

Sanidade na cadeia de produção de proteína animal



Innovatech
CONSULTORIA

Principais mensagens

Em um cenário de pleno crescimento do consumo de proteína de origem animal, a preocupação com a segurança alimentar nunca foi tão grande. **Para manter posições de destaque em exportação e atender à crescente demanda por alimentos seguros e de qualidade, é de importância fundamental saúde animal na cadeia produtiva de proteína animal.** Além disso, o crescimento da demanda por carnes provoca mudanças significativas nos modelos de produção: a criação de lotes de forma intensificada. Quanto mais intensificado e produtivo o rebanho, maiores são os riscos associados à sanidade.

Página: **3**

Além disso, pressões externas e epidemias mundiais na cadeia de produção de carnes, aumentou significativamente o número de exigências relacionadas à saúde animal. **Entre as várias razões do Brasil ter posição privilegiada em relação ao agronegócio como um todo e, particularmente, às carnes, se encontra a sanidade animal responsável por diferenciar a proteína animal brasileira frente ao cenário internacional.**

Página: **4**

Crescimento no consumo de carnes, intensificação da produção e epidemias mundiais provocando exigências externas cada vez maiores para segurança alimentar são os três pilares responsáveis pelo crescimento do mercado de produtos de saúde animal no Brasil. **A extensa produção brasileira motivou as principais indústrias de saúde animal a se instalarem no país. Essas empresas investem extensamente em pesquisas, adotam tecnologias de ponta e oferecem produtos eficazes no mercado.**

Página: **5**

Padrões de sanidade animal somente podem ser atingidos pela apropriada distribuição desses produtos de saúde animal de modo a garantir o atendimento total do produtor em caráter preventivo e/ou curativo. A adequada capilaridade na entrega exige que diferentes players atuem na cadeia. A escala de compra é fator determinante. Três principais modelos de canais de distribuição foram mapeados pela Innovatech Consultoria, são eles: 1) Modelo *Key Account*: os produtos, advindos de pedidos em largas escalas, são distribuídos diretamente pela indústria farmacêutica ao produtor final podendo, ou não, passar por cooperativas ou por distribuidores na categoria *long-tail*; 2) Modelo distribuidor: os produtos saem da indústria, ganham capilaridade pelo território brasileiro por meio de distribuidores e são vendidos ao produtor final, via pedidos em pequenas escalas, nas revendas; 3) Modelo atacado / verticalizado: os produtos que saem da indústria são vendidos para o produtor final por meio de um único operador que atua como ambos distribuidor e revenda.

Página: **6**

A relevância do modelo do canal de distribuição é diferente dependendo do tipo de animal de produção: 1) Para bovinos, devido à extensa pulverização produção distribuída em todo o território nacional, prevalecem os modelos distribuidor, seguido do modelo atacado; 2) Aves e suínos, cuja produção concentra-se majoritariamente em cooperativas no sul do Brasil, o modelo prevalente é o *key account*.

Página: **7**

O time de consultores da Innovatech Consultoria **conta com experiência em projetos relacionados à sanidade animal** e podem auxiliar empresas e investidores em todas as etapas da tomada e execução de decisões.

Página: **8**



Saúde animal é fundamental para manter posições de destaque em exportação e atender à crescente demanda por alimentos seguros e de qualidade

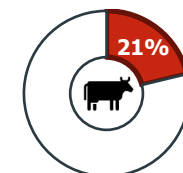
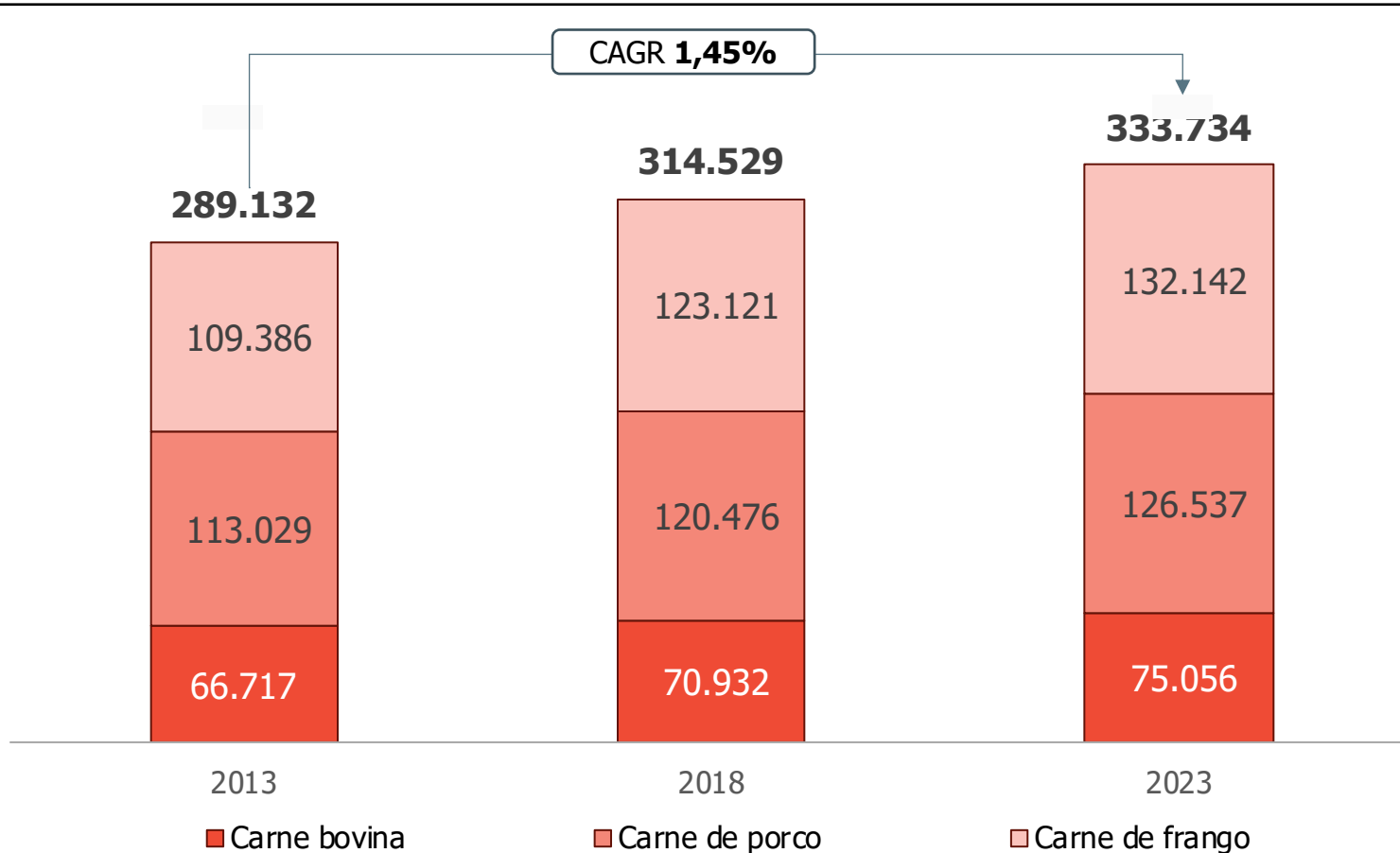


O Brasil possui posição de destaque no mercado mundial de proteínas animais

Consumo mundial de carne (Histórico: 2013 – 2018 / Projeção 2019 – 2023)

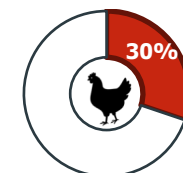
[milhões de toneladas]

O crescimento da demanda por carnes provoca mudanças significativas nos modelos de produção: a criação de lotes de forma intensificada. Quanto mais intensificado e produtivo o rebanho, maiores são os riscos associados à sanidade



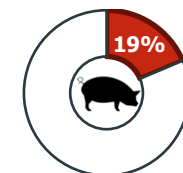
Exportação:
1º lugar mundial
2018

Produção brasileira 2018
9,9 milhões toneladas



Exportação:
1º lugar mundial
2018

Produção brasileira 2018
13,4 milhões toneladas



Exportação:
4º lugar mundial
2018

Produção brasileira 2018
3,7 milhões toneladas

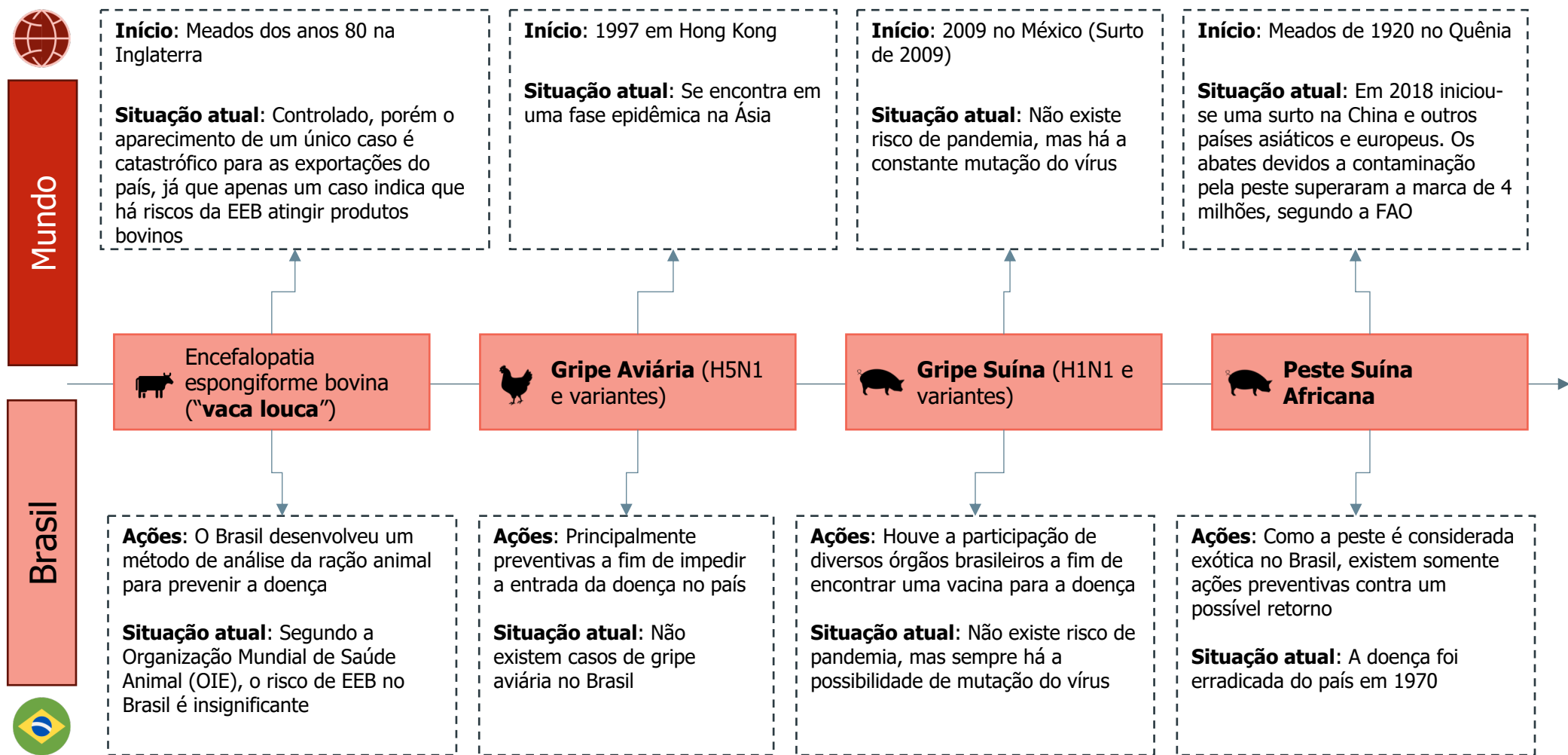
■ Exportação % Produção brasileira por tipo de animal

Fonte: OECD, USDA, Embrapa, 2018



A sanidade animal contribuiu para diferenciação da proteína animal brasileira frente a um cenário de epidemias mundiais desde a década de 80

- O Brasil tem desenvolvido uma série de ações preventivas a fim de preservar a sanidade animal e o posicionamento no mercado internacional
- O surto de gripe aviária em 2017 teve um destaque positivo para o Brasil, que viu um incremento considerável nas exportações de frango para regiões afetadas (principalmente Ásia, Europa e Oriente Médio)



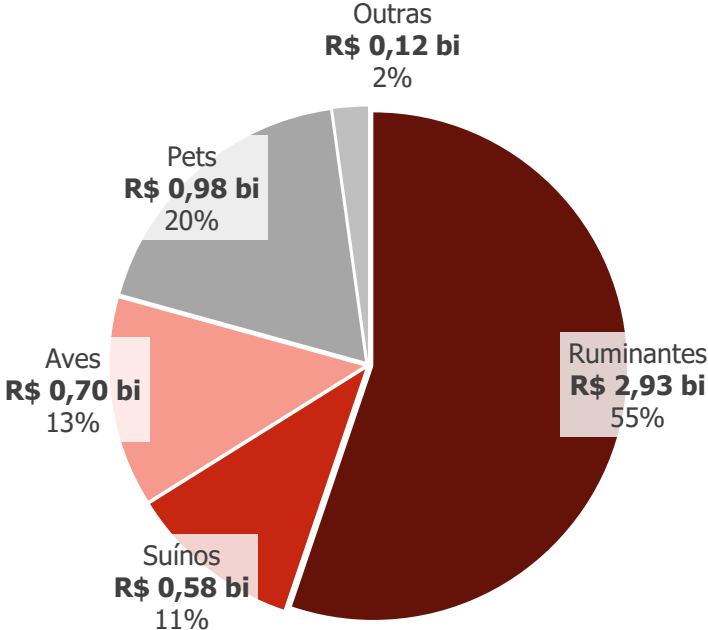
Fonte: Pesquisa Innovatech Consultoria em diversas fontes ; apresentação de casos selecionados



A extensa produção de proteína animal no Brasil atraiu indústrias de saúde animal, que investem em pesquisas, adotam tecnologias de ponta e oferecem produtos eficazes no mercado

Faturamento da indústria de saúde animal no Brasil Período: 2018

[bilhões R\$; % do total]

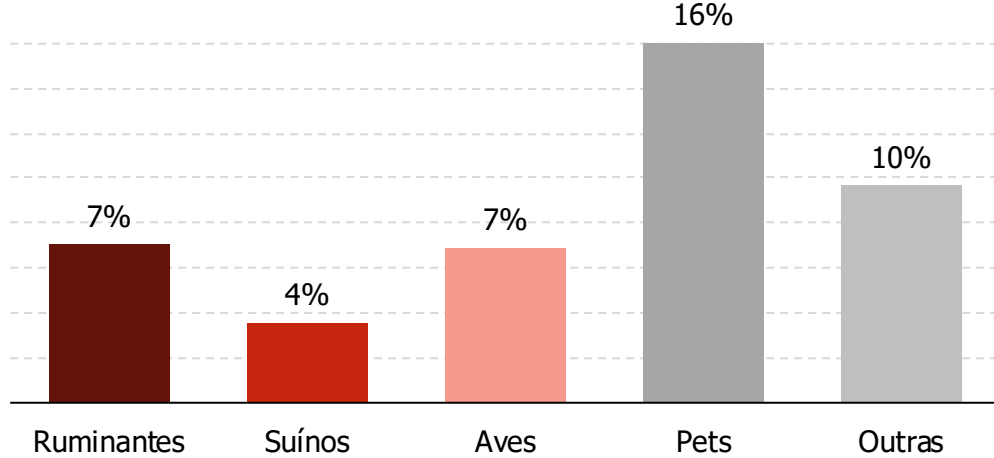


Faturamento da indústria de saúde animal
R\$ 5,8 bilhões em 2018

- O valor de mercado de R\$ 5,8 bilhões em 2018 representa o faturamento das indústrias de produtos para saúde animal
- Ruminantes dominam esse mercado com faturamento de R\$ 2,9 bilhões em 2018
- O modelo de produção de aves e suínos permite o controle sanitário com barreiras físicas
- O mercado com maior crescimento, pets, possui dinâmica de distribuição, motivação de compra e ticket médio distintos dos mercados para animais de produção

Crescimento anual do mercado de saúde animal Período: 2011 - 2018

[CAGR % ao ano]



Principais indústrias farmacêuticas com operação no Brasil



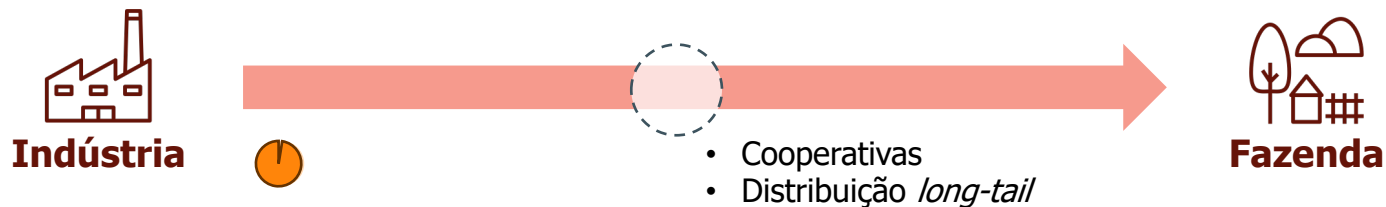
Fonte: SINDAN, 2017 ; Projeções Innovatech Consultoria



Distribuição é um dos grandes desafios do setor de saúde animal. A adequada capilaridade exige que diferentes *players* atuem na cadeia e a escala de compra é fator determinante.

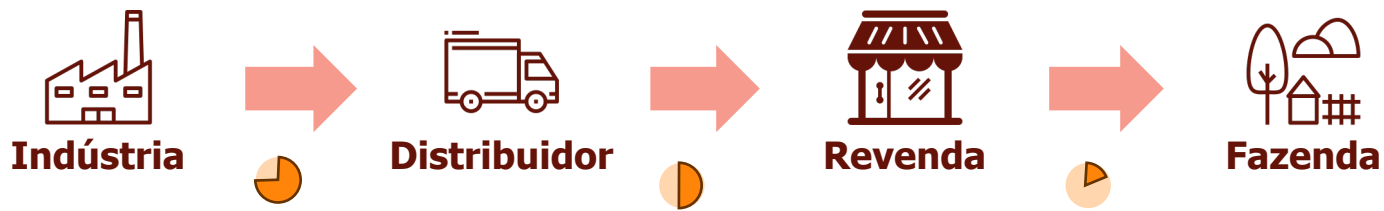
Modelo *key account*

Os produtos, advindos de pedidos em largas escalas, são distribuídos diretamente pela indústria farmacêutica ao produtor final podendo, ou não, passar por cooperativas ou por distribuidores na categoria *long-tail*



Modelo distribuidor

Os produtos saem da indústria e ganham capilaridade pelo território brasileiro por meio de distribuidores e são vendidos ao produtor final, via pedidos em pequenas escalas, nas revendas



Modelo atacado / verticalizado

Os produtos que saem da indústria são vendidos para o produtor final por meio de um único operador que atua como ambos distribuidor e revenda



Escala de compra
dados qualitativos



Baixa



Alta

As qualificações dos diferentes *players* definem sua categoria na cadeia de distribuição



Distribuidor

Vinculado ao preço e na capacidade de distribuição em **diferentes regiões**, dada a **pulverização do mercado**. Diante de sua estrutura logística, o distribuidor possui poder de **barganha frente à indústria**, mas em contrapartida há metas de venda de portfólio



Revenda

Seu modelo de negócios baseia-se na capilaridade, com localização estratégica e **proximidade do produtor rural**. Há **diferenciais de serviços técnicos e de atendimento** que integram a cadeia de valor das revendas



Distribuidor / Revenda Modelos consolidados

Players que atuam como distribuidor e revenda **aumentam o escopo de clientes** e buscam **capturar toda a margem** da cadeia de comercialização



O modelo de distribuição dominante difere entre o tipo de animal de produção: para aves e suínos predomina o modelo *key account*; para bovinos de corte, o modelo distribuidor.

Aves e Suínos

- Ração
- Material genético
- Assistência técnica
- Tecnologia de manejo
- **Saúde / medicamentos**
- Outros insumos



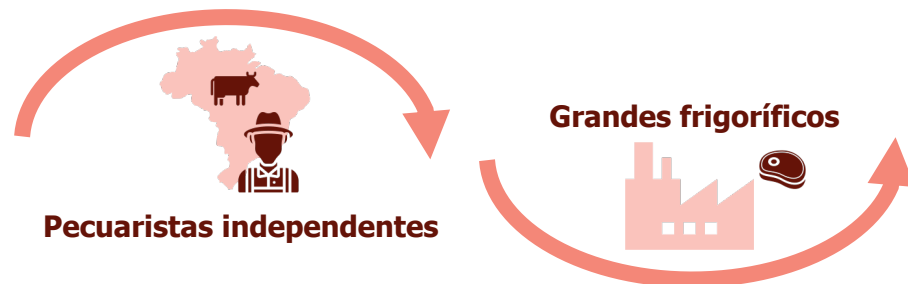
- Infraestrutura
- Mão de obra
- Energia elétrica

Cooperativas
Grandes empresas

Cooperados
Produtores

- Para frangos e suínos a ambiência e climatização são fatores críticos para a produção
- Aviários e pocilgas apresentam tamanhos limitados e altamente dependentes dos custos envolvidos com controle do clima e ambiência
- A **modularização da infraestrutura** para criação de suínos e aves **limita o ganho de escala operacional** por produtores individuais
- A atividade de **integração** é utilizada para **diversificação de pequenas propriedades** e **fidelização** do fornecimento de CAPEX, mão-de-obra e energia elétrica

Bovinos de corte



- Na cadeia de valor de produção de carne bovina, os **produtores rurais controlam todo o processo** de cria, recria e engorda, que requer a compra de insumos e finaliza com a venda do boi gordo aos frigoríficos
- Os **frigoríficos não possuem** programas estruturados que se assemelham a ações de **integração** ou **cooperativismo**, como observado em aves, suínos e leite

Bovinos de leite

Produção de leite no Brasil

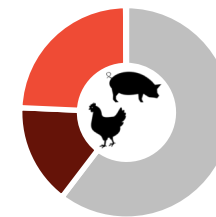
"pequenas demandas com ofertas ainda menores"



- Em 2017 o maior produtor de brasileiro produziu 0,07% do total de leite
 - O maior laticínio, Nestlé, recebeu apenas 6% de toda a produção brasileira
- Fonte: EMBRAPA

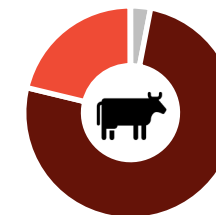
O bovino de leite exige **extenso cuidado** relacionado à **sanidade animal**. No entanto, a produção de leite é restrita e **limitada à pequenos produtores** com baixa escala de compra de produtos de saúde animal

Relevância do modelo do canal de distribuição por tipo de animal de produção



Aves e Suínos

Produção concentrada em atividades de integração de cooperativas e grandes empresas com **grande escala de compra** de produtos de saúde animal



Bovinos de corte

Produção pulverizada em todo território nacional com **baixa / média escala de compra** de produtos de saúde animal

- Modelo *key account*
- Modelo distribuidor
- Modelo atacado / verticalizado

Fonte: Innovatech Consultoria



Como a Innovatech Consultoria pode contribuir com o seu negócio?

A Innovatech Consultoria é uma consultoria de estratégia e desenvolvimento de negócios, com foco no agronegócio. Não comercializamos tecnologias nem está vinculada a nenhum fornecedor, de modo a assegurar a independência das nossas análises e a liberdade para buscar no mercado as soluções que trarão o maior retorno para os nossos clientes.

Revendas e distribuição:

- Quais os fatores que fidelizam e como manter clientes atuais e captar novos clientes?
- Como otimizar o portfólio de produtos e estoque?
- Qual a relevância da prestação de serviços para o produtor?
- Há movimentos de consolidação de revendas e distribuidoras?
- Há movimentos da indústria visando aumentar o atendimento direto do consumidor final?

Indústrias:

- Quais segmentos e regiões do Brasil vale a pena investir em venda direta (modelo *key-account*)?
- Qual a tendência de novos produtos / novos entrantes e as principais tendências de mercado?
- Quais as razões, caso exista a preferência do consumidor em comprar com revendas e distribuidores?

Nosso time de consultores conta com especialistas em diferentes culturas e diferentes elos das cadeias do agronegócio que podem auxiliar nossos clientes em todas as etapas da tomada e execução de decisões

- **Estudos de mercado:** tamanho de mercado, competitividade, modelo de entrada e projeções financeiras
- **Análises de viabilidade:** projeções de investimento e retorno; determinação da escala e localização ótimas
- **Gestão da implementação:** da seleção de tecnologia, escolha e contratação de fornecedores e supervisão da implantação
- **Operações:** sistemas de gestão e planejamento de abastecimento



Innovatech
CONSULTORIA



A Innovatech Consultoria atua em projetos relacionados ao agronegócio, estudando e entendendo tendências e demandas globais para potencializar o desempenho e orientar estratégias de crescimento

Mais de 60 projetos de consultoria no setor do agronegócio



Alguns de nossos projetos recentes

Alimentos

A indústria de proteína animal brasileira foi extremamente afetada pela crise no mercado de carnes com início em 2016. A retração da demanda combinada com aumento dos custos causou impactos negativos na rentabilidade do cliente. O projeto foi executado visando definir rotas de crescimento dentro de um planejamento estratégico plurianual.

Indústria de processamento de grãos

Historicamente a verticalização da cadeia de grãos foi visto como uma forma de agregação de valor pelo cliente. Contudo, a quantidade de unidades de negócio distanciou a companhia das suas competências *core*. O projeto de planejamento estratégico foi realizado para construir rotas de crescimento com base no *business core* e suas adjacências.

Biotecnologia

O material genético é fonte de competitividade para o agricultor, porém a captura de valor é distante e de difícil mensuração. Por isso, empresas vendedoras de material genético têm dificuldades de agregar valor às vendas. Ainda o mercado apresenta alto grau de competição. O projeto solucionou, sob a perspectiva de mercado e do diagnóstico interno do cliente, qual era a melhor rota de potencializar captura de valor do pipeline de produtos e aumento de margem.

Alimentos

Por conta do contexto do mercado, o cliente possuía gestão de ativos florestais. Porém, em um cenário com necessidade de geração de caixa, a otimização de investimentos em terras e florestas era fundamental para alcançar resultados esperados. O projeto foi executado considerando a desmobilização de ativos sem o comprometimento do abastecimento de longo prazo, sendo a madeira o principal insumo energético. O estudo abordou, além dos ativos para venda, também o modelo de gestão, por meio de mapeamento do processo e análise de ganho de produtividade, a ser adotado nos ativos remanescentes.

Nossa atuação



Natureza dos projetos

- Estratégia
- Planejamento de negócios
- Otimização de Ativos
- Avaliação de ativos
- *Valuation*
- Inteligência competitiva



Insumos

- Defensivos
- Fertilizantes
- Material genético
- Saúde animal



Produção agropecuária

- Café
- Cana-de-açúcar
- Floresta plantada
- Grãos
- Pecuária



Indústrias

- Alimentos
- Energia
- Painéis de madeira
- Papel e celulose
- Processamento de grãos





Innovatech
CONSULTORIA

Condomínio Alphabusiness – Edifício Jerivá
Rua Aguaçu, 171 – Bloco D – Sala 205
Campinas/SP - 13098 321 - Brasil

+55 19 3324 3019 - Skype: contato.innovatech
E-mail: contato@innovatech.com.br
Site: **www.innovatech.com.br**