

A SOLUÇÃO QUE VEM DO GESSO

Empresa: Agronelli – Uberaba/MG

Autoria: Natércia Guimarães Gomide e Paul James Oliveira Silva

Crise para uns, oportunidade para outros; é tudo uma questão de ponto de vista.

A crise tem relação com a ruptura com o corrente e com a formação de uma nova ordem, conduzindo a pessoa à reflexão e à busca de novos caminhos, a fim de que ela descubra outros campos, nos quais haja possibilidade de se aplicar sua criatividade.

O sonho de realização pessoal e o ideal empreendedor, unidos a grandes estratégias comerciais, fizeram com que Paolinelli escrevesse sua história no cenário sócio-econômico nacional.

Marco Túlio Paolinelli, diretor presidente e sócio majoritário da Agronelli Indústria e Comércio de Insumos Agropecuários Ltda., iniciou sua trajetória em 1989, quando desistiu de uma carreira promissora e segura, dentro de uma organização de grande porte - a Fosfertil - para perseguir seus sonhos e principiar uma seqüência de conquistas para o desenvolvimento do setor de agronegócios, que pontuaram a sua trajetória como empresário. Na década de 80, a Fosfertil desenvolvia um panorama preocupante com relação a um subproduto da extração de ácido fosfórico - o gesso - que se acumulava, sem ter nenhum destino para o seu aproveitamento ou eliminação. Este fato representava uma ameaça para o meio ambiente, configurando um problema para a empresa.

“Dificuldades e problemas sempre existiram, porém, atitudes empreendedoras sérias e responsáveis propiciam soluções para a transposição dos obstáculos, permitindo que os objetivos sejam atingidos.

“Marco Paolinelli

Paolinelli, preocupado com as questões relativas ao desenvolvimento sustentável, procurou uma solução viável para a gestão ambiental. Pesquisou alternativas, a fim de transformar um passivo ambiental em produto nobre para a agricultura. Ajudou, assim, a construir um novo caminho para o agronegócio, gerando solução e tecnologia para o desenvolvimento da agricultura, evitando que hectares de terra fossem transformados em áreas improdutivas.

Paolinelli visualizou uma oportunidade de aproveitar o gesso na agricultura, oferecendo uma solução para o problema que a Fosfertil enfrentava. Sua ação pioneira, na utilização do produto no agronegócio, ofereceu, também, ao agricultor uma solução para o problema da baixa produtividade das lavouras, no período de estiagem, a um custo-benefício reduzido. Além disso, ele pôde instituir o desenvolvimento sustentável, através da interação entre o crescimento econômico e a conservação da natureza.

O destaque de Marco Túlio como empresário não se restringiu apenas às suas ações no segmento de agronegócios. Ele também teve seu reconhecimento como um empregador preocupado com sua responsabilidade social, razão pela qual fundou o Instituto Agronelli de Desenvolvimento Social. Esse instituto tem como premissa básica *“fazer pessoas melhores e que não precisem de apoio no futuro”*, ampliando suas perspectivas de vida, através do crescimento pessoal e profissional, e desenvolvendo a qualidade de vida no trabalho e no lar dos seus atuais 84 colaboradores e suas famílias.

Isso demonstrou que a lição da práxis sistematizada foi considerada, no princípio que preconiza que cada coisa traz em si o seu contrário, que cada situação tem dois lados - o positivo e o negativo. Vejamos como começou essa história de sucesso.

Um sonho de criança

No interior do estado de Minas Gerais, em uma cidade de aproximadamente 6.000 habitantes, surgiu um sonho empreendedor de um jovem, que almejava, um dia, fazer com que sua vida tomasse caminhos mais ousados.

O forte desejo de mudança, e o sonho de morar em Uberaba, cidade situada no interior do estado de Minas Gerais, fizeram com que Marco Túlio Paolinelli deixasse sua cidade natal, Iguatama, em busca de sua realização pessoal e profissional.

Quando menino, sempre acompanhava sua mãe nas viagens que empreendia à cidade de Uberaba e, no pensamento infantil, repetia a si mesmo: “*quero morar aqui*”. Aquela parecia ser a cidade dos seus sonhos.

O ideal de adulto

O tempo passou, e ele foi estudar na UFLA - Universidade Federal de Lavras, formando-se em Engenharia Agrícola, no ano de 1974. Durante o período de estudante, o seu espírito empreendedor e inquieto fez com que ele organizasse muitas coleções de insetos e pedras, os quais revendia aos colegas. Essa atitude o auxiliou a custear os seus estudos.

Formado, recebeu uma proposta de trabalho: atuar como assessor da empresa de Fertilizantes Fosfatados, a Fosfertil, na cidade do Rio de Janeiro. Essa empresa, criada em 1977 pelo Governo Federal, tinha como objetivo promover a pesquisa, lavra, concentração e comercialização da rocha fosfática.

Um dos fatos que o fizeram aceitar o emprego foi o de que pesquisas apontavam a possibilidade da abertura de uma filial da empresa no município de Uberaba.

Seu sonho infantil de morar em Uberaba se concretizou em 1981, quando Paolinelli foi convidado a assumir o cargo de Chefe de visão de assistência técnica, na cidade onde sempre sonhou fixar raízes.

Durante o tempo que ocupou um cargo de destaque, na Fertilizantes Fosfatados S/A – Fosfertil, Paolinelli sentiu que estava pronto para arriscar vãos mais altos rumo ao seu ideal. A crescente preocupação com o acúmulo de gesso representava um problema para a empresa, pois, a cada momento, a quantidade produzida aumentava de proporção. Esses fatos fizeram-no concentrar seus esforços na busca de informações sobre o gesso agrícola e sua utilidade, levando-o a vislumbrar uma grande oportunidade de negócio.

Gesso Agrícola

A Fosfertil é uma empresa que fornece matérias-primas e produtos intermediários fosfatados e nitrogenados para a produção de fertilizantes, destinados às indústrias químicas.

Em meados de 1980, a empresa enfrentava um grande problema relacionado ao gesso. Esse produto, originado do ácido sulfúrico sobre a rocha fosfatada, quando da produção de ácido fosfórico, estava sendo depositado, em abundância, em lagos artificiais para decantação, o que evitava a contaminação do meio ambiente.

A crescente extração de fosfato, porém, fez com que os níveis dos lagos de decantação atingissem níveis questionáveis pela Secretaria do Estado do Meio Ambiente. Tal fato tornou-se um problema para a empresa, que não via utilidade para o sub-produto de sua principal extração.

Diante desse quadro, que apresentava grandes desigualdades entre o aumento da produção de ácido fosfórico e o crescente acúmulo do gesso, Paolinelli se concentrou na busca de informação na análise da questão que, para muitos, não passava de um grande problema.

A história relata que F.W. Dafer, um sábio austríaco trazido por D. Pedro II, para assumir o cargo de primeiro diretor do Instituto Agrônomo de Campinas, havia demonstrado o efeito benéfico do gesso para cafeeiros de terras pobres. Há mais de um século, Theodoro Peckolt, um naturalista alemão, já havia destacado as vantagens do gesso agrícola na recuperação de terras esgotadas pelas lavouras.

Nos solos brasileiros, principalmente nas regiões onde predomina a vegetação de cerrado, ocorre uma deficiência de cálcio associada, ou não, à toxicidade de alumínio, não apenas nas camadas aráveis, mas também abaixo delas. Para eliminar esse problema na camada arável, é utilizado, com sucesso, calcário ou silicato, corretivos de acidez. No entanto, a eficiência desses corretivos não atinge as camadas de solo abaixo da região arada. O gesso agrícola pode ser usado na melhoria do ambiente radicular em profundidade, devido a sua alta mobilidade no solo, levando cálcio e complexando o alumínio tóxico, nas camadas mais profundas, favorecendo o aprofundamento das raízes e permitindo às plantas explorarem um maior volume de solo, com o aprofundamento das raízes⁵⁹.

Embora a utilização e os resultados estivessem em análise pela EMBRAPA, Marco Túlio Paolinelli estava confiante na eficácia do resultado da aplicação do gesso agrícola na agricultura. Por isso, torna-se um profundo conhecedor

⁵⁹Informações retiradas da Circular Técnica da Embrapa, nº 32 – Outubro, 1997.

do produto. Em parceria com outros companheiros pesquisadores, escreveu um artigo sobre a utilização do gesso na agricultura e foi convidado para fazer palestra sobre o tema no I Seminário sobre o uso do Fosfogesso na Agricultura, em Brasília – DF, em junho de 1985. Nessa ocasião, disse aos amigos que declararia ser capaz de vender todo o fosfogesso retirado pela Fosfertil para o meio agrícola. Seus colegas o consideraram, além de ousado, insensato, achando sua afirmação um despropósito. Paolinelli não se conteve e fez sua declaração, baseado naquilo em que acreditava.

A grande decisão

Na busca de sua realização pessoal e profissional, e seguindo seu espírito empreendedor, em 1989, Marco Túlio Paolinelli se desligou da empresa onde possuía um excelente cargo. Seu salário era considerado elevado para os padrões de mercado; mesmo assim, ele resolveu apostar em sua capacidade empreendedora, abrindo seu próprio negócio.

A empresa de Paolinelli iniciou suas atividades no setor agropecuário em 26 de abril de 1989, com a denominação Agro Comercial e Representação J.B. Ltda. A princípio, a empresa atuava na representação de fertilizantes Manah, Sementes de milho Contibrasil, Fosfato Natural de Patos de Minas e Calcário, distribuindo para todo o Triângulo Mineiro. No ano seguinte, alterou sua denominação para Agronelli Comércio e Representação Ltda., porém manteve o mesmo “mix de produtos”.

O início de uma jornada de sucesso

O desejo de comercializar o gesso agrícola ainda norteava o destino empreendedor de Paolinelli, que, em 1992, propôs à Fosfertil um contrato de exclusividade para revender o gesso. Contudo, o fato de a empresa estar passando por um processo de privatização inviabilizou a proposta naquele momento.

As negociações continuaram ao longo do tempo. Em 2001, a empresa produtora dos produtos fosfatados concordou com a parceria, mas não com a exclusividade, dividindo o mercado brasileiro com outro empresário, que também via, no gesso, uma oportunidade de negócio.

O território brasileiro ficou dividido entre as duas organizações, sendo a Agronelli responsável pela região superior até o estado de Minas Gerais, e a outra empresa, pela região do estado de São Paulo e sul do país.

Ao traçar as estratégias de vendas para a comercialização do novo produto, Paolinelli julgou ser importante estabelecer um convênio com a EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias. Buscou, através do convênio, o desenvolvimento de pesquisas por meio de montagens de campos demonstrativos, com o uso do gesso agrícola.

Os resultados das pesquisas nos campos de demonstrativos foram divulgados para toda a cadeia envolvida no agronegócio (técnicos, consultores, produtores etc...), através de “dias de campo”, palestras, feiras e exposições.

Vencido o primeiro desafio, que era estabelecer uma negociação com a Fosfertil, iniciou-se uma nova etapa no processo: o de estimular o uso do gesso na agricultura. Essa atitude acarretaria uma mudança de cultura no meio rural. Seria necessário realizar um intenso processo de conscientização dos benefícios que os produtores teriam ao serem aplicados nas lavouras.

Necessitando de capital para a divulgação do produto, Paolinelli não se intimidou em recorrer a financiamentos bancários, para iniciar sua campanha publicitária. Com a finalidade de dar credibilidade à ação de divulgação, e contando com o reconhecimento da EMBRAPA, gravou uma palestra de 22 minutos, com os melhores pesquisadores da época, que exaltaram as vantagens do gesso agrícola, como solução para a recuperação do solo desgastado pela agricultura, transformando, assim, o produto em um sucesso de vendas.

As estratégias de comercialização e vendas do gesso agrícola foram dando certo e, em um curto espaço de tempo, Paolinelli conseguiu comercializar quantidades superiores às esperadas. Tal fato fez com que, em cinco anos, a Agronelli pudesse comprar a outra empresa, passando a atuar, com exclusividade, no mercado nacional, ampliando geograficamente a comercialização do produto.

Em agosto de 1997, Paolinelli alterou novamente a denominação da empresa, que passou a se chamar Agronelli Indústria e Comércio Ltda. Nesse ano, adquiriu uma balança eletrônica com capacidade para 60 toneladas, o que possibilitou um substancial aumento na qualidade dos serviços prestados aos seus clientes. Havia, agora, maior agilidade na recepção e expedição de gesso agrícola e, também, dos resíduos fosfatados RLT-1 e RLT-2, produzidos pela Fosfertil, cuja comercialização foi iniciada também nesse mesmo ano.

Em 1998, negociou uma área de 40.000 metros quadrados, junto à Companhia de Distritos Industriais de Minas Gerais - CDI e a Prefeitura Municipal de Uberaba. Seu objetivo era a implantação de todas as instalações da empresa, no Distrito Industrial III, junto às maiores empresas de fertilizantes do país. Nesse mesmo ano, iniciou as construções do setor de recepção e expedição de insumos, e a aquisição de mais uma balança eletrônica para 60 toneladas.

A construção das instalações industriais para produção de gesso agrícola seco e ensacado iniciou-se em 1999.

No ano 2000, a empresa começou a produzir e comercializar o gesso agrícola seco e ensacado, assim como iniciou a comercialização de gesso químico, para atendimento à demanda da indústria de cimento. Nesse mesmo período, foram introduzidas novas e modernas formas integradas de gestão e controle, em todos os setores da empresa, para que ela pudesse cumprir sua missão e seus objetivos estratégicos. A Agronelli já contava com os serviços de mediação comercial de 317 representantes comerciais, capilarizados por todo Brasil Central.

No final do ano de 2000, visando ao início da operacionalização de seu compromisso com a Responsabilidade Social - um de seus macro objetivos – fundou o Instituto Agronelli de Desenvolvimento Social, entidade com a finalidade de promover bases sólidas para a sustentação da vida. Essa razão contribuiu para a melhoria da vida psicossocial de seus colaboradores, bem como de suas famílias. Segundo Eleuza da Silva, colaboradora há muitos anos da empresa, e também sócia, o Instituto Agronelli é *“a realização de um sonho antigo de Paolinelli. Há 11 anos, ele já falava em cuidar do lado social de seus colaboradores. Ele desejava desenvolver um plano social; não um plano assistencialista, mas, sim, um projeto com ações, que pudessem promover a qualidade de vida e oportunizasse um futuro mais promissor para seus colaboradores e familiares.”* Hoje, o Instituto Agronelli oferece cursos de informática, inglês, pintura em tecido e em tela, dentre outros.

Esses projetos são difundidos e levados a termos por colaboradores e voluntários que se dedicam ao desenvolvimento da comunidade Agronelli. Não se pode esquecer também do projeto Afeto, no qual a mãe de um colaborador é conduzida até a empresa, onde é recebida com honras, para acompanhar um dia de trabalho de seu filho.

Surgem novos investimentos

Em 2001, a empresa iniciou a construção da sede administrativa de 500 metros quadrados, junto à unidade industrial, e também, a construção de mais um galpão para a industrialização do fosfato decantado – atual denominação do antigo RLT-2. Para atender ao crescimento organizacional, houve a necessidade de ampliação do galpão da unidade de secagem e acondicionamento de gesso agrícola, e o briquetamento de toda área de recepção, circulação e estacionamento de caminhões.

Em reconhecimento ao seu excelente desempenho econômico e empresarial, a Agronelli foi agraciada com o prêmio Excelência Empresarial, na categoria Indústria e Comércio, outorgado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE Minas, em parceria com a GERDAU. Esse prêmio distingue as empresas que investem em tecnologia, na qualidade e na modernização dos processos produtivos e reconhece as iniciativas, ações e atividades das empresas no mercado.

A empresa continuou expandindo suas instalações. Em abril de 2002, foi inaugurada a sede administrativa e iniciou-se a construção do restaurante, que foi inaugurado em julho do mesmo ano. Boa parte das verduras e legumes servidos no restaurante são colhidos na fazenda de propriedade de Marco Túlio, e o excedente é vendido, a preços subsidiados, aos colaboradores.

Uma nova oportunidade de negócio

No ano 2002, a Agronelli se dedicou ao desenvolvimento de novos produtos para a agropecuária e para a indústria cimenteira, industrializando um gesso cimenteiro, que atua como retardador de pega para os cimentos. Esse produto foi desenvolvido especialmente para a multinacional francesa Lafarge - maior produtora de cimento do mundo. Posteriormente, o silicato de cálcio e magnésio granulado foram desenvolvidos para atender à demanda das indústrias de fertilizantes.

A partir de maio de 2002, a Agronelli passou a divulgar e a comercializar também o silicato de cálcio e magnésio, derivados da fabricação do aço inoxidável da ACESITA. Essa negociação ocorreu por intermédio de uma parceria com a multinacional canadense Recmix do Brasil S/A.

Em outro marco de vendas, em 2002, a Agronelli somou seu segundo milhão de toneladas de produtos expedidos.

Em 17 de março de 2003, a Agronelli firmou contrato com a Ultrafertil S.A., passando a atuar no pólo petroquímico de Cubatão, estado de São Paulo. Seu intuito era prestar serviços de divulgação e logística de transporte do gesso agrícola, produzido pela empresa, para todo o Brasil.

Este contrato permitiu uma expansão de 177% no volume comercializado.

Ano	Volume Comercializado	Cidade
2000	368.000 t	Uberaba
2001	439.000 t	Uberaba
2002	390.000 t	Uberaba
2003	580.000 t	Uberaba
2004	480.000 t / 550.000 t	Uberaba / Cubatao
2005(Perspectiva)	500.000 t / 600.000 t	Uberaba / Cubatão

Para dar continuidade à expansão de suas atividades, a Agronelli negociou com a Companhia de Distritos Industriais de Minas Gerais e com a Prefeitura Municipal de Uberaba mais um lote de 40.000 metros quadrado, o qual abrigará novas e modernas instalações industriais.

Em junho de 2.003, a empresa foi agraciada com o Mérito Ambiental, honraria promovida pela Secretaria de Meio Ambiente de Uberaba, pelo seu superior desempenho na preservação e recuperação do meio ambiente.

Conclusão

A história do empresário Marco Túlio Paolinelli mostra como foi possível conseguir sair de uma situação adversa, transformando uma grande crise em uma promissora oportunidade de negócio. Dificuldades e problemas sempre existiram, porém, atitudes empreendedoras sérias e responsáveis propiciam soluções para a transposição dos obstáculos, permitindo que os objetivos sejam atingidos.

Diante de um sonho de criança, surgem grandes transformações na vida de um empresário, que não só encontrou solução para o gesso agrícola, mas também para outros subprodutos da extração ácido fosfatado. Essa contribuição foi

significativa para preservação do meio ambiente e para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. Tudo isso ocorreu, por meio de produtos que promovem soluções eficazes e inovadoras, com um baixo custo para os agricultores de todo o país.

Paolinelli sempre buscou desenvolver novas pesquisas sobre produtos que venham agregar valor ao meio agrícola.

Responsabilidade social, gestão ambiental e desenvolvimento sustentável foram preocupações demonstradas pelo empresário, ao longo de sua história empreendedora, na qual ele teve como premissa básica a preocupação de aliar o crescimento econômico à preservação do meio ambiente. Paolinelli contribuiu para o desenvolvimento econômico e social no município de Uberaba e região, produzindo riqueza e movimentação econômica para a cidade.

A Agronelli cumpriu o seu papel social de organização, não apenas pela concessão de trabalho aos seus, aproximadamente, 84 funcionários, mas, principalmente, por oferecer qualidade de vida e promover o desenvolvimento dos seus colaboradores, e seus familiares.

O avanço econômico pode ser constatado no crescimento do volume comercializado ao longo dos anos, um crescimento de 280% em 5 anos (de 2000 a 2004), com perspectivas de incremento em mais 7% no ano de 2005.

Todos estes fatores demonstram que a missão da empresa – “Desenvolver, de forma sustentável e referencial, soluções empresariais e sociais, que agreguem valor competitivo, surpreendendo positivamente a sociedade, os parceiros, clientes e colaboradores” – está cada vez mais presente nas ações empreendedoras de Marco Túlio Paolinelli.

Pontos para discussão

1. Analise os traços empreendedores do empresário Marco Túlio Paolinelli.
2. Além das estratégias de divulgação e vendas para inserção do produto no mercado, que outras alternativas poderiam ter sido utilizadas pelo empresário, para difundir o seu produto no mercado?
3. Responsabilidade social, gestão ambiental e desenvolvimento sustentável são preocupações do atual mundo de negócios. Destaque as ações desenvolvidas pelo empresário nessas áreas, identificando outras ações que poderiam ser desenvolvidas.