

# Reportagem

ANO 2 Nº 5



Boletim Informativo  
da Gem Alimentos

**Originação:**  
garantia de qualidade  
no processo produtivo



Germil  
Avanços  
na nutrição  
de Poedeiras



Ampliação  
da fábrica  
traz novas  
possibilidades

Parcerias GEM

Pioneirismo garante liderança de mercado à Agroquima

## Mensagem

# Originação: um grande desafio para o agronegócio.

**ENCANTAR O CLIENTE É SEM** dúvida um dos grandes objetivos de qualquer negócio. Mais que satisfazê-lo, antecipar suas necessidades é uma das formas mais eficazes de garantir competitividade e o sucesso de uma operação.

Já no agronegócio o desafio vai um pouco mais além. Quase sempre, o elo inicial de processamento da cadeia lida com commodities que tendem a apresentar margens decrescentes. Nesta realidade, mais que uma tentativa de diferenciação do produto final, seja através de uma embalagem revolucionária e atrativa, ou apresentando um ingrediente que signifique redução de custo no processo do próximo elo da cadeia, é necessário ser previdente. Não há como operar uma agroindústria sem um planejamento efetivo de abastecimento de matéria-prima, pois se trata quase sempre de um produto sazonal e sujeito a condições climáticas e que não raras vezes exige 12 meses para se obter uma nova safra.

Originar para o agronegócio do milho é direcionar matéria-prima na qualidade e quantidade requeridas dentro de um custo adequado para a cadeia. Um lote de milho para o nosso negócio deve ser avaliado por características do grão como: dureza, cor, uniformidade, tamanho, entre outros. Ainda devemos considerar o nível de impurezas, os processos de secagem, homogeneização e armazenagem. Tudo isto evitando a presença de material geneticamente modificado.

Também é de suma importância que haja um planejamento de volume, seja através da utilização de tecnologias de produção alternativas como a irrigação ou originando em regiões que produzam em épocas diferentes. Estoque de matéria-prima baixo também é um redutor de custo.

Sem dúvida alguma o futuro do agronegócio passa pela integração das cadeias. O consumidor somente poderá receber um produto de alta qualidade e custo adequado se as indústrias participantes desta corrente tiverem sucesso em garantir uma rentabilidade satisfatória ao longo de toda a cadeia.

Para tanto, é fundamental a existência de contratos de longo prazo entre outras ferramentas para financiamento e gerenciamento de risco como: CPR's (cédulas de produtor rural), mecanismos bursáteis (mercados futuros), seguros agrícolas, parcerias entre fornecedores de insumos para garantia de renda ao produtor rural, parcerias de logística. No futuro,

contratos para garantia de preços e volumes por toda a cadeia deverão ser praxe, desde o campo até os supermercados.

Somente desta maneira conseguiremos ter cadeias competitivas a ponto de podermos participar inclusive do mercado externo, gerar divisas para o país e empregos para a nação. Citaria como maior exemplo recente de sucesso a cadeia da soja, atual locomotiva do agronegócio brasileiro, que já é a mais competitiva do globo e que em mais dois ou três anos também deverá ser a maior. Por outro lado, podemos observar a da mandioca que enfrenta sérios problemas neste ano, pois a falta de uma maior preocupação com o produtor fez com que os preços da raiz se aviltassem no período anterior. Como consequência desta desintegração, neste ano, praticamente não existe matéria-prima para processamento. Com isto, o amido (fécula) da mandioca alcançou recentemente preços exorbitantes, fazendo com que tradicionais indústrias desta cadeia a busquem amidos substitutos.

Neste contexto, a GEM ALIMENTOS tem buscado uma aproximação forte com seus fornecedores de matéria-prima. Lançamos este ano os contratos de compra de milho com garantia firme de preços e volumes. Estamos também montando parcerias com fornecedores de insumos para a cultura a fim de garantir melhor renda ao produtor. Na outra ponta, estamos trabalhando a indústria de processamento final para o estabelecimento de contratos de longo prazo a fim de garantir estabilidade de preços. As oscilações bruscas não são interessantes para ninguém, pois mesmo quando os preços caem fortemente deve-se sempre esperar que o oposto aconteça com a mesma velocidade e intensidade.

Diminuir a volatilidade na cadeia industrial do milho, garantindo alta qualidade do produto final e abastecimento regular de seus clientes: este é mais um grande desafio para GEM ALIMENTOS !

*Paulo Sérgio Guimarães dos Santos*  
Diretor Superintendente

## Nossa gente

# Em sintonia com o mercado



ATAÍDE DOMINGOS SOARES  
LUCIANE PEREIRA VALE

**ESTAR ATENTO AS TRANSFORMAÇÕES** do mercado e determinado a fazer da *GEM Alimentos* a primeira indústria neste segmento do País. Estes são os principais objetivos de Ataíde Domingos Soares, de 28 anos, que atua na área de Originação da indústria. Este profissional, acadêmico em Administração de Empresas e Comércio Exterior, desenvolve suas atividades com espírito dinâmico. " Preciso estar atento às mudanças repentinas do mercado e ter agilidade para acompanhá-las", diz Ataíde, resumindo os principais desafios que encara diariamente na *GEM Alimentos*.

O amor pela profissão que escolheu é a principal motivação de Luciane Pereira Vale, engenheira agrônoma, 30 anos, que hoje compõe o quadro de funcionários da *GEM Alimentos*. Formada pela Faculdade de Agronomia e Zootecnia de Uberaba (MG), Luciane veio se instalar na indústria GEM graças à sua competência e ousadia. Atualmente, trabalha em uma modalidade de compra de milho, recém criada no Brasil, onde os contratos têm preço pré-fixado para o ano seguinte, com o objetivo de valorizar a cultura. " Os produtores não estão acostumados com isso e a cultura do milho acaba ficando desacreditada, em função dos baixos preços praticados no mercado, nos últimos anos". Dentro da atividade que desenvolve, o que mais agrada Luciane é o contato direto com a produção.

REPORTAGEM é uma publicação bimestral da GEM Alimentos.  
Diretor responsável: Wanderley Catelan

Rodovia BR-060 - Km 308 - Acreúna - Goiás  
Fone: (64) 645-1700  
www.gem-alimentos.com.br

Edição:

**ei** editora  
interativa

Jornalista responsável: Cristina de Mattos  
Redação: Elisângela Nascimento  
Diagramação: Gaspar Pereira

www.interat.com.br  
interat@interat.com.br - 62 587- 1406

\* Fonte: www.abimilho.com.br

## Evento GEM

**DURANTE A EXPOSIÇÃO** Agropecuária de Acreúna (Expoacre) a GEM realizou em seu estande, pelo segundo ano consecutivo, o encontro "Parceiros de Sucesso". Vários integrantes da cadeia do milho, lideranças e produtores, puderam trocar informações e discutir as últimas novidades do setor.



EQUIPE GEM

Com um descontraído churrasco, o evento aconteceu após a safra de verão. Os produtores já haviam, inclusive, comercializado os grãos e puderam fazer um balanço informal do período após a colheita da safrinha.

Na ocasião, Alessandro Sperotto (AmBev) conheceu as obras de expansão da GEM, que já estão em fase bem adiantadas. A inauguração será em breve. Quem também fez questão de

visitar a ampliação da indústria foi o presidente da Associação Pró-Desenvolvimento Industrial do Estado de Goiás (Adial) Cyro Miranda Gifford Júnior. Ele teve a oportunidade de ver de perto o desenvolvimento da cidade de Acreúna. Também compareceu ao evento o presidente da Comigo, Antônio Chavaglia, de Rio Verde, que muito contribuiu com a discussão de assuntos importantes para o setor agroindustrial.

2º Encontro  
**Parceiros  
de Sucesso**



### Parceiro GEM

#### CLAÚDIO GORGEM

Produtor de Chapadão do Céu

O mercado do milho está sujeito a variações extremas do preço do produto (grãos) devido à política inadequada do governo. Nos últimos 10 anos, houve um maior estímulo ao plantio com o aumento dos valores financiados e a diminuição dos "maus pagadores" (consumidores) da cadeia do milho. Os avanços tecnológicos da agricultura possibilitaram maior produtividade, a qualidade e, conseqüentemente, aumento da competitividade.

Isso torna ainda mais importantes as parcerias. A GEM, por exemplo, é uma empresa idônea e pontual em seus compromissos. Espero, a longo prazo, que possamos aumentar ainda mais essa parceria na comercialização de nossos produtos com preços justos e com sustentação para realização de novos investimentos na produção de nosso Estado.



### Cliente GEM

#### ALESSANDRO SPEROTTO AMBEV



"Eu achei excelente GEM com a comunidade para a empresa no futuro estreito relacionamento é a base para a qual fornece. A nossa empresa e com todos os envolvidos) e é muito bom sab

forma. Este tipo de evento certamente vai ser produtiva e isto vai trazer benefícios, que em um acho importante este tipo de iniciativa dos nos

### Parceiro GEM

#### PAVEL IVANOFF

Produtor e diretor do grupo Ivanoff

Na última safra (2002/2003), o preço pago "to", porém, na safrinha o preço esteve muito te irá refletir na próxima safra, diminuindo comparação entre a soja e o milho, a soja é n do assim, uma migração para o seu plantio. A últimos anos. Em contrapartida, os custos sub dolarização dos insumos. Estes dependem de já o grão depende do mercado nacional. A C mente com os produtores, evita os atravessad os mesmos. Isso motiva os produtores a inves

### Parceiro GEM

#### VICTOR PRIORI

Produtor e diretor da Gale

O milho passou a ser uma cultura rentável parâmetro na exportação. As empresas dever moldes da soja. Nos últimos 10 anos, o gover mente o único comprador. Com isso, os pro preço migraram para soja, possibilitando a e finais de ano agrícola. As empresas de semen tendo muito em tecnologia, o que tem aumen produtor está consciente que o milho é a cult novas tecnologias. Pelo potencial de consum grande como fornecedor de matéria-prima, p vão ajudar neste processo.

o evento e certamente esta preocupação da e com os fornecedores vai trazer benefícios. Como cliente é bom saber que a GEM tem com os fornecedores, pois este relacionamen- dade e custo dos produtos que a GEM nos a também tem preocupações com a comuni- olvidos em nosso processo (clientes e fornece- er que os nossos parceiros pensam da mesma estreitar mais os laços da GEM com a cadeia tima análise irão nos atingir também. Por isto os fornecedores."

aos produtores foi "jus- baixo. O que certamen- a oferta. Fazendo uma mais lucrativa, acarretan- produtividade subiu nos ão mais ainda, devido à mercado internacional, EM, interagindo direta- dores, melhorando assim a lucratividade para tir mais na cultura de milho na região.



vel, mas deveria ter um n viabilizar o plantio, nos o deixou de ser pratica- dutores sem garantia de scassez do produto nos es de milho estão invest- tado a produtividade. O ura que mais responde a



o da GEM, hoje esperamos ter uma parceria is temos várias unidades armazenadoras que

## Novidades



### Ampliação da fábrica traz novas possibilidades

Instalada há quase 10 anos na cidade de Acreúna, a GEM está finalizando a ampliação de sua fábrica, que ganhou mais 2.500 m<sup>2</sup> de área construída. As obras foram concluídas em quatro meses, um tempo recorde. Em 30 dias, acontecerá o *start-up* dos novos equipamentos já instalados.

Sempre investindo em novas e modernas tecnologias, a empresa se prepara para lançar novos produtos. Esse desenvolvimento visa atender às necessidades dos clientes e ainda contribuir para a geração de novos postos de trabalho na cidade.



FÁBRICA GEM: AMPLIAÇÃO EM TEMPO RECORDE

## Integração



### Gem no Dia de campo do PIAP-Embrapa



A GEM participou mais uma vez do Dia de Campo da Embrapa como parceira do órgão no Programa de Integração da Agricultura e Pecuária (PIAP). Esse projeto é desenvolvido pela Embrapa Arroz&Feijão e Embrapa Cerrados com empresas da iniciativa privada. O PIAP, que estabelece o rodízio entre agricultura e pecuária, é considerado uma ótima opção para recuperar a produtividade das pastagens. O programa orienta o produtor a utilizar a área durante três anos com pastagem e um ano com agricultura.

No Dia de Campo, a supervisora de vendas, Indiara Silva, apresentou a composição, valores nutricionais do Germil e suas aplicações na nutrição animal.

**Embrapa**

## Pesquisa

# “Avanços na nutrição de poedeiras”

A ANÁLISE DA COMPOSIÇÃO nutricional dos alimentos alternativos ao milho e farelo de soja surge hoje como fator de grande importância na criação de aves, tanto para o produtor que precisa de bons resultados, quanto para o consumidor que deseja ter alimentos cada vez mais nutritivos em sua mesa. Atualmente, uma pesquisa neste sentido está sendo desenvolvida em Goiás, pelo médico veterinário e mestre na área Alexandre Barbosa Brito.

A pesquisa tem dois objetivos: determinar os níveis de inclusão do GERMIL na nutrição de poedeiras comerciais durante a fase de produção e descobrir os valores ideais de aminoácidos digestíveis de vários alimentos energéticos e protéicos, obtidos com galos adultos (método tradicional) e com pintainhos de frangos de corte (méto-

do proposto pela equipe do setor de avicultura da EV/UFG).

Até o momento, os trabalhos têm sido direcionados na primeira linha da pesquisa, que envolve as poedeiras. “Neste experimento, fica claro o potencial do GERMIL na nutrição de aves de postura, apresentando-se como um alimento mais adaptado para estas aves”, afirma Alexandre. Durante 9 meses, o pesquisador analisou vários fatores, como produção de ovos, coloração da gema, consumo de ração, conversão alimentar, unidade Haugh, qualidade de casca, percentagem de gema e albume, sólidos totais, entre outros.

“De maneira geral, as aves que consumiam GERMIL tiveram resultados semelhantes a do grupo controle (formulada com milho) para quase todas as observações. Preciso ainda determinar o nível ideal de inclusão do GERMIL nas rações, mas este se apresenta como uma fonte potencial de energia para a avicultura de postura”, avalia.

A segunda linha da pesquisa, que envolve utilização de pintainhos de frangos de corte na determinação de aminoácidos digestíveis, será a próxima etapa dos trabalhos. A técnica é pioneira no cenário mundial e a expectativa é de obter resultados positivos com suas aplicações práticas.

### Resultados parciais

No dia 15 de outubro, Alexandre Brito apresentou os resultados parciais da pesquisa Germil - Poedeiras para membros da Associação de Produtores de Aves de Goiás e dos segmentos de bovinos e suinocultura. A apresentação foi realizada na fábrica da GEM Alimentos (Acreúna/GO).

## Gem leva pesquisa à Europa

A pesquisa GERMIL – POEDEIRAS foi apresentada a professores e pesquisadores de todo mundo, em simpósio na Noruega, Europa, com o apoio da *GEM Alimentos*. O trabalho foi levado pelo engenheiro agrônomo José Henrique Stringhini, que também é professor universitário na UFG e orientador da pesquisa junto aos alunos de doutorado e de iniciação científica envolvidos no projeto. O pesquisador foi premiado com o Melhor Pôster nas áreas de Nutrição e Manejo.

“Do Brasil, onze projetos participaram do 14h European Symposium in Poultry Nutrition”, conta Stringhini. Quanto ao apoio da *GEM Alimentos* nesta viagem, o professor e pesquisador foi bem direto: “Fundamental. Creio que quando uma empresa investe em qualificação de pessoal e, principalmente, quando isso se faz para a melhoria de credibilidade e respeitabilidade, ela ganha muito com isso. O apoio a esta empreitada pode tornar mais forte o vínculo GEM-UFG”.



## Parceria GEM

# Agroquima: pioneirismo e liderança

**PRESENTE NO RAMO** agropecuário há 33 anos, a Agroquima Produtos Agropecuários construiu sua trajetória de sucesso calcada no pioneirismo. A empresa goiana hoje possui 11 filiais, distribuídas por seis Estados brasileiros e um centro administrativo, localizado estrategicamente em Goiânia, sua cidade natal. Com uma política voltada para atender às necessidades dos seus clientes, a Agroquima sempre foi pioneira no lançamento de produtos que se tornaram líderes de mercado, tais como Tordon, Ivomec, Fosquima, Padron, Verdict, Spider e Furazin.

Desde 1969, data de sua fundação, a empresa é distribuidora de herbicidas para pastagens e atualmente ocupa a liderança no ranking brasileiro dessa área. A Agroquima diversificou sua linha de produção e conseguiu uma identificação ainda maior no meio agropecuário, após o lançamento do Ivomec, em 1982. Nesse mesmo ano, foi lançado o sal mineral Fosquima. Segundo a Pesquisa Pop List Rural, realizada anualmente pelo



FOSQUIMA URÉIA: GERMIL NA COMPOSIÇÃO

Jornal O Popular, o Fosquima é uma das marcas mais lembradas pelos pecuaristas da região Centro-Oeste.

Outro destaque da linha de produção da Agroquima é o Fosquima Uréia 140, indicado para períodos de seca. Nesse produto é usado o GERMIL, uma tecnologia desenvolvida pela GEM Alimentos. Essa parceria representa um melhor custo-benefício na produção, ou seja, produtos com mais qualidade e bem mais econômicos.

O Fosquima Uréia 140 é suplemento mineral, energético e protéico (Nitrogênio) para bovinos nas secas, contendo macro e microelementos essenciais para os animais. Entre os benefícios, diminui os custos de produção e o tempo para abate, evitando perda de peso do animal no período seco.

Outro produto da Agroquima voltado para bovinos a pasto enfrentarem períodos de seca é o proteinado Stru-



SEDE ADMINISTRATIVA DA AGROQUIMA

ron 405. Ele suplementa e mineraliza de maneira prática, eficiente e econômica, evitando perda de peso dos animais, comum no período de estiagem. Também possibilita ganho mínimo de peso de 100 g por cabeça/dia no período das secas, proporcio-

na o aproveitamento do potencial de desenvolvimento do bezerro desmamado, com valorização do bezerro sobreano. Outra vantagem é o ganho adicional de peso em bovinos jovens em geral, antecipando sua terminação em até 6 meses.

## Sempre à frente

A empresa também produz e beneficia Sementes para Pastagens com as mais avançadas tecnologias, utilizando, na certificação de sua qualidade, o processo de Germinação Natural, selecionando as sementes de maior vigor, o que garante o poder de germinação e a perfeita formação das pastagens.

De forma pioneira, a Agroquima tem desenvolvido com grande êxito a introdução da raça bovina Bonsmara no Brasil, que trará uma contribuição inestimável à pecuária nacional em virtude de ser um gado "Europeu" com excepcional qualidade de carne e

adaptado ao calor tropical. Isso permite aos criadores aumentarem sua renda através do cruzamento industrial com touros a campo para produção de novilhos precoces.

Com uma política voltada para seleção e treinamento de colaboradores qualificados, que acreditam na empresa como uma oportunidade real de crescimento pessoal e profissional, tem conquistado bons frutos. Esse é um resultado da parceria e seriedade do relacionamento que a empresa mantém com seus clientes, fornecedores, funcionários e acionistas.