



USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Veículo: Grupo Cultivar

Data: 28/02/2013

Link: <http://www.grupocultivar.com.br/site/content/noticias/?q=33996>

Assunto: AGROdestaque entrevista Guilherme de Castro Belardo

AGROdestaque entrevista Guilherme de Castro Belardo

O Projeto AGROdestaque divulga as contribuições que o egresso da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (USP/ESALQ) realiza nas Ciências Agrárias, Ambientais e Sociais Aplicadas. Consiste em uma entrevista em formato ping-pong, na qual é possível obter informações sobre o egresso – breve currículo, demandas da área em que atua e opiniões acerca de aspectos relacionados ao mercado profissional.

Além da publicação nos sites da Escola (www.esalq.usp.br/acom/agrodestaque) e da Associação dos Ex-alunos da ESALQ (ADEALQ) (www.adealq.org.br/), o material é disponibilizado como sugestão de pauta aos veículos de comunicação da USP, de Piracicaba e região, bem como aos profissionais da mídia especializada. Segue entrevista com Guilherme de Castro Belardo, formado em Engenharia Agrônômica em 2001.

Atuação profissional

Após formar-se, realizou MBA em Gestão Estratégica do Agronegócio pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), mestrado em Agronomia no programa de Maquinas Agrícolas pela ESALQ, fez especialização em agronegócio pela Universidade Federal de Lavras (UFLA), em Gestão de Projetos e em Gestão de Produto pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Montou a AgriMarket Assessoria e Planejamento de Marketing para empresas do Agronegócio, trabalhou na AGCO do Brasil (Massey Ferguson e Valtra) ocupando cargos de coordenação de marketing de produtos (tratores, colhedoras de grãos, agricultura de precisão) e gerencia de marketing e produtos (segmento de cana e forragem). Atualmente, na CNH, é responsável pela marca Case IH como gerente global de marketing para cana e café.

Quais suas principais funções na CNH? Qual a importância delas para o mercado?

Minhas atribuições baseiam-se na gestão de portfólios de produtos correntes a nível global, da estratégia de produtos a médio e longo prazo, de gerenciamento no desenvolvimento de produtos e de marketing estratégico e tático de equipes globais. A função é de suma importância para o setor por ser responsável pelo gerenciamento, estratégia e desenvolvimento de produtos voltados às melhores aplicações e práticas agrícolas do setor canavieiro e cafeeiro.

Quais os principais desafios desse setor?

Entre os principais desafios estão o crescimento da mecanização que vem ocorrendo principalmente nos mercados emergentes da América Latina, Ásia e África, os mercados Europeus, Norte Americanos e Australianos, já estão com uma taxa de mecanização mais avançada. Também existe um grande desafio no desenvolvimento de produtos que com a dinâmica de mercado globalizados exige que sejam implementados com maior rapidez, atendam as demandas de maior produtividade das culturas e redução de custos de produção. O aumento da mecanização está ocorrendo por dois motivos. Primeiro, pela tecnologia e qualidade das operações agrícolas que vem melhorando ano a ano com a aplicação de melhores práticas de mecanização do plantio à colheita. Segundo, pelo aumento dos custos de produção que fazem com que os produtores e empresas do setor busquem maiores eficiências e redução de custos. Isso implica na mecanização das lavouras.

Que tipo de profissional esse mercado espera?

Profissionais dos setores agrônômicos, agrícolas, administração e gestão devem ter sólida formação em aplicação de máquinas agrícolas, gestão de produtos, projetos e pessoas.