**כבתה של José Roberto Mendonça de Barros**

**נתיב אסטרטגי לתחום עסקי ה- אגרו בברזיל – 28 ליוני 2015**

בתחילת חודש מרס השנה כתבתי במדור זה מאמר בשם "עסקי ה-אגרו בצד זה של השמש". מאז, רק התחזק יותר המעמד הייחודי של תחום זה בכלכלה הברזילאית. החקלאות אמורה לצמוח השנה ב- 3% , בו בזמן שהתוצר הלאומי (התל"ג) יתכווץ בין 1.5-2% . התחזיות שלנו ל- 2016 מציעות עוד שנה של תל"ג שלילי, תוך גידול נוסף של תחום האגרו, במידה ומזג האוויר לא יפריע. יהיה לנו, אם כן, מצב לגמרי בלתי רגיל : מ- 2013 עד 2016 השינויים המצטברים של התל"ג לא יהיו יותר מ- 1.3% , בו בזמן שגידול החקלאות על ענפיה יהיה בסביבת ה- **15%** !!!

כפי שאנו חוזרים ומדגישים בשנים האחרונות, תוצאה זו לא תלויה רק בהיצע הנדיב של משאבי הטבע, אבל היא, בראש ובראשונה, תוצאה של מבנה יציב של שתופי פעולה בין יזמים, עובדים, אנשי מחקר ומדיניות ציבורית מתוכננת היטב, אשר במכלול אפשרו גידול שיטתי של הפריון והתחרותיות.

בסקר שנערך לאחרונה, הכלכלן Claudio Frischtak חישב שבין 1995 ו-2009/2010 , הפריון בחקלאות צמח ב- 20.6%, בתעשייה הקלסית ב- 2.2%, ואילו בענף הבניה ירד ב- 17% ובתחום השירותים (הידוע בשל הרב-גוניות שלו),ירד גם, ב-22% .

ועדיין קיימים כלכלנים שדורשים שיטילו מיסים ביצוא תוצרת חקלאית כדי לשפר את ביצועי הכלכלה הברזילאית !

למרות ההצלחה הזאת, הכרחי להמשיך ולהתקדם, כי העולם אינו עומד מלכת. בעזרת בני, Alexandre Mendonça de Barros , אנו סבורים שהתחום צריך לבנות תכנית אסטרטגית, המורכבת לפחות מ- 4 תחומים:

1. קידומים הכרחיים בתכנית ותיקה:

קיימת רשימה של נושאים ידועים לכולם, אבל שלא פותרים אותם על ידי הצבת עלויות והפרעה לקידום התחום. אג'נדה זו מכילה את החולשה של תשתיות ההובלה והנמלים; החולשה וחוסר המשאבים לצורך הגנה בריאותית יעילה; המגבלות והצניעות של מאמצינו במשאי ומתנים מסחריים ובפתיחת שווקים; העימות עם ההתנגדות האידיאולוגית,שלפעמים גובלת עם בערות (כמו במקרה של חיסול מרכזי המחקר), מול קידום המדע בפתוח אורגניזמים שעברו שינויים גנטיים; העיקוב המוגזם של הגופים הציבוריים בניתוח ושחרור של טכנולוגיות חדשות; הקשיים והאטיות בהטמעת נהלים רשמיים.

1. אתגר אסטרטגי מספר 1:

קידום טכנולוגי במערך היצור: החקלאות המדויקת מהווה הגורם החשוב ביותר שיש להתייחס אליו. הגדרה זו מקיפה צבר של טכניקות הנמצאות בפתוח מתמיד בתחום המחקר, אבל שכבר משתמשים בהן על ידי מספר הולך וגדל של חקלאים. התוצאה היא גידול משמעותי של התפוקה.

טכניקות אלו כוללות: ניתוח מפורט של הקרקע, המאפשר שימוש של דשנים וחומרים נוספים בהיקפים מתאימים. כמו כן, מקיימים את הגידולים בהתאם לפוטנציאל התפוקה של כל אזור, בנוסף למעקב ומיפוי גורמי מחלות, דבר המאפשר שימוש ממוקד של חומרים נגד מזיקים.

כל הטכנולוגיות האלו, בכללותן, מניבות הורדות משמעותיות של עלויות של חומרים. היבול נעשה תוך שימוש במיכון מצויד במודדי תפוקה, המפיקים מידע בזמן אמת. התוצאה היא תמיד מרשימה.

מערכות משולבות משמשות בהתמדה בתחום הבקר לבשר וחלב, דבר המאפשר טיפול מותאם אישית לכל בהמה, עם תוצאות של תפוקה ורווחיות.

המשך פיתוח והטמעה של מערכות יצור (גידולי שדה, משק החי, יערות) הוא גורם אסטרטגי, המאפשר שנים/שלושה יבולים באותו שטח. כמו כן, בתחום זה, מתפתחות שיטות מעקב וכן מכשור לניהול תהליכים, אשר מאפשרים לשפר הטיב וההיקף של התפוקה.

זו מהפכה אמיתית בתחום שהוא מנצח כשלעצמו.

1. אתגר אסטרטגי מספר 2:

קיים מגוון עצום של מוצרים חדשים אשר צריכים להיות יותר מפותחים כדי ליצור שילוב גדול יותר עם התעשייה. מדובר בדלקים ביולוגים מהדורות החדשים, כימיה מבוססת אלכוהול (בעיקר חומרים פלסטיים המתפרקים בטבע), ננו צלולוז, ומזון מחומרים נוטרסאוטיים.

בנוסף, הכרחית תשומת הלב בניהול משק המים, בהעלאת רמת השירותים הסביבתיים ובקווים חדשים של קיימות בייצור.

1. אתגר אסטרטגי מספר 3:

בצד פתוח של מוצרים תעשייתיים חדשים שהזכרנו לעיל, הכרחי שיכללו ברשימת היצוא יותר מוצרים תעשייתיים מאשר חומרי גלם. חלק מזה יקרה, למשל, באמצעות גידול מכירת בשר, על חשבון הגרעינים, דבר שאמור לקרות במיוחד עם סין.

כמו כן, יהיו מכירות של מוצרים בעלי איכות משופרת, כגון הקפה הירוק ממקור מבוקר, כמו שקורה עם הרבה מוצרים מאירופה, יינות ומוצרי מזון אחרים. המותג: Café do Cerrado התקבל על ידי המכון הלאומי לקניין תעשייתי (INPI), והושק רשמית ביריד הגדול ביותר של קפה מיוחד מהעולם, שהתקיים בעיר Seattle בחודש אפריל האחרון, ושאורגן על ידי American Association of Special Coffees .

אולם, האתגר הגדול ביותר הוא לייצר ולייצא מוצרים מתקדמים טכנולוגית, שונים מבעבר. קיימת ומתפתחת מהפכה עקב גידול מתמיד של הקפה בשקיות וקפסולות, הרחבה זו נובעת מתום תוקף הפטנטים והוזלת המכונות.

כדי שיהיה מושג של הערך המוסף, קילו של קפה קלוי וגרוס, עולה בשוק הקימונאי בברזיל כ- 15 ריאל (כ- 19.5 ₪), ואילו אותו משקל בקפסולות נמכר ב-250 ריאל (כ-325 ₪). כיום מקימים 2 מפעלים באזור Montes Claros, Minas Gerais , על ידי גופים בינלאומיים גדולים, דבר שיוביל ליצור בהיקפים גדולים ויצוא המוצר.

פעילות תעשייתי אחרת, בעיר Ribeirão Preto, Sào Paulo , מייצרת קפסולות בסדרות קטנות, דבר המאפשר ליותר מ-60 חברות קטנות להתחרות בשוק הברזילאי.

השקעות והתאגדויות גדולות נוספות נמצאות בתהליך באותו תחום (המחבר מודה לנתן הרשקוביץ למידע המוצג כאן).

שווה לפתח את הנושא במעמד אחר, אך חלק מיצוא חומרי גלם יוחלף על ידי מוצרים בעלי ערך גבוה יותר, לאחר מעבר דרך תהליכים תעשייתיים.

שרשרת עסקי ה-אגרו ממשיכה לגדול.

המאמר תורגם (תרגום חופשי) על ידי ד"ר שמואל ירושלמי, יו"ר כבוד של הלשכה.