

# Crescendo em um cenário desafiador

DIANTE DOS DESAFIOS DA ATUAL ECONOMIA, SAIBA COMO A MOSAIC VAI CONTINUAR SE FORTALECENDO E GERANDO BONS RESULTADOS

**A** palavra “crise” tem ocupado cada vez mais espaço no noticiário e, portanto, preocupado empresas e funcionários. Muitos fatores do atual momento econômico justificam essa apreensão. No entanto, para a Mosaic – e para o setor no qual atua – algumas particularidades do segmento permitem afirmar que, embora o cenário exija atenção e planejamento, ele também traz algumas oportunidades. O principal aspecto a ser entendido é que, historicamente, o agronegócio alterna períodos de alta e de baixa demanda.

Para alguns especialistas, o Brasil pode estar encerrando um dos seus períodos de alta, chamado de “superciclo das commodities”, quando os preços dos produtos agrícolas atingem patamares muito elevados por alguns anos.

É o que explica Anderson Galvão, sócio-diretor da Céleres, consultoria especializada no setor. “Ao longo da história, tivemos alguns ‘superciclos’, sustentados por fatores que vão desde a urbanização ocorrida séculos atrás, até o crescimento econômico da China nos anos recentes. Durante esses ciclos, o preço de várias commodities alcançaram níveis muito acima da média e depois retornaram aos patamares menores. É o que está ocorrendo agora com a queda nas cotações de alguns produtos. Era esperado que isso ocorresse em algum momento.”

Mesmo sendo parte do negócio, essa mudança deixa os produtores apreensivos e cautelosos. Isso afeta, inclusive, na decisão de compra de fertilizantes. Na Mosaic, essa questão tem aumentado o desafio de atingir as metas estabelecidas. Então, a pergunta que surge diante desse cenário é: como podemos continuar gerando bons resultados?

“Um dos caminhos é nos concentrarmos em elementos sobre os quais temos gestão”, responde Floris Biolders, presidente da Mosaic Brasil e Paraguai. “Talvez a demanda por fertilizantes em geral e os preços pagos neste mercado não estejam completamente sob nosso controle, mas assuntos como segurança, gerenciamento de custos, processos de trabalho, qualidade dos produtos e bom atendimento não só estão sob nosso controle, como também podem ser melhorados sempre”, explica.



Dar atenção a esses pontos é uma estratégia que pode ser resumida em uma única palavra: eficiência. Buscar melhor rendimento é uma das oportunidades que a atual conjuntura traz. Anderson também reforça que obter ganhos de eficiência faz parte do ajuste necessário para garantir resultados em períodos como o que estamos vivendo. Ele também afirma que empresas mais eficientes tendem a

ser mais prósperas e, ao longo do processo, muitas vezes ampliam sua atuação por meio de aquisições.

Nesse sentido, a Mosaic tem se saído muito bem. Não apenas pela aquisição do negócio de fertilizantes da ADM, mas, principalmente, pelos bons resultados em sinergia que isso tem gerado.

Na avaliação das perspectivas para o futuro, os desafios que a empresa e o agronegócio terão de encarar não são poucos nem pequenos. Contudo, a percepção é de que há um bom preparo para isso. “Nas últimas décadas, o agronegócio brasileiro investiu bastante em inovação e tecnologia. Tornou-se mais dinâmico, mais eficiente e amplamente inserido no comércio global, o que pode significar uma oportunidade frente a esse cenário”, analisa o consultor. “É um setor preparado para enfrentar as dificuldades do ambiente econômico e político que temos pela frente.”

A mesma confiança é reafirmada por Floris: “Estamos em um negócio cíclico. Isso significa que, inevitavelmente, teremos bons e maus momentos. Tenho uma grande confiança em nosso futuro e nos resultados que vamos alcançar. Em tempos difíceis, os melhores times irão se destacar como vencedores. E eu sei que aqui no Brasil temos uma equipe vencedora”.