

“PODEMOS DOBRAR AS EXPORTAÇÕES”

Para Paulo Herrmann, presidente da John Deere Brasil, dá para multiplicar o superávit de exportação do país sem desmatar nada. E, para sairmos da situação de pandemia, basta bom senso: “Precisamos de solidariedade, temos que nos dar as mãos. Esse país é ótimo e tem muita importância no cenário mundial”

POR DÉCIO GALINA

“Antes da pandemia, minha visão era a de que, em 2020, nós iríamos andar de lado, se comparado com 2019, e que, em 2021 e 2022, seriam picos históricos do nosso negócio. Agora, depois da pandemia, acho que 2020 vai andar para trás, mas insisto que não tenho motivos para refazer a previsão de 2021 e 2022 – vão ser excelentes anos.” Gaúcho do “interior do interior” de São Lourenço do Sul, Paulo Herrmann, de 66 anos, presidente da John Deere Brasil desde 2012, não titubeia ao cravar o protagonismo do setor agro no cenário de terra arrasada da economia nacional.

O Brasil é o segundo mercado mais importante da empresa norte-americana fundada em 1837, quando John Deere criou o arado de aço, sem imaginar que ali estava semeando o que é hoje a líder mundial na produção de máquinas agrícolas (além de fabricar equipamentos pesados para mineração e construção). A operação global reúne 57 mil funcionários, espalhados em mais de 100 unidades, em 30 países. No ano fiscal de 2018, o lucro líquido foi de US\$ 3,25 bilhões.

FOTOS: DIVULGAÇÃO



Paulo Herrmann,
presidente da
John Deere Brasil



Primeira colheitadeira produzida no Brasil, em 1979

No Brasil desde 1979, ao adquirir 20% da SLC, a John Deere começou a produzir colheitadeiras da cor verde quatro anos mais tarde, em Horizontina (RS). A inauguração da nova fábrica de colheitadeiras e plantadeiras na mesma cidade aconteceu em 1989. Dez anos depois, a empresa assumiu o controle acionário da SLC e passou a atender pelo nome John Deere Brasil. E é justamente nesse ano – 1999 – que Paulo Herrmann entra na companhia pela porta de vendas e marketing.

Hoje, são mais de 5 mil colaboradores; sete fábricas (entre elas a de Montenegro, no Rio Grande do Sul, uma das mais modernas plantas de tratores do mundo); Centro de Distribuição de Peças para América do Sul; Centro de Agricultura de Precisão e Inovação e Centro de Treinamento, os três em Campinas (SP); e Escritório Regional para América Latina, em Indaiatuba (SP). Um total de US\$ 550 milhões de investimentos nos últimos 12 anos.

“Nossa fatia ainda é relativamente pequena [em relação à operação global], entre 15% e 18%. Mas o potencial de crescimento é muito grande, diferente de outros mercados, como a Europa. Aqui, nós temos a possibilidade de dobrar as exportações.”

No fim de 2019, Paulo foi o único membro da iniciativa privada convidado pelo Ministério

da Agricultura a palestrar nos eventos *Tropical Sustainable Agriculture Best Practices*, em Washington DC, e *Investment Opportunities on Brazilian Sustainable*, em Nova York, encontros que mostraram as melhores oportunidades de investimento do setor agro no Brasil. Na entrevista a seguir, Paulo lembra o começo da vida na roça; como a frustração de não ter uma bicicleta o lançou para a vida e a expectativa positiva para o futuro da agricultura de precisão.

Forbes: Qual é sua ascendência e como foi o começo da vida em São Lourenço do Sul?

Paulo Herrmann: A família é alemã. Sou a quarta geração brasileira. Minha vida é muito simples, de superação e renúncias. Nasci no “interior do interior” de São Lourenço do Sul, no meio rural, em uma família de pequenos agricultores. Passei por todas as etapas do agro: tirar leite, plantar, acessar crédito... Em um determinado momento, pensei: ‘Não tem jeito; a roda não gira’. Se você não tem dinheiro e não recebe um aporte para poder devolver o dinheiro e dar a volta por cima, é muito complicado... Você fica na subsistência, plantando para comer. Então, aos 12 anos de idade, fui pra Pelotas, com muita coragem. Lá, fiz o ginásio e o técnico, me formei em técnico agrícola e me inscrevi para fazer engenharia agrícola.

O que vocês plantavam?

Batata e cebola, além de milho para os porcos e de pasto para o gado. Outros produtos menos perecíveis, como soja e milho, você pode estocar e esperar o melhor preço. E aí, seguindo essa lógica, eu questionava o meu pai sobre plantar algo que rendesse mais. Em uma determinada época, plantamos morango, aspargos. Demos uma melhorada de vida. A pequena produção tem que ser de alto valor agregado. Em um certo momento, o pai deixou-se seduzir pela soja. Aí, eu disse: ‘Pai, se plantar soja em três hectares, tem que entregar para o atravessador e ainda pedir desculpa, porque você não tem escala. Produtos de commodities têm baixo valor agregado – tem que plantar muito para você ter algum poder de barganha. A pequena produção não é necessariamente ruim porque veja só: essências aromáticas, canela, cravo, hortelã é tudo coisa de meio hectare e são coisas caríssimas que nós ainda importamos muito.

Mesmo garoto, o senhor dava sugestões estratégicas para o pai, então?

Isso começou cedo, principalmente quando você percebe que está em um meio onde a coisa não anda. Eu, por exemplo, nunca pude ter uma bicicleta. Toda a minha frustração é nunca ter ganhado uma bicicleta e um relógio. Via os amigos com essas coisas, mas eu não tinha. Isso começa a fazer a sua cabeça rodar. Comprar terra era inviável, mas nós sabíamos trabalhar, éramos bons de serviço. Nunca faltou comida em casa, mas nunca sobrou dinheiro para nada.

O senhor está na empresa há 20 anos. Imaginava chegar à presidência?

Sempre falo para os jovens: não olhe para o lado, tem que fazer bem feito. Nunca tinha ouvido falar na John Deere. Ela entrou na minha vida não porque eu fui atrás dela, mas porque precisava de trabalho. Entrei em 1999. Fui o primeiro funcionário 100% da John Deere do Brasil, isso foi uma coincidência. Eles queriam um jovem com certa experiência com tratores. Não coloquei datas para virar diretor ou presidente. Se você faz seu trabalho bem feito, ele vai ser avaliado e a promoção virá. Cheguei aonde cheguei porque sempre fiz bem o que tinha que fazer – e, obviamente, por um pouco de sorte. Sou um cara mediano, deixemos isso claro, não há nenhum superdotado aqui.

“O Brasil é mais do que o celeiro do mundo. Gostaria de sair desta pandemia como protagonista da produção de alimentos e energia renovável do mundo.”

Quais eram os principais desafios no início do cargo de presidente?

Fui o primeiro brasileiro [a assumir a presidência]. Me escolheram porque eu tinha a disciplina alemã e a paixão latina. Minha primeira missão foi ‘tenho que dar certo’: havia muitos americanos concorrendo à mesma posição. Eu não podia falhar. Trabalhar com americano é muito bom. Ele não dá bola para etnia, religião – ele quer ver resultados. O jogo é a entrega. Se você entregou, ótimo. A meta que me foi dada era de crescer, crescer e crescer.

Essa meta não deve ter se alterado muito...

Não, porque o agro é uma atividade essencial, e estamos em um ambiente tropical extremamente propício, já que agricultura é fotossíntese, e fotossíntese é sol. Isso aqui não tem limite. Acho que temos que dobrar o superávit de exportação no Brasil, US\$ 200 bilhões. Nada impede que a gente faça isso sem desmatar nada. Na área aberta, a gente ainda tem espaço para fazer muito mais.

Qual é a importância do Centro de Agricultura de Precisão e de Inovação?

Com o êxodo rural, como você consegue alimentar mais bocas? Isso vem por meio de toda sorte de tecnologias. A tecnologia, no caso das máquinas, vem com o objetivo de multiplicar a força dos braços e reduzir custos.



A primeira etapa foi conectar as máquinas. Nós contratamos serviços de satélites e começamos com os serviços de GPS. Hoje sabemos onde uma máquina está com a precisão de 2 centímetros. Depois veio a JD Link, ferramenta que conecta os proprietários com as máquinas: ela trabalha com dados de velocidade, consumo, o que estão fazendo... Criamos 30 centros de

suporte para as operações, como se fossem aquelas salas da Nasa. Cada concessionário monitora as máquinas que estão na região dele – se elas apresentam algum problema, eles mandam um alerta. Isto tudo nós armamos antes da pandemia, e está funcionando muito bem. O John Deere Conecta liga as pessoas, clientes ou não, à rede de concessionários e ao pessoal da empresa.

E a quantas anda a conectividade rural no Brasil?

Nós estamos oferecendo conectividade no Brasil inteiro, e já há várias propriedades conectadas. Não somos uma empresa de conectividade, e nem queremos ser. Só queremos que o 4G funcione bem. Vai ser um sucesso por aqui, temos DNA para essas coisas no Brasil. Isso vai explodir.

O slogan de o Brasil ser “o celeiro do mundo” também vale no exterior?

Acho que o Brasil é mais do que o celeiro do mundo. Desta pandemia eu gostaria de sair como protagonista da produção de alimentos e energia renovável do mundo. O Brasil precisa olhar para a Ásia e para o Oriente Médio, esquecer a Europa. Temos que olhar para onde estão as bocas e o dinheiro, monetizar os serviços ambientais, botar na cadeia os ilegais. Tem ilegal queimando? Tem. Cadeia, não importa quantos. O que não pode é essa turma manchar o agro como um todo.



Um dos 30 centros de suporte e trator monitorado por GPS

Explique o conceito de agricultura de precisão para vocês.

Agricultura de precisão é a agricultura que abandona o conceito da média. Quando você está no barbeiro, fazendo a barba, e o cara pergunta: ‘Quantos sacos você colheu por hectare?’. E você responde: ‘Ah, 60...’ Essa é agricultura tradicional, como se tudo fosse igual e todas as lavouras dessem 60. Quando você mergulha, descobre que uma deu 80, a outra deu 40: a média deu 60. Agricultura de precisão é você abandonar o conceito da média. O conceito é da área, do talhão, depois de linha e agora é de cada sementinha que você põe ali, uma a uma, como se fosse com a mão.

Qual a importância do John Deere Conecta, lançado em maio?

Qual foi o impacto da pandemia nas vendas e na produção das fábricas em abril e maio?

Acho que o mercado vai ter uma queda de 30% em relação a 2019. Mas temos uma visão de que, no segundo semestre deste ano, vamos voltar de novo a um ritmo acelerado. Estamos fazendo mês após mês os maiores embarques de soja da história. Já há estudos indicando que a safra do ano que vem pode ser até 8% maior que a deste ano. De agora em diante, nós temos que estar preparados para a reação. Nas fábricas, talvez nós tenhamos uma ou outra até com uma queda maior, porque o problema maior não está no Brasil. Retomamos as fábricas [que pararam por duas semanas], mas temos fornecedores de componentes importantes, principalmente da Índia, que estão com dificuldades de entregar.

Como o Brasil pode virar essa trágica página da pandemia?

Você sabe que nós somos bons em tudo no Brasil, inclusive em fabricar crises. Nós conseguimos transformar uma em três. A crise da saúde, depois criamos uma discussão ridícula se a vida é mais importante que a economia e, para coroar tudo isso, ainda colocamos uma crise política em cima. Para sairmos disso, está faltando bom senso. Precisamos de solidariedade, temos que nos dar as mãos. Esse país é ótimo, tem futuro, tem muita importância no cenário mundial. É necessário equilibrar as coisas: temos US\$ 100 bilhões de superávit exportando alimentos, mas tem gente morrendo de fome. Precisamos da sociedade unida.

Como o produtor rural – grande, médio ou pequeno – está encarando esta crise?

O produtor entende que é a locomotiva desse trem, mas ele está assustado. O barulho está muito grande nas cidades. Mas o agricultor produz alimentos, alimento é vida, ele tem por definição esse lado solidário, um vizinho ajuda o outro. É uma vida regulada pela natureza, menos fria. Se nós tivéssemos uma grande liderança no agro, como a ministra Tereza Cristina, poderíamos reconstruir a nação em torno dessa figura, um país sem ódio, sem divisão, nem radicalização. Talvez essa seja a melhor saída. Não sei, me ocorreu agora... 🗣️

OS SALTOS DA MARCA



1876

O cervo saltando um tronco é um tipo de animal comum na África – uma certa gafe, portanto. O típico da América do Norte viria só em 1950.



1912

Logo com mais elementos, como o slogan “A marca registrada de qualidade que ficou famosa graças aos bons acessórios” no Brasil.



1936

O comitê de padronização adapta a marca para aplicar estêncil nos produtos. Os detalhes diminuem e o cervo ganha pernas estendidas.



1937

O design fica mais simples e a borda desaparece. A John Deere oferece mais produtos do que nunca. O ano marca o centenário da empresa.



1950

Os chifres são virados para a frente. A cauda para cima lembra o cervo de cauda branca americano. O tronco some e surge novo slogan.



1956

A versão de 1956 foi registrada somente em 1962. Pela primeira vez, “John Deere” é escrito abaixo do animal-símbolo.



1968

Em busca de melhor reprodução e leitura, o cervo fica clean, com apenas duas pernas visíveis e chifre de quatro pontas. A letra usada é a Helvética.



2000

Os ângulos ascendentes (pela primeira vez o cervo salta para cima em vez de aterrissar) e as cores dão dinamismo e energia ao logo.