RESUMO EM UMA PÁGINA

Agro: o próximo salto de produtividade depende de gente

O que ouvi no AgroForum do BTG Pactual e por que os maiores desafios do agro só se vencem com gente muito bem capacitada.

José Ricardo Noronha · Zé Vendedor · CEO da Paixão por Vendas · Novembro de 2026

A TESE CENTRAL

O agro brasileiro já venceu o jogo da produção. O próximo jogo é o da eficiência, do risco e do valor. E esse jogo se ganha com capital humano: gente capacitada, técnica e paixão.

OS CINCO ALERTAS DO AGROFORUM

- O jogo deixou de ser só produtivo: virou gestão de risco.
- Eficiência não é projeto. É rotina.
- Sabemos produzir. Precisamos aprender a vender valor.
- A próxima China não é um país: novos mercados e biocombustíveis.
- Com capital caro, o melhor investimento é o que não deprecia: a competência do time.

O QUE OS DADOS MOSTRAM

3,2%	Crescimento anual da produtividade total dos fatores do agro brasileiro. Nos EUA, 1% (Marcos Jank, Insper).
1/3	Da soja que o Brasil colhe é processada aqui. Nos EUA, 65%. Na Argentina, mais de 80%.
<30%	Da frota flex abastece com etanol, embora mais de 80% dos carros sejam flex.

TRÊS PERGUNTAS PARA A PRÓXIMA REUNIÃO DE DIRETORIA

1. **Investimento**
   Qual foi o último investimento relevante em máquinas e tecnologia? E em quem opera, vende e lidera?
2. **Venda de Valor**
   O seu time comercial sabe defender valor ou só sabe negociar preço?
3. **Liderança Comercial**
   Os seus líderes estão preparados para decidir rápido em um cenário que muda toda semana?

OU FAZEMOS ISSO AGORA, OU CORREMOS RISCO DE PERDER O JOGO.

Gestão de risco, eficiência, venda de valor e negociação internacional. Nenhum desses desafios se resolve com hectare a mais. Todos se resolvem com gente melhor.

Leia o artigo completo no blog

paixaoporvendas.com.br/blog · Vender é ajudar! Vender é servir!

Fonte: anotações de José Ricardo Noronha no AgroForum do BTG Pactual, São Paulo, novembro de 2026.