sua fábrica, localizada no município fluminense de Resende, a Albaugh produz acaricidas, herbicidas, inseticidas e fungicidas para citros, café, HF, cana-de-açúcar, pastagem, milho e soja, entre outras culturas.

O CEO Kurt Kaalund adianta que a Albaugh está propondo às revendas brasileiras o mesmo modelo de vendas seguido pelo grupo nos EUA. "Não queremos vender diretamente ao agricultor, respeitando a relação da revenda com seu cliente. Nossas revendas contarão com produtos de qualidade, rápida entrega e preços melhores que os da concorrência", enfatiza Kaalund. "Essa fórmula só é possível para nós porque enquanto outras empresas investem 20%

Leia também

06.11.2017
 Syngenta anuncia aquisição da Nidera Sementes

01.11.2017
 Setor de defensivos agrícolas anuncia metas até 2020 em prol das abelhas

01.11.2017
 Fudocitrus liberou 1,4 milhão de vespinhas para controle do psilídeo desde que biofábrica foi inaugurada

03.11.2017
 Culturas tolerantes à seca e máquinas para agricultura familiar serão apresentadas no SemiáridoShow

03.11.2017
 Produção integrada passa a compor Programas sobre Consumo e Produção Sustentável da ONU



Planos de saúde
 a partir de **R\$ 286***

Simule seu plano agora
 *condições no site.

Qualicorp
 Sempre do seu lado.

da receita em despesas operacionais, nós destinamos em torno de 6%. Vamos ajudar o agricultor brasileiro a reduzir os custos de produção.”

Um estudo da empresa Marketstrat aponta que os desembolsos com a aquisição de agroquímicos para a soja brasileira correspondem a 21% do custo de produção, contra 5% dos EUA e 7% da Argentina. A consultoria mostra ainda que a produtividade da oleaginosa no País cresceu 28% nos últimos 18 anos, ao passo que no mesmo período os custos de produção foram elevados em 178% e o preço dos defensivos saltou 234%.

Kurt Kaalund informa ainda que atualmente 1.200 revendas comercializam genéricos da Albaugh no mercado brasileiro, número que deverá cair para perto de 200. “Vamos reduzir a rede e operar com parceiros mais estratégicos”, reforça o executivo.

Com aproximadamente de 1,6 mil funcionários no mundo – 150 no Brasil – e oito plantas industriais, a Albaugh está presente também na América Central, Europa e Ásia. A unidade da empresa em Resende (RJ) tem capacidade para produzir 10 mil toneladas-ano de fungicidas cúpricos e 54 milhões de litros-ano de herbicidas seletivos e não seletivos, entre outros insumos.

[ver mais notícias](#)

Navegue por aqui

Notícias
Agenda de Eventos
Artigos Técnicos
Wallpapers
Assine
Anuncie
Contato

Revistas Cultivar

Revista Grandes Culturas
Revista Máquinas
Revista Hortaliças e Frutas
Acervo Grátis

Cadastro de News

Receba por e-mail as últimas notícias sobre agricultura

nome completo

e-mail

[Cadastrar](#)

Grupo Cultivar de Publicações LTDA.
Rua Sete de Setembro 160, Centro
CEP 96015-300 | Pelotas

(53) 3028.2000 / 3028.2070
contato@grupocultivar.com



produzindo por