Boletim Informativo

IBPecan
Instituto Brasileiro de Pecanicultura

Instituto Brasileiro de Pecanicultura
Avenida Presidente Franklin Roosevelt, 1.264, loja 36 | Porto Alegre-RS |
Contatos: contato@ibpecan.org | www.ibpecan.org |
(51) 3103-5299 | (51) 9 9829-1140

Nº 38
Janeiro de 2023



NESTA EDIÇÃO

Nova diretoria apresenta planejamento de ações para biênio

Artigo técnico aborda uso da pecan em produtos alimentícios

Planos e estratégias para biênio 2023/2024

Nova diretoria do IBPecan destaca importância de um modelo de gestão profissionalizado para que setor alcance suas metas nos mercados interno e externo.

FOTO: IBPECAN



A partir dos cenários nacional e internacional, nova gestão apresenta objetivos e formas de alcançá-los

A diretoria do Instituto Brasileiro de Pecanicultura (IBPecan) para o biênio 2023/2024 assumiu em dezembro de 2022, tendo Eduardo Basso como presidente e Karion Sandrei Minussi como vice. A partir dos cenários nacional e internacional, a nova gestão elaborou seu planejamento e suas estratégias de ação para aproximar ainda mais os representantes da cadeia produtiva da pecan brasileira e fortalecer o setor como um todo. "O Brasil está começando a exportar pecans, e temos uma diferença enorme para recuperar em relação aos exportadores tradicionais. Nesse contexto, o aumento de produção previsto para os próximos anos será uma grande oportunidade para todos e fonte de riqueza", ressalta Eduardo.

Segundo ele, tem sido um grande desafio organizar e definir novas estratégias não só para o mercado externo, mas também para o interno, com ações para tornar a pecan brasileira conhecida e reconhecida. "Entendemos que não existem produtores ou associados fortes se o setor não for forte e lucrativo. Isso vai exigir de todos um grande esforço, recursos e dedicação. Todas nossas ações devem ter bem claro onde estamos e onde queremos chegar. Desejamos que cada associado entenda o seu destino e o do nosso setor. Que juntos sejamos os autores", frisa.

Mudanças

O novo presidente do IBPecan afirma que a pecanicultura brasileira terá que passar por mudanças no sentido de construir um novo modelo de gestão, profissionalizado. "Nosso objetivo é a criação de uma ideia comum de quantidades, destinos, custos e rentabilidade", pontua. Complementa que também uma nova visão setorial precisa ser criada. "Temos que superar conflitos e informações falsas entre os produtores e a indústria. Nesse processo, deve haver respeito entre as partes. Cada parte tem a liberdade de vender como e quando quiser", comenta.

Nesse contexto, destaca que os produtores devem estimar seus volumes de pro-

dução, conhecer seus custos de forma real, entender a que preços podem vender nos mercados interno e externo, assim como investir em organizações comerciais para poder vender no exterior. "Dessa forma, poderão escolher para quem vender e não ficar reféns de ninguém", constata. Observa, ainda, que os pecanicultores brasileiros não têm tradição de exportadores nem certificações. "O investimento será expressivo, porém menor do que estocar um produto perecível", compara.

No que diz respeito à indústria nacional de transformação da pecan, Eduardo relata que, de certa forma, ela se financia com os estoques do produtor, pagando com prazos longos. "E, em geral, classifica a qualidade e o rendimento da pecan brasileira como médios a baixos. Portanto, necessitamos criar um sistema de avaliação e precificação de acordo com a realidade do produto. Uma boa relação entre os setores poderá proporcionar que a indústria preste serviços aos produtores, como o descasque, e juntos poderemos vender para os diversos mercados. Abertura, transparência, controles e confiança são necessários", reforça.

Informações

E para alcançar as mudanças necessárias, alguns objetivos e estratégias centrais foram traçados pela nova diretoria. Dentro do bloco do primeiro grande objetivo, está o conhecimento da realidade da produção do setor por meio da divulgação para os associados das informações sobre área plantada e em produção de forma a contribuir no plano de negócios de cada um. Outro item é a divulgação de informações com abrangências nacional e internacional sobre as conjunturas econômicas, sobre climas, estoques e preços de modo a ajudar os associados nas suas decisões de produção e venda.

Ainda dentro do bloco do primeiro grande objetivo, a nova diretoria entende que, com uma produção de 7.000 toneladas de pecan prevista para o ano de 2023, para haver preços sadios e em linha com o mercado internacional, o setor deve vender cerca de 60% da produção para o mercado interno e 40% para o mercado externo. Além disso, a exemplo dos Estados Unidos, México e outros países, deve investir num sistema de promoção comercial para aumentar o consumo de pecan no mercado interno e promover as vendas no mercado externo, evitando, assim, que se repitam os baixos preços de 2021.

Esse primeiro bloco inclui, também, a necessidade de os pecanicultores entenderem a importância do setor e seu



potencial de crescimento, estimando a possibilidade para um futuro próximo de 10 mil hectares de área plantada com produção de 12 mil toneladas de pecan.



Ações

E para alcançar essas metas, a nova diretoria lista como estratégias, uma série de ações, entre elas: manter uma boa interação com a Secretaria da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural (Seapdr) do Rio Grande do Sul, com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e outras instituições para levar informações sobre produção, preços e estoques aos associados; proporcionar aos associados, de forma individual ou coletiva, formação para comércio exterior, ações de divulgação e participação em feiras nacionais e internacionais via Agro.BR, ApexBrasil e Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs).

Também entre as estratégias, constam a elaboração de folders e vídeos mostrando o potencial do setor e de cada produtor para divulgação por meio de embaixadas e escritórios de promoção comercial no exterior; certificação de qualidade, sustentabilidade e rastreabilidade dos produtos dos associados segundo as exigências dos mercados; e criação de um sistema compulsório de investimento do setor para promoção da venda de produtos.

Plano de negócio

Já no bloco do segundo grande objetivo traçado pela nova diretoria do IBPecan, constam: ajudar os associados a terem sua própria planilha de custos, seu plano de negócio; fazer com que conheçam o ponto de equilíbrio de sua produção, podendo decidir baseados na produtividade do ano, preços e custos; fazer com que entendam os fatores básicos de sucesso para serem competitivos e ajam na sua busca por produtividade, preços e mercados; estudar o sistema de gestão existente e propor alternativas de profissionalização; e, considerando os anos de investimentos, almejar resultados operacionais acima de 30%.

Para atingir essas metas, as estratégias de ação incluem: até fevereiro de 2023, organizar um curso para sócios, contadores e gestores sobre custos de produção e construção de preços de venda conforme os mercados de destino; construir uma visão setorial de custos e preços, entendendo a importância de trabalhar com qualidade, de falar a verdade e com respeito; visitar, até abril de 2023, outros países onde os produtores e a indústria tratam suas estratégias de forma conjunta; conhecer seus sistemas de preparação com casca e sem casca, seus custos, sistemas de controle e formas de consórcios; repetir, até maio de 2023, curso sobre os padrões de exigências usados no mercado internacional e sistemas de controle e certificações que correspondem aos preços praticados.

Capital humano

Por sua vez, o bloco do terceiro objetivo diz respeito ao capital humano. Para mensurar a importância desse recurso estratégico mais valioso de uma empresa, Eduardo Basso informa que os norte-americanos calculam que, para cada dólar investido nas pessoas, o retorno é de 33 dólares. Portanto, nesse quesito, ressalta que é fundamental a preparação da mão de obra necessária para o setor, assim como a adesão a um modelo de gestão no qual o proprietário não se envolve com os problemas diários.

Dentro desse grande bloco, constam como metas e estratégias definir a necessidade atual e futura da quantidade de pessoas e suas habilidades para o trabalho e o gerenciamento do setor; seguir com cursos de treinamento e propor cursos de pós-graduação especializados em pecanicultura; criar novas propostas de especialização para o pessoal de campo; e ajudar gerentes, contadores e administração a terem as informações adequadas com os sistemas atuais eletrônicos e informatizados.

Estão, ainda, ter um sistema de controle e prestação de contas em linha com o que foi previsto e o que está sendo feito; que as ferramentas de administração, como planejar, organizar, realizar e controlar, sejam incorporadas nos tempos de construir o pomar, plantar, colher, secar, armazenar e vender; ter uma ação específica nas escolas técnicas e universidades, mostrando o setor de forma que os jovens possam apostar seu futuro na fruticultura e na pecanicultura; a exemplo de outros setores, fazer cursos intensivos de uma semana por ano em locais preparados para os produtos do setor; entender as possibilidades de

consorciar máquinas e mão de obra; conhecer o grande potencial do trabalho feminino e ter os locais de trabalho adequados; e construir um plano de negócios no qual o sócio possa acompanhar e controlar o desenvolvimento do negócio e da empresa.

Motivação

Por fim, o grande bloco do quarto objetivo engloba: manter as equipes motivadas e conhecedoras das metas; conhecer os preços praticados no mercado internacional; saber fazer as interações com os custos nacionais e preços; ter visão clara das oportunidades; encontrar as melhores alternativas e planejar com tempo; organizar alianças e buscar formas para potencializar resultados com menor custo; informar sobre as tendências dos custos dos insumos; e proporcionar cursos sobre gestão, plano de negócios e controle de pessoal.

Nesse sentido, as estratégias incluem acompanhamento dos preços internacionais informados pelo IBPecan; conhecer o plano de contas e onde se registra o quê; acessar o caderno de campo, escrito ou virtual, e registrar de acordo com o plano de contas; organizar as informações sobre os custos de forma a possibilitar a melhor tomada de decisão; planejar, organizar e controlar toda a propriedade; acompanhar as informações sobre mercado, controles de qualidade e rendimentos e enviar as informações na forma correta para a contabilidade; acompanhar os recebimentos e os embarques e ter os controles de peso e rendimentos; ter os controles de pessoal, registros e segurança da propriedade; ter o controle por máquina e das ferramentas; e ter o controle dos estoques e de consumo.



https://elevagro.com/cursos/fruticultura/adubacao-nitrogenada-em-pomares-de-nogueira-pecan-detail

Tripé produtividade, qualidade e valor segue importante

FOTO: FREEPIK



O novo presidente do IBPecan, Eduardo Basso, observa que o tripé produtividade, qualidade e valor, definido pela gestão de Demian Segatto da Costa e Daniel Basso para embasar os projetos e ações do biênio 2021/2022, seguirá importante e norteando também as ações nos próximos dois anos. "No que diz respeito à produtividade, vamos seguir mostrando em todas as conferências a relação dos custos fixos com a produtividade; que temos que aumentar e muito a produtividade brasileira, apontando a diferença em relação a outros países. Nesse ponto, teremos que caprichar na fertilização, poda e irrigação e fazer o espaçamento com espaços já reconhecidos mundialmente que produzem melhores resultados", lista.

Sobre a qualidade, lembra que o IBPecan já fez um seminário que será repetido neste ano sobre os padrões de qualidade exigidos no mercado internacional. "Vamos construir uma tabela de preços na qual aparecem preços diferentes para rendimentos diferentes. Assim os produtores terão uma ideia bem definida do que se pode ganhar a mais caprichando', adianta. Observa, ainda, que o setor só consegue vender pecan no mercado externo se as frutas estiverem bem secas, limpas, selecionadas por tamanho, sem nozes podres ou vazias e embarcadas em contêineres frigoríficos para seguirem bem conservadas.

E no que tange o valor, a nova diretoria vai seguir mostrando os preços praticados no mercado internacional, informações sobre estoques de passagem e sobre o clima em outros países na medida que isso traga consequências para os preços da pecan, bem como de outras nozes concorrentes. "Dentro do possível, informaremos as intenções de compra dos clientes. Nos últimos três meses, os preços das nozes com casca nos Estados Unidos caíram cerca de 28% a 30% e sem casca, entre 4% e 5%. Os estoques são baixos, e imaginamos que devem melhorar e logo. Vivemos um cenário internacional de insegurança e recessivo. Juros altos e inflação aumentando", relata.

Maior produção

Para 2023, conforme o novo presidente do IBPecan, a previsão é de que o Brasil tenha uma área maior de produção de pecan (ano on), clima bem melhor e com um volume de 7 mil toneladas de produção. Em 2024, a previsão é de aumento da área plantada, mas baixa a produtividade, mantendo os volumes parecidos, com estimativa de um consumo interno de 4 mil toneladas, gerando um estoque para ser exportado de 3 mil toneladas. "Para o mercado interno, estamos organizados e temos várias indústrias novas, em pequena escala, fazendo um belíssimo trabalho diretamente com os produtores. Nos últimos meses, os preços melhoraram bem, gerando um resultado positivo. Mesmo 2022 sendo um ano off, de maneira geral, escutamos produtores investindo em máquinas e estruturas para aumentar a qualidade", comenta.

Quanto aos clientes do exterior, Eduardo informa que já houve manifestações de interesse na compra de nozes com casca em volumes importan-

tes. "As exportações de nozes descascadas iniciaram em 2022 com volumes bem interessantes, e esperamos que nossa indústria possa dobrar ou triplicar esses volumes para o ano que se inicia", diz.

Capacitação

No que diz respeito à capacitação dos pecanicultores, reforça que o programa Agro.BR oferece treinamento para todos os associados interessados. Trata-se de um projeto da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) que tem apoio da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) com a missão de ampliar a pauta exportadora brasileira.

Acrescenta que o IBPecan também está organizando um novo projeto com a ApexBrasil para poder levar os pecanicultores ao exterior e participar de eventos específicos e feiras de alimentos. "Em breve, teremos um vídeo do setor para promover em todos as embaixadas brasileiras a produção brasileira de pecan. É nosso programa com o grupo de exportadores – Grupo Fiergs – segue na medida do interesse dos associados", conclui.



Palavra do presidente

FOTO: ARQUIVO PESSOAL



Eduardo Basso

No ano de 2020, houve uma produção próxima de 3.000 toneladas de pecan e o mercado interno absorveu. Nada foi exportado. Em 2021, estimamos uma produção de 6.500 toneladas. O mercado interno absorveu 4.500 tonelads, houve uma exportação perto de 400 toneladas, restando um estoque de passagem de 1.600 toneladss, pressionando os preços para baixo.

Em 2022, tivemos baixa produção e problemas importantes de clima. Produção estimada de 4.500 toneldas com exportação de chegando perto de 500 toneladas. Consumo interno entre 3.800 e 4.000. Estoques zerados e preços altos para os produtores. De R$ 9,00 a 11,00 no início da safra, concluímos o ano entre R$ 15,00 a 20,00 dependendo da qualidade. Já com quantidades importantes de nozes descascadas na exportação. Uma mudança importante e elogiável para o setor. Exportar nozes começou a ser uma realidade.

A produção de pecans do Brasil segue aumentando. Estimamos de forma otimista que, em 2023, poderá chegar a 7.000 toneladas. As indústrias estão investindo de forma importante para aumentar as suas capacidades de descasque. Imaginamos que poderão industrializar perto de 6.000 toneladas. Para manter essas capacidades em plena produção, haverá demanda para o produtor ter preços que remunerem seus pomares.

O mercado interno se mostra bem estável no patamar de 4.000 toneladas. A busca de clientes para perto de 3.000 toneladas de pecan com e sem casca vai exigir um esforço gigantesco do setor. Caso contrário, poderemos ter preços que comprometam a lucratividade do setor.

A profissionalização do setor vai além da produção. Teremos que saber vender melhor nos mercados interno e externo. Os fatores fundamentais do sucesso de todos passam pela qualidade das nozes, produtividade dos pomares, pelos preços internacionalizados e pela competividade dos custos.

Seguindo a linha de trabalho que o IBPecan vem trilhando nos últimos anos, queremos propor aos associados uma busca de definições de objetivos e estratégias para os próximos dois anos. Buscar uma visão clara da produção atual e do potencial de crescimento do setor. Com confiança e seriedade, encontrar caminhos que superem as divergências e concorrências. Com estratégias globais que tragam riqueza a todos.

Segurança em definir custos, preços de venda e acompanhar as informações sobre e demanda nos mercados. Saber interpretar fatos do setor no mundo. Investir fortemente em mostrar nossos produtos, sua qualidade em diferentes mercados mundiais. Investir nas pessoas que trabalham no setor para que tenham as habilidades necessárias para a condução dessas atividades.

Com a soma do esforço pessoal de todos, vamos crescer num pomar-floresta, pequeno ou grande, produzindo frutos com qualidade excelente para a saúde. Uma propriedade sustentável, sequestrando carbono da atmosfera e sendo aprazível e segura para o desenvolvimento da família. Lucrativo, gerando riqueza para os investidores e a comunidade que participa na produção de alimentos. Além de um negócio, um estilo de vida.

Eduardo Basso, presidente do IBPecan

POSSÍVEIS CENÁRIOS DE PRODUÇÃO E SUAS DISTRIBUIÇÕES NOS MERCADOS INTERNO E EXTERNO						
ESTIMATIVAS REALISTAS PARA A PRODUÇÃO BRASILEIRA						
ano	2020	2021	2022	2023	2025	2030
área em produção - hectares	3.269	4.679	5.333	6.000	7.500	10.000
produtividade - kg	848	1389	844	1167	1.200	1.200
produção prevista - kg	2.772.112	6.499.131	4.501.052	7.002.000	9.000.000	12.000.000
consumo nacional - kg	2.830.000	4.500.000	3.800.000	4.000.000	4.200.000	5.000.000
saldo para vender para o exterior - kg	-57.888	1.999.131	701.052	3.002.000	4.800.000	7.000.000

A indústria nacional ou novos investidores estão preparados para investir em novas fábricas para descasque?						
produção nacional	2.772.112	6.499.131	4.501.052	7.002.000	9.000.000	12.000.000
projeção p consumo nacional	**2.830.000**	**4.500.000**	**3.800.000**	**4.000.000**	**4.200.000**	**5.000.000**
saldo	-57.888	1.999.131	701.052	3.002.000	4.800.000	7.000.000
projeção p exportação com casca	**0**	**330.000**	**100.000**	**875.000**	**1.050.000**	**1.520.000**
saldo	-57.888	1.669.131	601.052	2.127.000	3.750.000	5.480.000
projeção p exportação sem casca (conta c casca)	**5.000**	**40.000**	**383.920**	**1.485.000**	**2.010.000**	**4.150.000**
saldo	-62.888	1.629.131	217.132	642.000	1.740.000	1.330.000
capacidade para descascar	2.835.000	4.540.000	4.183.920	5.485.000	6.210.000	9.150.000
necessidade de exportar com casca	**-57.888**	**1.959.131**	**317.132**	**1.517.000**	**2.790.000**	**2.850.000**

POTENCIAL FATURAMENTO SETORIAL						
ANO	2020	2021	2022	2023	2025	2030
Preço de venda	câmbio	com casca	sem casca			
USD/kg	5,20	3,80	10,00			
R$/kg		19,76	52			
faturamento sem casca USD	28.350.000,00	45.400.000,00	41.839.200,00	54.850.000,00	62.100.000,00	91.500.000,00
faturamento com casca USD	- 219.974,40	8.698.697,80	1.585.101,60	9.089.600,00	14.592.000,00	16.606.000,00
soma da riqueza do setor USD	28.130.025,60	54.098.697,80	43.424.301,60	63.939.600,00	76.692.000,00	108.106.000,00
faturamento sem casca R$	147.420.000,00	236.080.000,00	217.563.840,00	285.220.000,00	322.920.000,00	475.800.000,00
faturamento com casca R$	- 1.143.866,88	45.233.228,56	8.242.528,32	47.265.920,00	75.878.400,00	86.351.200,00
soma da riqueza do setor R$	146.276.133,12	281.313.228,56	225.806.368,32	332.485.920,00	398.798.400,00	562.151.200,00

Fonte: estimativas baseadas em reuniões internas do IBPecan e observações dos associados

OBJETIVO I

1 - Conhecer a realidade da produção do setor. Divulgar para os associados as informações da área plantada e em produção de modo que possa ajudar no plano de negócios de cada um.
2 - Divulgar as informações com abrangência nacional e internacional sobre as conjunturas econômicas, sobre climas, estoques e preços de modo que ajude os associados nas suas decisões de produção e venda.
3 - Com uma produção de 7.000 toneladas de pecan prevista para o ano de 2023, entendemos que, para termos preços sadios e em linha com o mercado internacional, deveremos vender cerca de 60% da produção para o mercado interno e 40% para o mercado externo.
4 - A exemplo dos Estados Unidos, México e outros países, devemos investir num sistema de promoção comercial para aumentar o consumo de pecan no mercado interno e promover as vendas no mercado externo, evitando, assim, os baixos preços que tivemos em 2021.
5 - Um produtor só irá bem se o setor e for lucrativo. Se os pecanicultores estiverem unidos, será mais fácil prever, inovar e realizar ações para levar vantagens competitivas para nossos novos clientes.
6 - Entender a importância do setor e seu potencial de crescimento no nosso país. Podemos almejar, para um futuro próximo, uma produção acima de 10 mil hectares com produção de 12 mil toneladas.

ESTRATÉGIAS

Manter uma boa interação com a Secretaria da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural (Seapdr) do Rio Grande do Sul, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e outras instituições para levar informações sobre produção, preços e estoques aos associados.
Proporcionar aos associados formação para comércio exterior, ações de divulgação e participação em feiras nacionais e internacionais via Agro.BR, ApexBrasil e Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs). De forma individual ou coletiva.
Gerar folders e vídeos mostrando o potencial do setor e de cada produtor e divulgar por meio de nossas embaixadas e escritórios de promoção comercial no exterior.
Contratar, o mais breve possível, que Agro Br e Emater certifiquem a qualidades dos associados do IBPecan segundo as exigências dos mercados. Qualidade, sustentabilidade e rastreabilidade.
Criar um sistema compulsório de investimento do setor para que possamos promover a venda dos nossos produtos.

ESTIMATIVAS DE CUSTOS - RESULTADOS E PRODUÇÃO			
Custos p/ venda no mercado		câmbio	5,2
COMPONENTES			
	2022	2023	2025
1 - INSUMOS			
Fertilizante	R$ 1.429,27	R$ 3.254,67	R$ 3.254,67
Herbicida	R$ 491,00	R$ 753,00	R$ 753,00
Fungicida	R$ 733,92	R$ 893,60	R$ 893,60
Inseticida	R$ 264,92	R$ 326,00	R$ 326,00
Calcário	R$ 155,00	R$ 274,00	R$ 274,00
Subtotal	R$ 3.074,11	R$ 5.501,27	R$ 5.501,27
2 - HORAS MÁQUINA			
Diesel	R$ 1.153,66	R$ 1.580,84	R$ 1.580,84
Manutenção	R$ 230,73	R$ 316,17	R$ 316,17
Subtotal	R$ 1.384,39	R$ 1.897,01	R$ 1.897,01
3 - MÃO DE OBRA (com encargos)			
Mão de obra	R$ 4.478,36	R$ 4.930,68	R$ 4.930,68
Subtotal	R$ 4.478,36	R$ 4.930,68	R$ 4.930,68
4 - ENERGIA ELÉTRICA			
Irrigação e produção	R$ 475,00	R$ 500,00	R$ 500,00
Manutenção	R$ 47,50	R$ 50,00	R$ 50,00
Subtotal	R$ 522,50	R$ 550,00	R$ 550,00
5 - COLHEITA, PREPARAÇÃO E TRANSPORTE			
Colheita	R$ 2.520,00	R$ 2.800,00	R$ 2.800,00
Secagem e armazenamento	R$ 2.240,00	R$ 2.500,00	R$ 2.500,00
Transporte	R$ 1.260,00	R$ 1.400,00	R$ 1.400,00
Subtotal	R$ 6.020,00	R$ 6.700,00	R$ 6.700,00
6 - CUSTO ADMINISTRATIVO			
Custo administrativo	R$ 3.256,99	R$ 3.585,95	R$ 3.585,95
Custo de oportunidade (arrendamento)			
Depreciação	R$ 0,00	R$ 0,00	R$ 0,00
Subtotal	R$ 3.256,99	R$ 3.585,95	R$ 3.585,95
Custo total DIRETO	R$ 18.736,35	R$ 23.164,91	R$ 23.164,91
Custos indiretos comer/fin/tributários %			
Produtividade kg/hectare de cada ano	759	1100	1750
Custo de produção/kg	R$ 24,69	R$ 21,06	R$ 13,24
Custo de produção USD/kg	$ 4,75	$ 4,05	$ 2,55
Preço de venda/kg (R$) IBPecan	R$ 15,00	R$ 20,00	R$ 20,00
Faturamento	R$ 11.385,00	R$ 22.000,00	R$ 35.000,00
Preço de venda/kg (USD) IBPecan	$ 2,88	$ 3,85	$ 3,85
Resultado operacional	-R$ 7.351,35	-R$ 1.164,91	R$ 11.835,09
% do resultado	- 64,57	- 5,30	33,81

2023	custos ha	R$ 23.164,00					
	% DE LUCRO SOBRE O PREÇO DE VENDA						
	produtividade kg por ha						
preços de venda kg	750	1.000	1.250	1.500	1.750	2.000	
R$ 10,00	- 208,00	- 131,00	- 85,00	- 54,00	- 32,00	- 15,00	
R$ 12,00	- 157,00	- 93,00	- 54,00	- 28,00	- 10,00	3,00	
R$ 14,00	- 120,00	- 65,00	- 32,00	- 10,00	5,00	17,00	
R$ 16,00	- 93,00	- 44,00	- 15,00	3,50	17,00	27,00	
R$ 18,00	- 71,00	- 28,00	- 3,00	14,00	26,00	35,00	
R$ 20,00	- 54,00	- 15,00	7,00	22,00	33,00	42,00	
R$ 22,00	- 40,00	- 5,00	15,00	29,00	39,00	47,00	
R$ 30,00	- 2,90	22,00	38,00	48,00	55,00	61,00	

2022	custos ha	R$ 18.736,00					
	% DE LUCRO SOBRE O PREÇO DE VENDA						
	produtividade kg por ha						
preços de venda kg	750	1.000	1.250	1.500	1.750	2.000	
R$ 10,00	- 149,00	- 87,00	- 49,00	- 25,00	- 7,00	6,00	
R$ 12,00	- 108,00	- 56,00	- 25,00	2,00	11,00	22,00	
R$ 14,00	- 78,00	- 33,00	- 7,00	11,00	23,00	33,00	
R$ 16,00	- 56,00	- 17,00	6,00	22,00	33,00	41,00	
R$ 18,00	- 38,00	- 4,00	17,00	30,00	40,00	48,00	
R$ 20,00	- 24,00	6,00	25,00	37,00	46,00	53,00	
R$ 22,00	- 13,00	15,00	32,00	43,00	51,00	57,00	
R$ 30,00	16,00	37,00	50,00	58,00	64,00	69,00	

hipoteticamente	custos ha	R$ 14.000					
	% DE LUCRO SOBRE O PREÇO DE VENDA						
	produtividade kg por ha						
preços de venda kg	750	1.000	1.250	1.500	1.750	2.000	
R$ 10,00	- 86,00	- 40,00	- 12,00	7,00	20,00	30,00	
R$ 12,00	- 55,00	- 16,00	6,00	22,00	33,00	41,00	
R$ 16,00	- 16,00	12,50	30,00	41,00	50,00	56,00	
R$ 18,00	- 4,00	22,00	38,00	48,00	55,00	61,00	
R$ 20,00	6,00	30,00	44,00	53,00	60,00	65,00	
R$ 22,00	15,00	36,00	49,00	57,00	63,00	68,00	
R$ 30,00	37,00	53,00	62,00	68,00	73,00	77,00	

OBJETIVO II
1 - Ajudar que os associados tenham sua própria planilha de custos, seu plano de negócio.
2 - Que conheçam o ponto de equilíbrio de sua produção, podendo decidir baseados na produtividade do ano, preços e custos. Ano on e ano off.
3 - Considerando os anos de investimentos, almejar resultados operacionais acima de 30%.
4 - Estudar o sistema de gestão existente e propor alternativas de profissionalização etc.
5 - Entender os fatores básicos de sucesso para ser competitivo e agir na sua busca. Produtividade, preços e mercados.

ESTRATÉGIAS
Até fevereiro de 2023, fazer um curso para sócios, contadores e gestores sobre custos de produção e construção de preços de venda conforme os mercados de destino.
Construir uma visão setorial de custos e preços, entendendo a importância de trabalhar com qualidade, de falar a verdade e com respeito.
Visitar, até abril de 2023, outros países onde os produtores e a indústria tratam suas estratégias de forma conjunta. Conhecer sistemas de preparação com casca e sem casca, seus custos, sistemas de controle e formas de consórcios.
Repetir, até maio de 2023, curso sobre os padrões de exigências usados no mercado internacional. Sistemas de controle e certificações que correspondem aos preços praticados.

CAPITAL HUMANO: RECURSO ESTRATÉGICO MAIS VALIOSO DE UMA EMPRESA

Os norte-americanos calculam que, para cada dólar investido nas pessoas, o retono é de USD 33,00.

Preparação de mão de obra necessária para o setor		
ha	100	10.000
agrônomos	1	100
técnicos	2	200
operários I	2	200
operários II	3	300
gerentes	1	100
escritório	1	100

Um novo modelo de gestão no qual o proprietário não se envolve com os problemas diários	
conselho de sócios	sistema de informações
gerente	gerenciar mão de obra e custos e abstecimento
agrônomo	além de produzir, administrar custos
técnico	além de produzir, ter uma visão dos cuidados

OBJETIVO III E ESTRATÉGIAS

1 - Definir a necessidade atual e futura da quantidade de pessoas e suas habilidades para o trabalho e o gerenciamento do setor.
2 - Seguir com os cursos de treinamento e propor cursos de pós-graduação especializados em pecanicultura.
3 - Criar novas propostas de especialização para o pessoal de campo.
4 - Ajudar gerentes, contadores e administração a terem as informações adequadas com os sistemas atuais eletrônicos e informatizados.
5 - Ter um sistema de controle e prestação de contas em linha com o que foi previsto e o que está sendo feito. Que as ferramentas de administração, como planejar, organizar, realizar e controlar, sejam incorporadas nos tempos de construir o pomar, plantar, colher, secar, armazenar e vender.
6 - Ter uma ação específica nas escolas técnicas e universidades, mostrando o setor de forma que os jovens possam apostar seu futuro na fruticultura e na pecanicultura.
7 - A exemplo de outros setores, fazer cursos intensivos de uma semana por ano em locais preparados para nossos produtos. Com patrocínio etc.
8 - Entender as possibilidades de consorciar máquinas e mão de obra.
9 - Conhecer o grande potencial do trabalho feminino e ter os locais de trabalho adequados.
10 - Construir um plano de negócios no qual o sócio possa acompanhar e controlar o desenvolvimento do negócio e da empresa.



FOTO: FREEPIK

INFORMAÇÕES SOBRE PREÇOS DAS NOZES PECAN NOS EUA COM CASCA E SEM CASCA - Pecan Report Prices														
		mar/21	ago/22	out/22	nov/22	08/nov	14/nov	18/nov	07/dez	15/dez	05/jan	20/jan	média	câmbio
SHELLED PECAN - DESCASCADA em dólares por kg														R$ 5,20
Shelled Pecan	Spcn	12,35	13,03	12,90	12,86	12,86	12,88	12,90	12,86	12,77	12,70	12,57	12,79	R$ 66,49
Metades Fancy Mammoth	**Fmh**	**12,97**	**13,74**	**13,30**	**13,10**	**13,03**	**13,12**	**13,21**	**13,21**	**13,12**	**12,86**	**12,92**	**13,14**	R$ 68,34
Metades Fancy Jr Mammoth	**Fjjmh**	**12,81**	**13,27**	**13,14**	**12,90**	**12,97**	**13,01**	**13,10**	**12,86**	**12,83**	**12,77**	**12,61**	**12,93**	R$ 67,25
Metades Fancy jumbo	Fjh	12,74	13,12	12,90	12,86	12,90	12,90	12,86	12,81	12,72	12,68	12,57	12,82	R$ 66,68
Metades fancy extra grandes	Fxlh	12,35	12,99	12,90	12,81	12,79	12,81	12,79	12,79	12,68	12,59	12,63	12,74	R$ 66,24
Metades fancy grandes	Flh	12,17	12,86	12,79	12,79	12,86	12,79	12,86	12,86	12,79	12,68	12,46	12,72	R$ 66,13
Metades fancy médias	Fmdh	11,82	12,72	12,72	12,79	12,79	12,79	12,79	12,79	12,61	12,59	12,46	12,62	R$ 65,65
Metades fancy pequenas	Fsmh	11,58	12,59	12,55	12,74	12,72	12,72	12,86	12,68	12,59	12,57	12,28	12,53	R$ 65,18
Pedaços Mammoth	**Fmp**	**10,03**	**12,52**	**12,46**	**12,57**	**12,57**	**12,57**	**12,46**	**12,24**	**12,35**	**12,26**	**11,95**	**12,18**	R$ 63,33
Pedaços fancy extra grandes	Fxlp	10,03	12,46	12,35	12,30	12,24	12,24	12,26	12,24	12,24	12,13	11,80	12,03	R$ 62,53
Pedaços fancy grandes	FLP	9,88	12,35	12,24	12,35	12,24	12,13	12,24	12,46	12,24	10,83	11,25	11,83	R$ 61,54
Pedaços fancy médios	Fmdp	9,81	12,30	12,24	12,24	12,13	12,13	12,13	12,13	**12,06**	11,03	11,03	11,75	R$ 61,08
Pedaços fancy pequenos	Fsmp	9,66	12,13	12,24	11,91	12,04	12,04	12,19	12,13	12,17	10,91	10,83	11,66	R$ 60,62
	Fmgp	9,26	12,13	12,13	11,91	11,91	11,69	12,24	12,13	11,86	11,25	11,03	11,59	R$ 60,28
In shell Pecan - COM CASCA em dólares por kg														
Pecan com casca	**Npcn**	3,06	5,23	5,23	4,32	4,21	4,19	4,04	3,68	3,62	3,59	3,75	4,08	R$ 21,23
Pecan Oversize	**Ovs**	3,53	5,67	5,84	4,98	4,87	4,92	4,54	4,19	4,19	4,15	3,75	4,60	R$ 23,93
Pecan extra grande	**XL**	**3,33**	**5,56**	**5,42**	**4,43**	**4,32**	**4,21**	**4,17**	**3,86**	**3,81**	**3,86**	**4,34**	**4,30**	R$ 22,37
Pecan grande	**Lg**	**3,31**	**5,40**	**5,34**	**4,08**	**4,15**	**4,15**	**4,08**	**3,66**	**3,53**	**3,70**	**3,99**	**4,13**	R$ 21,45
Pecan média	**Md**	3,18	5,29	5,31	4,21	4,15	4,08	3,99	3,64	3,51	3,35	3,75	4,04	R$ 21,01
Pecan pequena	**Sm**	1,98	4,63	3,99	1,83	1,96	1,87	2,25	2,43	2,65	2,43	3,48	2,68	R$ 13,95

ESPECULANDO SOBRE POSSÍVEIS RESULTADOS PARA INDÚSTRIA AMERICANA														
		mar/21	ago/22	out/22	nov/22	08/nov	14/nov	18/nov	07/dez	15/dez	05/jan	20/jan	média	
Fancy mammoth halves	**Fmh**	**12,97**	**13,74**	**13,30**	**13,10**	**13,03**	**13,12**	**13,21**	**13,21**	**13,12**	**12,86**	**12,92**	**13,14**	**R$ 68,34**
custo 2,1 *XL + Usd 2,2 kg ?		**9,19**	**13,87**	**13,59**	**11,51**	**11,28**	**11,04**	**10,95**	**10,30**	**10,21**	**10,30**	**11,32**	**11,23**	R$ 58,42
resultado operacional		**3,77**	**- 0,13**	**- 0,29**	**1,59**	**1,76**	**2,08**	**2,26**	**2,90**	**2,91**	**2,55**	**1,60**	**1,91**	**9,92**
% resultado		**29,10**	**- 0,96**	**- 2,22**	**12,14**	**13,47**	**15,82**	**17,08**	**21,99**	**22,17**	**19,85**	**12,38**	**14,52**	
ESPECULANDO SOBRE POSSÍVEL RESULTADOS PARA O PRODUTOR BRASILEIRO - RELAÇÕES COM PREÇOS INTERNACIONAIS														
extra large pecan	**Xl**	**3,33**	**5,56**	**5,42**	**4,43**	**4,32**	**4,21**	**4,17**	**3,86**	**3,81**	**3,86**	**4,34**	**4,30**	**R$ 22,37**
custo da logística + com ?	0,85	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	**0,85**	R$ 4,42
preço fob fazenda		**2,48**	**4,71**	**4,57**	**3,58**	**3,47**	**3,36**	**3,32**	**3,01**	**2,96**	**3,01**	**3,49**	**3,45**	**R$ 17,95**
custo de produção Brasil ?	2,50	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	**2,50**	R$ 13,00
resultado operacio possível		**- 0,02**	**2,21**	**2,07**	**1,08**	**0,97**	**0,86**	**0,82**	**0,51**	**0,46**	**0,51**	**0,99**	**0,95**	R$ 4,95
Reais fob fazenda		**12,89**	**24,47**	**23,79**	**18,63**	**18,05**	**17,48**	**17,25**	**15,65**	**15,42**	**15,65**	**18,17**	**17,95**	
% de resultado		- 0,82	46,88	45,35	30,21	27,99	25,63	24,64	16,91	15,67	16,91	28,45	27,57	

ESPECULANDO RELAÇÕES DE CUSTOS DA INDUSTRIA E SEUS RESULTADOS					
ano	2019	2020	2021	2022	2023
preço de venda Usd/Kg com casca	**2,46**	**3,54**	**2,16**	**2,63**	**3,46**
preço de venda R$/Kg com casca	**9,41**	**14,50**	**11,00**	**15,00**	**18,00**
custo p ind 2,1Kg com casca	20,70	30,45	23,10	31,50	37,80
custo operacional Usd 2,2/Kg	8,43	9,02	11,20	12,56	11,44
Preço de venda R$ mercado Brasil	**45,00**	**49,00**	**45,00**	**50,00**	**58,00**
taxa dolar em junho	3,83	4,10	5,09	5,71	5,20
preço de venda em Usd/Kg	11,75	11,95	8,84	8,76	11,15
resultado operacional	15,87	9,53	10,70	5,94	8,76
% resultado operacional	**35,27**	**19,45**	**23,78**	**11,88**	**15,10**

OBJETIVO IV

1 - Manter as equipes motivadas e conhecedoras das metas.
2 - Conhecer os preços praticados no mercado internacional.
3 - Saber fazer as interações com os custos nacionais e preços.
4 - Ter visão clara das oportunidades.
5 - Encontrar as melhores alternativas e planejar com tempo.
6 - Organizar alianças e buscar formas para potencializar resultados com menor custo.
7 - Informar sobre as tendências dos custos dos insumos.
8 - Proporcionar cursos sobre gestão, plano de negócios e controle de pessoal.

ESTRATÉGIAS

A cada 15 dias, ver os preços internacionais informados pelo IBPecan.
Conhecer o plano de contas e onde se registra o quê.
Acessar o caderno de campo, escrito ou virtual, e registrar de acordo com o plano de contas.
Organizar as informações sobre os custos de forma a possibilitar a melhor tomada de decisão.
Planejar, organizar e controlar toda a propriedade. Plano de trabalho diário.
Acompanhar as informações sobre mercado, controles de qualidade e rendimentos e enviar
as informações na forma correta para a contabilidade.
Acompanhar os recebimentos e os embarques e ter os controles de peso e rendimentos.
Ter os controles de
pessoal, registros e segurança da propriedade.
Ter o controle por máquina e das ferramentas.
Ter o controle dos estoques e de consumo.



ROVLER®
Equipamentos

Nozicultor !

Aqui você encontra inovações e qualidade

SOLUÇÕES INOVADORAS EM BENEFICIAMENTO DE NOZ PECAN



Selecionador Rotativo
de Noz Pecan por tamanho
Automatizado



Conjunto de
Secadores
Rotativos com
alimentador de
Fornalha e
Fornalha Elétrica
Automatizado



Nozes dentro do
secador rotativo



Classificação
de Noz Pecan
com Exclusão
de Vazias







Elevador de Noz Pecan
Automatizado

Alimentador de Fornalhas
Automatizado com queima
de pellets e cascas de Noz Pecan

Secadores Estáticos de 900 litros à 6.000 litros

Fornalhas com controle automático de temperatura







Soluções práticas de baixo custo (Fornalhas à Lenha)



Fornalha Elétrica

Rovler Indústria de Agroequipamentos Ltda.
Rua Duque de Caxias, 680 - CEP 95.800-000 - Venâncio Aires - RS
Fone/Fax: (51) 3741-8728 (51) 99644-0064 (51) 99314-2648
E-mail: rovler@rovler.com.br - Site: www.rovler.com.br

http://rovler.com.br/

Fonte de fitoquímicos bioativos

Desafios e benefícios do uso de amêndoas de pecan e subprodutos como ingredientes alternativos no desenvolvimento de produtos alimentícios

Por Karem Rodrigues Vieira e Marlene Terezinha Lovatto

FOTO: FREEPIK



A produção de pecan mantém uma tendência crescente em todo o mundo, levando ao aumento da geração de subprodutos que devem ser valorizados como fonte de fitoquímicos bioativos com aplicação no desenvolvimento de novos produtos de valor agregado.

Em contrapartida, a desnutrição e a saúde precária em todo o mundo continuam a impactar negativamente os negócios, tendo como resultado dias de trabalho perdidos por doenças e redução da produtividade da força de trabalho.

Porém conhece-se os benefícios das nozes-pecã com alegações de saúde qualificadas fornecidas pelo FDA dos EUA (U.S. Food and Drug Administration), incluindo:

- Rico em antioxidantes e ácidos graxos ômega-3;
- Rico em fitonutrientes raros que ajudam a reduzir o risco de certos tipos de câncer;
- Rico em melatonina, que ajuda a obter um sono regular e saudável;
- Ajuda a reduzir problemas cardíacos e síndromes metabólicas como triglicerídeos elevados e colesterol HDL inadequado;
- Benéfico para pessoas que sofrem de diabetes tipo dois.

No entanto, não só a amêndoa da pecan assim como os subprodutos gerados no processo de descasque de nozes também possuem componentes nutricionais que contribuem para melhora da saúde. E podem ser utilizados como ingredientes para agregar valor nutricional à matriz alimentar de novos produtos em termos de suas funcionalidades físicas e químicas.

Sabendo disso, a incorporação dos subprodutos do processamento de pecan como ingredientes para novos produtos, além de aumentar o consumo das nozes, se torna um produto que estará integrado com o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável n° 12, 2030, que tem como intuito assegurar padrões de produção e de consumo sustentáveis, com foco na redução do desperdício de alimentos e redução da geração de resíduo.

Pesquisas têm sido feitas com o objetivo de colocar no mercado novos produtos que tenham como base a incorporação de subprodutos gerados no processamento de descasque de pecan. Seguem alguns exemplos.

Nozes em pó e farinha

O pó de proteína e a farinha natural possuem propriedades gluten free (livre de glúten), alta densidade de nutrientes e sabor neutro. Serve como um excelente substituto para a farinha convencional em panificados, doces e sobremesas.

Manteiga e pasta de nozes

As manteigas de nozes são ricas em proteínas, fibras, vitaminas e gorduras insaturadas. Seus benefícios atraentes as tornaram uma adição popular a refeições equilibradas.

Óleo de pecan

Óleo de pecan é considerado produto gourmet com sabor de noz e propriedades funcionais, sendo importante fonte de fitoquímicos associados a propriedades antioxidantes, anti-inflamatórias e cardioprotetoras.

Além desses, há também os subprodutos, como cascas duras, folhas e torta de pecan (resíduo do processamento do óleo). Esses subprodutos contêm compostos fenólicos, tornando-os potenciais ingredientes para o desenvolvimento de alimentos funcionais. No entanto, sua incorporação em formulações de alimentos representa um grande desafio, uma vez que suas características tecnológicas ainda estão em estudo.

Consulte um(a) profissional da área de alimentos e decida com ele(ela) novas possibilidades de agregar valor à pecan.

Karem Rodrigues Vieira
Graduada em tecnologia de alimentos, mestre e doutora em ciência e tecnologia de alimentos pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM); especialista em ciência de alimentos com foco em frutas e hortaliças pela Universidade Federal de Pelotas (UFPel). Atuou como professora colaboradora do Colégio Politécnico da UFSM nos cursos técnicos em alimentos e em agropecuária. Tem experiência na área de ciência e tecnologia de alimentos com ênfase no tratamento de resíduos agroindustriais e biotecnologia microalgal.

Marlene Terezinha Lovatto
Graduada, mestre e doutora em agronomia pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). É professora do ensino básico técnico e tecnológico do Colégio Politécnico da UFSM. Tem experiência na área de ciência e tecnologia de alimentos com ênfase nas áreas de panificação e confeitaria e em processamento de frutas e hortaliças.



Tecnoplanta
O futuro germina aqui.



A Tecnoplanta Florestal é uma empresa especializada na produção de mudas das mais variadas espécies, um trabalho realizado com muita dedicação e tecnologia de ponta. Temos a segurança de lhe oferecer mudas com sanidade total e elevado padrão genético.

https://www.facebook.com/TecnoplantaFlorestal

(51) 3482-1226 tecnoplanta@tecnoplanta.com.br