

ANO XXVII Nº 302
novembro / 2023



R\$ 25,00

Revista Rural

A revista do setor

RNEWS



RURAL
toplist
2023

Confira as marcas e produtos preferidos do homem do campo

PLANO SAFRA

2023/2024 - O MAIOR DA HISTÓRIA

O Brasil com força para crescer

Acesse gov.br/planosafra
e saiba mais



CONHEÇA OS INCENTIVOS QUE DÃO FORÇA PARA O PRODUTOR E FAZEM O BRASIL CRESCER COM SUSTENTABILIDADE.

- Mais recursos de custeio para o médio produtor.
- Investimento em máquinas com taxa de juros de 10,5% a.a. (Pronamp).
- Renovagro: financiamento para recuperação de áreas naturais.
- Redução nas taxas de juros para quem tem práticas sustentáveis.
- Mais investimentos para a construção e ampliação de armazéns.



MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA E
PECUÁRIA

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
UNIÃO E RECONSTRUÇÃO



Pesquisa da Revista Rural aponta as marcas preferidas do agronegócio

10



Atenção com os parasitas que atacam o rebanho deve ser redobrada nesta época do ano

54



Abelhas tem um papel importante na agricultura e produtor deve ajudar a preservá-las

62



Revista Rural é uma publicação mensal da Criação Assessoria Comunicação e Comércio Ltda Rua Coriolano 1642 Torre 1 cj 22 - Vila Romana - São Paulo/SP - CEP 05047-001 - PABX 11 3022-4260
● **Diretor de Redação:** Flávio Albim (flavio@revistarural.com.br) ● **Diretor Administrativo:** Vitor Albim (vitor.albim@revistarural.com.br) ● **Diretora Comercial:** Ana Carolina Domingues Albim (carol@revistarural.com.br) ● **Edição digital:** disponível gratuitamente na Apple Appstore, Google Play e Amazon ou leia a edição online em www.revistarural.com.br. ● **Siga Revista Rural no Facebook, Instagram e Linked In.** ● **Programa Revista Rural:** é uma versão eletrônica da revista impressa, e vai ao ar aos domingos, às 8h30 da manhã, para todo o Brasil, via satélite (SKY), via parabólica digital e através das principais operadoras de TV por assinatura. Ele é exibido nos canais AGRO BRASIL TV, CLIMATEMPO BIO, TV MILAGRO BRASIL, SOUTV, URBAN TV, STV (Moçambique), e REDE GIRASSOL DE TELEVISÃO (Angola). ● **TV Revista Rural:** Assista nosso conteúdo em youtube.com/tvrevistarural. ● **Portal de Notícias:** Fique por dentro de tudo o que acontece diariamente no agronegócio acessando www.revistarural.com.br.

ANO XXVI • Nº 302
novembro/2023



Revista
Rural



Connect®. A marca mais lembrada pelos produtores é a vencedora do Top List 2023 como o inseticida para horticultura mais conhecido do mercado.



ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



PESQUISADORES AMERICANOS VISITAM O BRASIL DE OLHO NO NELORE

A genética superior garante ao Brasil cada vez mais destaque no mundo. Os investimentos em pesquisa e tecnologias proporcionam cada vez mais resultados para os pecuaristas brasileiros. Representando mais de 80% do rebanho nacional, a raça Nelore atrai olhares de diversos países. De olho no Nelore e na contribuição da raça para o mercado, representantes do Departamento de Desenvolvimento de Produto Corte da ABS Global visitaram criatórios brasileiros que são referências.

Acompanhados da equipe da ABS Brasil, o Diretor Sênior Global de Desenvolvimento de Produto e Sustentabilidade Corte da ABS Global, Matthew Cleveland, e a Diretora Global de Serviços Genéticos e Validação de Produto Corte, Tonya Amen, puderam ver de perto a evolução da raça e o trabalho de seleção desenvolvido em berços do melhoramento genético do Nelore.

O tour começou no estado de São Paulo, no recém-inaugurado Centro de Ciência para o Desenvolvimento da Neutralidade Climática da Pecuária de Corte em Regiões Tropicais (CCD-IZ), em São José do Rio Preto. Seguiu para Goiás, com visita ao Nelore RG, e terminou em Minas, no Rancho da Matinha e na Sino Agropecuária, que figuram entre os principais fornecedores de genética da raça.

“Vimos para entender como o Nelore tem

progredido e, claro, para discutir sobre as novas oportunidades que a raça predominante no rebanho brasileiro pode oferecer para o mercado”, destacou Matthew Cleveland, da ABS Global. A Diretora Global de Serviços Genéticos e Validação de Produto Corte, Tonya Amen, ressaltou o acelerado progresso dos animais. “Estive no Brasil pela última vez, há cerca de oito anos, e a progressão da raça, nesse curto período de tempo, é incrível. A idade em que as novilhas estão criando pela primeira vez, a idade que estão sendo abatidas, houve um progresso muito grande nisso. E nosso objetivo é justamente ajudar a dar continuidade nisso”.

A Gerente de Serviços Genéticos da ABS América Latina, Laís Grigoletto, que integra o Departamento de Desenvolvimento de Produto Corte da ABS Global, ressaltou a importância das visitas para proporcionar cada vez mais resultados para os produtores. “Traçamos um plano de desenvolvimento para os próximos anos, junto com as equipes comerciais e técnicas, visando oferecer cada vez mais eficiência para os produtores através do melhor da genética Nelore. E continuar oferecendo a melhor genética para o cruzamento industrial no Brasil, pelo núcleo genético de Corte da ABS, o NuEra Genetics, e o ranking de touros mais lucrativos, o ABS XBlack, através da Super Dose ABS”.

Crédito Rural

Em até **3 ANOS**
para pagar

Conheça
as soluções.



Sujeito à análise de crédito. Consulte taxa de administração. Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 (0800 070 0022).
SAC - Atô Bradesco: 0800 704 8383. SAC - Deficiência Auditiva ou de Falas: 0800 722 6099. Ouvidoria: 0800 727 5933.

 **bradesco**

INÍCIO DA SAFRA DE SOJA EXIGE ATENÇÃO REDOBRADA ÀS PRAGAS DE SOLO

Com o fim do vazio sanitário da soja, mais um ciclo da cultura teve início nos estados produtores. O período de semeadura e a fase de emergência das plantas são cruciais para o desenvolvimento da safra e exigem muitos cuidados, entre eles o controle de pragas e doenças. Em Mato Grosso, é importante que os produtores rurais fiquem atentos à incidência, principalmente, de corós, percevejo castanho-da-raiz (*Scaptocoris castanea* e *S. carvalhoi*), lagarta elasma (*Elasmopalpus lignosellus*), *Spooptera frugiperda* e coleópteros como o cascudinho (*Myochrous armatus*), além das espécies desfolhadoras (*Diabrotica speciosa* / *Cerotoma arcuata* / *Megascelis* sp e *Maecolaspis* sp).

Lucia Vivan (foto), doutora em Entomologia e pesquisadora da Fundação de Apoio à Pesquisa Agropecuária de Mato Grosso (Fundação MT), orienta que para corós e percevejo castanho-da-raiz é importante ter o histórico das áreas, pois esses insetos se mantêm nelas e podem abranger áreas maiores no decorrer dos anos. O mesmo tem sido observado para o cascudinho, espécie com população e abrangência de ocorrência cada vez maior.

Para *S. frugiperda*, a especialista explica que a população presente na área está relacionada à cultura na entressafra, sendo que essa espécie apresenta grande número de plantas hospedeiras. No entanto, de forma geral, áreas com tigueras de milho, milheto e gramíneas podem ter populações altas e lagartas residentes. “Estas terão o hábito de lagarta-rosca, causando corte de plantas na emergência”, pontua. Há ainda mais uma espécie que pode estar presente no início de

desenvolvimento da cultura da soja, o percevejo barriga-verde (*Diceraeus melacanthus*). A praga está relacionada a tigueras de milho, plantas de cobertura e daninhas. A pesquisadora orienta que o tratamento de sementes pode ser eficaz no controle, mas o manejo de invasoras auxilia na redução de populações iniciais que serão potenciais problemas para o período reprodutivo da soja e para o milho segunda safra. “Nesse caso, trata-se de um manejo no sistema de produção”, acrescenta.

Controle no pré-plantio

Para a lagarta elasma é importante acompanhar as condições climáticas, pois anos com distribuição irregular e períodos de veranico no momento de plantio da soja podem favorecer essa população. Áreas com plantio de sorgo na segunda safra também podem ter infestações superiores. Lucia explica que o tratamento de sementes deve ser utilizado, mas ainda assim, em períodos secos, é possível que ocorram ataques e perdas de plantas. Segundo a entomologista, para *S. frugiperda* o monitoramento no pré-plantio é importante, pois lagartas maiores, a partir de segundo instar, não serão controladas pelo tratamento de sementes. “Nesse caso, deve-se fazer um controle pré-plantio com manejo na palhada, com dessecação antecipada ou uso de produtos recomendados para esse momento”, esclarece.

Já para o cascudinho, o tratamento de sementes minimiza os danos, no entanto, essa população apresenta fluxos de emergência de adultos, sendo necessário o monitoramento para decisão de aplicações foliares. “Pode-se dizer o mesmo para os coleópteros desfolhadores”, completa a pesquisadora.

As culturas hospedeiras podem proporcionar fontes de alimento e sobrevivência das pragas (ponte verde), resultando em maior número de gerações/ano. Portanto, de acordo com a especialista, o tratamento de sementes, o acompanhamento das previsões de precipitações e o histórico da área e populações presentes na palhada para a decisão de dessecação antecipada, são fundamentais para minimizar os problemas.

O clima tem grande influência e períodos com baixa precipitação merecem mais atenção, pois as plantas se desenvolvem menos e ficam mais suscetíveis ao ataque de pragas. Além disso, quando o clima está mais seco diminui a eficiência dos produtos em geral. Outro ponto importante, conforme orienta a especialista, é que podem ocorrer surtos de lagartas, uma vez que a precipitação é um regulador natural dessas populações.



Obri- gado

por acreditar
na Yara.

RURAL
toplist
2023

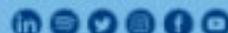
A Yara foi eleita pelos produtores a marca preferida na categoria Fertilizantes no Rural Toplist 2023.

Agradecemos seu voto e confiança em nossas soluções.



Utilize o QR Code ao lado para saber mais ou acesse yara.com.br

Acesse nossas redes sociais:



RURAL toplist 2023

FITOSSANIDADE

Herbicidas para Grãos	ROUNDUP
Herbicidas para Horticultura	SELECT
Herbicidas para Fruticultura	SELECT
Inseticidas para Grãos	ENGEO PLENO
Inseticidas para Horticultura	CONNECT
Inseticidas para Fruticultura	SPERTO
Fungicidas para Grãos	FOX
Fungicidas para Horticultura	SYNGENTA
Fungicidas para Fruticultura	SYNGENTA
Nematicidas	AVICTA
Tratamento de Sementes	FORTENZA DUO
Biológicos	KOPPERT
Bioinseticidas	CORTEVA
Defensivos para Pastagem	CORTEVA

NUTRIÇÃO VEGETAL

Fertilizantes	YARA
Biofertilizantes	BIOZYME
Sementes para Grãos	PIONEER
Sementes Horticultura	TOPSEED
Sementes Fruticultura	AGRISTAR
Sementes para Pastagem	MATSUDA
Sementes para ILPF	MATSUDA

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Tratores	MASSEY FERGUSON
Colhedora de Grãos	CASE IH
Colhedora de Cana	CASE IH
Colhedora de Café	JACTO
Colhedora de Forragem	JF
Enfardadeiras	JF
Pulverizadores	JACTO
Plantadeiras	JOHN DEERE
Irrigação	VALLEY
Pneus Agrícolas	GOODYEAR

SILVICULTURA

Harvesters	JOHN DEERE
Forwarders	KOMATSU
Plantadeiras para Silvicultura	JOHN DEERE

INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

Silos / Armazenagem	KEPLER WEBER
Balanças	COIMMA
Troncos	COIMMA
Cochos	ITABIRA
Currais	ITABIRA
Ordenhadeiras	DELAVAL
Motobombas	BRANCO

Geradores
Roçadeiras
Motosserras
Seringas / Pistolas
Brincos de Identificação
Arame

BRANCO
STIHL
STIHL
HOPNER
ALLFLEX
BELGO

NUTRIÇÃO ANIMAL

Rações para Bovinos	SUPRA
Rações para Equinos	GUABII
Rações para Aves	NUTRON
Rações para Suínos	NUTRON
Rações para Ovinos/Caprinos	NUTRON
Sal Mineral	TORTUGA

SAÚDE ANIMAL

Vermífugos para Bovinos	IVOMEC
Vermífugos para Equinos	EQVALAN
Vermífugos para Aves	MEBENDAZOLE
Anticoccidianos para Suínos	BAYCOX
Antimastíticos	BOVIGAM
Antibióticos	AGROVET
Vacinas	ZOETIS
Vacinas Reprodutivas	CATTLEMASTER
Vacinas contra BVD	BIOABORTOGEN H
Carrapaticidas	ACATAK
Brincos Mosquicidas	FIPROTAG
Melhoradores Desempenho Natural para Aves	MAGNI PHI
Melhoradores Desempenho para Bovinos	ZIMPROVA
Vitamínicos para Bovinos	KIT ADAPTADOR MIN VIT
Vitamínicos para Equinos	EQUISTRO
Vitamínicos para Aves	VITAGOLD AVÍCOLA
Vitamínicos para Suínos	CATOSAL

REPRODUÇÃO ANIMAL

Hormônios para IATF	CIDR
Estimuladores de Cio	CRONIBEN
Inseminação Artificial	ABS
Botijão de Sêmen	MVE

VEÍCULOS

Picapes	HILUX
Caminhões	MERCEDES BENZ

DINHEIRO

Crédito Rural	BANCO DO BRASIL
Banco Privado	BRADESCO
Cooperativa de Crédito	SICREDI



Consumidor exigente

Acesso às novas tecnologias e o acelerado desenvolvimento do agronegócio tem feito com que seja cada vez mais difícil ser o preferido do homem do campo.

A edição deste ano veio com muitas novidades. O número de categorias praticamente dobrou, dando à pesquisa uma maior especificidade e abrangência.

O produtor rural está cada vez mais profissional, tecnológico, ávido por novidades e obcecado por ferramentas que lhe proporcionem maior eficiência e produtividade. E é por esse motivo que se destacar no TopList Rural tem-se tornado um feito para poucos. A edição deste ano veio com muitas novidades. O número de categorias praticamente dobrou, dando à pesquisa uma maior especificidade e abrangência. “Segmentamos as categorias antigas e incluímos categorias novas, de setores que antes ficavam de fora”, conta o

Diretor de Redação da Revista Rural, Flávio Albim. Ele explica que, com isso, a participação de suínos, aves, caprinos, ovinos e equinos ganhou um peso maior, assim como a área de fruticultura e horticultura. “Demos destaque à silvicult-

tura, um segmento que vêm ganhando grande importância, e também ao setor de bioinsumos, outro segmento que registra grande expansão”, completa. Essas mudanças trouxeram à tradicional pesquisa, que chegou à sua vigésima terceira edição, novos nomes de marcas e empresas que, habitualmente, não apareciam.

“Foi um grande aprendizado para nós também. O universo do agronegócio é imenso. Ainda há muito para se explorar”, afirma Albim. Para ele, os resultados foram tão empolgantes, que os organizadores pensam em seguir aumentando o número de categorias. “Teremos, por conta disso, o desafio de não deixar a pesquisa muito extensa, para não afugentar o participante. Talvez um caminho seja segmentar o público”, pondera o diretor.

Mais uma vez, a pesquisa foi realizada através de formulário, enviado para os leitores da revista e também disponibilizado no portal de notícias e nas redes sociais. “Mantivemos nosso compromisso de popularizar a participação. Divulgamos ainda em nosso programa de TV e a adesão foi grande, bem maior que em anos anteriores. Algumas empresas tiveram forte engajamento na distribuição dos formulários, enviando para seus clientes e admiradores, refletindo positivamente no resultado final. Com isso, acreditamos que a edição deste ano foi a que causou maior mobilização e conseguiu atrair grande atenção do mercado”, analisa a

FLÁVIO ALBIM, DIRETOR DE REDAÇÃO DA REVISTA RURAL: “FAZER UMA PESQUISA MAIS DETALHADA E ABRANGENTE FOI UM APRENDIZADO PARA NÓS”.

RURAL
toplist
2023

TÃO IMPORTANTE QUANTO GANHAR UM PRÊMIO É GANHAR A CONFIANÇA DE QUEM É DO AGRO.

TRATORES MASSEY FERGUSON.
ALTO DESEMPENHO NO CAMPO E TAMBÉM NAS PREMIAÇÕES.



Sabe qual é o segredo para ganhar um prêmio atrás do outro?
Colocar o produtor rural sempre à frente, entendendo suas necessidades
e oferecendo um portfólio de máquinas que são verdadeiras soluções
para quem busca alta performance e produtividade.
Prova disso é o Prêmio Trator do Ano, ganho com os tratores MF 8S e MF 470T,
e marca Massey Ferguson ser Top List Rural, na categoria Tratores.

O nosso muito obrigado a todos os leitores que acreditam
no poder de transformação da marca Massey Ferguson no campo.



MASSEY FERGUSON

BORN TO **FARM**



Diretora Comercial e Administrativa da Rural, Ana Carolina Albim.

O formulário ficou disponível entre os dias 14 de setembro e 13 de outubro. Ao todo, 1.170 respostas foram enviadas, sendo o grosso da amostragem vindo das regiões Sudeste (37%) e Centro-Oeste (32%). O Sul também contou com boa fatia do bolo (25%), enquanto o restante (6%) veio das regiões norte e nordeste).

Para classificar a amostragem por atividade principal, seguiu-se o mesmo critério adotado no ano passado. Os proprietários continuaram divididos entre pecuaristas e agricultores. Já os prestadores de serviço foram classificados como Profis-

sionais (Administradores, Gerentes de Fazenda, Capatazes e Peões) e Técnicos (Engenheiros Agrônomos, Técnicos Agrícolas, Médicos Veterinários e Zootecnistas).

Confira o depoimento dos representantes das principais empresas que se destacaram na pesquisa TopList deste ano:

ANA CAROLINA DOMINGUES ALBIM,
DIRETORA COMERCIAL E ADMINISTRATIVA
DA REVISTA RURAL: “A EDIÇÃO DESTE ANO FOI A QUE
CAUSOU MAIOR MOBILIZAÇÃO E CONSEGUIU ATRAIR
GRANDE ATENÇÃO DO MERCADO”.



No pasto, só se fala neles. No pódio, também.

Mais uma vez, a Boehringer Ingelheim é a vencedora do Top List Rural em 3 categorias.

Reconhecimento existe quando há merecimento. E nesse quesito, a Boehringer Ingelheim sempre acerta. Não é à toa que ela acaba de receber, de novo, o Top List Rural em dose tripla. Se o assunto é a saúde dos grandes animais, a melhor dica é confiar em marcas com produtos bem falados e, de preferência, premiados.



categoria

Vermífugos para bovinos



BGVELA

categoria

Vacinas contra BVD



EQVALAN

categoria

Vermífugos para equinos

RURAL
toplist
2023

Siga nas redes sociais

@ivomecoriginal @eqvalanoriginal

@boehringeringelheimsaudeanimal



**Boehringer
Ingelheim**

FITOSSANIDADE



Fábio Prata
Diretor de Marketing
para Proteção de Cultivos
da Divisão Agrícola da
Bayer Latam

“A inovação é um pilar estratégico da Bayer que está presente em todas as nossas soluções e este resultado é uma prova tangível disso. Investimos cerca de 2,8 bilhões de euros anualmente no mundo em Pesquisa e Desenvolvimento, com o objetivo de proporcionar soluções cada vez mais personalizadas para os produtores, apoiando-os em todas as etapas de suas jornadas agrícolas. Isso envolve iniciativas e projetos de cocriação com outras empresas, liderados pela nossa área de inovação aberta, bem como o desenvolvimento de soluções e produtos pela equipe de Pesquisa e Desenvolvimento e pelas áreas de negócios.

Um exemplo notável de nossos esforços é o inseticida Connect, desenvolvida para aumentar a produtividade dos horticultores, ao mesmo tempo que promo-

vemos a agricultura regenerativa. Receber o reconhecimento na categoria "Inseticidas para Horticultura" é uma honra para nós, pois indica que estamos seguindo na direção certa e que somos parceiros valiosos para nossos clientes. Sabemos que é impossível inovar sozinho em pleno século XXI, por isso buscamos estar sempre próximos do produtor para que possamos entender todas as dificuldades e desafios que ele enfrenta no campo. Desta forma, conseguimos lançar soluções para o campo, ferramentas digitais e desenvolver projetos que estão de acordo com a demanda presente e também prever o que será necessário para o agro do futuro. Prova disso são os lançamentos recentes que tivemos, como o Fox Supra para soja e os novos modelos de negócio como Bayer VALora e Bayer Directo”.



Rogério Castro
CEO da UPL Brasil

“Nós, da UPL, estamos comprometidos em investir constantemente em inovações que simplifiquem a vida dos agricultores e promovam a sustentabilidade, o crescimento e a lucratividade de seus negócios. Nosso objetivo é liderar o mercado, oferecendo produtos e serviços da mais alta qualidade – seja

Jacto. Preferida do Produtor **na Pesquisa Top List Rural**, na categoria **Pulverizadores e Colhedoras de Café.**

A Jacto tem como propósito servir aos agricultores com as melhores tecnologias.

Receber este reconhecimento é uma grande motivação para continuarmos o nosso trabalho.

Muito obrigado!



jacto.com

 **JACTO** | 75

em soluções fitossanitárias tradicionais ou em biossoluções. A escolha da nossa empresa em quatro categorias no prêmio Top List Rural pelos leitores da Revista Rural, juntamente com o troféu conquistado pela ação no Rally dos Sertões, é um reconhecimento do nosso esforço e foco. Esse resultado nos enche de orgulho e valida a excelência do nosso portfólio e das iniciativas que, com tanto cuidado, elaboramos. Além disso, nos inspira a trabalhar ainda mais para desenvolver soluções inovadoras e avançadas para o agronegócio do país. Ser uma empresa "Top List" significa que estamos no rumo correto, contribuindo significativamente para o sucesso dos produtores rurais, verdadeiros heróis nacionais.

Para ser uma marca preferida no agronegócio, é essencial unir tecnologia inovadora e qualidade comprovada no desenvolvimento e no fornecimento de soluções para os desafios enfrentados pelos produtores rurais. Além disso, é crucial investir em biossoluções que fortaleçam e melhorem a qualidade dos cultivos, atendendo às demandas do



mercado de maneira eficaz e sustentável. Estabelecer um diálogo constante com os agricultores, construindo um relacionamento de confiança sólida, também é fundamental. Esse vínculo não apenas fortalece a parceria, mas permite entender as necessidades desses parceiros de forma mais aprofundada, aprimorando continuamente as soluções e os serviços oferecidos. A UPL, com sua história e compromissos com a produção sustentável, orgulha-se de ser reconhecida como sinônimo de confiança, resultado de dedicação e esforço no setor agrícola.

Wellington Ribeiro Gerente de Branding da Syngenta Proteção de Cultivos

"Primeiramente é uma grande satisfação para a Syngenta receber esse reconhecimento dos produtores mais uma vez. Isso é uma resposta de que estamos no caminho certo. A Syngenta tem como principal objetivo criar marcas fortes através das estratégias de comunicação dos produtos proporcionando experiências junto aos produtores agrícolas.

Ser reconhecida na categoria de Fungicidas para Fruticultura é um resultado do trabalho da Syngenta de introdução de novas tecnologias e comunicação para proteção de cultivos direcionado para esse segmento. Nos últimos 2 anos promovemos diversos produtos como: MIRAVIS®, ORONDIS® Flexi e ORONDIS® Ultra, GRADUATE® A+, BRAVONIL TOP® entre outros, formulados a partir de moléculas de altíssima performance de controle e de acordo com as premissas de sustentabilidade.

Não é uma tarefa simples, é preciso mais que proximidade, é necessário vivenciar o dia a dia do agricultor.

A Syngenta tem como estratégia "customer centricity", ou seja, o cliente no centro das ações. Isso



Agradecemos a todos agricultores e pecuaristas pelo reconhecimento em Defensivos para Pastagem, Sementes e Bioinseticidas.





faz com que todas as nossas iniciativas e campanhas sejam desenvolvidas para suportar os desafios e ampliar as oportunidades do produtor. Nós interagimos e conseguimos ser relevantes para agricultores seguindo a sua jornada, levando informações, conhecimento e boas práticas, tecnologia e serviços de acordo com suas necessidades, no momento correto”.

**Cristiane Delic
Líder do Portfólio
de Biológicos da
Corteva Agriscience para
o Brasil e Paraguai**

"Estamos muito felizes com esta conquista. A Corteva investe continuamente em pesquisa e inovação para levar cada vez mais tecnologia aos produtores rurais, fortalecendo essa parceria. A empresa já havia recebido o prêmio Top List pela marca Pioneer e por Pastagem e agora, além destas áreas, é um orgulho vencermos também na categoria Bioinseticidas, um mercado estratégico e de grande investimento da companhia. A Corteva possui o compromisso de fornecer aos agricultores ferramentas e soluções que agreguem valor e produtividade. O objetivo da empresa é responder aos desafios dos produtores de maneira inovadora e, ao mesmo tempo, for-

necer ferramentas sustentáveis que complementam as práticas agrícolas em evolução com eficácia comprovada. O negócio de biológicos tem um importante papel neste processo. As aquisições da Symborg e da Stoller tornaram a Corteva uma empresa muito relevante no segmento. Hoje, a companhia possui em seu portfólio soluções para nutrição e controle biológico para culturas como cana-de-açúcar, soja, milho e outras especialidades. No mercado de Bioinseticidas, o destaque é o Tezpetix™ Beauve, utilizado no manejo de *Dalbulus maidis*, conhecida como cigarrinha do milho. A solução, alinhada com os programas de manejo integrado de pragas (MIP), contribui para evitar os danos por enfezamento, além de proteger o potencial produtivo da lavoura.

**Rodrigo Takegawa
Líder de Marketing da
Linha Pastagem da
Corteva para
Brasil e Paraguai**

"Para a Corteva, principalmente para a Linha Pastagem, é uma grande conquista ser a empresa mais lembrada pelos leitores da Revista Rural na categoria Defensivos para Pastagem, do Top List Rural. Para nós, esse prêmio é um reconhecimento ao trabalho de mais de 60 anos da Corteva no segmento de Pastagem. É o pecuarista e toda a equipe do campo que trabalha para uma pecuária com produtividade, inovação e sustentabilidade, ressaltando que o nosso trabalho está presente no seu dia a dia e auxiliando nos desafios diários.

A Corteva tem diversas frentes para oferecer



RURAL
toplist
2023

Elanco

A Elanco, como uma empresa focada em **bem-estar animal e sustentabilidade**, tem o orgulho de compartilhar que foi a **preferida do produtor com os produtos**:



Agradecemos sempre a parceria e conte conosco para contribuir cada vez mais com seu negócio.

ferramentas e tecnologias para impulsionar o agronegócio. Uma delas é ser uma empresa de pesquisa e desenvolvimento de soluções que melhoram a qualidade do pasto, refletindo na maior produção de carne e leite e, conseqüentemente, na redução da abertura de novas áreas, além de promover maior eficiência e praticidade no manejo do pasto.

Outro ponto, é contar com um time técnico e especializado interno e externo por meio de nosso sistema de distribuição em todo o país, que está sempre apoiando os pecuaristas em seus desafios diários. Caminhamos juntos para um setor produtivo e sustentável. Tudo isso, somado a tradição de mais de 60 anos em proteção de cultivos para pastagem. Para se manter em evidência no mercado, a Linha Pastagem da Corteva aposta em uma atuação lado a lado com o pecuarista, além de sempre estar lançando soluções inovadoras para o segmento. Com os últimos lançamentos do portfólio da Linha Pastagem, a Corteva foi reconhecida pelos pecuaristas como uma empresa com produtos inovadores e sustentáveis”.

SEMENTES E NUTRIÇÃO VEGETAL

Ecli Ávila Líder de Marketing da Pioneer para Brasil e Paraguai

“Mais uma vez, estamos honrados e orgulhosos de conquistar o prêmio Top List Rural. Em 2024, a Pioneer fará 52 anos de Brasil, e esse reconhecimento dos agricultores reflete décadas de comprometimento e dedicação. Durante todos esses anos, temos consistentemente oferecido híbri-



dos e cultivares que impulsionam a produtividade e a rentabilidade nas culturas de soja, milho e sorgo, contribuindo para o crescimento da agricultura brasileira, que desempenha um papel crucial no cenário global.

Acreditamos que o principal motivo da Pioneer ser sempre lembrada pelos agricultores no Top List Rural é pela nossa dedicação em ser verdadeiros parceiros dos agricultores. Possuímos uma equipe de profissionais altamente capacitada, pronta para fornecer o suporte técnico necessário. Além disso, nossa busca incessante por soluções inovadoras visa proporcionar a máxima produtividade e rentabilidade aos agricultores. Durante os 51 anos de nossa trajetória no Brasil, a Pioneer tem evoluído lado a lado com a agricultura brasileira, criando soluções inovadoras que agregam à rotina dos agricultores.

Marcos Vieira Gerente de Marketing da Agristar

"Estamos há 65 anos nesse mercado de sementes de hortaliças. Esse resultado é fruto do que foi cultivado pelos nossos pioneiros e potencializado por todos que passaram e fazem parte da empresa. Pesquisa e desen-



Branco

TOP LIST **EM MOTOBOMBAS E GERADORES**

SEGUNDO PESQUISA REALIZADA
PELA REVISTA RURAL

UM AGRADECIMENTO A TODOS OS CLIENTES
QUE HÁ MAIS DE 85 ANOS CONFIAM EM NÓS



Conheça a linha completa em:
www.branco.com.br

volvimento, atualização contínua das técnicas, ferramentas e da estrutura da empresa também contribuem para isso. O marketing da empresa tem focado suas ações em se engajar cada vez mais com o público e, sem dúvida, a nossa equipe comercial também merece um destaque, pois eles são a ponte entre a Agristar e os produtores. Por isso, anualmente reunimos todos para que eles tenham em mãos as informações necessárias para o agricultor.

Com campanhas ao longo do ano, o marketing consegue chegar até os produtores com um conteúdo rico de informação e, ao mesmo tempo, de fácil compreensão dessas pessoas. É importante reforçar que nosso trabalho é dialogar com esse público, que possui suas necessidades e desafios específicos, oferecendo a eles a melhor solução para alavancar os negócios deles.

Edna Satiko Matsuda **Diretora do** **Grupo Matsuda**

"A Matsuda recebe com gratidão o reconhecimento do Top List Rural 2023. O resultado com certeza é reflexo do compromisso contínuo da empresa em produzir produtos de alta qualidade e soluções inovadoras para nossos clientes. Sermos reconhecidos com esses dois prêmios, é na verdade, motivo de grande satisfação. Além disso, receber um prêmio especial pelos nossos 75 anos de história é uma grande honra.

A Matsuda se preocupa com o mercado, nos dedicamos constantemente a pesquisa e desenvolvimento, resultando em produtos de alta qualidade, e acredito que por isso estamos há mais de 20 anos consecutivos sendo reconhecidos com o Top List Rural. Além disso, mantemos um compromisso com a sustentabilidade e a inovação, buscamos atender às necessidades dos produtores rurais de forma eficaz e sustentável. Nosso objetivo é ajudar de maneira eficiente no desenvolvimento da agropecuária nacional. A Matsuda investe fortemente em estratégias de marketing que incluem a



promoção de nossos produtos, participação em eventos do setor e colaboração com parceiros e clientes. Também enfatizamos a importância de uma comunicação transparente e informativa, compartilhando conhecimentos e experiência por meio dos nossos canais online e nos principais meios de comunicação. O mercado em que atuamos é desafiador, mas também oferece oportunidades significativas. A demanda por produtos de alta qualidade e sustentáveis continua a crescer, e estamos comprometidos em atender a essa demanda de forma inovadora. A Matsuda está posicionada para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que se apresentam no setor agropecuário.

Comemorar nossos 75 anos é um marco importante para a Matsuda. Nossa história é uma jornada de dedicação à agropecuária, à pesquisa e ao compromisso com nossos clientes. Ao longo dos anos, construímos excelentes relacionamentos, que são sólidos e evoluímos constantemente para atender às necessidades do mercado. Temos o compromisso de continuar nossa trajetória de sucesso e agradecemos a todos que são parte dela".

SISTEMA DE MANEJO

Fox
Xpro

Fox
Supra

**Fox®. A marca vencedora do
Top List 2023 como o fungicida para
grãos mais conhecido do mercado.**



Acesse
agro.bayer.com.br



Se é Bayer, é bom

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Chantal Ghannam
Diretora de Marketing
Estratégico e Digitalização
da Yara Brasil

“Primeiro gostaria de ressaltar que é uma honra sermos lembrados mais uma vez como a marca de fertilizantes preferida pelos agricultores. Esta premiação vai de encontro ao compromisso que temos de oferecer as melhores soluções nutricionais aos clientes. Para isso, a Yara atua por meio da oferta combinada de conhecimento e um pacote nutricional completo (com fertilizante de alta tecnologia, ferramentas digitais) para que o agricultor consiga atingir os melhores resultados e que agreguem em aumento de produtividade e sustentabilidade nas lavouras.

A área é responsável por colocar em prática as estratégias focadas na experiência do cliente. Para isso atuamos na oferta de soluções de valor agregado que atendam os mais variados perfis de produtores, no desenvolvimento de pesquisas em campo de acordo com as necessidades de cada cultivo e com uma equipe de suporte e assistência especializada, tudo isso para proporcionar uma experiência diferenciada de acordo com a realidade de cada agricultor. Além disso, por meio do E-commerce e Marketplace Yara, lançados este ano, ampliamos a disponibilidade de produtos no ambiente digital para trazer mais comodidade aos clientes.

Os produtores estão no foco da estratégia de negócios da Yara. Por isso, nosso time de marketing segue integrado ao time de negócios fortalecendo o relacionamento contínuo com nossos clientes. A Yara vem evoluindo de maneira consistente, saindo de um modelo de negócio baseado em produto, para um modelo focado na perspectiva do cliente, por meio de uma



abordagem direcionada e que vai além da solução nutricional, oferecendo produtos de alta tecnologia, além de soluções digitais e neste sentido o trabalho do marketing é muito importante.

A Yara está focada em contribuir para o futuro da produção de alimentos neutros em emissões de carbono. Para nós, a solução para os desafios que a sociedade e o planeta enfrentarão nos próximos anos passa por uma agricultura mais produtiva e sustentável, onde o agricultor seja remunerado não apenas pelo quanto produz, mas como produz. Queremos liderar essa transformação para a mudança de comportamento. E, neste aspecto, o Brasil e o agricultor brasileiro têm um papel fundamental. A Yara acredita e fará sua parte para continuar sendo a parceira preferida dos clientes e demais parceiros de negócios nessa jornada, para juntos, cultivarmos um futuro alimentar positivo para a natureza.

RURAL
toplist
2023

OBRIGADO!

SOMOS A PREFERIDA DOS PRODUTORES
NA CATEGORIA RAÇÃO PARA EQUINOS!

Agradecemos a confiança e seguimos juntos nossa missão de **nutrição de excelência para alto desempenho** desde 1974.

Conte com a **Guabi** para expressar o melhor do potencial genético e **alcançar grandes resultados**.



guabiequinos.com.br



MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Wanderson Tosta Diretor de Marketing da Jacto

"A Jacto tem como missão servir aos agricultores com as melhores tecnologias e serviços. Há 75 anos investimos fortemente no caminho da inovação, mas sem esquecer das nossas raízes e valores. Por isso, sermos reconhecidos em duas categorias, sendo uma delas inédita, e ainda homenageados pela nossa trajetória, é uma motivação para continuarmos o nosso trabalho focado no produtor rural e gratidão pelo reconhecimento do nosso empenho em busca da transformação do agronegócio brasileiro.

Temos uma história de 75 anos alicerçada em valores que nos trouxeram até aqui e que estão nos conduzindo rumo aos 100 anos. Outro ponto é que, para vencer num mercado cada vez mais concorrido, a Jacto está sempre observando tendências e



trabalhando com base na realidade que vem do contato com o agricultor, pautada nas tecnologias que podem facilitar sua atividade, lhe trazer produtividade e economia de recursos.

Entendo que os diversos desafios atuais no marketing estão voltados em alcançar o reconhecimento da marca, manter presença digital relevante, promover a atração de consumidores, melhorar o relacionamento e interação com clientes, além de agregar valor ao negócio. A Jacto tem projetos que fazem parte do movimento da empresa de estar imersa no mundo digital. Um exemplo disso é a implementação das máquinas Jacto no Farming Simulator. Nossa intenção é nos aproximarmos mais do público jovem, por meio do mundo dos games, em que eles transitam com facilidade. Também visamos expandir a exposição da marca em ambientes diversos.

A Jacto tem uma relação muito especial com o café. Há 44 anos, lançamos a primeira colhedora de café do mundo e este fato não só contribuiu para que o Brasil fosse o maior produtor na atualidade, mas também permitiu que a Jacto crescesse e se tornasse a grande empresa que é hoje.

Somos gratos e honrados em termos crescido juntamente com a cafeicultura brasileira e, atualmente, completamos nosso portfólio com a colhedora automotriz K 3000 e a tração KTR 3000, ambas com capacidade para colher em diferentes tipos de terrenos, inclusive os de mais difícil acesso.

É importante destacar que as colhedoras de café são desenvolvidas no Centro de Pesquisas e Desenvolvimento da Jacto por um time de especialistas dedicados à colheita de café. Os componentes estruturais são calculados pelas técnicas mais modernas, considerando as condições mais severas da lavoura, proporcionando que a colhedora permaneça íntegra durante toda sua vida útil.

O mercado de máquinas agrícolas no Brasil é bastante competitivo, com muitos fabricantes e impulsionado

VINTE ANOS DE *excelência*

RECONHECIDA
PELO TOP LIST DA REVISTA RURAL.



A experiência de tantos anos no segmento de pós-colheita nos ensinou a **valorizar cada conquista**, e este prêmio é mais uma joia que sabemos guardaremos com cuidado.

Receber este reconhecimento há **duas décadas** é fruto de nosso empenho diário, paixão profissional e determinação incansável em oferecer soluções completas para o beneficiamento, movimentação e conservação de grãos.

A busca pela **excelência** nos impulsiona a sermos uma referência global no mercado de pós-colheita, liderando na América Latina com produtos e serviços diferenciados e inovadores. Receber o **Top List da Revista Rural** é motivo de grande orgulho, e reservamos um lugar muito especial para guardar este prêmio: **em nosso coração.**

toplist
2023



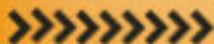
Quer saber mais?

Aponte a câmera do seu celular, faça a leitura do QRCode e acesse nosso site para mais informações.

KEPLERWEBER®

kepler.com.br

[f](#) [i](#) [l](#) [t](#) [v](#) [y](#) keplerweber

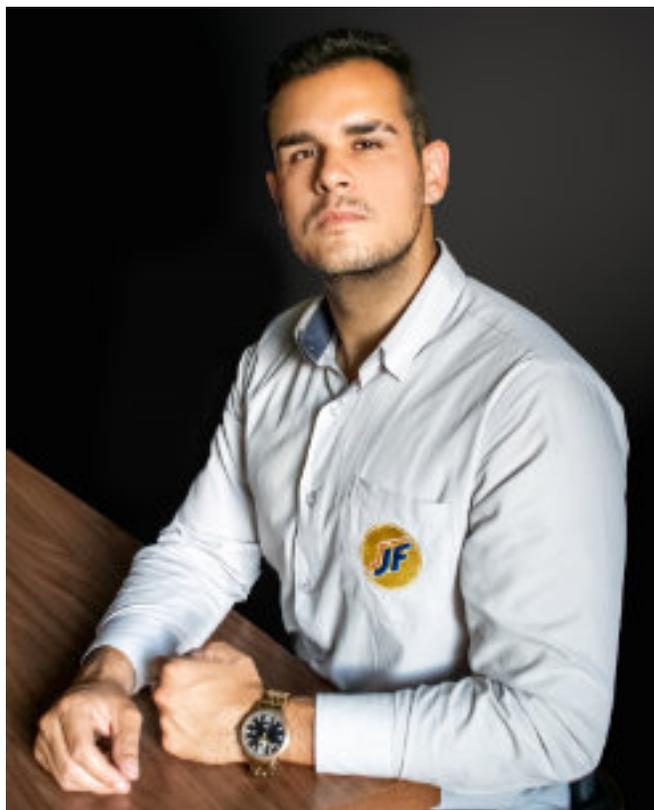


pela demanda por tecnologia e eficiência no setor. Acredito que uma comunicação assertiva agrega valor à marca, contribui para elevar a confiança e a boa reputação dentro do agronegócio. Compreendo que nossa estratégia deve estar voltada à busca de resultados relevantes para as vendas, consultorias, estudos, aperfeiçoamento de técnicas e divulgação de novas tecnologias, além de estar atento em compreender os desafios da agricultura moderna e participando das discussões mundiais sobre a produção agrícola.

A Jacto, multinacional brasileira de máquinas, soluções e serviços agrícolas, possui uma história de mais de 75 anos, que começou com o seu fundador Shunji Nishimura, em 1948, na cidade de Pompeia (SP). Atualmente, com fábricas no Brasil, Argentina e Tailândia, escritório comercial e Centro de Distribuição no México e Estados Unidos, a empresa comercializa seus produtos para mais de 100 países”.

Wellington Costa Líder de Marketing da JF Máquinas Agrícolas

“Agradecemos a todos que mais uma vez confiaram na JF Máquinas, tornando-nos vencedores no TOPLIST pelo segundo ano consecutivo. A JF Máquinas Agrícolas é a preferida dos produtores nas categorias de colhedoras de forragens e enfardadeiras devido à nossa inabalável dedicação à inovação e qualidade. Investimos constantemente em tecnologia avançada, proporcionando produtos eficientes para o produtor. Além disso, nosso compromisso com o atendimento personalizado e suporte técnico excepcional atende às necessidades individuais dos produtores. Nossa história de sucesso em soluções transmitem confiança. Valorizamos e contribuimos para o crescimento do agronegócio brasileiro. Acreditamos que esses fatores combinados com a seriedade com nossos clientes, resul-



tam em nossa preferência pelos produtores rurais. Buscamos sempre conectar a excelência de nossa marca com nossos clientes transmitindo clareza, respeito e construindo relacionamentos sólidos e parcerias confiáveis.

Nossa estratégia de marketing promove a visibilidade de nossos produtos, destacando sua qualidade e inovação. Isso fortalece a confiança dos produtores em nossa marca, ajudando-os a tomar decisões informadas. Além disso, nossa presença online, eventos setoriais e parcerias estratégicas ampliam nosso alcance, tornando-nos acessíveis a um público global contando com grande e vasto nível de peças e máquinas à disposição dos produtores em nossas revendas parceiras.

Em um mercado altamente competitivo, nossas campanhas de mídias sociais e veículos de comunicação desempenham um papel crucial em nossa preferência pelo público nas categorias de colhedora de forragem e enfardadeira. Utilizamos plataformas sociais para compartilhar histórias de sucesso, demonstrações de produtos e feedbacks dos clientes,

Nossa maior conquista é ajudar a aumentar a sua produção e promover o bem estar animal.

Mais que reconhecimento dos pecuaristas de corte, produtores de leite e veterinários, a Zoetis agradece a confiança em suas soluções, porque sabe que ela nasce dos resultados que seus produtos entregam em campo.

**SOLUÇÕES
ZOETIS**

Preferida no
Prêmio TOP LIST
RURAL 2023



**ZOETIS. A MARCA MAIS
LEMBRADA EM VACINAS.**

toplist
2023

construindo uma comunidade engajada em torno da nossa marca. Além disso, investimos em conteúdo educacional e informativo, destacando a eficiência e confiabilidade de nossas máquinas. Através dessas iniciativas, conseguimos mostrar aos produtores como nossos produtos podem aprimorar suas operações, criando uma conexão genuína que nos torna a escolha preferida do público nessas categorias”.

INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS



Luiz Felipe Leidens **Coordenador de Marketing** **da Kepler Weber**

“Para nós, da Kepler Weber, estar há mais de 20 anos consecutivos entre os destaques do prêmio Top List da Revista Rural é motivo de muito orgulho. Esse reconhecimento também nos motiva a seguir nossa jornada de

excelência adiante e reforça a missão da empresa em oferecer soluções diferenciadas e inovadoras para toda a cadeia do pós-colheita, gerando valor para clientes, acionistas, parceiros de negócios, colaboradores e comunidade.

Nossa busca incessante pela evolução está baseada em três pilares: diferenciação, proximidade com os clientes e eficiência operacional. Do lado da diferenciação, contamos com um experiente time de engenharia, que trabalha continuamente no desenvolvimento de soluções premium. Além disso, investimos em inovação e tecnologia, para tornar o pós-colheita mais eficiente e conectado. A exemplo disso, este ano compramos 50% mais uma ação da Procer, empresa líder na América Latina em digitalização de unidades de beneficiamento de grãos.

Com os nossos Centros de Distribuição (CDs), estamos próximos dos nossos clientes em todas as regiões agrícolas, com um atendimento rápido e especializado durante o ano inteiro. No início de novembro, anunciamos a abertura do nono CD, localizado na Bahia, que se somará aos que já estão em operação no Rio Grande do Sul, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Maranhão e Pará.

Por fim, a eficiência de nossas entregas com o Lean Manufacturing, que permeia toda nossa operação, começando pelo atendimento comercial altamente qualificado, fabricação com tecnologia de ponta, gestão eficiente na implantação de projetos no campo e estrutura de pós-vendas única no mercado.

Como uma marca premium e líder de mercado, o nosso planejamento de marketing precisa ser assertivo e com um olhar 360°. Aqui, atendemos desde o produtor rural, que toca seu negócio familiar, até as maiores cooperativas e agroindústrias do país. E precisamos dialogar diretamente com esses públicos tão diversos, e o mais importante, de maneira personalizada. Isso envolve um estudo ri-

A Syngenta está sempre ao seu lado, e a recíproca é verdadeira.

RURAL
toplist
2023

Por mais um ano, o portfólio **Syngenta** é destaque no **TOP LIST** da **Revista Rural** e na lembrança dos agricultores. **Obrigado agricultor, você é parte desta conquista.**

Categorias:

INSETICIDAS:

 **EngeoPleno^S**

NEMATOCIDAS:

 **Avicta^{Completo}**

TRATAMENTO DE SEMENTES:

 **Fortenza^{Duo}**

FUNGICIDAS HF:

 **syngenta.**

 portal.syngenta.com.br

 [syngentabrasil](https://www.instagram.com/syngentabrasil)

 [syngentabrasil](https://www.facebook.com/syngentabrasil)



0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

ACESSE E CONHEÇA
TODAS AS NOSSAS
INOVAÇÕES.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.





goroso de audiência, segmentação e conhecimento de público para atingir todos os nossos stakeholders. Temos o entendimento muito claro de que o cliente é o protagonista, assim sendo, nossa estratégia de marca é estar onde ele está, entregando valor. Por isso é tão importante acessar o mercado em todas as regiões agrícolas, tanto no ambiente digital quanto no ponto físico e nos eventos”.

Bruno Dancieri Silveira **Diretor Comercial e de Marketing da Coimma**

"Eu acredito que a nossa qualidade e nosso atendimento ao cliente são os fatores determinantes do nosso sucesso, assim como nossa presença em todo o Brasil, há mais de setenta anos, sempre ao lado do pecuarista, gerando soluções que agregam valor e resultado.

A gente tem uma rede de centenas de representantes espalhados no Brasil, sempre nas propriedades, atendendo, conversando com o produtor, entendendo as necessidades. Todo o nosso desenvolvimento de produto se pauta nas necessidades dos clientes.

Entendemos que o mundo está ficando cada vez mais global, mais tecnológico, e as empresas precisam buscar estar presente em todos os canais. Hoje, a gente trabalha com várias gerações de produtores, estando presente em várias mídias, a gente tenta se comunicar adequadamente com cada geração”.

Mayara Amaral **Gerente de Marketing da Branco Motores**

"A Branco é uma marca que está há 87 anos na casa dos consumidores. Tão complexo quanto criar uma marca é mantê-la na mente dos consumidores, especialmente por mais de oito décadas. Para fazer isso, estamos constantemente entendendo o nosso público, identificando quais soluções eles precisam para ter ainda mais eficiência no dia a dia.

Uma marca não se constrói somente com marketing, mas, sim com um ecossistema complexo que vai desde um onboarding bem feito, uma operação logística, um pós-venda reconhecido, enfim, todas as áreas juntas e é claro, a comunicação correta.





A SOLUÇÃO PARA O PRODUTOR!

CONHEÇA NOSSAS LINHAS DE MÁQUINAS



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

CLAAS STORTI



JFMAQUINAS



JFMAQUINASOFICIAL



JFMAQUINAS.COM



JFMAQUINASAGRICOLAS

É essa organização bem desenvolvida que faz com que a gente consiga se manter na cabeça dos consumidores por tantos anos.

O marketing vem para contar essa história tão bem sucedida aos nossos consumidores, divulgando e apresentando ao mercado todas as soluções que compõem o nosso negócio, sendo assim fundamental para conquistar esse reconhecimento.

Nos últimos anos, estamos em uma evolução grande, e para o futuro o foco é trazer ainda mais lançamentos que melhorem o dia a dia dos nossos consumidores. A ideia é expandir as áreas de atuação, sempre mantendo o propósito de fornecer as melhores soluções ao mercado".



Guilherme Vianna
Gerente de Negócios da
Belgo Arames

“A Belgo Arames investe constantemente em inovações que facilitam a vida do produtor rural e contribuem para a sustentabilidade, a evolução e a lucratividade de seus negócios.

Nosso objetivo é sempre estar à frente do mercado, com qualidade elevada dos produtos e serviços que oferecemos. Acreditamos que esses são fatores que contribuíram para a escolha pelo público da Revista Rural na pesquisa que resultou em nossa vitória na categoria "Arames" do prêmio Top List Rural – aliás, mais uma vez. Esse reconhecimento é motivo de muito orgulho e comprova a qualidade de nosso portfólio, ao mesmo tempo em que nos motiva a trabalhar cada vez mais para desenvolver soluções mais avançadas para o agronegócio brasileiro. Ser uma empresa "Top List" significa que estamos no caminho certo – que é contribuir para o sucesso dos responsáveis pela força do agro no país: os produtores e as produtoras rurais.

Em nossa história, unimos tradição, tecnologia, inovação e qualidade no desenvolvimento de soluções para o cercamento para o agronegócio. Também investimos cada vez mais no diálogo constante com o homem e a mulher do campo – e este relacionamento de confiança se fortalece a cada ano. Graças a isso, nos destacamos no mercado e somos lembrados mais uma vez como uma das marcas preferidas do agro. Nos orgulha dizer que Belgo é sinônimo de confiança.

Ser a empresa mais lembrada pelo produtor rural gera não apenas satisfação, mas responsabilidades e desafios. E isso nos motiva a não perder o foco. Afinal, queremos conquistar o troféu novamente em 2024. Nesse sentido, quando falamos em responsabilidade, nos referimos ao compromisso de oferecer serviços de alta qualidade e produtos eficazes para o cercamento rural. Quanto aos desafios, envolvem o constante aprimoramento do portfólio, oferecendo soluções cada vez eficientes. Com base nesses pilares, que se fundamentam em uma firme estratégia de comunicação e na atuação voltada para a produção sustentável, mantemos a confiança dos nossos clientes e parceiros.

O agronegócio deve enfrentar desafios constantes. Em 2024, o fenôme-

Vitagold Avícola é o fortificante favorito dos produtores!

A **JA Saúde Animal** mais uma vez é destaque no **Prêmio Top List Rural** com o **VITAGOLD AVÍCOLA**, na categoria de Vitamínicos para Aves.

Nosso muito obrigado!

✓ **Suplemento
vitamínico de
alta performance**



JA Play
Conheça a nossa plataforma e
tenha acesso ao mais completo
e intuitivo conteúdo em saúde
animal do Brasil!

RURAL
toplist
2023


JA Saúde Animal

no climático El Niño, que começou na metade de 2023 e seguirá até o final da safra, deve causar calor extremo e irregularidade dos períodos chuvosos em áreas produtivas. Essas condições podem resultar em prejuízos significativos para a agricultura, incluindo a redução da produção de cultivos devido à seca, à escassez de água para irrigação e ao aumento da incidência de pragas e doenças. Na pecuária, a disponibilidade limitada de pastagens em razão da falta de chuvas pode levar à escassez de alimentação para o gado, afetando a produção de carne e leite”.

Thatiane Kievitsbosch
Gerente de Produtos de
Soluções Tecnológicas da
MSD Saúde Animal

"Significa atender as necessidades dos nossos clientes, trazendo confiança e segurança na hora de identificar os animais. Ser a marca querida nessa categoria significa entregar qualidade e, conseqüentemente, resultado. E por último, significa ter um



time preparado para atender as demandas dos nossos clientes, com agilidade e transparência.

Acredito que o trabalho do marketing nessa conquista é fundamental e inquestionável. O papel do marketing está na construção da marca forte e de uma comunicação genuína sobre as mensagens que queremos deixar sobre o nosso produto. O papel do marketing é fazer com que a marca esteja, não somente aos olhos do nosso cliente, mas principalmente na mente e no coração.

A MSD Saúde Animal conecta saúde, bem-estar e tecnologia ao desempenho animal a fim de alcançar uma Pecuária 100%. A empresa tem um olhar cada vez mais ampliado para o bem-estar animal, oferecendo soluções completas para prevenção, controle, sustentabilidade e aplicação correta dos dados na saúde animal. Os próximos passos estão intimamente ligados a estes pontos”.

Andreia Volz
Gerente de Marketing
da Stihl

"O trabalho da STIHL, ano após ano, visa fortalecer e desenvolver soluções cada vez mais sustentáveis, tecnológicas, inteligentes e eficientes.

RURAL
toplist
2023



Belgo Arames: **a marca preferida** **do(a) produtor(a)** **rural brasileiro(a).**

Conquistamos juntos(as) o primeiro lugar no **ranking Top List Rural 2023**. Mais um prêmio fruto da parceria com o(a) produtor(a) rural, que segue tão forte quanto os nossos arames.



www.belgo.com.br



Uma parceria entre
AramesBrasil e Belgo.

belgo
arames

Essa linha estratégica macro, somada a uma gestão e um processo produtivo sólido, faz com que a empresa colha resultados mercadológicos positivos, sendo o reconhecimento no Top List, da Revista Rural, um reflexo nesta linha.

O trabalho do marketing é fundamental para essa conquista. Os novos lançamentos, a qualificação da rede, a excelência do serviço de pós-venda e as ações realizadas pela área comercial como um todo, compõem o alto padrão de atendimento da STIHL. Neste contexto, junto dos pontos de venda, das estratégias desenvolvidas para os clientes e da produção de conteúdo relevante, a empresa potencializa a comunicação das soluções oferecidas para o mercado nacional. O trabalho desenvolvido pelo marketing da STIHL atinge os principais mercados estratégicos para o negócio e reforça a imagem e reputação da marca, bem como as vendas, no Brasil. Buscamos aprimorar a tecnologia e criar cada vez mais soluções inovadoras para os profissionais do campo, focadas em melhorar a atividade rural, de forma mais eficiente e sustentável”.

NUTRIÇÃO ANIMAL

Juliano Sabella
Diretor de Marketing
da dsm-firmenich

“O fato de a marca Tortuga® de suplementos nutricionais para bovinos, da dsm-firmenich, ser reconhecida como líder na categoria “Sal Mineral” desse importante levantamento do agronegócio brasileiro é um ponto que nos enche de orgulho. É muito gratificante para toda a equipe, pois isso comprova a confiança que o pecuarista tem pelos nossos produtos e pelo atendimento das nossas equipes técnica e comercial. Nesse aspecto, é importante mencionar que investimos forte para a capacitação do nosso time, que tem a maior equipe de vendas que presta assistência técnica em



campo para a aplicação das inovações em nutrição animal que contribuem para tornar a pecuária brasileira mais produtiva, eficiente e rentável, por meio da máxima eficiência do uso dos alimentos e atenção para a preservação dos recursos naturais no processo produtivo de bovinos de carne e leite.

O foco em inovação e em busca de tecnologias modernas e que sejam eficientes sempre fez parte da rotina da marca Tortuga® desde a sua origem. Após a aquisição da marca pela dsm-firmenich, que é uma empresa global que tem a inovação em seu DNA, isso ganhou ainda mais tração. Então, considero que um dos pontos relevantes para manter a liderança na categoria “Sal Mineral” é essa aliança entre investimentos fortes em pesquisa e desenvolvimento, somado a investimentos em capacitação da equipe e dos próprios pecuaristas, em um trabalho que torna viável a chegada dessas tecnologias às fazendas de todo o país. Inclusive, consideramos que é por isso que a Tortuga® é uma marca que tem contribuído decisiva-



QUEM ENTREGA RESULTADO, GANHA RECONHECIMENTO TRIPLO!

O **Kit Adaptador®** foi ganhador pela **2ª vez consecutiva** do prêmio **Rural Top List 2023** na categoria **“Vitamínicos para Bovinos”**.

O **Croniben®** foi ganhador do prêmio **Rural Top List 2023** na categoria **“Estimuladores de Cio”**.



mente para o progresso da produção animal no Brasil. Tendo introduzido, de forma pioneira, novos conceitos de suplementação nutricional e vitamínica, por meio de diversas tecnologias que atualmente são indispensáveis para o aumento da produtividade de bovinos de corte e leite.

A aliança entre inovação científica e a gestão e capacitação das pessoas é uma das chaves do sucesso do trabalho de mostrar aos pecuaristas que a aplicação de tecnologia no campo gera resultado positivo em todos os aspectos, tanto para os índices zootécnicos como para os indicadores econômicos e financeiros. Então, é possível dizer que o marketing tem muito peso para essa conquista, pois é fácil observar que os pecuaristas vêm evoluindo cada vez mais no uso de tecnologias no campo e a dsm-firmenich e a marca Tortuga® têm um papel fundamental para isso à medida que estão entre os agentes que puxam esse movimento no Brasil, juntamente com outras lideranças nas áreas de pesquisa e mercado”.

Sigismundo Fassbender Gerente de Produtos de Equinos da Guabi Nutrição e Saúde Animal.

"Ficamos muito orgulhosos do resultado dessa pesquisa, pois é extremamente gratificante ver o reconhecimento do mercado frente ao nosso esforço e dedicação. A Guabi completa 50 anos em 2024 e isso nos motiva ainda mais a seguir nossa missão e responsabilidade em superar as expectativas, impulsionando as inovações, a busca contínua pela excelência dos nossos produtos e resultados consistentes.

A Guabi tem uma história que combina qualidades como inovação, qualidade, reputação, pioneirismo além de engajamento com o cliente, o que permite nosso posicionamento único como referência no mercado, sempre nos antecipando às demandas dos produtores e criadores.



A Guabi é uma das maiores marcas de ração de equinos e renomada por sua excelência e tradição, por isso buscamos nos manter sempre próximos aos nossos consumidores. Optamos por definir estratégias amplas e conjunto de ações que nos permitem acompanhar de perto os resultados dos nossos clientes e parceiros no que diz respeito à alta performance e desempenho obtidos com nossos produtos, como: participação em eventos, parcerias estratégicas, além de estarmos em contato através das redes sociais e equipe de campo.

O mercado de equinos no Brasil está em franca expansão e evolução no que diz respeito ao uso de tecnologias e manejo. Falando especificamente do mercado de nutrição de equinos, este é extremamente competitivo, com várias marcas entrando e saindo do mercado a todo momento. Independente disso, nos orgulhamos em dizer que somos a pioneira e única no mercado a incluir 100% de microminerais orgânicos em toda a linha de equinos, o que reflete expressivamente nos resultados e desempenho, já que possuem maior biodisponibilidade, ou seja, conseguem aproveitar melhor todos os nutrientes”.



O nosso principal reconhecimento é o resultado que proporcionamos



A dsm-firmenich, por meio da Tortuga®, foi premiada mais uma vez como a marca preferida na categoria "sal mineral". Para nós, esse reconhecimento tem um significado especial: é a reafirmação do nosso compromisso com os resultados. Tanto com o desempenho animal, com a preservação do meio ambiente e com a lucratividade de nossos clientes.



Acesse o QR Code
e mantenha-se
conectado conosco

dsm.com/tortuga

dsm-firmenich 

SAÚDE ANIMAL



Diego Souza
Head da Área de
Grandes Animais da
Boehringer Ingelheim

“É o resultado de um trabalho muito bem-feito e correto. O que nos guia sempre é buscar soluções que melhorem os negócios dos pecuaristas em total equilíbrio com o bem-estar dos animais e a segurança alimentar das pessoas. Os produtos vencedores têm justamente essas premissas, de assegurar a saúde de todos, pois fazemos parte de um grande ecossistema de coexistência.

Nosso desafio agora é manter o padrão de qualidade alto para continuarmos servindo nossos clientes da melhor forma possível. Com uma equipe de altíssimo nível, qualificada e que trabalha em harmonia para

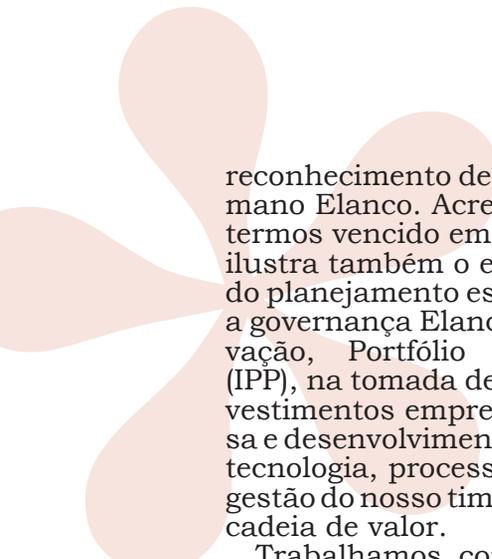
atingirmos nosso objetivo de excelência no atendimento e entendimento do dia a dia do pecuarista. Estamos também com uma estratégia forte - e diferenciada - de trade o que garante uma melhor experiência de compra e facilidade para o shopper/produtor.

Além disso, todos os produtos da Boehringer Ingelheim são desenvolvidos para melhorar a produtividade a partir da sanidade e bem-estar do rebanho. Dessa forma, os produtores que utilizam nossos produtos têm a certeza de que terão em mãos soluções avançadas, de eficácia comprovada, para manter um rebanho mais saudável e produtivo, que no fim é revertido em lucro e sucesso nos negócios”.

Cristiano Anjo
Diretor de Marketing
da Elanco Brasil

“Esse resultado representa muito! Recebemos este prêmio com muito orgulho e alegria, pois para nós ele endossa e é consequência da nossa estratégia e esforço para honrar o compromisso Elanco com a saúde e bem-estar dos animais e com a produtividade sustentável de todos os produtores com os quais trabalhamos e em diferentes frentes do negócio. Todo o nosso time está muito satisfeito com a premiação, pois é um





reconhecimento de todo o capital humano Elanco. Acredito que o fato de termos vencido em tantas categorias ilustra também o equilíbrio e solidez do planejamento estratégico que rege a governança Elanco, sob o tripé Inovação, Portfólio e Produtividade (IPP), na tomada de decisão sobre investimentos empregados em pesquisa e desenvolvimento de soluções, em tecnologia, processos, inovação e na gestão do nosso time e de toda a nossa cadeia de valor.

Trabalhamos conscientes de que atuamos em um setor cada vez mais crucial à sociedade. Acreditamos que a saúde dos animais, das pessoas e do planeta forma uma equação indissociável. Assim, trabalhamos no desenvolvimento de soluções para o combate à insegurança alimentar no mundo, com a produção de proteína animal de qualidade; agimos para a preservação ambiental, e somos orientados à adoção de práticas sustentáveis no campo; para a saúde dos animais, com nosso portfólio alinhado às premissas do bem-estar animal e, conseqüentemente, para a saúde das pessoas. Este resultado revela coerência com estes nossos valores e estamos muito contentes com isso!

As soluções Catosal™ e Baycox™ 5%, vencedoras nas categorias de Vitaminicos para Suínos e Anticoccidianos para Suínos, respectivamente, são exemplos de marcas que há bastante tempo alcançam uma ótima aceitação dos nossos clientes e consumidores.

Baycox™ 5% é o produto pioneiro no combate à coccidiose no Brasil e no mundo. Através de uma única aplicação oral em leitões a partir do terceiro dia de vida, os produtores de suínos conseguem controlar a Coccidiose, doença causada pelo *Cystoisospora suis*, protozoário que se multiplica nas células hospedeiras do animal e que pode acarretar muitos prejuízos na produção de suínos.

Catosal™ oferece uma terapia de suporte e equilíbrio metabólico ao longo do ciclo reprodutivo e produtivo do animal, auxiliando na recupera-

ção de animais em momentos de alta demanda energética, como os períodos pré e pós-parto, bem como para animais com baixo peso ou em recuperação.

Desta forma, ficamos muito contentes com o reconhecimento que conquistamos, pois ele vai ao encontro dos resultados que temos testemunhado no campo, a partir do uso das duas soluções em protocolos integrados de prevenção e saúde do plantel, em diversas fases do ciclo produtivo.

Acatak™ faz parte da nossa linha de soluções antiparasitárias e Agrovect™ possui um amplo espectro no controle seguro de infecções bacterianas na produção bovina. São dois produtos com muitos anos de mercado, com resultados comprovados, referências em suas categorias e utilizados por pecuaristas e veterinários em milhões de animais por todo o Brasil. Isso mostra que o trabalho de construção de uma marca de sucesso leva tempo, pois há a necessidade de uma comunicação consistente e efetiva para se alcançar esse nível de reconhecimento por parte do mercado. A bovinocultura está espalhada por todo o país, sendo presente em todos os municípios da federação, o que aumenta esse desafio, afinal, além de termos o compromisso de oferecer produtos de alta qualidade, precisamos também trabalhar para que a comunicação sobre estas soluções chegue a todos os cantos do país. E para isso, nossos times de marketing, técnico e de vendas têm papel fundamental, são especializados no segmento pecuário e capacitados para fornecer informação técnica qualificada, atual, baseada em ciência, objetiva e de fácil compreensão aos nossos parceiros e clientes.

Exemplo desse trabalho é o relacionado ao produto Zimprova™, eleito pelo segundo ano consecutivo como o melhor aditivo. Isso reflete não apenas a consistência e o compromisso contínuo com a excelência em nossas iniciativas, mas também o investimento constante em pesquisa e de-



envolvimento que dedicamos a este produto. A narasina, é alvo de investimentos significativos em pesquisa e continuamos a intensificar nossos esforços no marketing e no campo científico para fornecer informações atualizadas e valiosas sobre seus benefícios e aplicações”.

José Paulo Peron
Diretor da Unidade de
Negócios de Ruminantes
e Equinos da Zoetis

“Para nós é sempre uma honra estar entre os vencedores do Prêmio Top List Rural. É o indicador que nosso trabalho vem sendo feito de forma ética, segura, visando o bem-estar do animal e com foco no resultado dos nossos clientes. É importante ressaltar que a robustez do nosso portfólio e a expertise dos colaboradores da Zoetis são fundamentais para nos colocar entre as melhores empresas do segmento de saúde animal.

Na Zoetis, trabalhamos sempre com foco em oferecer melhores soluções em saúde animal aos nossos clientes. Nossos produtos prezam pela segurança, eficácia, produtividade e trazem a credibilidade de uma empresa líder de

mercado. Nosso trabalho é pautado na ciência, na pesquisa de campo e na parceria com universidades. Realizamos diversos estudos para entender melhor os desafios do pecuarista e desenhar as melhores estratégias em saúde. Buscamos entregar trabalhos com excelência em todas as nossas frentes de atuação.

A Zoetis possui um portfólio robusto em hormônios para IATF, vacinas reprodutivas e vacinas que previnem doenças, além de parasiticidas, aditivos nutricionais, antibióticos, anti-inflamatórios, imunocastração, suplementos vitamínicos, entre outros.

Oferecemos uma linha completa de hormônios para IATF e vacinas reprodutivas, que em conjunto formam um protocolo de reprodução. Nossos protocolos de IATF são líder de mercado, amplamente testados, aprovados e aprimorados continuamente através da pesquisa e do monitoramento dos resultados a campo juntamente com os técnicos do GERAR”.

Carlos Godoy
Gerente de Marketing
LATAM Norte e Brasil
da Biogênese Bagó

“Acredito que a construção de imagem e de reconhecimento cada vez mais forte no mercado veterinário, dos pecuaristas e nossos clientes é re-



Pode comemorar...

AGORA SOMOS TETRA PREFERIDOS

pelo produtor rural

A **Vetoquinol Saúde Animal** fez história outra vez e conquistou o **TopList 2023** em duas categorias:

BRINCO
MOSQUICIDA

BRINCO
Fiprotas
210

SUPLEMENTO
PARA EQUINOS

EQUISTRO[®]



Mais um importante reconhecimento que contempla e ajuda todos os profissionais da **Vetoquinol Saúde Animal** a seguirem focados e empenhados em trazer resultados com produtos de alta tecnologia.

#JUNTOSOMOS
#MAISFORTES



RURAL
toplist
2023

sultado de todos os investimentos e ações que estamos desenvolvendo nos últimos oito anos. A construção da nossa marca vem sendo feita num trabalho cada vez mais próximo ao produtor. Um exemplo muito claro disso são os eventos e os projetos que fazemos. Cito como exemplo a gira técnica que promovemos no mês de novembro com a participação de mais de 30 grandes pecuaristas argentinos que vieram ao Brasil para conhecer alguns dos maiores projetos de confinamento em Goiás, quando pudemos mostrar os resultados da utilização dos nossos produtos e serviços, não só para eles ali da porteira para dentro, mas também para o mercado como um todo.

É humanamente impossível conseguir atender toda a necessidade do mercado pecuário, que passa por grandes desafios. Por isso, é de extrema importância executar um plano estratégico muito assertivo, porque qualquer erro ou falha significa perdas, que se tornam econômicas e podem viabilizar ou inviabilizar todo um sistema de produção. Por isso, a Biogênese Bagó cen-

traliza suas forças nos produtores que, acima de tudo, querem ser ajudados, em quem quer abrir as porteiras para receber capacitação, treinamento e indicação de utilização de um calendário sanitário estratégico. É essa seleção que fazemos. Optamos por trabalhar com os produtores que têm o perfil apto para a gestão e ao assessoramento. Contamos com 100 profissionais no campo que têm a prioridade de levar conhecimento e informação aos pecuaristas de maneira personalizada, principalmente considerando os seis pilares da pecuária moderna, que permitem produzir o que chamamos de Boi Azul, que são: genética, sanidade, nutrição, bem-estar animal, sustentabilidade e gestão”.

Antônio Augusto Coutinho Gerente de Marketing e Serviços Técnicos da Vetoquinol

"São 90 anos de história para, hoje, figurar no top-8 das maiores indústrias de saúde animal do planeta. Essa posição foi conquistada com o desenvolvimento de soluções cada vez mais tecnológicas e eficazes, que contribuem para promoção da saúde animal, atendendo ao conceito de saúde única (One Health). Há 12 anos no Brasil, oferecemos aos pecuaristas medicamentos que otimizam a produtividade, pois proporcionam saúde e conforto aos bovinos, suínos e equinos, além de proteger os animais de companhia (*pets*), para a felicidade dos seus tutores, com saúde e qualidade de vida. Importante destacar que nossa missão é importantíssima, pois somos um braço essencial para atingir os objetivos de aumento na produção de carne e leite – já que a Organização das Nações Unidas (ONU) aponta para população de 9,7 bilhões de pessoas até 2050 –, o que pressiona os produtores para manutenção da segurança alimentar. E a saúde é essencial para o aumento da produtividade. O marketing tem trabalho crucial para o desenvolvimento da nossa





Camila Ferraz Gerente de Marketing da Phibro na América do Sul.

“A Phibro é uma das indústrias de produtos para saúde animal mais importantes do mercado. Temos investido constantemente na diversificação do portfólio, com produtos inovadores e customizados, contribuindo para o sucesso dos nossos clientes a partir da garantia da sanidade e bem-estar animal de diversas espécies, como suínos, aves, bovinos de corte e de leite, peixes e camarões. Acreditamos que nossa essência inovadora, científica e tecnológica é essencial para estar sempre na lembrança dos produtores de proteínas animais – fato que nos motiva e enche de orgulho.

Nós temos equipes técnicas e comerciais, que acompanham de perto as necessidades dos nossos clientes. Procuramos estar sempre atentos para atender às suas demandas e, a partir daí, fazer planos de ação. Este é um diferencial da Phibro: estamos muito próximos dos nossos clientes. Essa proximidade é essencial para entender suas dores e agir rápido oferecendo soluções que efetivamente contribuem para o sucesso do seu negócio.

Com a evolução da comunicação, buscamos nos adequar aos novos tempos e necessidades de contato com o mercado. Intensificamos nossa presença nos meios de comunicação (caso da própria Revista Rural, nossa importante parceira), o que é muito relevante. A presença na imprensa e no círculo de influenciadores nos auxilia na transmissão de informações técnicas para que os produtores tomem decisões assertivas e eficazes para solucionar os problemas que afetam suas propriedades, tornando o agronegócio brasileiro ainda mais forte. Esse processo é constante e dinâmico. Tanto os meios de comunicação tradicionais quanto os digitais têm relevância em nossa estratégia. No final, precisamos estar nas mídias preferidas pelos nossos clientes”.

empresa. Ele tem a missão de estreitar o relacionamento com os clientes, levando a imagem da companhia para todo o país. As redes sociais têm sido boas ferramentas para valorização do nosso trabalho, pois trabalhamos de forma estratégica com a veiculação de importantes informações e realização de campanhas, alcançando milhões de pessoas. Além disso, algumas ações de promoção dos nossos produtos contribuem para levar a marca Vetoquinol a novos públicos. Um exemplo são os cerca de 60 eventos da Jornada Fiprotag® 210, nas cinco regiões brasileiras.

Temos de seguir cumprindo com a missão da Vetoquinol: levar a mensagem da importância do investimento em sanidade animal. Essa é uma diretriz essencial para evitar as doenças animais e as zoonoses. Por meio de ações diferenciadas, conscientizamos cada vez mais os produtores e os tutores de como é crucial manter os animais saudáveis, seja para gerar mais alimentos que proporcionam segurança alimentar para mais de 1 bilhão de pessoas como para cuidar dos pets tão próximos, que podem sofrer com enfermidades, além de transmiti-las para nós – como a leishmaniose, que esse ano teve pico de infestação”.



Guaraci Reis de Lima Gerente Comercial Nacional da JA Saúde Animal

“O setor avícola é de fundamental importância para o abastecimento interno de alimentos, como carnes e ovos, que fazem parte da mesa do brasileiro, e para a economia do país. Essa atividade é uma das que mais emprega, tendo início na década de 30 com pequenos produtores na criação de galinha caipira e passando por uma expansão na década de 70, que a tornou profissional, com a chegada de novas tecnologias.

Conforme dados da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), o Brasil atualmente é líder nas exportações mundiais de carne de frango e ocupa a segunda posição do ranking de produção mundial. A produção está presente em todo o país, com destaque para os estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo.

A JA Saúde Animal ainda tem muito a expandir no setor avícola, ou seja, temos

um potencial a ser explorado. Atualmente, a nossa marca é muito forte no mercado de pequenos produtores, que trabalham para consumo e para atender clientes em suas localidades. Nesse mercado temos uma forte entrada com o VITAGOLD, marca líder dos produtores em todo o Brasil. O setor da avicultura é importantíssimo! Por isso, é um mercado a ser buscado e está em nosso radar de prioridades. Acredito que logo trabalharemos o foco necessário para acessar e conquistar o nosso espaço nesse setor.

Como a marca VITAGOLD é referência nacional como suplemento avícola, as mídias sociais e campanhas comerciais entram como ferramentas de impulso desse mercado. Na minha opinião, precisamos ser mais agressivos nesses canais de comunicação a fim de buscar ainda mais participar dessa fatia do mercado e consequentemente continuar fortalecendo nesse segmento.

Vejo o marketing da empresa como um potencial muito grande para influenciar não apenas o VITAGOLD, mas todos os demais produtos de outros segmentos do agronegócio, pelos quais apresentamos um relevante posicionamento. Dentre eles, o principal é o setor de bovinos, tanto de leite quanto de corte.

Existem dois extremos para qualquer negócio ou empresa, que são importantes e ao mesmo tempo preocupantes. O primeiro, deles é quando a empresa está iniciando no mercado, nesse momento tudo é muito difícil, faltam pessoas, produtos, tecnologia, equipe de vendas competente e investimentos, ou seja, é uma fase em que falta tudo de todos os lados. O segundo, é tão perigoso quanto o primeiro, pois agora você tem tudo o que não tinha no início, porém, há grandes custos, riscos e desafios para continuar crescendo e absorvendo maiores fatias dos mercados disponíveis em seu segmento. Em resumo, iniciar e crescer é bem difícil, se manter bem posicionado no mercado e continuar crescendo é o mais desafiador ainda. Estamos na chuva para molhar! Não é possível escolher os desafios, todos devem ser superados, sempre buscando acertar mais do que errar”.

Magni-Phi®



1º MELHORADOR
DE DESEMPENHO NATURAL

Magni-Phi.

RURAL
toplist
2023



SAÚDE
INTESTINAL



MELHORA NA
ABSORÇÃO DE
NUTRIENTES



REDUÇÃO DA
INFLAMAÇÃO



SUORTE
AO SISTEMA
DE DEFESA
NATURAL



REDUÇÃO
DE AMÔNIA



Acesse
o qr code
e assista
ao vídeo
sobre
Magni-Phi®

0800 722 8011

www.phibrosaudeanimal.com/magni-phi/

Phibro Animal Health Corporation, Phibro, design do logotipo Phibro, Healthy Animals, Healthy Food, Healthy World, e Magni-Phi são marcas comerciais de propriedade ou licenciadas pela Phibro Animal Health Corporation ou suas afiliadas.

Phibro
ANIMAL HEALTH CORPORATION

HEALTHY ANIMALS.
HEALTHY FOOD.
HEALTHY WORLD.®

DINHEIRO

Nathalia Garcia Diretora de Marketing do Bradesco

“Desde o início de sua atuação, o Bradesco tem como característica ser um banco muito próximo do produtor. E, de lá para cá, o esforço permanece contínuo para aumentar cada vez mais a presença da marca, produtos e serviços no setor, trazendo inovações e soluções para apoiar o crescimento do agronegócio. Esse reconhecimento, que recebemos com orgulho, reforça que estamos no caminho certo e que o Bradesco é visto e percebido como uma instituição que acredita no produtor rural desde sua fundação, dando suporte com soluções financeiras e de uma equipe especializada para acompanhar o seu desenvolvimento num setor tão importante para a economia nacional.

Como instituição financeira, o Bradesco tem como missão contribuir para o desenvolvimento dos seus clientes, oferecendo produtos e serviços que os apoiem em seus negócios e contribuam para mitigar seus desafios. Por isso, há um forte investimento em inovação e pesquisa para o banco estar cada vez mais alinhado com as necessidades dos setores, entendendo suas peculiaridades, antecipando tendências e oferecendo serviços adequados a suas demandas.

O Bradesco sempre teve os clientes como foco dos seus negócios, e, portanto, no marketing segue esse mesmo direcionamento com campanhas que impactam de forma clara, assertiva e eficiente o público. E essa premissa também se aplica ao agronegócio, com estratégias de comunicação em linha com o dia a dia e as reais necessidades do produtor do agro nacional. Além disso, o banco busca promover uma comunicação evolutiva às novas realidades do campo, do novo produtor rural, refletindo as mudanças do mercado rumo à inovação e tecnologia. O Bradesco cresceu junto



com esse pilar de grande importância na economia brasileira e mundial, o que possibilitou bagagem para tratar de forma especial a comunicação para esse público. Tanto que nossa estratégia de mídia evoluiu muito não só de forma massiva mas com presença marcante em microrregiões do agro.

Mantemos essa comunicação focada em veículos regionais e especializados, mas também comunicações em TV aberta e fechada, realizamos spots para rádios que circulam em praças com grande representatividade no setor do agronegócio.

A estratégia vem a partir de um trabalho que se multiplica em mais de 800 agências com profissionais treinados em produtos agro e envelopadas com comunicação específica, além de 14 plataformas com agrônomos para análise e viabilidade de projetos. O banco também marca presença em cerca de 40 feiras e nos eventos mais importantes do agronegócio brasileiro, apresentando soluções para o produtor rural”.

RURAL
toplist
2023

Agradecemos a todos os clientes e leitores que nos estimulam a levar a melhor tecnologia para a agropecuária brasileira.



ROBUST
PLUS
MODELO AMERICANO

- ✓ Sistema de contenção leve e robusto;
- ✓ Painel com 5 aberturas e salva-vidas;
- ✓ Cabine do veterinário ampla e piso emborrachado;
- ✓ Ajuste de abertura inferior do painel para o manejo de diferentes categorias;
- ✓ Segunda pescoceira e dispositivo castrador como itens opcionais.

APONTE A CÂMERA DO SEU
CELULAR PARA O QR CODE
E SAIBA MAIS.



BALANÇAS **COIMMA**
RODOVIÁRIAS

A COIMMA possui completo portfólio em balanças rodoviárias, com kits de automação e balanças de fluxo, entregando ao produtor a tradição, confiança e durabilidade de uma empresa de 70 anos de história no mercado brasileiro.

LEIA O QR CODE AO LADO
E ENTENDA A IMPLANTAÇÃO
DA BALANÇA RODOVIÁRIA



[18] 3821 9900

WWW.COIMMA.COM.BR



Parasitas x Bovinos: competição desigual

Por Marco Antônio Passareli Finardi* ● Fotos: Reprodução







O título deste texto pode causar estranheza para que o lê, mas é exatamente isso que ocorre entre os bovinos e os parasitos, principalmente os endoparasitos que são aqueles que infestam os animais no interior do seu organismo, como os parasitos gastrointestinais e pulmonares.

Esta competição é desigual, pois os bovinos são quem ingerem os nutrientes, os metabolizam e os parasitos somente se aproveitam dos nutrientes, além de causarem prejuízos aos animais.

Dentre todas as categorias dentro da bovinocultura, os animais que mais sofrem são os de recria, ou seja, animais jovens em crescimento.

A recria é o período em que os bezerros estão se desenvolvendo, do desmame até o momento em que

atingem a maturidade. Durante esse estágio de vida, os animais ainda se encontram com o sistema imune em desenvolvimento, sendo esta fase de vida, um momento crítico. A transferência de imunidade materna, o amadurecimento do sistema imunológico inato e adaptativo, a exposição a estímulos e os desafios de saúde são pontos positivos para o fortalecimento gradual da capacidade dos bezerros de combater doenças ao longo de suas vidas.

Desta forma, os animais nesta fase de vida são mais susceptíveis a maiores infestações e prejuízos ocasionados pela parasitose gastrointestinal e pulmonar. Quando pensamos nos parasitos gastrointestinais, na sua maior parte nematóides, o prejuízo que estes causam nos animais está associado a



redução no ganho de peso devido a competição por nutrientes, retardo no crescimento, devido a diminuição na oferta de nutrientes, anemia e fraqueza devido muitas vezes a perda de sangue, baixa condição corporal e queda da resistência imunológica devido a menor oferta de nutrientes para o organismo e mesmo diarreia e desidratação.

Já os parasitos pulmonares podem ocasionar tosse e dificuldade respiratória, redução na capacidade de exercício, diminuição na eficiência alimentar devido a uma maior demanda energética para a respiração, estresse e diminuição no bem estar, susceptibilidade a infecções secundárias e desvalorização econômica.

MARCO ANTÔNIO PASSARELI FINARDI
É MÉDICO VETERINÁRIO DO
DEPARTAMENTO TÉCNICO DA MATSUDA





Desta forma, a melhor maneira de se evitar todos estes prejuízos é a utilização de antiparasitários de forma estratégica, sabendo-se os momentos que mais são apropriados para fazer o uso de produtos que combatam e controlem a população destes parasitos.

Como é sabido, estes parasitos tem um ciclo de vida que dependem do animal hospedeiro, mas também dependem do meio ambiente. Os parasitos gastrointestinais adultos, infestam o trato digestório dos animais e depositam seus ovos no conteúdo gastrointestinal, sendo que estes ovos eclodirão no bolo fecal dos animais contaminados. Por sua vez, as larvas contaminarão as pastagens e serão ingeridas pelos animais juntamente com as pastagens e assim

há a recontaminação deste e de outros animais e assim continua-se o ciclo de vida destes parasitos.

As fêmeas de parasitos pulmonares oviposturam e após a postura, as larvas conhecidas como “L1” são liberadas nas vias respiratórias (brônquios e bronquíolos) e em seguida migrarão até a região da traqueia, onde serão expelidas pela tosse ou deglutidas e eliminadas nas fezes, contaminando também as pastagens e infestando outros animais.

É sabido que o melhor momento para a fase de vida dos parasitos no meio ambiente é quando existem temperatura e umidade favoráveis para a sobrevivência destes, sendo que temperaturas entre 18 e 28°C e umidade do ar acima de 60% favorecem o desenvolvimento

RURAL
toplist
2023



PELA 21ª VEZ CONSECUTIVA

A Matsuda é a empresa mais lembrada pelo produtor rural na categoria de Sementes para Pastagens e pelo 6º ano recebe o prêmio na categoria ILPF.



   /grupomatsuda
www.matsuda.com.br


MATSUDA 



dos estádios de vida livre. Temperaturas muito altas fazem com que as larvas se tornem superativas e esgotem as suas reservas energéticas rapidamente e em temperaturas mais baixas, as larvas tornam-se mais lentas, reduzindo o seu metabolismo e favorecendo a sua sobrevivência. Desta forma, no período chuvoso é quando há maior precipitação pluviométrica, maior umidade e temperaturas favoráveis, que tendem a aumentar a infestação das pastagens.

Desta forma, o ideal é que no início do período chuvoso ou final do período de seca, utilize-se antiparasitários que tenham ação sobre estes parasitos para que desta forma, diminua-se a reinfestação das pastagens e conseqüentemente dos animais, minimizando as per-

das que estes parasitos podem causar para os animais.

E a Matsuda tem dentro da sua linha saúde animal, produtos que podem ser utilizados para o controle e combate destes parasitos, como o endectocida Endomec, uma ivermectina de longa ação com concentração de 4%, que além de ter ação sobre os parasitos gastrointestinais e pulmonares, também auxiliará no controle de parasitos externos.

Ainda, dentro de sua linha saúde animal existem os endectocidas Ivermectina 1% Matsuda, Abamectina 1% Matsuda e o anti-helmíntico Albendazole Matsuda, sendo que a escolha de qual produto utilizar deve ficar a critério do médico veterinário que assiste a propriedade.

**ALLFLEX, CONFIANÇA CONQUISTADA
TODOS OS DIAS, COM CADA ANIMAL
E EM CADA FAZENDA**



**ALLFLEX É A MARCA DE IDENTIFICADORES
MAIS LEMBRADA PELOS LEITORES
DA REVISTA RURAL**

Compromisso
com a pecuária.
Hoje e sempre.



Vamos cuidar bem delas

Polinizadores naturais, as abelhas são fundamentais para a agricultura e correm risco com as mudanças climáticas. Especialista da Emater-MG explica como produtores rurais podem contribuir para a preservação desses insetos



As abelhas desempenham um papel fundamental para a vida dos seres humanos no planeta, que vai muito além da produção de mel. Ao pousarem de flor em flor para coletar néctar e pólen, esses insetos acabam realizando a polinização, ou seja, fazem o cruzamento entre os gametas masculinos e femininos das plantas, e assim garantem a produção de vegetais, frutos e sementes. Entretanto, fatores como mudanças climáticas, aquecimento global e uso indiscriminado de produtos químicos na agricultura, para o combate às pragas, põem em risco a sobrevivência das abelhas.

A coordenadora estadual de Pequenos Animais da Emater-MG, Márcia Portugal, alerta sobre as consequências da redução drástica na população de abelhas no mundo: "Com a extinção das abelhas, em quatro ou cinco anos teríamos uma queda quase total da produção de alimentos. Algumas culturas já sentem um decréscimo de produção, devido à redução da população desses insetos."

Márcia lembra uma frase atribuída ao físico alemão e ganhador do Prêmio Nobel Albert Einstein (1879-1955), que explica as consequências da extinção das abe-

lhas: "Se as abelhas desaparecerem da face da Terra, a humanidade terá apenas mais quatro anos de existência. Sem abelhas não há polinização, não há reprodução da flora, sem flora não há animais, sem animais, não haverá raça humana."

"Seria uma tragédia que iria impactar diretamente a quantidade e a qualidade dos alimentos produzidos em um mundo já desarranjado, quando se trata de comida na mesa", conclui a especialista da Emater-MG. Ela cita uma extensa lista de culturas agrícolas dependentes da polinização natural (entre 40% e 100%): Abacate, abóbora, acerola, ameixa, amêndoa, baunilha, carambola, castanha-do-pará, cereja, cupuaçu, damasco, framboesa, goiaba, guaraná, kiwi, macadâmia, maçã, maracujá, melancia, melão, pêra, pêssego, urucum e também plantas ornamentais, como as orquídeas.

Segurança alimentar

De acordo com a Food and Agriculture Organization (FAO), órgão das Nações Unidas para a alimentação e agricultura, as abelhas são um elemento imprescindível para a segurança alimentar. A FAO estima que 85% das plantas com flores dependem dos polinizadores. Ainda de acordo com dados da instituição, mais de 75% de todas as plantações de alimentos do mundo dependem da polinização natural, além de 35% da terra agricultável do planeta.

Há uma diferença entre as espécies vegetais dependentes, nas quais a polinização é essencial para a produção, e as culturas beneficiadas, nas quais as visitas das abelhas podem aumentar a produção. No caso das culturas consideradas beneficiadas, as perdas na produção seriam de 10% a 40%, com a extinção das abelhas. Como exemplo, temos café, girassol, laranja, morango e tomate. E existem também as culturas não dependentes, em que as perdas ficariam entre zero e 10%. Neste último grupo, estão algumas culturas como milho, arroz e feijão.

Márcia Portugal, da Emater-MG, explica que, além da espécie *Apis mellifera* (conhecidas no Brasil como africanizadas, as mais conhecidas produtoras de mel), é importante também preservar as abelhas indígenas sem ferrão e as abe-

MÁRCIA PORTUGAL, COORDENADORA
ESTADUAL DE PEQUENOS ANIMAIS DA
EMATER-MG





DUNAMIS

Um produto exclusivo da
Milagro Agro Brasil

VEJA O PODER NA SUA PASTAGEM

Dunamis é a semente
forrageira que possui 7
benefícios a mais
que a Marandu.



- Apresenta crescimento inicial muito superior ao Marandu;
- Suporta períodos de 15 a 30 dias de encharcamento;
- Adaptado a solos com baixa fertilidade (pH 4,8 x 5,5), solos arenosos com alta declividade propensos a erosão;
- Alta resistência ao fungo da Rhizoctonia;
- Alta resistência a cigarrinha da pastagem;
- Alta capacidade de produzir perfilhos e Estoloes que enraizam no solo;
- Melhor cobertura de solo



WhatsApp: +55 (38) 99839-6195

Acesse nosso site: www.milagroagrobrasil.com.br
Siga nas redes sociais: @milagroagrobrasil

MilAGRO
AGROBRASIL



lhas solitárias. Isso sem falar em outros polinizadores naturais, além dos insetos, como pássaros e morcegos.

A coordenadora de Pequenos Animais da Emater-MG afirma que é possível fazer a polinização artificial, com várias técnicas. "Mas o maior problema é a mão de obra, pois é cada vez mais escassa no campo e o custo de produção fica muito alto", ressalta Márcia Portugal. E ela acrescenta que, mesmo os produtores que já utilizam a polinização artificial, se beneficiam do auxílio dos insetos para aumentar a produtividade e a qualidade dos alimentos.

Mudanças climáticas

Entre as principais ameaças para as abelhas e outros polinizadores naturais, estão as mudanças climática (como o aquecimento global), o desmatamento e a aplicação indiscriminada de inseticidas nas lavouras. "O desmatamento e as queimadas destroem os habitats naturais de muitas espécies. Outro problema é o uso descontrolado de algumas classes de pesticidas, como os neonicotinoides e o fipronil", afirma a engenheira agrônoma.

Em São Sebastião do Paraíso, no Sul de Minas Gerais, em setembro de 2022, em apenas uma propriedade foram encontradas mais de 800 mil abelhas mortas. Um laudo encomendado por um dos apicultores da região a um laboratório de São Paulo detectou alta concentração de agrotóxicos nos insetos mortos, como glifosato, permethrina e propanil, todos utilizados no controle de pragas na agricultura.

Mas é possível conciliar a necessidade do controle de pragas com a sobrevivência das abelhas. A coordenadora estadual da Emater-MG cita algumas práticas recomendadas para a manutenção do habitat natural dos insetos, sem abrir mão da tecnologia agrícola: "É uma boa convivência de vizinhos. Em muitas culturas, é necessário aplicar os produtos químicos, para controlar e combater as pragas. Mas é possível conversar com os apicultores, para que estes fechem as colméias, para evitar a saída das abelhas, no período de ação dos inseticidas. E, para os agricultores, também é importante atentar para a direção dos ventos e somente utilizar os produtos que sejam permitidos. Dessa forma, é possível preservar ao máximo a sobrevivência das abelhas."



Roundup®.

**A marca vencedora do Top List
2023 como o herbicida para grãos
mais conhecido do mercado.**



**NOSSA MAIOR TRADIÇÃO
É EVOLUIR SEMPRE.**

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

NOSSO ORGULHO É SER A MARCA PREFERIDA DO PRODUTOR RURAL

Receber o prêmio Top List Rural como a marca favorita em motosserras e roçadeiras é muito gratificante. Mas o que torna esse reconhecimento ainda mais especial é saber que ele vem daqueles que verdadeiramente fazem a diferença no campo: os produtores rurais.

Temos a satisfação de proporcionar ferramentas confiáveis e de alto desempenho na jornada de cada agricultor. Seguimos comprometidos em continuar oferecendo inovação e qualidade para que você possa produzir ainda mais.

STIHL.
A FORÇA PARA CONSTRUIR HISTÓRIAS.

ANUAL
toplist
2023



@STIHLTOPLIST



STIHLBRASIL



STIHL BRASIL



STIHL BRASIL OFICIAL

STIHL.COM.BR





**Mercado
elege as marcas
e produtos
preferidos do
homem
do campo**



O nosso principal reconhecimento é o resultado que proporcionamos



A dsm-firmenich, por meio da Tortuga®, foi premiada mais uma vez como a marca preferida na categoria "sal mineral". Para nós, esse reconhecimento tem um significado especial: é a reafirmação do nosso compromisso com os resultados. Tanto com o desempenho animal, com a preservação do meio ambiente e com a lucratividade de nossos clientes.



Acesse o QR Code
e mantenha-se
conectado conosco.

dsm.com/tortuga

dsm-firmenich 



Mais democrática e acessível

Edição deste ano foi bem mais inclusiva, tanto no número de categorias e segmentos do agro, como na facilidade de participação.

DISTRIBUIÇÃO POR ATIVIDADE

41% Agricultor

38% Pecuarista

13% Técnicos

8% Profissionais



Contando com mais categorias e novas áreas de atividades relacionadas ao agronegócio, o TopList versão 2023 trouxe novidades no resultado final. Novos produtos e marcas surgiram, outras ratificaram seu peso dentro do segmento. É o caso, por exemplo, da Elanco, empresa de saúde animal, que saiu da pesquisa com o maior número de destaques, seis ao todo (Bovigam em Antimastíticos, Agrovet em Antibióticos, Acatak em Carrapaticidas, Catosal em Vitamínicos para Suínos, Baycox em Anticoccidianos para Suínos e Zimprova em Melhoradores de Desempenho para Bovinos).

Entre as empresas ligadas a agricultura, a Syngenta se manteve soberana, com cinco conquistas (Engeo Pleno em Inseticidas para Grãos, Avicta em Nematicidas, Fortenza Duo em Tratamento de Se-

mentos, além dos prêmios em Fungicidas para Horticultura e para Fruticultura com a própria marca). Outras duas tradicionais do setor, como a Bayer e a Corteva, também tiveram maior protagonismo este ano. A primeira com os tradicionais Roundup (Herbicidas para grãos) e Fox (Fungicidas para Grãos) e a novidade Connect (Inseticidas para Horticultura). Já a segunda, além de Defensivos para Pastagem (com Corteva) e Sementes para Grãos (com Pioneer), ainda se destacou na nova categoria Bioinseticidas.

Aliás, a área de bioinsumos foi uma das grandes novidades deste ano. E foi na nova categoria Biofertilizantes que a UPL também se destacou na pesquisa pela primeira vez, com o produto Biozyme. Soma-se a ele mais duas conquistas da UPL: Select em Herbicidas para Horticultura e Fruticultura, e Sperto em In-

Nossa maior conquista é ajudar a aumentar a sua produção e promover o bem estar animal.

Mais que reconhecimento dos pecuaristas de corte, produtores de leite e veterinários, a Zoetis agradece a confiança em suas soluções, porque sabe que ela nasce dos resultados que seus produtos entregam em campo.



ZOETIS. A MARCA MAIS LEMBRADA EM VACINAS.



Contando com mais categorias e novas áreas de atividades relacionadas ao agronegócio, o TopList versão 2023 trouxe novidades no resultado final.

seticidas para Fruticultura. Outras categorias bem tradicionais mantiveram as marcas de sempre, como a Yara em Fertilizantes, Kepler Weber (Armazenagem), Massey Ferguson em Tratores, Belgo em Arames, Tortuga em Suplementos Minerais e Stihl em Motosserras e Roçadeiras.

Já empresas como a Branco (Motobombas e Geradores), Biogênese Bagó (Croniben em Estimuladores

de Cio e Kit Adaptador MIN VIT em Vitamínicos para Bovinos) e Jacto (Pulverizadores e Colhedora de Café) ampliaram sua participação.

Caras novas, e nem tão novas assim

Muitas marcas debutaram nesta edição do TopList. Foi o caso, por exemplo, da Koppert (Biológicos), Guabi (Rações) e Komatsu, desta-



23%

Acima de
51 anos

52%

De 31 a
50 anos

25%

Até
30 anos

**DISTRIBUIÇÃO
POR IDADE**



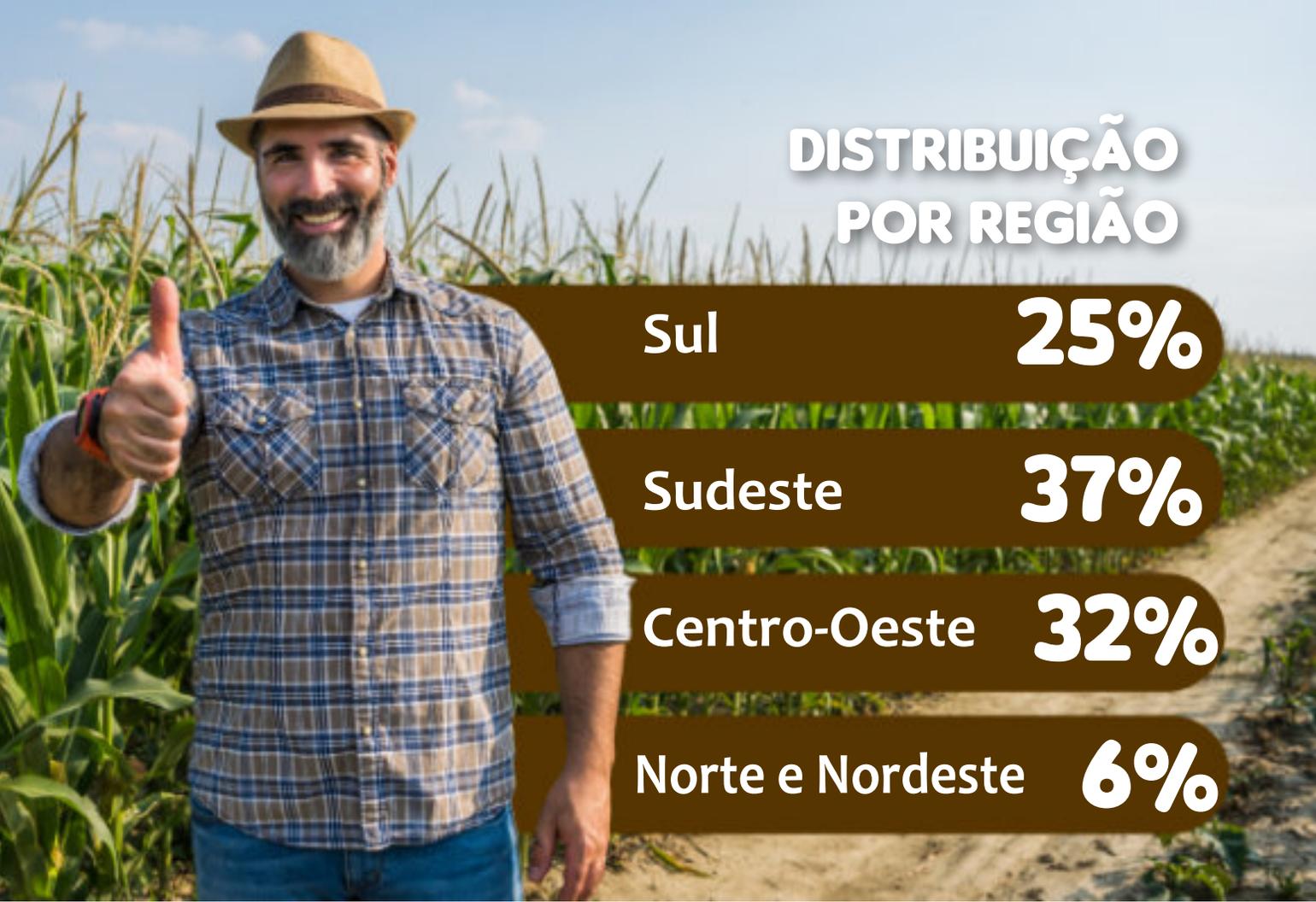
Roundup®.

**A marca vencedora do Top List
2023 como o herbicida para grãos
mais conhecido do mercado.**



**NOSSA MAIOR TRADIÇÃO
É EVOLUIR SEMPRE.**

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



DISTRIBUIÇÃO POR REGIÃO

Sul 25%

Sudeste 37%

Centro-Oeste 32%

Norte e Nordeste 6%

O número de agricultores, mais uma vez, foi ligeiramente maior do que o de pecuaristas participantes da pesquisa, com 41% e 38%, respectivamente.

que num dos novos segmentos explorados pela pesquisa (Silvicultura). Já outras, como a JA Saúde Animal (Vitagold Avícola) e JF Máquinas (Enfardadeiras e Colhedoras de Forragem), ratificaram a boa performance dos últimos anos e consolidaram seu lugar entre as melhores.

Mesmo tornando a amostragem da pesquisa mais democrática, disponibilizando-a nas redes sociais e no portal de notícias, a representatividade por região se manteve praticamente inalterada, em comparação aos anos anteriores. O grosso

dos questionários veio das regiões Sudeste (37%) e Centro-Oeste (32%). O Sul também contou com boa fatia do bolo (25%), enquanto o restante (6%) veio das regiões norte e nordeste). O formulário ficou disponível entre os dias 14 de setembro e 13 de outubro. Ao todo, 1.170 fichas preenchidas foram enviadas para a revista.

Para a classificar a amostragem por atividade principal, seguiu-se o mesmo critério adotado no ano passado. Os proprietários continuaram divididos entre pecuaristas e agri-

RURAL
toplist
2023

Agradecemos a todos os clientes e leitores que nos estimulam a levar a melhor tecnologia para a agropecuária brasileira.



ROBUST
PLUS
MODELO AMERICANO

- ✓ Sistema de contenção leve e robusto;
- ✓ Painel com 5 aberturas e salva-vidas;
- ✓ Cabine do veterinário ampla e piso emborrachado;
- ✓ Ajuste de abertura inferior do painel para o manejo de diferentes categorias;
- ✓ Segunda pescoceira e dispositivo castrador como itens opcionais.

APONTE A CÂMERA DO SEU
CELULAR PARA O QR CODE
E SAIBA MAIS.



BALANÇAS COIMMA
RODOVIÁRIAS

A COIMMA possui completo portfólio em balanças rodoviárias, com kits de automação e balanças de fluxo, entregando ao produtor a tradição, confiança e durabilidade de uma empresa de 70 anos de história no mercado brasileiro.

LEIA O QR CODE AO LADO
E ENTENDA A IMPLANTAÇÃO
DA BALANÇA RODOVIÁRIA



(18) 3821 9900

WWW.COIMMA.COM.BR



A área de bioinsumos foi uma das grandes novidades deste ano. Novos produtos e marcas surgiram, outras ratificaram seu peso dentro do segmento.

cultores. Já os prestadores de serviço foram classificados como Profissionais (Administradores, Gerentes de Fazenda, Capatazes e Peões) e Técnicos (Engenheiros Agrônomos, Técnicos Agrícolas, Médicos Veterinários e Zootecnistas).

O número de agricultores, mais uma vez, foi ligeiramente maior do que o de pecuaristas, com 41% e 38%, respectivamente. Foram considerados como “Agricultores” aqueles que tinham como atividade principal a produção de grãos (soja, milho, feijão, arroz, trigo), horticultura (tradicional e hidropônica), fruticultura, cafeicultura e produção de cana. Entre os pecuaristas, incluiu-se criadores de bovinos de corte e leite, suínos,

aves, ovinos, caprinos e equinos. A maioria dos formulários foram enviados por homens (59%), porém, a exemplo da edição anterior, a quantidade de mulheres participando da pesquisa segue em franca expansão e chegou este ano em 41%, a maior desde a primeira edição do TopList.

Quanto a faixa etária, a maior parcela de participantes veio de produtores entre 31 e 50 anos (52%), ficando 25% entre produtores de até 30 anos e 23% correspondeu a produtores com mais de 51 anos.

41%
Mulheres

59%
Homens

DISTRIBUIÇÃO DA PESQUISA POR SEXO

Jacto. Preferida do Produtor **na Pesquisa Top List Rural**, na categoria **Pulverizadores e Colhedoras de Café.**

A Jacto tem como propósito servir aos agricultores com as melhores tecnologias.

Receber este reconhecimento é uma grande motivação para continuarmos o nosso trabalho.

Muito obrigado!



jacto.com

 **JACTO** | 

RURAL top list 2023

FITOSSANIDADE

Herbicidas para Grãos
Herbicidas para Horticultura
Herbicidas para Fruticultura
Inseticidas para Grãos
Inseticidas para Horticultura
Inseticidas para Fruticultura
Fungicidas para Grãos
Fungicidas para Horticultura
Fungicidas para Fruticultura
Nematicidas
Tratamento de Sementes
Biológicos
Bioinseticidas
Defensivos para Pastagem

ROUNDUP
SELECT
SELECT
ENGENO PLENO
CONNECT
SPERTO
FOX
SYNGENTA
SYNGENTA
AVICTA
FORTENZA DUO
KOPPERT
CORTEVA
CORTEVA

NUTRIÇÃO VEGETAL

Fertilizantes
Biofertilizantes
Sementes para Grãos
Sementes Horticultura
Sementes Fruticultura
Sementes para Pastagem
Sementes para ILPF

YARA
BIOZYME
PIONEER
TOPSEED
AGRISTAR
MATSUDA
MATSUDA

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Tratores
Colhedora de Grãos
Colhedora de Cana
Colhedora de Café
Colhedora de Forragem
Enfardadeiras
Pulverizadores
Plantadeiras
Irrigação
Pneus Agrícolas

MASSEY FERGUSON
CASE IH
CASE IH
JACTO
JF
JF
JACTO
JOHN DEERE
VALLEY
GOODYEAR

SILVICULTURA

Harvesters
Forwarders
Plantadeiras para Silvicultura

JOHN DEERE
KOMATSU
JOHN DEERE

INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

Silos / Armazenagem
Balanças
Troncos
Cochos
Currais
Ordenhadeiras
Motobombas

KEPLER WEBER
COIMMA
COIMMA
ITABIRA
ITABIRA
DELAVAL
BRANCO

Geradores
Roçadeiras
Motosserras
Seringas / Pistolas
Brincos de Identificação
Arame

BRANCO
STIHL
STIHL
HOPNER
ALLFLEX
BELGO

NUTRIÇÃO ANIMAL

Rações para Bovinos
Rações para Equinos
Rações para Aves
Rações para Suínos
Rações para Ovinos/Caprinos
Sal Mineral

SUPRA
GUABLI
NUTRON
NUTRON
NUTRON
TORTUGA

SAÚDE ANIMAL

Vermífugos para Bovinos
Vermífugos para Equinos
Vermífugos para Aves
Anticoccidianos para Suínos
Antimastíticos
Antibióticos
Vacinas
Vacinas Reprodutivas
Vacinas contra BVD
Carrapaticidas
Brincos Mosquicidas
Melhoradores Desempenho
Natural para Aves
Melhoradores Desempenho
para Bovinos
Vitamínicos para Bovinos
Vitamínicos para Equinos
Vitamínicos para Aves
Vitamínicos para Suínos

IVOMEC
EQVALAN
MEBENDAZOLE
BAYCOX
BOVIGAM
AGROVET
ZOETIS
CATTLEMASTER
BIOABORTOGEN H
ACATAK
FIPROTAG
MAGNI PHI
ZIMPROVA
KIT ADAPTADOR MIN VIT
EQUISTRO
VITAGOLD AVÍCOLA
CATOSAL

REPRODUÇÃO ANIMAL

Hormônios para IATF
Estimuladores de Cio
Inseminação Artificial
Botijão de Sêmen

CIDR
CRONIBEN
ABS
MVE

VEÍCULOS

Picapes
Caminhões

HILUX
MERCEDES BENZ

DINHEIRO

Crédito Rural
Banco Privado
Cooperativa de Crédito

BANCO DO BRASIL
BRADESCO
SICREDI

Crédito Rural

Em até **3 ANOS**
para pagar

Conheça
as soluções.



Sujeito à análise de crédito. Consulte taxa de administração. Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 (0800 070 0022).
SAC - Ajá Bradesco: 0800 704 8583. SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 6096. Ouvidoria: 0800 727 9933.

 **bradesco**



Comunicar é fundamental

Não apenas para levar conhecimento ao produtor brasileiro, mas também para esclarecer fatos, quebrar preconceitos e mostrar o “real agro brasileiro” a todo o planeta.

Aos poucos, o setor do agronegócio vem se introduzindo nas conversas ‘urbanas’ do dia a dia, entre profissionais da economia, administração, sustentabilidade, nutrição, comércio internacional, entre outros. O maior espaço às notícias sobre agronegócio no Brasil contribui para este movimento, em que falar dos processos produtivos de matérias-primas ou obter a rastreabilidade daquilo que se consome passa a se incorporar ao comportamento do consumidor.

O elo entre campo, indústria e consumidor está também na comunicação, em que por trás há o esforço de empresas de dentro e fora da porteira para explicar e esclarecer o que se passa a quilômetros e quilômetros de

distância da Faria Lima. Um trabalho que, muitas vezes, começa na agência de comunicação com o briefing para traduzir o que acontece nas lavouras país a fora, até atingir uma campanha ou a imprensa a nível nacional. É uma construção de narrativa, cuja comunicação empresarial tem se debruçado cada vez mais.

Estudo da Associação Brasileira de Comunicação Empresarial (Aberje), 81% das principais empresas que tem ações de comunicação predefinidas, como parte do planejamento elaborado. A maioria das empresas participantes do estudo também adotam a elaboração de plano integrado de comunicação como parte do modelo de gestão.



QUEM ENTREGA RESULTADO, GANHA RECONHECIMENTO TRIPLO!

O **Kit Adaptador®** foi ganhador pela **2ª vez consecutiva** do prêmio **Rural Top List 2023** na categoria **"Vitaminicos para Bovinos"**.

O **Croniben®** foi ganhador do prêmio **Rural Top List 2023** na categoria **"Estimuladores de Cio"**.



A evolução da saúde animal





Os números mostram o quanto o setor quer se comunicar: 83% acreditam que o relacionamento com a imprensa está entre as principais atuações em comunicação e 81% elenca também as mídias sociais.

Os números mostram o quanto o setor quer — e precisa — se comunicar. Para isso, 98% das empresas atuam com comunicação externa, 83% acreditam que o relacionamento com a imprensa está entre as principais atuações em comunicação e 81% elenca também as mídias sociais.

Além disso, 91% das empresas que estão na pesquisa da Aberje contratam serviços de fornecedores de comunicação. São eles: Eventos (63%), Assessoria de imprensa (59%), Comunicação interna (34%), Branding (32%), Pesquisa, mensuração e avaliação (31%).

No estudo, praticamente todos os setores estão representados, com destaque para o de saúde animal (19%), agricultura e floresta (17%) e o de pecuária, pesca e aquicultura (15%).

Ainda assim, o setor quer comunicar mais o que se passa na complexidade da indústria a céu aberto e tem, inclusive, apostado em outras ferramentas de aproximação com o público. Na corrida para informar mais e melhor sobre o campo vale apostar em QR Code, aplicativos, chatbot, realidade aumentada... só não vale ignorar que o cliente dentro e fora do

A Syngenta está sempre ao seu lado, e a recíproca é verdadeira.

RURAL
toplist
2023

Por mais um ano, o portfólio **Syngenta** é destaque no **TOP LIST** da **Revista Rural** e na lembrança dos agricultores. **Obrigado agricultor**, você é parte desta conquista.

Categorias:

INSETICIDAS:

 **EngeoPleno S**

NEMATOCIDAS:

 **Avicta Completo**

TRATAMENTO DE SEMENTES:

 **Fortenza Duo**

FUNGICIDAS HF:

 **syngenta.**

 portal.syngenta.com.br

 [syngentabrasil](https://www.instagram.com/syngentabrasil)

 [syngentabrasil](https://www.facebook.com/syngentabrasil)



0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

ACESSE E CONHEÇA
TODAS AS NOSSAS
INOVAÇÕES.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.





Brasil quer saber de onde vem o que comemos, bebemos e vestimos.

A falta de comunicação no agro pode comprometer nossa competitividade. Ter uma comunicação clara e com esforço conjunto, que inclua os setores público e privado, pode melhorar a imagem do agronegócio brasileiro no exterior, além de permitir que o país seja mais competitivo e consiga comercializar seus produtos com maior nível de igualdade.

Existe a necessidade de ações contínuas no setor que envolvem a comunicação. Há problemas no debate público entre os quais algumas coisas passam a ser consideradas verdades, baseados em dados e documentos que não condizem com a realidade. Há, inclusive, uma grande preocupação com artigos publicados em revistas científicas, porque ainda que eles possam ser questionados, tornam-se referência e passam a ser vistos como verdade.

Os departamentos de marketing das empresas do setor também tem uma responsabilidade nessa tarefa de restabelecer os fatos, trazer a verdade, eliminar informação enganosa, para que ocorra competição justa e o produtor brasileiro possa estar presente no mercado internacional e poder vender o seu produto em igualdade de condições com seus parceiros.

Ainda sobre a questão da imagem do Brasil no exterior, grupos protecionistas acabam usando informações, mesmo desconstruídas, para reduzir a competitividade do país. O país já enfrentou num passado recente três ondas de desinformação de proporções internacionais. A primeira envolveu os defensivos agrícolas, a segunda os desmatamentos e a terceira as queimadas. E todas essas questões foram tomadas como argumento por tomadores de decisões e usadas como argumento para justificar medidas contra o agronegócio do país.

TÃO IMPORTANTE QUANTO GANHAR UM PRÊMIO É GANHAR A CONFIANÇA DE QUEM É DO AGRO.

TRATORES MASSEY FERGUSON.
ALTO DESEMPENHO NO CAMPO E TAMBÉM NAS PREMIAÇÕES.



Sabe qual é o segredo para ganhar um prêmio atrás do outro?
Colocar o produtor rural sempre à frente, entendendo suas necessidades
e oferecendo um portfólio de máquinas que são verdadeiras soluções
para quem busca alta performance e produtividade.
Prova disso é o Prêmio Trator do Ano, ganho com os tratores MF 8S e MF 4707,
e marca Massey Ferguson ser Top List Rural, na categoria Tratores.

O nosso muito obrigado a todos os leitores que acreditam
no poder de transformação da marca Massey Ferguson no campo.



MASSEY FERGUSON

BORN TO **FARM**



Fazendo a sua parte

A Revista Rural tem buscado auxiliar nesse desafio. Com isso, o programa semanal, que já era exibido em todo o território nacional, em diversas emissoras espalhadas pelo país, agora também está presente em vários países africanos e do Oriente Médio, além de toda a América Latina, mostrando ao mundo que o agro brasileiro é altamente produtivo, mas ao mesmo tempo, preservacionista.

“Nossa intenção é desmistificar os sistemas produtivos brasileiros, mostrando toda a tecnologia envolvida tanto na agricultura como na pecuária, levando-se sempre em conta os princípios da sustentabilidade, da preservação dos recursos naturais e o bem estar animal”, afirma Flávio Albim, diretor de redação. Ele conta que, é surpreendente o interesse gera-

do no exterior sobre o agro brasileiro. “Todo mundo quer saber sobre o assunto. Temos audiência significativa, tanto em países de língua portuguesa, como Angola e Moçambique, quanto em países do Oriente Médio, onde o programa é exibido com legendas em inglês e árabe. Recentemente também passamos a ser exibidos em oito países da América Latina, com dublagem em espanhol”, enumera Albim.

O reflexo desse grande interesse, segundo o diretor, se confirma no próprio canal que a revista mantém no Youtube: “Lá temos espectadores cativos do Japão, Estados Unidos, Itália, Inglaterra e Alemanha. Além de assistir aos programas, eles fazem comentários e sugerem novas reportagens. Isso tem servido como um bom indicativo do quanto nosso agro é importante para todo o planeta”.



Connect®. A marca mais lembrada pelos produtores é a vencedora do Top List 2023 como o inseticida para horticultura mais conhecido do mercado.



ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

SISTEMA DE MANEJO

Fox
Xpro

Fox
Supra

**Fox®. A marca vencedora do
Top List 2023 como o fungicida para
grãos mais conhecido do mercado.**



Acesse
agro.bayer.com.br



Se é Bayer, é bom

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Branco

TOP LIST EM MOTOBOMBAS E GERADORES

SEGUNDO PESQUISA REALIZADA
PELA REVISTA RURAL

UM AGRADECIMENTO A TODOS OS CLIENTES
QUE HÁ MAIS DE 85 ANOS CONFIAM EM NÓS



Conheça a linha completa em:
www.branco.com.br

No pasto, só se fala neles. No pódio, também.

Mais uma vez, a Boehringer Ingelheim é a vencedora do Top List Rural em 3 categorias.

Reconhecimento existe quando há merecimento. E nesse quesito, a Boehringer Ingelheim sempre acerta. Não é à toa que ela acaba de receber, de novo, o Top List Rural em dose tripla. Se o assunto é a saúde dos grandes animais, a melhor dica é confiar em marcas com produtos bem falados e, de preferência, premiados.



categoria

Vermífugos para bovinos



BQVELA

categoria

Vacinas contra BVD



EQVALAN

categoria

Vermífugos para equinos



RURAL
toplist
2023

Siga nas redes sociais

@ivomecoriginal @eqvalanoriginal

@boehringeringelheimsaudeanimal



Boehringer
Ingelheim