

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS**  
Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel  
Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes



Dissertação

**PARTICIPAÇÃO NO MERCADO SOBRE A VENDA DE DEFENSIVOS E  
SEMENTES DE UMA EMPRESA DE PRIMAVERA DO LESTE - MT**

**André Giuriatti**

Pelotas, 2015

**André Giuriatti**

**PARTICIPAÇÃO NO MERCADO SOBRE A VENDA DE DEFENSIVOS E  
SEMENTES DE UMA EMPRESA DE PRIMAVERA DO LESTE - MT**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes da Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel da Universidade Federal de Pelotas, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre Profissional.

Orientador: Prof. Dr. Silmar Teichert Peske

Pelotas, 2015

Dados de catalogação na fonte:  
Ubirajara Buddin Cruz – CRB 10/901

Biblioteca de Ciência & Tecnologia - UFPel

**G529p**

**Giuriatti, André**

**Participação no mercado sobre a venda de defensivos e sementes de uma empresa de Primavera do Leste - MT / André Giuriatti. – 22f. : il. – Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes. Universidade Federal de Pelotas. Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel. Pelotas, 2015. – Orientador Silmar Teichert Peske.**

**1.Sementes. 2.Soja. 3.Milho. 4.Fatia de mercado.  
I.Peske, Silmar Teichert. II.Título.**

CDD: 633.3

**André Giuriatti**

**PARTICIPAÇÃO NO MERCADO SOBRE A VENDA DE DEFENSIVOS E  
SEMENTES DE UMA EMPRESA DE PRIMAVERA DO LESTE - MT**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes da Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel da Universidade Federal de Pelotas, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre Profissional.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Silmar Teichert Peske (Orientador)  
Doutor em Agronomia pela University State University/EEUU

---

Prof. Dr. Francisco Amaral Villela  
Doutor em Agronomia pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz/Brasil

---

Profa. Dra. Rita de Cássia Fraga Damé  
Doutora em Engenharia Civil pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul/Brasil

---

Prof. Dr. Jean Carlo Possenti  
Doutor em Fitotecnia pela Universidade Federal de Pelotas/Brasil

## RESUMO

GIURIATTI, André. Participação no mercado sobre a venda de defensivos e sementes de uma empresa de Primavera do Leste - MT. Orientador: Prof. Dr. Silmar Teichert Peske. 2015. 22p. Dissertação (Mestrado Profissional) – Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes. Universidade Federal de Pelotas. Pelotas-RS.

Este trabalho teve como objetivo apresentar a Participação no mercado sobre a venda de defensivos e sementes de uma empresa de Primavera do Leste - MT. Consiste em análise de VPM Potencial em vendas e marketing share da carteira subdivididos em Crop e Seeds nos anos correspondentes a 2013 e 2014. Para isso foram levantadas as áreas de plantio de soja, milho e algodão dos produtores, usando um índice tecnológico multiplicando pela área plantada e conhecendo o VPM (potencial de venda) de cada cliente e consecutivamente a carteira como um todo. Para Crop usou-se os valores em dólares que cada cultura tem como custo por ha, estes valores foram previstos pela Syngenta nos dois anos consecutivos de: U\$ 200,00/Ha em soja, U\$ 75,00/Ha em milho, U\$ 850,00/Ha em algodão. Para Seeds os valores do índice tecnológico para soja foram de U\$ 50,00/Ha, em milho U\$ 100,00/Ha e em algodão de U\$ 150,00/Ha. Constatou-se que teve um aumento em vendas e consequentemente aumento de Share tanto para Crop como Seeds em 2013 para U\$ 11,61 MIO com relação ao comprometimento de U\$ 9,5 MIO chegando ao total de MS de 25,8 %. Já no ano de 2014 obteve um aumento em vendas tanto para Crop como Seeds de U\$ 14,88 MIO com relação ao comprometimento de U\$ 11,9 MIO chegando ao total de MS de 33,1 %.

Palavras chaves: Fatia de mercado, soja, milho

## ABSTRACT

GIURIATTI, André. Marketing share on agrochemicals and seeds of a company at Primavera do Leste City-MT. Advisor: Prof. Dr. Silmar Teichert Peske. 2015. 22p. Dissertation (Professional Master Degree) – Graduate Program of Seed Science and Technology. Federal University of Pelotas, Pelotas-RS-Brazil.

This study aimed to present the Market share on the sale of pesticides and seeds of Primavera do Leste company - MT. It consists of analysis of VPM potential in sales and marketing share of the portfolio divided into Crop and Seeds in the years corresponding to 2013 and 2014. For that were raised soybean planting areas, corn and cotton producers, using a technology index by multiplying the area planted and knowing the VPM (potential sales) of each client and consecutively the portfolio as a whole. For Crop used to the dollar amounts that each culture has the cost per ha, these figures were provided by Syngenta in two consecutive years: U \$ 200.00 / ha in soybean, U \$ 75.00 / ha in maize, U \$ 850.00 / Ha on cotton. Seeds for the values of the technological content for soybeans were of U \$ 50.00 / ha, corn US \$ 100.00 / ha and cotton U \$ 150.00 / Ha. It appeared that had an increase in sales and consequently increase both Share Crop Seeds as in 2013 to U \$ 11.61 MIO with respect to the U commitment \$ 9.5 MIO bringing the total to 25.8% MS. In the year 2014 we achieved an increase in sales for both Crop as Seeds of U \$ 14.88 MIO regarding the commitment of U \$ 11.9 MIO bringing the total of MS of 33.1%.

Key words: Marketing share, soybean, corn

## LISTA DE FIGURAS

	Página
Figura 1: MS % 2013 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	11
Figura 2: MS % OTO 2014 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	12

## LISTA DE TABELAS

	Página
Tabela 1: VPM (Potencial de vendas em Crop) nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	06
Tabela 2: VPM (Potencial de vendas em Seeds) nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	07
Tabela 3: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	07
Tabela 4: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	08
Tabela 5: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	08
Tabela 6: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS 2013 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	09
Tabela 7: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS 2014 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015 .....	10

## SUMÁRIO

	Página
<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>01</b>
<b>MATERIAIS E MÉTODOS .....</b>	<b>06</b>
<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO .....</b>	<b>09</b>
<b>CONCLUSÕES .....</b>	<b>13</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>14</b>

## INTRODUÇÃO

A importância da agricultura brasileira é observada sob dois aspectos principais: o abastecimento da população urbana que cresce em ritmo acelerado e a geração de excedentes para exportação.

Em 2012, o agronegócio no Brasil empregava cerca de 37 % da mão de obra do país, ou seja, da população economicamente ativa (PEA). Em 2013, o agronegócio foi responsável por 23% do produto interno bruto (PIB) brasileiro, sendo responsável por cerca de 44% da renda das exportações nacionais (10EMTUDO,2014).

A agricultura brasileira está encerrando um ciclo de desenvolvimento, o qual teve efeitos como a interiorização do crescimento, estabilização do abastecimento, redução do custo da cesta básica e o aumento nas exportações do setor. No novo ciclo de desenvolvimento a expectativa é de inserção definitiva do país no mercado global, minimização dos riscos ambientais, diminuição das diferenças regionais, ganhos sociais, além dos econômicos.

Baseado em trabalho realizado pela Embrapa em 2013, as principais incertezas que se apresentam para a agricultura brasileira são:

- Como evoluirá a economia internacional e como se dará a inserção do Brasil?
- Qual será a intensidade e a forma do protecionismo internacional?
- Qual será o crescimento da economia nacional e do agronegócio?
- Como será a distribuição de renda no Brasil?
- Qual será a política de desenvolvimento rural?
- Quais serão as políticas nacionais para o agronegócio?
- Qual será a política e como se dará a gestão ambiental?

A soja possui uma forte participação no agronegócio brasileiro e houve um explosivo crescimento da produção no Brasil, de quase 260 vezes no transcorrer de apenas quatro décadas, determinando uma cadeia de mudanças sem precedentes na história do País. Foi a soja, inicialmente auxiliada pelo trigo, a grande responsável pelo surgimento da agricultura comercial no Brasil. Também foi a grande responsável pela aceleração da mecanização das lavouras brasileiras, pela modernização do sistema de transportes, pela expansão da fronteira agrícola, pela profissionalização e pelo incremento do comércio internacional, pela modificação e pelo enriquecimento da dieta alimentar dos brasileiros, pela aceleração da urbanização do País, pela interiorização da

população brasileira (excessivamente concentrada no sul, sudeste e litoral do Norte e Nordeste), pela tecnificação de outras culturas (destacadamente a do milho), bem como impulsionou e interiorizou a agroindústria nacional, patrocinando a expansão da avicultura e da suinocultura brasileiras (AGROLINK, 2014).

Embora as estimativas que se faz do futuro, tomando como referência as tendências dos cenários presentes, dificilmente se realizarão com a precisão prospectada, suas indicações são úteis, mesmo quando os novos cenários não apresentam aderência total com os projetados.

Realizando uma análise prospectiva sobre a dinâmica do agronegócio da soja brasileira e tomando como referência a realidade atual, parece pertinente afirmar que:

- Crescerá o consumo e conseqüentemente a demanda por soja no mundo, pois a população humana continuará aumentando;
- Os usos industriais não tradicionais da soja, como biodiesel, tintas, vernizes, entre outros, aumentarão a demanda do produto;
- O consumo interno de soja deverá crescer, estimulado por políticas oficiais destinadas a aproveitar o enorme potencial produtivo do País, que está excessivamente dependente do mercado externo;
- A produção dos nossos principais concorrentes (EUA, Argentina, Índia e China) tenderá a estabilizar-se por falta de áreas disponíveis para expansão em seus territórios (AGROLINK, 2014).

Feitas essas considerações, parece racional acreditar positivamente no futuro da produção brasileira de soja, de vez que, dentre os grandes produtores mundiais da oleaginosa, o Brasil figura como o país que apresenta as melhores condições para expandir a produção e prover o esperado aumento da demanda mundial. Este País possui, apenas no ecossistema dos Cerrados, mais de 50 milhões de hectares de terras ainda virgens e aptas para a sua imediata incorporação ao processo produtivo da soja. Com exceção, talvez, da Argentina, que ainda poderá crescer até um máximo de dez milhões de hectares, a área cultivada com soja nos EUA, na China e na Índia, que juntos com o Brasil produzem mais de 90% da soja mundial, só crescerá se diminuírem as áreas de outros cultivos. Sua fronteira agrícola está esgotada. (AGROLINK, 2014).

Outra espécie com forte participação no agronegócio foi o milho, sendo a mais importante planta comercial com origem nas Américas. Há indicações de que sua origem tenha sido no México, América Central ou Sudoeste dos Estados Unidos. É uma das culturas mais antigas do mundo, havendo provas, através de escavações

arqueológicas e geológicas, e através de medições por desintegração radioativa, de que é cultivado há pelo menos 5.000 anos. Logo depois do descobrimento da América, foi levado para a Europa, onde passou a ser plantado em escala comercial e espalhou-se desde a latitude de 58° norte (União Soviética) até 40° sul (Argentina).

A importância econômica do milho é caracterizada pelas diversas formas de sua utilização, que vai desde a alimentação animal até a indústria de alta tecnologia. Na realidade, o uso do milho em grão como alimentação animal representa a maior parte do consumo desse cereal. Nos Estados Unidos, cerca de 50% é destinado a esse fim, enquanto que no Brasil varia de 60 a 80%, dependendo da fonte da estimativa e de ano para ano (SEED NEWS, 2014).

A importância do milho não está apenas na produção de uma cultura anual, mas em todo o relacionamento que essa cultura tem na produção agropecuária brasileira, tanto no que diz respeito a fatores econômicos quanto a fatores sociais. Pela sua versatilidade de uso, pelos desdobramentos de produção animal e pelo aspecto social, o milho é um dos mais importantes produtos do setor agrícola no Brasil (AGROLINK, 2014).

Praticamente 80% do milho produzido no Brasil destinam-se à ração animal, quer seja em grão ou em silagem, em que mais de um milhão de hectares são cultivados nas bacias leiteiras do país. Outra finalidade do milho é para consumo imaturo e conservas. Para isso, há um milho especial, chamado milho doce, que foi desenvolvido especialmente para esta finalidade. Estima-se que 50.000 hectares são cultivados com esse material (SEED NEWS, 2014).

Até o início da década de 90, a produção de algodão no Brasil concentrava-se nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste. Após esse período, aumentou significativamente a participação do algodão produzido nas áreas de cerrado, basicamente da região Centro-Oeste. Esta região, que em 1990 cultivava apenas 123.000 ha (8,8% da área de algodão do país) passou para 479.000 ha em 2002, correspondendo a 63,0% do total da área. (EMBRAPA, 2014).

Os estados do Centro-Oeste, reconhecidamente produtores de algodão herbáceo, são Mato Grosso, Goiás e Mato Grosso do Sul. Outros estados brasileiros que também estão produzindo algodão no Cerrado é a Bahia e o Maranhão na região Nordeste, cujos sistemas de produção apresentam características semelhantes às do Centro-Oeste.

Mato Grosso ocupa, atualmente, a primeira posição em área cultivada, produção e produtividade. O estado contribui com 54,36% da produção nacional. (EMBRAPA, 2014).

Mato Grosso é uma das mais importantes áreas de expansão da cultura do algodão herbáceo no Brasil. De 4.480 hectares e uma produção de 4.914 toneladas em 1980, passou a cultivar 334.318 hectares, com uma produção de 1.240.911 toneladas em 2002. A produtividade cresceu 238,7% no período, passando de 1.097 kg/ha em 1980 para 3.712 kg/ha na safra 2002. (EMBRAPA, 2014).

Para comercialização de produtos relacionados às culturas de soja, milho e algodão entre outras existem empresas entre elas as Multinacionais, também conhecidas como transnacionais, que possuem matriz num país e atuação em diversos países. Geralmente são grandes empresas que instalam filiais em outros países em busca de mercado consumidor, energia, matéria-prima e mão-de-obra baratas. (EMBRAPA, 2014).

Estas empresas costumam produzir produtos para comercializar nos países em que atuam ou até mesmo para enviar produtos para serem vendidos no país de origem ou outros países. Dentro do contexto atual da globalização, é muito comum as empresas multinacionais produzirem cada parte de um produto em países diferentes, com o objetivo de reduzir custos de produção. (EMBRAPA, 2014).

A entrada de empresas multinacionais num país é algo positivo, pois gera empregos e desenvolvimento. No Brasil, a entrada de empresas multinacionais começou a ganhar importância durante o governo de Juscelino Kubitschek (1956-1961). Neste governo instalaram fábricas no Brasil as seguintes empresas: Ford, Volkswagen, Willys, GM, entre outras (SUAPESQUISA, 2014).

Neste sentido, existe o Market Share que significa participação de mercado, em português, e é a fatia ou quota de mercado que uma empresa tem no seu segmento ou no segmento de um determinado produto. O Market Share serve para avaliar a força e as dificuldades de uma empresa, além da aceitação dos seus produtos (SIGNIFICADOS, 2014).

Primavera do Leste – MT possui uma área de plantio de soja de 650.000 Há e de 350.000 Há de milho e 90.000 Há de algodão no qual corresponde em torno de US\$ 232.750.000 de potencial de venda em defensivos e sementes no qual esta empresa possui um Marketing Share de 22%.

O setor (cluster) desta empresa atua um a um, escolha dos maiores e melhores clientes com atendimento personalizado estando mais próximo do cliente e entendendo melhor a sua cadeia e dificuldades buscando soluções para o seu negócio, criando relacionamento e confiança, em busca de melhor eficiência e rentabilidade ao cliente e a empresa.

Este trabalho teve como objetivo apresentar a participação no mercado sobre a venda de defensivos e sementes de uma empresa de Primavera do Leste - MT

## MATERIAIS E MÉTODOS

O trabalho consistiu em fazer uma análise potencial em vendas (VPM) e marketing share da carteira subdivididos em Defensivos (Crop) e Sementes (Seeds) no período correspondente a 2013 e 2014.

Foram levantadas as áreas de cultivo de cada cultura dos produtores e usando um índice tecnológico multiplicando pela área cultivada e conhecendo o VPM (potencial de venda) de cada cliente e consecutivamente a carteira como um todo.

Para isso usou-se em defensivos (Crop) os valores em dólares o índice tecnológico que cada cultura tem como custo por Ha, estes valores foi previsto pela empresa nos dois anos consecutivos de: U\$ 200,00/Ha em soja, U\$ 75,00/Ha em milho e U\$ 850,00/Ha em algodão.

Para Sementes (seeds) os valores do índice tecnológico em dólares para soja de U\$ 50,00/Ha, em milho U\$ 100,00/Ha e em algodão de U\$ 150,00/Ha.

O potencial (VPM) de Crop e Seeds esta apresentado nas Tabelas a 1 e a 2.

Na Tabela 1 mostra que a carteira tem um potencial de U\$ 33,9 Milhões em Crop onde esta composta por vários segmentos como tratamento de sementes, herbicidas, inseticidas e fungicidas.

Tabela 1: VPM (Potencial de vendas em Crop) nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

POTENCIAL CROP (VPM)							
Cliente	Área Soja	Área Milho	Área Algodao	VPM CROP Soja	VPM CROP Milho	VPM CROP Algodão	VPM CROP TOTAL
A	2000	0	2000	\$ 400.000,00	\$ -	\$ 1.700.000,00	\$ 2.100.000,00
B	12000	4000	8000	\$ 2.400.000,00	\$ 300.000,00	\$ 6.800.000,00	\$ 9.500.000,00
C	7000	1500	5500	\$ 1.400.000,00	\$ 112.500,00	\$ 4.675.000,00	\$ 6.187.500,00
D	56000	36000	0	\$ 11.200.000,00	\$ 2.700.000,00	\$ -	\$ 13.900.000,00
E	2000	1000	0	\$ 400.000,00	\$ 75.000,00	\$ -	\$ 475.000,00
F	8000	3000	0	\$ 1.600.000,00	\$ 225.000,00	\$ -	\$ 1.825.000,00
	<b>87000</b>	<b>45500</b>	<b>15500</b>				<b>\$ 33.987.500,00</b>
<b>Índice Tecnológico US\$ Crop</b>							
Soja	\$	200,00					
Milho	\$	75,00					
Algodão	\$	850,00					

A Tabela 2 mostra que a carteira tem um potencial (VPM) de US\$ 11 MIO em Seeds que compreende semente de soja, milho e algodão.

Tabela 2: VPM (Potencial de vendas em Seeds) nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

POTENCIAL SEEDS (VPM)							
Cliente	Área Soja	Área Milho	Área Algodao	VPM SEEDS Soja	VPM SEEDS Milho	VPM SEEDS Algodão	VPM SEEDS TOTAL
A	2000	0	2000	\$ 100.000,00	\$ -	\$ 300.000,00	\$ 400.000,00
B	12000	4000	8000	\$ 600.000,00	\$ 400.000,00	\$ 1.200.000,00	\$ 2.200.000,00
C	7000	150	5500	\$ 350.000,00	\$ 15.000,00	\$ 825.000,00	\$ 1.190.000,00
D	56000	36000	0	\$ 2.800.000,00	\$ 3.600.000,00	\$ -	\$ 6.400.000,00
E	2000	1000	0	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ -	\$ 200.000,00
F	8000	3000	0	\$ 400.000,00	\$ 300.000,00	\$ -	\$ 700.000,00
				\$ 4.350.000,00	\$ 4.415.000,00	\$ 2.325.000,00	\$ 11.090.000,00

Índice Tecnológico US Seeds	
Soja	\$ 50,00
Milho	\$ 100,00
Algodão	\$ 150,00

A Tabela 3 apresenta um potencial de vendas total (VPM TOTAL) de US\$ 44,9 Milhões envolvendo Crop contido por tratamento de sementes, herbicidas, inseticidas, fungicidas e Seeds que compreende semente de soja, milho e algodão.

Tabela 3: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

POTENCIAL TOTAL (VPM)			
Cliente	VPM CROP	VPM SEEDS	VPM TOTAL
A	\$ 2.100.000,00	\$ 400.000,00	\$ 2.500.000,00
B	\$ 9.500.000,00	\$ 2.200.000,00	\$ 11.700.000,00
C	\$ 6.086.250,00	\$ 1.190.000,00	\$ 7.276.250,00
D	\$ 13.900.000,00	\$ 6.400.000,00	\$ 20.300.000,00
E	\$ 475.000,00	\$ 200.000,00	\$ 675.000,00
F	\$ 1.825.000,00	\$ 700.000,00	\$ 2.525.000,00
	\$ 33.886.250,00	\$ 11.090.000,00	\$ 44.976.250,00

Feito o VPM TOTAL EM 2013 de Crop e Seeds onde se uniu as duas tabelas, porém foi necessário também descobrir a percentagem no qual Crop e Seeds pertencia referente ao total das vendas. Para um resultado final foi multiplicado o VPM ICS que significa (Integration Crop & Seeds) integração defensivos e sementes pelo realizado chegando então ao resultado de Marketing Share total da carteira como mostra a Tabela 4.

Tabela 4: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

2013										
CLIENTE	POTENCIAL CROP (VPM)	REALIZADO	%	POTENCIAL SEEDS (VPM)	REALIZADO	MS %	VPM ICS	REALIZADO ICS	MS% ICS	
A	\$ 2.100.000,00	\$ 100.000,00	4,8	\$ 400.000,00	\$ 60.000,00	15	\$ 2.500.000,00	\$ 160.000,00	6,4	
B	\$ 9.500.000,00	\$ 3.800.000,00	40,0	\$ 2.200.000,00	\$ 500.000,00	22,7	\$ 11.700.000,00	\$ 4.300.000,00	36,8	
C	\$ 6.187.500,00	\$ 2.300.000,00	37,2	\$ 1.190.000,00	\$ 300.000,00	25,2	\$ 7.276.250,00	\$ 2.600.000,00	35,7	
D	\$ 13.900.000,00	\$ 4.000.000,00	28,8	\$ 6.400.000,00	\$ 200.000,00	3,1	\$ 20.300.000,00	\$ 4.200.000,00	20,7	
E	\$ 475.000,00	\$ 100.000,00	21,1	\$ 200.000,00	\$ -	0,0	\$ 675.000,00	\$ 100.000,00	14,8	
F	\$ 1.825.000,00	\$ 100.000,00	5,5	\$ 700.000,00	\$ 150.000,00	21,4	\$ 2.525.000,00	\$ 250.000,00	9,9	
<b>total</b>	<b>\$ 33.987.500,00</b>	<b>\$ 10.400.000,00</b>	<b>30,6</b>	<b>\$ 11.090.000,00</b>	<b>\$ 1.210.000,00</b>	<b>10,9</b>	<b>\$ 44.976.250,00</b>	<b>\$ 11.610.000,00</b>	<b>25,8</b>	

Também foi feito o VPM TOTAL EM 2014 de Crop e Seeds e o VPM ICS e MS% chegando então ao resultado de Marketing Share total da carteira apresentado por 31,1 % como mostra a Tabela 5.

Tabela 5: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

MS% CPOP + SEEDS 2014										
CLIENTE	POTENCIAL CROP (VPM)	REALIZADO	%	POTENCIAL SEEDS (VPM)	REALIZADO	%	VPM ICS	REALIZADO ICS	MS% ICS	
A	\$ 2.100.000,00	\$ 200.000,00	9,5	\$ 400.000,00	\$ 55.000,00	13,75	\$ 2.500.000,00	\$ 255.000,00	10,2	
B	\$ 9.500.000,00	\$ 4.300.000,00	45,3	\$ 2.200.000,00	\$ 580.000,00	26,4	\$ 11.700.000,00	\$ 4.880.000,00	41,7	
C	\$ 6.086.250,00	\$ 2.900.000,00	47,6	\$ 1.190.000,00	\$ 335.000,00	28,2	\$ 7.276.250,00	\$ 3.235.000,00	44,5	
D	\$ 13.900.000,00	\$ 5.400.000,00	38,8	\$ 6.400.000,00	\$ 240.000,00	3,8	\$ 20.300.000,00	\$ 5.640.000,00	27,8	
E	\$ 475.000,00	\$ 200.000,00	42,1	\$ 200.000,00	\$ -	0,0	\$ 675.000,00	\$ 200.000,00	29,6	
F	\$ 1.825.000,00	\$ 500.000,00	27,4	\$ 700.000,00	\$ 175.000,00	25,0	\$ 2.525.000,00	\$ 675.000,00	26,7	
<b>total</b>	<b>\$ 33.886.250,00</b>	<b>\$ 13.500.000,00</b>	<b>39,8</b>	<b>\$ 11.090.000,00</b>	<b>\$ 1.385.000,00</b>	<b>12,5</b>	<b>\$ 44.976.250,00</b>	<b>\$ 14.885.000,00</b>	<b>33,1</b>	

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

O levantamento considerou uma área total de cultivo em soja de 87.000 Ha, 45.500 Ha de milho e 15.000 Ha de algodão.

Feito o VPM TOTAL EM 2013 de Crop e Seeds onde uniu-se as duas tabelas e o resultado foi de U\$ 44,9 Milhões, porém foi necessário também descobrir a percentagem no qual Crop e Seeds pertencia referente ao VPM total sendo U\$ 33,98 MIO para Crop e U\$11,09 MIO para Seeds. Para o resultado final foi dividido o VPM ICS que significa (Integration Crop & Seeds) integração Crop e Seeds pelo realizado de U\$ 11,6 MIO chegando então ao resultado de participação de mercado (Marketing Share) total da carteira de 25,8% como mostra a Tabela 4.

Tabela 6: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS 2013 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

CLIENTE	2013									
	POTENCIAL CROP (VPM)	REALIZADO	%	POTENCIAL SEEDS (VPM)	REALIZADO	MS %	VPM ICS	REALIZADO ICS	MS% ICS	
A	\$ 2.100.000,00	\$ 100.000,00	4,8	\$ 400.000,00	\$ 60.000,00	15	\$ 2.500.000,00	\$ 160.000,00	6,4	
B	\$ 9.500.000,00	\$ 3.800.000,00	40,0	\$ 2.200.000,00	\$ 500.000,00	22,7	\$ 11.700.000,00	\$ 4.300.000,00	36,8	
C	\$ 6.187.500,00	\$ 2.300.000,00	37,2	\$ 1.190.000,00	\$ 300.000,00	25,2	\$ 7.276.250,00	\$ 2.600.000,00	35,7	
D	\$ 13.900.000,00	\$ 4.000.000,00	28,8	\$ 6.400.000,00	\$ 200.000,00	3,1	\$ 20.300.000,00	\$ 4.200.000,00	20,7	
E	\$ 475.000,00	\$ 100.000,00	21,1	\$ 200.000,00	\$ -	0,0	\$ 675.000,00	\$ 100.000,00	14,8	
F	\$ 1.825.000,00	\$ 100.000,00	5,5	\$ 700.000,00	\$ 150.000,00	21,4	\$ 2.525.000,00	\$ 250.000,00	9,9	
total	\$ 33.987.500,00	\$ 10.400.000,00	30,6	\$ 11.090.000,00	\$ 1.210.000,00	10,9	\$ 44.976.250,00	\$ 11.610.000,00	25,8	

O levantamento de área considerou uma área total de cultivo em soja de 87.000 Ha, 45.500 Ha de milho e 15.000 Ha de algodão.

Para descobrir VPM TOTAL EM 2014 de Crop e Seeds uniu as duas tabelas e o resultado foi de U\$ 44,88 MIO, porém foi necessário também descobrir a percentagem no qual Crop e Seeds pertencia referente ao VPM total sendo U\$ 33,88 MIO para Crop e U\$11,09 MIO para Seeds. Para o resultado final foi dividido o VPM ICS que significa (Integration Crop & Seeds) integração Crop e Seeds pelo realizado de U\$ 14,88 MIO chegando então ao resultado de Marketing Share total da carteira de 33,1,8% como mostra a Tabela 7.

Tabela 7: VPM TOTAL (Potencial de vendas Total) e VPM ICS 2014 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

CLIENTE	MS% CPOP + SEEDS 2014								
	POTENCIAL CROP (VPM)	REALIZADO	%	POTENCIAL SEEDS (VPM)	REALIZADO	%	VPM ICS	REALIZADO ICS	MS% ICS
A	\$ 2.100.000,00	\$ 200.000,00	9,5	\$ 400.000,00	\$ 55.000,00	13,75	\$ 2.500.000,00	\$ 255.000,00	10,2
B	\$ 9.500.000,00	\$ 4.300.000,00	45,3	\$ 2.200.000,00	\$ 580.000,00	26,4	\$ 11.700.000,00	\$ 4.880.000,00	41,7
C	\$ 6.086.250,00	\$ 2.900.000,00	47,6	\$ 1.190.000,00	\$ 335.000,00	28,2	\$ 7.276.250,00	\$ 3.235.000,00	44,5
D	\$ 13.900.000,00	\$ 5.400.000,00	38,8	\$ 6.400.000,00	\$ 240.000,00	3,8	\$ 20.300.000,00	\$ 5.640.000,00	27,8
E	\$ 475.000,00	\$ 200.000,00	42,1	\$ 200.000,00	\$ -	0,0	\$ 675.000,00	\$ 200.000,00	29,6
F	\$ 1.825.000,00	\$ 500.000,00	27,4	\$ 700.000,00	\$ 175.000,00	25,0	\$ 2.525.000,00	\$ 675.000,00	26,7
<b>total</b>	<b>\$ 33.886.250,00</b>	<b>\$ 13.500.000,00</b>	<b>39,8</b>	<b>\$ 11.090.000,00</b>	<b>\$ 1.385.000,00</b>	<b>12,5</b>	<b>\$ 44.976.250,00</b>	<b>\$ 14.885.000,00</b>	<b>33,1</b>

Todos os clientes possuem um alto nível de tecnologia e VPM (Potencial) de US\$ 44,98 MIO sendo que 75% do VPM pertence a Crop e 25% em Seeds.

Com relação às vendas efetuadas pelo responsável técnico de vendas da região o VPM teve um aumento em vendas, tanto para Crop como Seeds em 2013, sendo de US\$ 11,61 MIO em relação ao comprometimento de US\$ 9,5 MIO chegando ao total de ICS MS de 25,8 %, sendo que desta venda, 90% compreende em Crop e 10% a Seeds como mostra a Figura 1.

Em CP MS% de 30,6%, ou seja, juntando todo o potencial de venda contendo tratamento de sementes, herbicidas, inseticidas, fungicidas versus o realizado chegando ao Marketing Share consequentemente sendo 8,8% referente a semente de milho, semente de soja 9,9% e 15,7% em semente de algodão como mostra a Figura 1.

## MS % TOTAL 2013

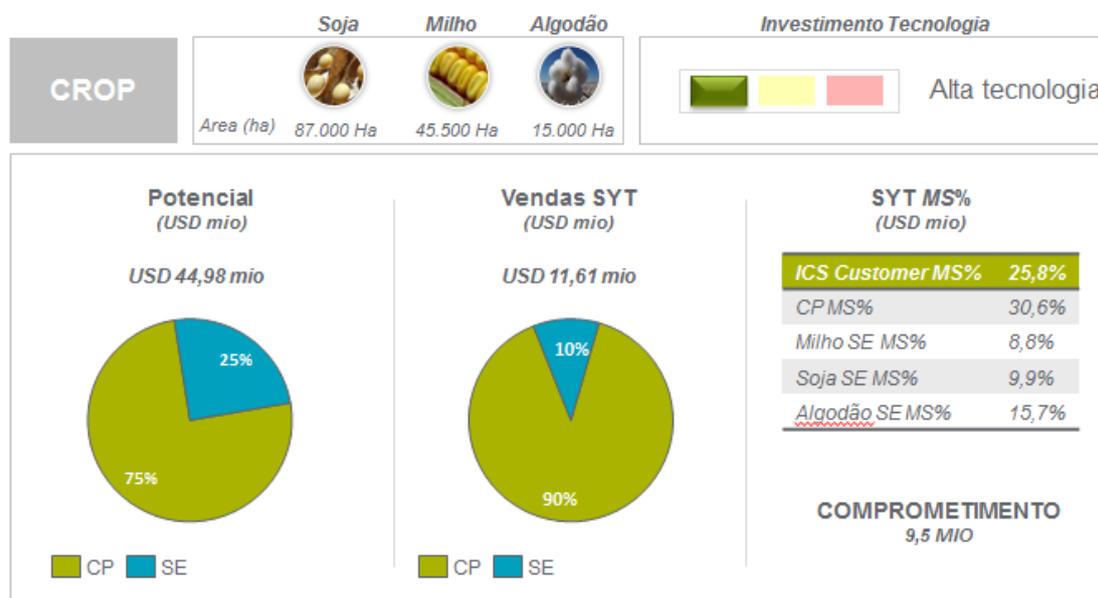


Figura 1: MS % 2013 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

No ano de 2014 a área total de plantio em soja foi de 87.000 ha, 45.500 ha em milho e 15.000 há em algodão. Todos os clientes possuem um alto nível de tecnologia apresentando um VPM (Potencial) de U\$ 44,98 MIO sendo que 75% do VPM pertence a Crop e 25% em Seeds como mostra a Figura 2.

Com relação às vendas efetuadas pelo RTV da região o VPM teve um aumento em vendas tanto para Crop como Seeds em 2014 para U\$ 14,88 MIO com relação ao comprometimento de U\$ 11,9 MIO chegando ao total de ICS MS de 33,1 % sendo que desta venda, 91% é referente a Crop e 09 % a Seeds como mostra a Figura 2.

Em CP MS de 39,8%, ou seja, juntando todo o potencial de venda contendo tratamento de sementes, herbicidas, inseticidas, fungicidas versus o realizado chegando ao Marketing Share consequentemente sendo 10,1% referente a semente de milho, semente de soja 12,3% e 15,7% em semente de algodão como mostra a Figura 2.

## MS % TOTAL 2014

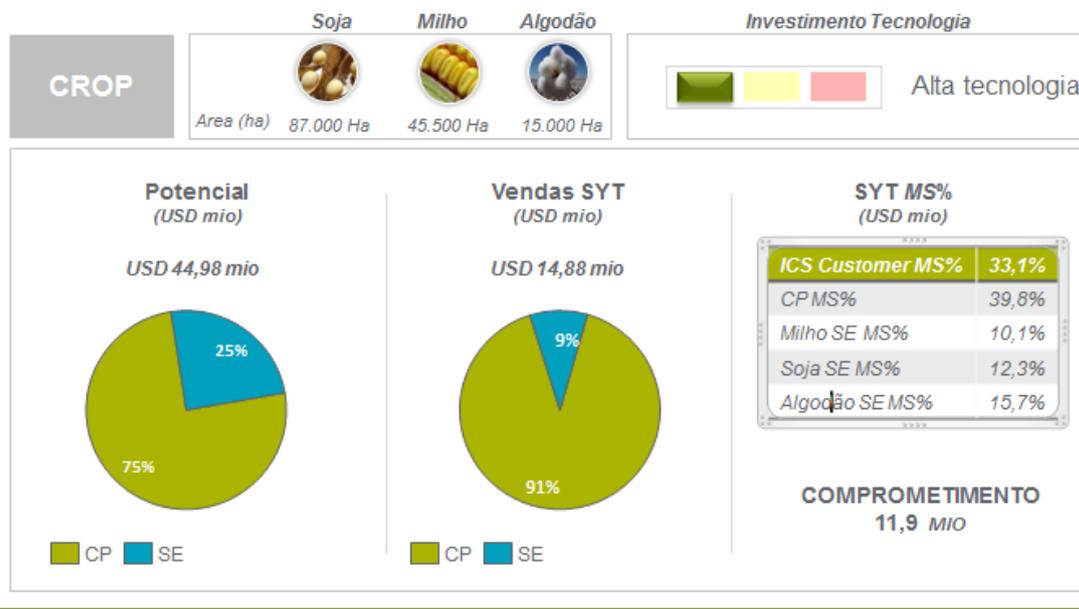


Figura 2: MS % OTO 2014 nos clientes na região de Primavera do Leste-MT nas safras 2013 e 2014. Pelotas, UFPEL, 2015.

Apesar da área de plantio ter sido a mesma nos anos de 2013 e 2014 e o VPM não terem alterado, as vendas aumentaram basicamente devido o bom trabalho em PGD que significa Programa de Geração de Demanda onde posicionava os produtos da Syngenta em momentos onde o cliente tinha dificuldades ou necessidades de uma solução nas varias culturas como soja, milho e algodão e ao relacionamento que o RTV conquistou com os clientes dando mais abertura para novos negócios e condições comerciais.

## CONCLUSÕES

Com base nos resultados obtidos chegam-se as seguintes conclusões:

- 1- Houve um aumento em vendas tanto para Crop como Seeds em 2013 para U\$ 11,61 MIO com relação ao comprometimento de U\$ 9,5 MIO, chegando ao total de MS de 25,8 %;
- 2- No ano de 2014 houve um aumento em vendas tanto para Crop como Seeds de U\$ 14,88 MIO com relação ao comprometimento de U\$ 11,9 MIO chegando ao total de MS de 33,1 %.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[http://www.10emtudo.com.br/aula/vestibular/a\\_agricultura\\_no\\_brasil](http://www.10emtudo.com.br/aula/vestibular/a_agricultura_no_brasil) (2013).

[http://webmail.cnpma.embrapa.br/down\\_hp/354.pdf](http://webmail.cnpma.embrapa.br/down_hp/354.pdf) (2014).

<http://www.agrolink.com.br/culturas/soja/importancia.aspx> (2014).

[http://www.seednews.inf.br/\\_html/site/content/reportagem\\_capa/imprimir.php?id=176](http://www.seednews.inf.br/_html/site/content/reportagem_capa/imprimir.php?id=176)  
(2014).

<http://www.agrolink.com.br/culturas/milho/importancia.aspx> (2014).

[http://www.suapesquisa.com/o\\_que\\_e/empresas\\_multinacionais.htm](http://www.suapesquisa.com/o_que_e/empresas_multinacionais.htm) (2014).

<http://www.agrolink.com.br/culturas/soja/importancia.aspx> (2014).

<http://www.agrolink.com.br/culturas/milho/importancia.aspx> (2014).

[http://www.suapesquisa.com/o\\_que\\_e/empresas\\_multinacionais.htm](http://www.suapesquisa.com/o_que_e/empresas_multinacionais.htm) (2014).

<http://www.significados.com.br/market-share> (2014).

[http://www.seednews.inf.br/\\_html/site/content/reportagem\\_capa/index.php?edicao=92](http://www.seednews.inf.br/_html/site/content/reportagem_capa/index.php?edicao=92)  
(2014).

<http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Algodao/AlgodaoCerrado/importancia.htm> (2014).