



# O sabor de ir mais longe

Um passo a passo para a exportação

*Agro*  *BR*  
BRAZIL IS FOOD

Realização:

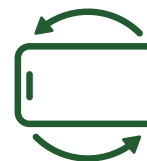


Parceria:



# Sumário

- 1 Que bom que você está aqui!
- 2 Por onde começar
- 8 Capacitação: aprender com estratégia te ajuda a ir mais longe
- 10 O consultor e um plano de exportação para chamar de seu
- 18 Geração de negócios: a hora da mão na massa
- 20 Bônus: histórias inspiradoras de quem foi mais longe com o Agro.BR
- 22 Recapitulando: a jornada do Agro.BR



Caso você esteja lendo no celular, vire-o na horizontal para uma leitura mais confortável

## Que bom que voce está aqui!

### **Se você chegou até este ebook, meus parabéns!**

Isso quer dizer que você sabe que o mundo é enorme e está pronto para avançar com o seu negócio. Exportar não é só vender seu produto para o exterior. É entender que é sempre possível ir além, descobrir novos clientes, inovar e melhorar sempre.

**Você está pronto para sentir o sabor de ir mais longe e nós estamos juntos nessa.** O caminho da exportação é desafiador, mas não precisa ser tão difícil se você tiver a orientação adequada. E é por isso que o **Agro.BR** está aqui.

Este é um projeto da **CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil)** em parceria com a **Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos)**. É uma estrutura repleta de especialistas dedicados a sensibilizar, capacitar e apoiar negócios rurais no mercado internacional, com a missão de diversificar a pauta de produtos exportados pelo país. E nem precisa ser gigante para começar.

Então fica aqui o nosso primeiro combinado. Nós entramos com as ferramentas necessárias para imprimir a identidade da sua marca para o mundo: consultoria personalizada, treinamentos, marketing, rodadas de negócios e muito conhecimento, tudo à sua disposição, gratuitamente. E aí você entra com o que você tem de mais precioso, que é a vontade e a capacidade de trabalhar muito para ir mais longe.

**Nas próximas páginas, você vai entender melhor como funciona este projeto** e como nós misturamos os nossos talentos aos seus para fazer o mundo conhecer o sabor brasileiro. No fim desta jornada, a ideia é que a exportação não pareça mais um caminho tão distante. É uma trilha que está sendo percorrida por mais de 920 empreendedores Agro.BR. E pode ser a sua também.

**João Martins**

Presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil - CNA





## Por onde começar

Pode parecer óbvio, mas achamos importante te falar isso: **o primeiro passo para começar qualquer caminhada é o desejo**. E talvez este seja o passo mais difícil da sua jornada. Para exportar, você precisa querer e, para querer, você precisa saber que é possível.

**O Agro.BR começa com uma sensibilização.** A ideia é fazer você entender quais são as etapas deste caminho, conferir o que te espera nas próximas semanas, meses, anos. Talvez você já se sinta pronto para os resultados desse processo, mas será que você está pronto para a jornada que está por vir?

**Se você acredita que já passou dessa fase e quer ir direto para a parte mais técnica do trabalho, navegue entre [capacitação](#), [planejamento](#) e [geração de negócios](#).**

Vamos começar, então, deixando de lado algumas ideias que você pode ter sobre exportação.

## Hora de trocar estes pensamentos...

Só grandes negócios podem exportar.



## Por estes...

**Há um caminho diferente para cada exportador, independentemente do seu tamanho. É importante ter paciência e preparo, assim como foi o processo para vender no Brasil.**

Eu posso exportar amanhã, é só colocar o produto na transportadora.



**Exportar não é simples. Algumas etapas são necessárias para levar o seu produto para o mundo.**

Nenhum estrangeiro me procurou, então meu produto não é para exportação.



**Seu consumidor não vai cair do céu, então é importante dizer ao mundo o que você tem a oferecer. Comunicação é um atributo que conta (e muito).**

Vou exportar com o dólar lá em cima e quando baixar eu desisto.



**Exportar é muito mais do que lucrar com a taxa de câmbio: é colocar a sua marca no mundo, variar seus compradores e seus mercados. Uma vez que exportar passe a fazer parte do seu plano de negócios, é uma ação que continua nos mais diversos cenários.**

Todos os empresários rurais são meus concorrentes e eu tenho que fazer tudo sozinho.



**Vamos trocar “concorrência” por “cooperação”? Em muitos casos, a exportação passa por se juntar com mais produtores por um objetivo em comum.**

# Começou!

Quem embarca na jornada do **Agro.BR**, começa **preenchendo o formulário** no nosso site:

**<https://bit.ly/meuagroBR>**

**Atenção:** O preenchimento, como você já deve ter notado, pode ser longo. Talvez seja a primeira prova de que quem entra nessa trilha não pode desanimar muito facilmente. O formulário nos ajuda a compreender melhor o seu negócio, identificar a maturidade dele e fornecer um atendimento personalizado e gratuito com um dos nossos consultores

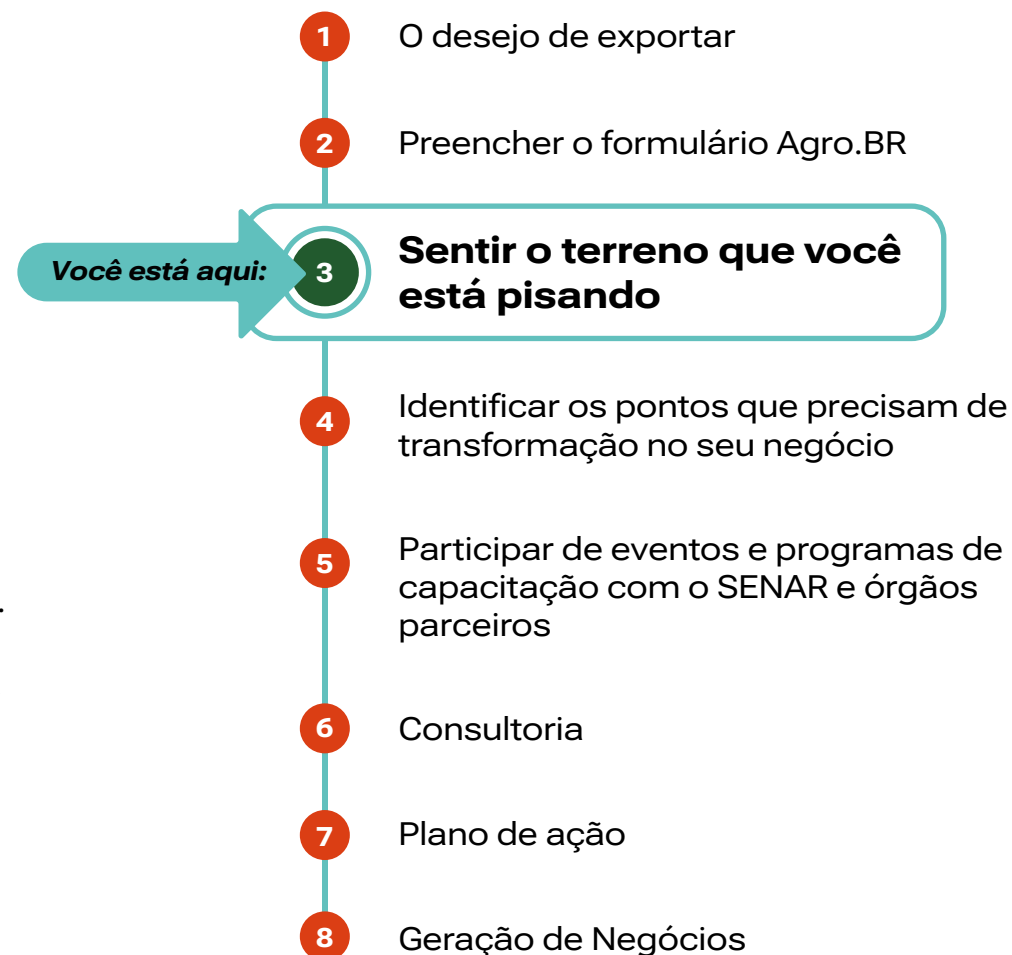


## Sentindo o terreno

**Observar, planejar, experimentar e agir** são ações essenciais para a inovação. É justamente este o caminho que você está percorrendo quando começa a alimentar o mundo com o seu produto. Nesta primeira etapa, o **Agro.BR** te dá algumas opções. Você pode:

- Ficar atento aos **canais de comunicação Agro.BR** para eventos gratuitos.
- Acompanhar a **newsletter mensal do Agro.BR** com as principais informações para quem está no caminho da exportação.
- Acompanhar **rodadas de negócios virtuais** como ouvinte.
- Conhecer e **interagir com exportadores** que tenham mais experiência.
- Fazer uma consulta rápida ao **consultor** da sua região.

## O que vem pela frente



# Capacitação

Antes de se colocar para o mundo, é importante fazer uma viagem para dentro. **Conhecer os próprios pontos fortes e fracos, saber aonde você quer chegar e em que momento da estrada você se encontra.** Esse olhar para dentro do seu próprio negócio vai te colocar no caminho da exportação, claro, mas vai muito além disso.

Fazer cursos, participar de eventos, ler livros, documentos, ver vídeos, se manter atualizado: tudo isso vai otimizar o seu negócio também para o mercado interno. E aqui você merece os nossos parabéns. Os resultados desta jornada começam muito antes de o seu produto chegar a outro país.

## Vamos celebrar as pequenas conquistas?

Até agora você já:

- Entendeu que não é tão difícil quanto parece
- Entendeu que não está sozinho neste desafio
- Estudou um mundo de possibilidades para o seu negócio
- Sentiu o terreno que você está prestes a pisar

Chegou a hora de: **direcionar o seu plano para um caminho específico para o seu negócio.**

Neste momento, pode ser que você sinta que ainda tem muito o que aprender e isso é ótimo. O mais importante, porém, é que você entenda que não precisa dar nenhum passo nesta jornada sozinho. Estamos aqui para deixar esse caminho menos nebuloso. E você, como sempre, entra com a sua vontade e com a sua voz. Procure o consultor do **Agro.BR** no seu Estado e ele poderá lhe atender e dar os encaminhamentos necessários.

Na sua autoanálise, você pode considerar:

### CNPJ

Ter uma empresa constituída é importante para avançar. Mas, além disso, o que pode ajudar na gestão do seu negócio? Pense em aspectos como custos de produção, logística, controle financeiro.

### Certificações

Considerar certificações, habilitações ou outras necessidades que possam agregar valor ao seu produto e facilitar acesso a mais mercados internacionais

### Qualidade do produto

Quando você coloca o seu produto no mundo, você ganha concorrentes internacionais. Além da qualidade do produto em si, é



importante pensar em rótulos e embalagens. Esta avaliação não depende somente de regulações locais, mas também pode aumentar a sua chance de melhorar suas vendas. Por falar nisso, como anda a comunicação da sua empresa? Pense em catálogos, site, redes sociais...

### Considere se unir a mais produtores

Em alguns casos, a exportação em pequenas quantidades, de produtos fracionados por exemplo, é possível. Em outros, pode ser interessante se unir em associações ou cooperativas para ganhar escala e facilitar o caminho. Este é outro ponto para analisar a conversar com o seu consultor.

## O SENAR

O **Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar)** faz parte do **Agro.BR** na missão de garantir o alimento de boa qualidade para os brasileiros e, agora, para o mundo. O projeto conta com ações de formação em todos os níveis e tem um papel fundamental com o seu modelo de **Assistência Técnica e Gerencial (ATeG)**, que tem impulsionado outros produtores brasileiros. Nos últimos anos, o Senar mudou a história de vida de muita gente no campo. Conheça algumas histórias neste [link](#).

## Para pensar...

Aqui estão alguns atributos gerais que fazem diferença na sua capacidade de atuação internacional:

**CNPJ;**

**Marca própria registrada;**

**Site em línguas estrangeiras;**

**Capacidade de adaptações no próprio negócio;**

**Profissionais que falem outros idiomas;**

**Embalagens especiais;**

**Propaganda em outro idioma;**

**Recursos para eventos;**

**Produtos processados e industrializados;**

**Rastreabilidade em dia;**

**Indicação de origem;**

**Sistema de gestão;**

**Certificações internacionais.**

## Os consultores Agro.BR

Depois que você estuda, entende o que é melhor para o seu negócio e conhece muitas histórias, descobre que não, **não existe uma fórmula exata para exportar**. É um processo que depende de muitas variáveis: a maturidade do seu negócio, o volume que sua empresa consegue produzir, os seus parceiros, o contexto do seu produto localmente, o cenário internacional, as particularidades do país de destino, enfim, essa lista poderia preencher páginas e mais páginas.

É por isso que, no **Agro.BR**, nós chegamos a um momento em que o trabalho se torna ainda mais personalizado. Por isso, nossa estrutura conta com escritórios espalhados pelo Brasil com profissionais capacitados e experientes, pessoas prontas para pegar na sua mão e montar um plano para levar o seu negócio para ainda mais longe.



Região Nordeste, PA e AP, AM e RR

**Roberto Vianna**

✉ [agrobr.ba@gmail.com](mailto:agrobr.ba@gmail.com)

📞 71 99121 5180

Região Centro-Oeste, TO, RO e AC

**Nathália dos Santos**

✉ [n.atrade@hotmail.com](mailto:n.atrade@hotmail.com)

📞 67 98207 0995

MG e ES

**Ricardo Abreu**

✉ [rimaconsultoria@gmail.com](mailto:rимаconsultoria@gmail.com)

📞 31 99651 8498

Região Sul

**Arturo Muttoni**

✉ [arturo@exteriorize.com.br](mailto:arturo@exteriorize.com.br)

📞 51 99186 6983



## Um plano para chamar de seu

Você pode até compartilhar experiências, se espelhar em amigos, parceiros e familiares, mas não tem jeito, a sua história é única. É por isso que, no **Agro.BR**, os consultores presentes nos estados buscam soluções tão personalizadas para cada negócio.

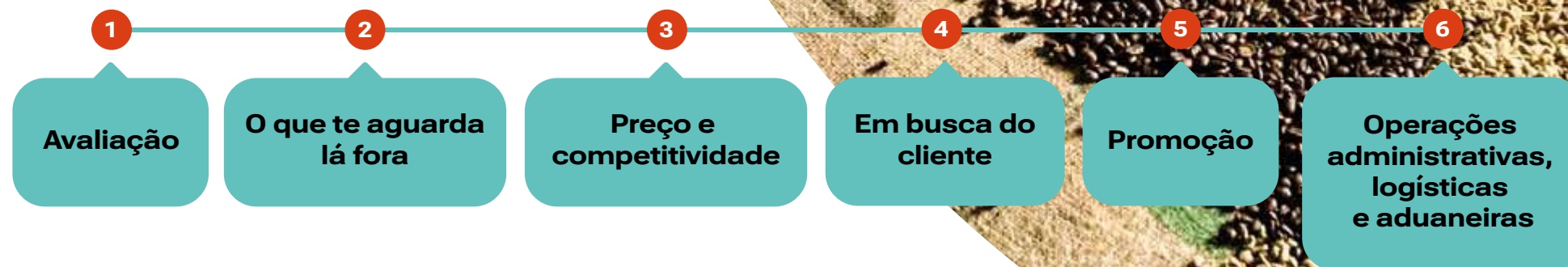
O **Plano de Exportação do Agro.BR** leva em consideração os mais diversos aspectos do seu empreendimento: capacidade produtiva, certificações específicas, mercados potenciais para venda, embalagens, rótulos, preços, operações logísticas e administrativas necessárias para a exportação. Junto ao consultor, você também vai identificar empresas importadoras que tenham o perfil para a compra do seu produto. **São planilhas completas, que refletem um trabalho conjunto para a melhor solução para você.**

É uma solução que te coloca no caminho que é certo para o seu negócio, com a sua participação ativa em todas as etapas, incluindo prazos, contatos, diagnósticos e um mundo de possibilidades.

Todo esse trabalho é oferecido de forma gratuita para o empreendedor rural, o que garante que, nesta jornada, o investimento tenha um destino estratégico: melhorar o seu negócio e os seus processos para ir mais longe.

## Plano de Exportação

Exportar vem com muito trabalho. É neste momento que o seu esforço e o do consultor se unem em um destino definido. Por isso, vamos dar alguns passos juntos. O plano oficial do consultor é maior e mais detalhado do que esta lista. **Saiba o que você pode esperar:**



# Como funciona

## 1. Avaliação

Um estudo sobre qualidade e quantidade do produto e um diagnóstico sobre gestão e processos da empresa.

## 2. O que te aguarda lá fora

Uma análise dos mercados potenciais, definição de mercado alvo, particularidades de consumo nestes locais, assim como características de suas cadeias comerciais.

## 3. Preço e competitividade

Definições de ações relacionadas ao preço do produto: análise de tabela, margem de lucro, custos envolvidos, condições de pagamento, levantamento de preços praticados no mercado alvo, estudo sobre operações de câmbio e alternativas relacionadas.

## 4. Em busca do cliente

A porta da sua empresa ainda é desconhecida pelo cliente. Então é hora de ir atrás dele. Isso ocorre de várias formas: definindo

o seu alvo, a persona que responde à realidade da sua empresa, identificando importadores e distribuidores, participando de feiras internacionais, rodadas de negócios e missões comerciais internacionais. Tudo isso com a nossa ajuda, claro.

## 5. Promoção

A comunicação faz toda a diferença no seu negócio. Como você vai mostrar a sua empresa para o cliente estrangeiro? Como a sua história vai ajudar a imprimir a sua identidade no mundo? Aqui, é hora de definir as ações de marketing. **O Agro.BR** tem ferramentas específicas para isso (veja [aqui](#)).

## 6. Operações administrativas, logísticas e aduaneiras

Pronto para mais uma papelada? Nesta etapa, junto ao seu consultor, é hora de fazer um raio-x das necessidades documentais e logísticas para a sua operação. E aí colocar a mão na massa, claro! Não se preocupe, você também não está sozinho nessa. Se bem que, a essa altura, você já deve ter entendido que não está sozinho em nenhuma etapa.

## Lembre-se!

Ser **Agro.BR** não é só entrar no caminho da exportação. É percorrê-lo continuamente. Nosso trabalho juntos não acaba quando o seu produto chega a outros países. Ele continua na geração de mais negócios, em uma atualização constante. Talvez tenha sido mais difícil destravar os primeiros passos deste processo, mas, depois que você levantar voo ao nosso lado, essa rota vai ficando cada vez mais aberta e mais clara.

### Checklist

Durante a consultoria foi elaborado um Plano de Exportação trabalhando nos seguintes focos:

- Qualidade e quantidade
- Empresa e Processos
- Mercados potenciais e Definição de Mercados Alvo
- Adequação de produto
- Preços e condições especiais
- Identificação de clientes potenciais
- Promoção da empresa e da marca
- Operações administrativas, logísticas e aduaneiras

# 7 etapas, mas nenhum bicho de 7 cabeças: o passo a passo da exportação direta

Ter uma visão do todo pode te ajudar a entender os desafios reais desta jornada. Este documento foi preparado pelos consultores **Agro.BR** para mostrar como funciona a exportação de produtos agrícolas. Lembre-se que se trata de um modo de fazer a exportação direta, mas você também pode fazer tudo indiretamente, ou seja, com o apoio de uma exportadora ou trade.

## 1º Passo: Preparação

Para inserir seu produto de forma assertiva, é necessário **estudar o mercado**, como você deve ter feito antes de começar a vender no Brasil. Hora de responder perguntas como:

- *Quais destinos têm mais oportunidades para o seu produto e como funciona a comercialização dele nestes destinos?*
- *Como são as embalagens por lá?*
- *Qual o canal de entrada para venda que são possíveis e qual seria o mais vantajoso para o meu negócio?*
- *Quem são as empresas que fornecem produtos similares ao meu neste mercado? De onde elas são? Como elas atuam no mercado? Quais os preços praticados na venda de produtos similares no mercado?*

- *Quais são as exigências para importar feitas pelo país? Exige alguma certificação, selo que é mandatório nesse mercado ou faz uma grande diferença na negociação caso a minha empresa possua?*
- *Qual é o cliente que estou buscando neste mercado?*
- *E do lado brasileiro? Quais as exigências para minha empresa conseguir exportar?*

**Lembrete:** Com essas informações mapeadas é importante definir um plano de ação que alcance as exigências mapeadas para exportação e, principalmente, executar esse plano. Mão na massa!

## 2º Passo: Negociação

Agora que você já tem tantas informações sobre o mercado e os compradores, é hora de formar seu preço de exportação e ter em mãos um portfólio da sua empresa no idioma do comprador. Aí, sim, você está preparado para a negociação. Defina como será feita a abordagem, quais estratégias serão utilizadas para que ele deixe de ser um contato e se torne um cliente.

Tenha em mente: exportação é venda e depende da devida negociação de seus termos para ser concretizada. Detalhes como

produto, quantidade, preço, condições de pagamento, prazo de entrega e forma de transporte deverão ser negociados logo no início. Anote tudo o que foi negociado e depois, insira essas informações na **Fatura Proforma** e envie ao potencial comprador para que assim seja possível dar sequência na negociação

**Lembrete:** Nesta etapa, é importante validar com o importador as informações obrigatórias a constar no rótulo e embalagem do produto, bem como, o idioma que será utilizado, de acordo com legislação do país de destino.

### 3º Passo: Preparação do produto

Com o aceite da Fatura Proforma pelo comprador, é hora de avançar com a preparação do produto, em linha com as condições originalmente negociadas com o cliente importador e com as condições fitossanitárias impostas pelo Brasil e pelos países de destino.

**Você precisa se assegurar de que vai receber os valores relativos à venda.** Aí vale conversar com o seu consultor, seu banco ou correspondente bancário e analisar a melhor opção a ser adotada, principalmente se sua oferta demandar processamento. Providencie os trâmites para realizar pagamentos e recebimentos internacionais na sua conta.

### 4º Passo: Produto Pronto

Tudo certo até aqui? Confira se o produto está de acordo com o negociado. Atenção ao acondicionamento e preparo para a exportação de modo a garantir que tudo chegue aos destinos em perfeitas condições de comercialização.

### 5º Passo: Documentação

Neste ponto, você já deve ter tirado o seu **RADAR** junto à **Receita Federal**. É o documento que te permite vender para o exterior. Além dele, é hora de providenciar a nota fiscal, fatura comercial e o romaneio de carga. Lembre-se que alguns outros documentos podem ser solicitados conforme a exigência do país importador e a negociação realizada. Aí entram elementos como certificado de origem, certificado fitossanitário, entre outros.

### 6º Passo: Sobre os termos internacionais de comércio (INCOTERMS)

Os **INCOTERMS** servem para definir as responsabilidades das partes. A ideia é facilitar a comunicação e ajudar a definir os responsáveis por cada etapa, pagamento de custos e quem será o acionado caso ocorra algum imprevisto em cada uma destas etapas. A partir de agora, tudo vai funcionar de acordo com estes termos. A depen-



## 17 Como ganhar o mundo com o **Agro.BR**

der do que foi negociado, ao chegar a esta etapa, a empresa deve ter seu despachante aduaneiro e agente de cargas.

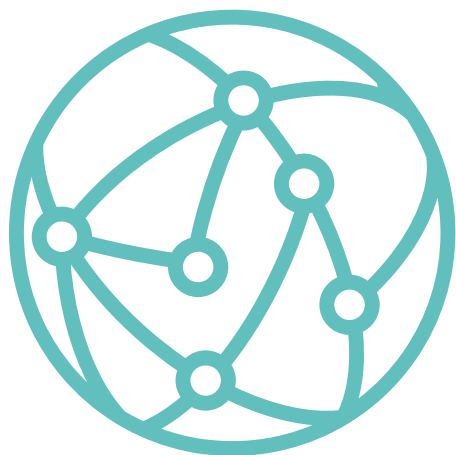
### 7º Passo: E depois?

- Organizar a logística nacional até o ponto combinado entre as partes, se for o caso;
- Providenciar os trâmites para Liberação Aduaneira da carga no Brasil. Aqui, são realizados os procedimentos no **Portal Único de Comércio Exterior** para autorizar a saída do produto pelos órgãos anuentes brasileiros, como a **Receita Federal**, ministérios, **Anvisa** etc. Estes agentes dependem do produto a ser exportado.
- Iniciar o **embarque internacional da carga**. Aqui, é emitido o conhecimento de transporte internacional, um dos principais documentos do comércio exterior;
- Providenciar a entrega da carga ao local negociado com o cliente, assim como o “desembaraço aduaneiro”, que, no jargão do setor, significa a liberação do produto na alfândega.
- Considerar **seguro internacional** para evitar dores de cabeça.



#### **Fique atento!**

Lembre-se de que cada produto tem características específicas. A consultoria personalizada e gratuita do **Agro.BR** serve justamente para isso.



## Mão na massa: a geração de negócios

Uau! Chegar até aqui foi fruto de muito trabalho com a ajuda de muita gente. Se você começou bem do início, esse é um outro momento para parar e celebrar. **Alcançar esta etapa, com as certificações, documentações e todas as últimas mudanças quer dizer que o seu negócio já está melhor e os seus clientes sabem disso.**

Chegou a hora de colocar esses resultados em uma amostra, um pallet, um contêiner, um avião? Bom, provavelmente você já chegou a uma conclusão desse tipo com o seu consultor.

O **Agro.BR** tem a expertise e os profissionais qualificados para colocar o seu produto em contato com o comprador. Por isso, organizamos e damos suporte para rodadas de negócios e feiras internacionais, oferecemos ferramentas de comunicação e seguimos com o nosso apoio. Somos um time!

## Ferramentas Agro.BR para levar o seu negócio para o mundo

### **Rodadas de negócios**

Uma oportunidade de conhecer e negociar diretamente com compradores do mundo todo. Pode ser específica por setor ou multisetorial, presencial ou virtual, mas sempre com o nosso apoio e seleção criteriosa de participantes, organização de agendas e possibilidade de intérpretes.

### **Escritórios internacionais**

A CNA está presente em destinos estratégicos para ajudar o seu negócio a ir mais longe. Hoje, quem é Agro.BR pode contar com apoio em escritórios na China, em Singapura e nos Emirados Árabes Unidos. A ideia é fornecer suporte e facilitar negócios com mercados presentes na região. Tudo isso sem custo.

### **Portfólio**

Apresentar seu produto e empresa no idioma do comprador é fundamental para que se inicie um bom contato e negociação. O Agro.BR faz isso para você com o nosso portfólio em cinco idiomas. Isso amplia as possibilidades de o comprador conhecer, seguir, entrar em contato diretamente com empresários que estão preparados para levar o melhor da sua produção para o mundo.

### **Vitrine virtual**

Quem é Agro.BR pode fazer parte do nosso site em inglês e mandarmos que expõe os principais produtos exportáveis da nossa rede. Através do [agrobr.org](http://agrobr.org), o comprador pode entrar em contato diretamente com a empresa, sem atravessador.

### **Aterrissagem**

Programa com empresas exportadoras brasileiras que querem inserir seus produtos no mercado chinês. A aterrissagem oferece uma trilha para essas empresas acessarem o mercado consumidor de forma otimizada e assertiva. O programa trabalha o planejamento da operação de exportação, identifica parceiros, faz acompanhamento pós-negociação e desenvolve plataforma comercial de e-commerce para a continuidade do trabalho.

### **Brazilian Farmers**

Uma rede 100% em inglês com atualizações frequentes sobre o agro brasileiro. As redes sociais voltadas para o público internacional incluem conteúdos no [Instagram](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#) e [Twitter](#). Os Brazilian Farmers também têm um [site](#) com atualizações semanais, dados e informações sobre os principais produtos feitos por quem alimenta o mundo.



Como ganhar o mundo com o **Agro.BR**

## Bônus: histórias de sucesso

### A cooperativa da Bahia que levou seus doces para a Alemanha

Com o apoio do **Agro.BR**, a **Cooperativa de Agricultura Familiar de Canudos, Uauá e Curaçá (Coopercuc)** fez o primeiro embarque para a Alemanha. Os doces de maracujá com banana ganharam o mundo com a ajuda da **CNA**, da **Apex-Brasil** e da **Federação da Agricultura e Pecuária da Bahia (Faeb)**.

Para chegar à Alemanha e já visando compradores dos Estados Unidos, Polônia e Espanha, a **Coopercuc** fez o dever de casa: participou de todas as etapas do processo, adequou embalagens, adotou as medidas necessárias e conseguiu viabilizar a exportação.

A cooperativa, com sede no município de Uauá, iniciou as atividades em 2004 e hoje possui 271 cooperados, que produzem doces, geleias, compotas e cerveja de frutos do bioma Caatinga com certificação orgânica.



Como ganhar o mundo com o **Agro.BR**

## Bônus: histórias de sucesso

### Cacau, café e guaraná brasileiros de passaporte novo

Em 2021, produtores da Bahia também colheram os frutos do trabalho com o **Agro.BR**. Em maio, liquor de cacau (base para produção de chocolates) e café especial de Piatã foram despachados para a Suíça. Além disso, 21 toneladas de guaraná in natura chegaram aos Estados Unidos.

O resultado passa pelo trabalho árduo de cooperativas familiares, como a de **Produtores de Cacau Cabruca** da Bahia, de Itabuna, e a de **Agricultores Familiares do Baixo Sul**, de Ituberá.

As cooperativas são **Agro.BR** desde de 2020. Elas passaram por treinamento, plano de exportação, rodadas de negócios, promoveram seus produtos no portfólio virtual e contaram com a ajuda do consultor para chegar mais longe.



## Recapitulando: a jornada do **Agro.BR**

Você pode até estar chegando ao fim deste eBook, mas a nossa história continua. Ser **Agro.BR** é expandir limites, é fazer parte de um grupo que está sempre inovando, aproveitando novas oportunidades e vendo que o mundo é muito, mas muito maior do que imaginávamos ontem. Logo, seja lá em qual etapa da jornada que você se encontre, você já tem motivos para comemorar.

A equipe **Agro.BR** está pronta para te acompanhar neste caminho que – como você acaba de descobrir – pode ser desafiador, mas não é difícil se a gente trabalha em rede, colaborando e compartilhando nossos conhecimentos, esforços e talentos.





Realização:



Parceria:



[facebook.com/SistemaCNA](https://facebook.com/SistemaCNA)  
[instagram.com/SistemaCNA](https://instagram.com/SistemaCNA)  
[twitter.com/SistemaCNA](https://twitter.com/SistemaCNA)

A gestão do **Agro.BR** na **CNA** você pode contatar pelo email: [agro.br@cna.org.br](mailto:agro.br@cna.org.br)

Tenha sempre as informações atualizadas  
[www.cnabrazil.org.br](http://www.cnabrazil.org.br) e [www.canaldoprodutor.tv.br](http://www.canaldoprodutor.tv.br)

## Ficha Técnica

Presidente CNA  
**João Martins**

*Diretoria de Relações Internacionais CNA*  
 Diretora  
**Lígia Dutra**

Coordenadora de Promoção Comercial  
**Camila Sande**

Assessores Técnicos  
**Rodrigo Matta**  
**Rafael Gratão**

*Diretoria de Marketing CNA*  
 Chefe da Comunicação  
**Cecília Kobayashi**

Coordenadora de Publicidade  
**Letícia Tosta**

Apoio de Pesquisa  
**Arturo Muttoni**  
**Ayran Schut**  
**Nathalia dos Santos**  
**Ricardo Abreu**  
**Roberto Vianna**

Pesquisa, organização, redação e projeto gráfico:  
**Lavanda Digital**  
[lavandadigital.com](http://lavandadigital.com)

Equipe  
**Ana Rita de Holanda**  
**Ana Carolina Lopes**  
**Thaís Cunha**  
**Pollyanna Carvalho**  
**Maíra Alves**  
**Denise Koche**