



Escola Bilingue  
Pueri Domus

Construindo o futuro agora.



CONHEÇA  
AGORA



## Albaugh traça estratégia para crescer na região do Cerrado

Em visita ao Brasil, CEO e CFO da empresa americana anunciam plano para reduzir custos de produção do agricultor e fortalecer relação com revendas

Implementos Agrícolas  
a Pronta Entrega

Clique aqui e  
acesse nossa  
Vitrine



Curtir 2 Tweetar Share 3



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% 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 a preço dos defensivos saltou 234%.

Impren  
Enviar m



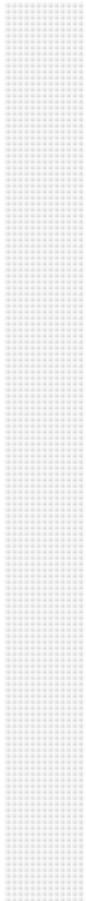
Buscar

EAD

bilíngüe    
**IRI DOMUS**  
 AMOS  
Agrupación de  
Escuelas

tria ▾

sa:  
atéria



produção foram elevados em 17,6% 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.

**Data de Publicação:** 09/11/2017 às 15:00hs

**Fonte:** Assessoria de Imprensa Albaugh Brasil

[◀ Leia outras notícias](#)

