

# **Capturando e Criando Valor para os Grãos do Centro-Oeste Brasileiro**

**por Carla Mayara Borges**

**NuffieldBR Scholar 2017**

**Patrocinado pela TIAA-CREF Global Agriculture)**

Link para o relatório completo – [Carla Mayara Borges – english](#). Todos os relatórios da NuffieldBR estão disponíveis em nosso site [www.nuffield.com.br](http://www.nuffield.com.br), bem como no repositório de scholars em [www.nuffieldscholar.org](http://www.nuffieldscholar.org)

## **Sobre a Autora**

**Carla Mayara Borges** é gestora rural e administradora de empresas, atuando na Fazendas Nova Geração, no coração do Cerrado goiano. Com experiência prática em produção de grãos, planejamento estratégico e desenvolvimento regional, construiu sua carreira liderando operações agrícolas em áreas desafiadoras do Araguaia, onde a curta janela de chuvas, a distância dos portos e o ambiente tributário complexo exigem gestão eficiente, inovação e visão de mercado.

Como Nuffield Scholar, realizou viagens de estudo ao Canadá, Estados Unidos, Reino Unido e Japão, investigando estratégias internacionais de agregação de valor, diversificação de culturas, governança de cadeias produtivas, consumo de proteínas vegetais e modelos avançados de agroindustrialização. Essa imersão permitiu-lhe analisar lacunas da cadeia da safrinha brasileira e identificar oportunidades para transformar o Centro-Oeste em protagonista global de grãos especiais, plant-based e produtos de maior valor agregado.

---

## **SUMÁRIO EXECUTIVO**

O relatório de Carla Borges analisa como o Brasil, apesar de ser um gigante mundial na produção de grãos, ainda captura pouco valor na cadeia, especialmente no contexto da safrinha — um dos fenômenos mais transformadores da agricultura tropical. Enquanto a soja possui uma cadeia consolidada, organizada e com grande presença internacional, os cultivos da segunda safra continuam marcados por múltiplos intermediários, baixa padronização, fragilidade institucional, pouca pesquisa de mercado e perdas relevantes de oportunidade econômica. A autora demonstra que, embora o Brasil tenha avançado tecnologicamente, continua sendo majoritariamente exportador de volume, deixando de ocupar espaços estratégicos em nichos de alto valor como pulses, plant-based ingredients, farinhas proteicas e produtos especiais.

A partir de visitas internacionais e entrevistas com especialistas, Carla identifica que os maiores potenciais de transformação residem em três pilares: diversificação de culturas com foco em mercados específicos (como grão-de-bico, feijões especiais, mung bean e especialidades como quinoa e amendoim), criação de valor via agroindustrialização e plataformas digitais, e fortalecimento institucional, com padronização de qualidade, marketing coletivo e formação de associações que representem a safrinha nacional. Modelos como o Keep it Clean! no Canadá, cooperativas estruturadas, campanhas públicas de consumo e iniciativas de branding territorial mostram que consistência, qualidade e comunicação são tão importantes quanto produtividade.

O estudo conclui que a segunda safra brasileira é uma das maiores fronteiras de criação de valor do agronegócio nacional. Aproveitar esse potencial exige mudança de mentalidade: produtores precisam se enxergar como empreendedores de alimentos, não apenas como agricultores. O Centro-Oeste tem todas as condições — escala, clima, logística interna e criatividade — para liderar novos mercados globais, desde que organização, pesquisa, industrialização e marketing avancem de forma coordenada.

## CONCLUSÕES

### **1. A segunda safra representa uma fronteira estratégica de criação de valor no agronegócio brasileiro**

Embora o Brasil seja líder global em produção de milho e soja, a safrinha continua subaproveitada em termos de geração de valor. O relatório demonstra que o potencial não está apenas em aumentar produtividade, mas em transformar a segunda safra em plataforma de diversificação e industrialização, conectando o país a mercados globais de grãos especiais, pulses, ingredientes plant-based e alimentos premium. Trata-se de uma oportunidade estrutural capaz de reposicionar o Brasil na cadeia mundial de proteínas vegetais.

### **2. A diversificação produtiva é técnica e economicamente viável, mas depende de governança, informação e mercado**

Culturas como grão-de-bico, feijões especiais, mung bean e amendoim mostram alto potencial de retorno, melhor desempenho em rotações e forte demanda internacional. Entretanto, sem padronização de qualidade, planejamento de mercado, contratos formais e suporte institucional, a adoção permanece lenta. A diversificação não é apenas uma decisão agronômica, mas uma estratégia de posicionamento de mercado que exige coordenação entre produtor, indústria e compradores globais.

### **3. A falta de padronização e institucionalidade reduz a competitividade brasileira em nichos de alto valor**

O Brasil produz volume, mas carece de consistência, rastreabilidade e protocolos de qualidade comparáveis aos do Canadá e Austrália. A ausência de uma entidade representativa da safrinha dificulta acesso a mercados exigentes e impede construção de reputação internacional. Sem uma governança coletiva, o país permanece vulnerável à atuação de intermediários, preços voláteis e perda de valor ao longo da cadeia.

### **4. Agroindustrialização é o principal vetor para capturar margens superiores na safrinha**

O relatório evidencia que a industrialização local — produção de farinhas proteicas, ingredientes funcionais e derivados — gera margens substancialmente superiores à venda de grão in natura. Países visitados mostram que criar valor depende menos de escala e mais de tecnologia de processamento, marketing e construção de proposta de valor. O Brasil só deixará de ser exportador de matéria-prima quando incorporar transformação industrial ao ecossistema da safrinha.

### **5. A construção de mercado exige comunicação, posicionamento de marca e educação do consumidor**

A experiência internacional mostra que campanhas de marketing coletivo, certificações, storytelling territorial e engajamento com varejo são cruciais para criar demanda e justificar preços premium. Sem comunicação profissional, mesmo produtos de alta qualidade permanecem invisíveis nos mercados mais competitivos. O consumidor global quer história, confiabilidade e consistência — e o agro brasileiro precisa ocupar esse espaço narrativo.

### **6. O Centro-Oeste possui condições únicas para liderar a cadeia global de grãos especiais e produtos plant-based**

A região reúne escala, clima favorável, capacidade técnica, logística interna crescente e diversidade produtiva. Com organização, pesquisa e industrialização, pode tornar-se um hub internacional de ingredientes vegetais tropicais, ampliando a competitividade brasileira e reduzindo a dependência de commodities tradicionais. A safrinha é, portanto, uma plataforma de transformação econômica do agro nacional.

## RECOMENDAÇÕES

### **1. Estabelecer protocolos técnicos nacionais de produção, colheita e pós-colheita para pulses e culturas especiais**

Implementar normas semelhantes ao Keep it Clean! canadense, com diretrizes técnicas sobre moléculas permitidas, intervalos de segurança, padrões de umidade, classificação física, segregação logística e rastreabilidade. Esses protocolos são essenciais para reduzir resíduos, atender exigências de importadores e garantir consistência em lotes destinados a mercados premium.

### **2. Construir uma entidade nacional da safrinha para organizar a cadeia e desenvolver inteligência de mercado**

A criação de uma associação com representatividade setorial permitiria estruturar estatísticas oficiais, promover pesquisa de mercado, desenvolver branding coletivo, negociar acesso internacional e captar recursos via check-off. Governança institucional é condição indispensável para competitividade em nichos de alto valor.

### **3. Fomentar a formação de clusters produtivos especializados em pulses e ingredientes plant-based**

Regiões como o Araguaia e o Centro-Oeste podem estruturar corredores produtivos com padronização varietal, manejo integrado e infraestrutura compartilhada. Clusters permitem obter volume, regularidade e qualidade, reduzindo o risco para compradores internacionais e fortalecendo o poder de negociação dos produtores.

### **4. Incentivar agroindústrias regionais voltadas à produção de farinhas proteicas, extrusados e ingredientes funcionais**

A industrialização é a principal via para captura de margens superiores. Investimentos em extrusão, moagem fina, fermentação, secagem e refinamento proteico ampliam o portfólio de ingredientes destinados às indústrias de plant-based, snacks, molhos, massas e panificação. O setor público pode apoiar via crédito direcionado, FCO/BRDE e parcerias com universidades.

### **5. Estruturar sistemas de rastreabilidade e qualidade para inserção em mercados exigentes**

Implantar padrões de segregação em fazendas e armazéns, certificações específicas (GFCP, non-GMO, allergen-controlled), análises laboratoriais e auditorias independentes. A rastreabilidade é determinante para destravar acesso a mercados como UE, Canadá, Japão e Oriente Médio, além de permitir diferenciação de preço.

### **6. Criar plataformas digitais de comercialização e contratos formais para reduzir dependência de intermediários**

Ferramentas inspiradas em FarmLead e plataformas B2B (Business to Business) agrícolas podem conectar produtores diretamente a compradores nacionais e internacionais, oferecendo comparação de preços, certificação digital, gestão fiscal e negociação logística. Isso aumenta transparência, reduz spread e fortalece o poder de barganha do produtor.

### **7. Implementar programas de capacitação contínua em inteligência de mercado e empreendedorismo rural**

Treinamentos devem incluir análise de demanda global, tendências alimentares, trade compliance, marketing, custos de produção, modelagem financeira e governança. Produtores que entendem comportamento do consumidor e requisitos de mercado capturam margens mais altas e reduzem riscos operacionais.

### **8. Incentivar consórcios e operações cooperadas para compartilhamento de infraestrutura crítica**

Cooperação entre produtores — em armazenagem, secagem, seleção, embalagem e logística — permite atingir escala mínima e consistência de qualidade para acessar nichos especiais. Consórcios produtivos reduzem custos fixos, mitigam riscos e aceleram a entrada em mercados internacionais.