PICCIN
60 ANOS
de inovação
no campo
GRUPO
PICCIN

60 ANOS

de inovação no campo

GRUPO PICCIN

SÃO CARLOS
2023

Edição
Editora Casa da Árvore

Texto
Suzana Amyuni

Revisão
Daniela Zigante

Acervo Fotográfico
Grupo Piccin

Capa e Projeto Gráfico
Bárbara Morelli

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Grupo Piccin.
Piccin: 60 anos de inovação no campo - São Carlos:
Editora Casa da Árvore, 2023.
nº p. : il 29,7 cm X 21 cm
ISBN: 978-65-89015-07-9

1. História do Brasil. 2. Agricultura. I. Título

CDD: 630, 670, 981
CDU: 929, 93/99, 67/68

SUMÁRIO

4 Prefácio

7 Apresentação

10 Prólogo

20 Raízes firmes

51 Desenvolvimento da semente: a segunda geração

76 Mudanças decisivas: novos horizontes na governança

96 Em constante movimento: uma jornada de renovação

113 Rumo à excelência: novo conselho, novos tempos

140 Caderno de fotos

198 Bibliografia

PREFÁCIO

PICCIN: SEIS DÉCADAS DE DEDICAÇÃO, RESILIÊNCIA E EXCELÊNCIA

Este livro reflete a incansável jornada de muitas pessoas, em especial, dos fundadores da Piccin e dos colaboradores que ajudaram a construir e desenvolver esta empresa bem sucedida e reconhecida no mercado. A história registrada nas próximas páginas vai muito além de uma mera retrospectiva empresarial. É um testemunho da relação intrínseca que a Família Piccin estabeleceu ao longo dos anos com parceiros, fornecedores e com seus funcionários. Uma relação de respeito e amizade.

A trajetória da Piccin não poderia ser contada sem mencionar os valores estabelecidos por seus fundadores: Celestino, Dionisio, Clarindo, Dario e Edécio. Cada um desses nomes carrega consigo a coragem, a determinação e a visão que moldaram os alicerces sobre os quais a Piccin empreendeu seus esforços e construiu seus sonhos, viabilizando a realização dos sonhos de muitos agricultores que queriam ver suas produções se expandirem.

O primeiro capítulo ressalta uma parte dessa riquíssima história que começou tímida, mas com muita garra. Os sócios produziam grade por grade e saíam para vendê-las, conquistando os clientes pela eficácia que o produto prometia na apresentação. E foi o cumprimento do prometido que trouxe sucesso e reconhecimento no mercado.

Os fundadores da Piccin sempre foram exemplo de humildade, carinho e dedicação ao trabalho. Esses valores, incutidos desde os primeiros dias, tornaram-se a essência da empresa e ecoaram em cada colaborador, cada máquina produzida e, principalmente, na relação estreita estabelecida com os agricultores.

E essa essência permaneceu mesmo com a segunda geração, que assumiu o comando na década de 1980, conduzindo a Piccin pelo caminho do crescimento. Recordo-me vividamente do momento em que, imerso na implantação do Departamento de Máquinas da Coopercitrus, fui surpreendido pela visita calorosa de Márcio, João e Lígia Piccin, na época diretora geral da empresa. Nossas relações se estreitaram e desde então pude acompanhar suas enormes contribuições para o desenvolvimento da Piccin. Sua brilhante atuação está descrita no capítulo 2.

Os demais capítulos demonstram a notável visão que os sócios sempre tiveram, percebendo a importância da evolução em meio às mudanças. Acompanharam a transição do mercado de citrus para a cana-de-açúcar – assim como tantas outras que vieram posteriormente – diversificando suas soluções e extrapolando fronteiras.

Também demonstraram sua atenção ao movimento do mercado na mais recente alteração de governança, quando o Conselho elegeu um novo CEO que não carrega o sobrenome Piccin, mas compreendeu profundamente o DNA da empresa, comprometendo-se a consolidar e expandir a presença da empresa no mercado.

É inegável que a essência da empresa reside em seus princípios, gravados em seu DNA corporativo. Compreender como a família construiu essa trajetória é essencial para estabelecer uma conexão verdadeira com a empresa, honrar seus valores e dar continuidade ao progresso construído ao longo dessas seis décadas.

Toda essa história – assim como a evolução do agronegócio e os desafios enfrentados pelo setor nas últimas seis décadas, integram este livro que podemos degustar com deleite. É um compêndio cheio de informações que poderão ser aproveitadas pelas gerações futuras. São 200 páginas que registram o crescimento de uma empresa familiar, contando alguns "causos" e, sobretudo, revelando o alicerce construído por seus fundadores.

Esta obra deixa claro que a Piccin conseguiu estabelecer uma diretriz sólida para o presente e para o futuro. O relacionamento próximo com os agricultores e a qualidade incomparável dos produtos continuam a ser os pilares que sustentam a preferência pela marca Piccin.

Mais do que uma retrospectiva, este livro é um tributo à resiliência, à visão estratégica e ao comprometimento que moldaram a Piccin ao longo do tempo. Que as próximas páginas nos transportem por essa jornada incrível, repleta de desafios superados, conquistas notáveis e um compromisso inabalável com a excelência.

Somos muito gratos à família Piccin com quem trabalhamos e convivemos com muita amizade e companheirismo e, finalmente ao nosso amado Brasil, terra onde pode-se plantar com a segurança de que os frutos virão.

José Geraldo da Silveira Mello
Vice-Presidente do Conselho de Administração
da Coopercitrus.

APRESENTAÇÃO

TEMPOS DE MUDANÇAS

Vivemos tempos de mudanças. Tempos de ver o homem do campo, que antes atuava sozinho ou com suas famílias, tornar-se empresário rural, com grande acesso ao conhecimento produzido em universidades e centros de pesquisa. E o engenheiro agrônomo, profissional responsável tanto pela produção desse conhecimento, quanto por levá-lo aos agricultores, que antes tinha status de autoridade nas cidades, ocupar lugar de destaque pelos resultados levantados a partir de sua atuação.

Tempos em que a ascensão da tecnologia e esse conhecimento aplicado em tantas áreas revolucionaram a produtividade no campo. Tempos em que as sementes passaram por melhoramento genético e a adubação mudou, com a adoção de novas práticas e a utilização de uma diversidade maior de nutrientes e aditivos.

Tempos em que as novas máquinas dominaram a agricultura, sendo aparelhadas com eletrônica embarcada e controladas à distância. E drones passaram a integrar o cenário rural. Tempos de uso intensivo da irrigação.

Tempos em que os defensivos agrícolas foram dotados de eficientes moléculas para a proteção das plantas, ao mesmo tempo em que surgiram novos métodos de controle biológico. Tempos em que tantos recursos foram viabilizados graças à tecnologia.

Tempos em que novas fronteiras foram abertas e o sistema de plantio direto dominou o arado. Tempos da criação em cativeiro, do cultivo protegido, dos transgênicos e da inseminação artificial. Tempos de crescimento e ascensão da agroindústria, em que a produtividade ganhou força e novas formas de comercialização dos produtos foram estabelecidas.

E, mais recentemente, vivemos tempos nunca antes imaginados: tempos de uma pandemia que chegou sorrateira sem sequer avisar e nem dizer por quanto tempo ficaria. Apenas se instalou e permaneceu. Tempos de um inteligência artificial generativa, capaz de produzir informações numa velocidade incrível – e que possibilitou o desenvolvimento de diversos aplicativos, como o de arrendamento de terras. Se contassem anos atrás, ninguém acreditaria.

Mas se houve algo que não mudou, nesse tempo de tantas mudanças, foi o orgulho de integrar a família Piccin e de reconhecer, nela e na empresa da família, princípios sólidos de honestidade, compromisso e transparência.

Mais do que a trajetória dos 60 anos da Piccin, as peculiaridades desta empresa familiar e a evolução no agronegócio nessas seis décadas, este livro reúne histórias de amor pela empresa, que sempre atuou com foco nas demandas dos agricultores, reconhecendo que não se pode perder tempo, mas que apesar dos tropeços, sempre há tempo para crescer. Porque...

> "**Tudo tem o seu tempo determinado**, e há tempo para todo o propósito debaixo do céu.
> Há tempo de nascer e tempo de morrer; tempo de plantar e tempo de arrancar o que se plantou.
> Tempo de matar e tempo de curar; tempo de derrubar e tempo de edificar.
> Tempo de chorar e tempo de rir; tempo de prantear e tempo de dançar;
> Tempo de espalhar pedras e tempo de ajuntar pedras; tempo de abraçar e tempo de afastar- se de abraçar;
> Tempo de buscar e tempo de perder; tempo de guardar e tempo de lançar fora;
> Tempo de rasgar e tempo de coser; tempo de estar calado e tempo de falar;
> Tempo de amar e tempo de odiar; tempo de guerra e tempo de paz."
> (Eclesiastes 3, 1-8)

E, certamente, haverá o tempo em que Piccin vai completar outros 60 anos inovando e extrapolando fronteiras, sempre alicerçada nos valores edificados por seus fundadores – Celestino, Dionisio, Clarindo, Dario e Edécio.

PRÓLOGO

SANTO PICCIN SE LEVANTAVA CEDO.

Era o primeiro que saía da cama naquele casarão da Fazenda Santa Alice, localizada no Distrito de **Água Vermelha**, em São Carlos (SP). Trabalhador, não esperava o dia clarear para iniciar os afazeres no campo. Trazia consigo a força do imigrante italiano.

Seu pai, **Pietro Piccin**, era natural da pequena *Pasiano di Pordenone*, comuna italiana da região do *Friuli-Venezia Giulia*, província de Pordenone, atualmente com pouco mais de 7,4 mil habitantes. Nascido em 13 de outubro de 1879 – mesmo ano em que nasceu Albert Einstein, Pietro desembarcou no Brasil ainda menino, dois meses antes de completar 8 anos. E oito meses depois que a Ópera "Otello", de *Giuseppe Verdi*, estreava em seu país, no Teatro Alla Scala, uma das mais famosas casas de ópera do mundo.

Pietro chegou ao porto de Santos no navio Poitou, junto com milhares de patrícios que vieram da Itália impulsionados pelas mudanças no país, que acompanhava sua unificação e via a industrialização deixar muitos camponeses desempregados.

De 1860 a 1920, cerca de 7 milhões de italianos atravessaram o oceano em busca de condições melhores para suas famílias, já que o Brasil enfrentava a necessidade de mão de obra devido à abolição da escravidão, incentivando assim a vinda desses imigrantes. Em 1887, ano em que o Pequeno Pedro – como foi registrado – chegava com sua família ao Brasil, mais de 215 mil cidadãos italianos expatriaram, sendo que 129,4 mil foram para o continente americano e 31,4 mil para o Brasil.

As viagens, inicialmente realizadas em navios à vela, duravam longos 60 dias, até que os navios a vapor – como o Poitou – reduziram esse tempo pela metade. Ainda assim, Pietro viajou durante cerca de 30 dias com o seu grupo familiar, liderado por Sebastiano Piccin, que na ocasião, tinha 53 anos e foi registrado como o chefe de família. Na embarcação, Pietro viajou com seus pais – Santo Piccin e Maria Pegorer – com 42 e 40 anos respectivamente –, sua avó paterna, Santarossa

Marcolina, tios e primos.

Após chegar ao porto Santos, um dos principais pontos de desembarque das famílias italianas no Brasil, os imigrantes eram então direcionados à Hospedaria do Imigrante antes de seguirem para as fazendas brasileiras onde trabalhariam. Apesar das inúmeras dificuldades enfrentadas desde a separação de sua Terra Natal, até a viagem e a chegada a um país absolutamente estranho, os imigrantes italianos revelaram sua força e contribuíram significativamente para a formação do Brasil.

A família Piccin hospedou-se em Tatu, bairro rural e antigo distrito do município de Limeira (SP). O bairro surgiu às margens do Ribeirão Tatu como uma colônia da Fazenda Tatu, pertencente ao Capitão Luís Manuel da Cunha Bastos, fundador da cidade de Limeira, e cujo casarão sede da antiga fazenda fica a um quilômetro do centro do bairro. Após a morte do capitão em 1835, as terras foram vendidas e divididas em várias fazendas e sítios.

A presença dos imigrantes em Tatu é marcada pela festa cultural italiana, realizada anualmente, por meio de uma parceria entre os moradores da comunidade e a Prefeitura de Limeira.

> **“Pietro Piccin e Maria Antorriel casaram-se em 1901, no bairro do Tatu, em Limeira, em meio à simplicidade da vida rural e atenção dividida entre o trabalho na lavoura e os afazeres domésticos**

Ali, Pietro Piccin casou-se com **Maria Antorriel** em 09 de fevereiro de 1901. Quase um ano depois, em 25 de janeiro de 1902, nasceu **Santo Piccin**. Em meio à simplicidade de quem mora numa fazenda e com a atenção dos pais dividida entre o trabalho na lavoura e os afazeres domésticos, Santo cresceu na pacata cidade de poucos habitantes, com o perfume das flores, mas ladeado pela vida intensa e exigente da roça.

Santo pôde conviver com o pai durante 55 anos, quando Pietro faleceu, em 14 de outubro de 1957, um dia após completar 78 anos, em Limeira. Nessa época, ele já havia se casado com **Catarina de Nadei**, filha de Denadai Giacomo e Agata Zaros.

Nascida em 18 de janeiro de 1905, ela tinha 21 anos quando se casou, em 06 de junho de 1926, com o homem com quem compartilharia toda sua vida. Desta união, nasceram 14 filhos: Maria (1927), Adelaide (1928), Antonia Helena (1929), Celestino (1931), Geraldo (1932), Dionisio (1934), Clarindo (1935), Hermelinda (1937), Dario (1938), Edécio (1941), Lauro (1942), Germano José (1943), Isabel Alice (1945) e Pedro (1948).

Durante toda sua vida, Santo se dedicou à família. Homem de poucas palavras, carregava consigo fortes características da cultura italiana, o que nutria um sentimento de pertencimento, um vínculo identitário que abarca sangue e princípios, como, por exemplo, a valorização da família, a dedicação ao trabalho e a afeição à religião. Tais atributos consolidaram em Santo – e na família que constituiu com Catarina, uma identidade que todos se orgulham de carregar no sobrenome, embora nem sempre o revelem: a de ítalo-brasileiro.

Impulsionado pela busca por horizontes mais promissores, Santo reuniu sua família e se mudou para o Distrito de Água Vermelha, que surgiu como entreposto para os viajantes que passavam pela região ou que vinham trabalhar nas fazendas de café.

UM NOVO LAR

O ano era 1946. Santo Piccin e Catarina compraram, de Marciano Camargo, a Fazenda Santa Alice, onde se instalaram com 13 filhos. Eram 65 alqueires de uma terra que acenava com oportunidades prósperas. Ali criavam galinha, porco, gado leiteiro e cultivavam café, arroz, milho e um pouco de cana-de-açúcar para os animais. Dali saía o sustento da família, tanto para o consumo quanto para cobrir as despesas domésticas, já que também vendiam o que plantavam.

Com o mesmo caminhão que fazia a coleta das plantações, Santo Piccin levava o café para a beneficiadora de alimentos de Água Vermelha. As lembranças

remontam a um homem chamado Pedro Biasol, que seria o responsável por comprar o grão, fazer o beneficiamento e revendê-lo. O leite era entregue em um laticínio de São Carlos.

O local parecia perfeito para estar com sua família. Havia terra fértil para o cultivo de alimentos e espaço para as crianças brincarem. Nessa nova morada, onde nasceu o caçula, Pedro Piccin, Santo e Catarina fincaram profundamente suas raízes, como árvores que floresceram, deram frutos e mudaram a história da região.

> **“Na Fazenda Santa Alice, Santo Piccin plantou as sementes que deram origem à empresa que faria seu nome extrapolar fronteiras**

UM HOMEM RESPEITADO NA COMUNIDADE

Além de suas conquistas profissionais, que se iniciaram com a produção e venda do café no Distrito de Água Vermelha, Santo Piccin se destacou por sua integridade, pela demonstração de fé e pelo apoio à comunidade.

Seu compromisso com os ensinamentos cristãos o levou a colaborar com a finalização da obra da igreja local, que estava construída com tijolos à vista, mas ainda sem portas ou janelas. Convocou outros corações beatos para erguer um santuário de tijolos à vista, onde sua devoção tornou-se palpável.

Nesta jornada, Santo Piccin conquistou a amizade e a confiança do Dr. Ernesto Pereira Lopes, médico, industrial, fazendeiro e político, que já tinha sido vereador em meados da década de 1930, em São Carlos e, em 1947, foi eleito deputado estadual. O amigo o apoiou nesse projeto, providenciando os materiais para que a obra fosse concluída. Assim, construíram não apenas um edifício de pedra, mas um legado

de fé e generosidade, que consolidou a Paróquia São Roque, no Distrito de Água Vermelha.

Com devoção e coragem, Piccin participou ativamente desta igreja local, tornando-se figura marcante na comunidade religiosa, liderando festas, quermesses e reuniões que arrecadavam fundos para a melhoria do que era, na ocasião, apenas uma capela.

Em Água Vermelha, ele não era apenas um homem da fazenda, mas um cidadão estimado e respeitado, conhecido por sua generosidade e espírito humanitário. Também participava ativamente das atividades assistenciais do distrito, sempre disposto a ajudar aqueles que mais necessitavam.

Era um representante político naquela região, confiando em sua fé para guiar seu caminho e acreditando em dias melhores para todos. Água Vermelha tornou-se mais do que um lar e passou a ser sua verdadeira terra natal, onde suas raízes se entrelaçaram com as da comunidade a que tanto se dedicou. Piccin era o elo entre as tradições religiosas da Itália e as terras que adotou como suas.

LEGADO DE FÉ

O legado de Santo Piccin é inestimável. Um homem que vivenciou sua fé e demonstrou na prática sua dedicação à família, por meio do trabalho intenso, desde cedo ensinou aos filhos, com seu exemplo, a importância do labor.

Trabalhador incansável, não se curvava diante do sol escaldante ou da chuva implacável; afinal, tinha 14 filhos para sustentar. Nas manhãs da fazenda, antes mesmo que o sol tocasse o horizonte, ele já estava em pé, pronto para iniciar as tarefas do dia. Jogava milho para as centenas de galinha que havia no local e logo ia para o curral. Quando a esposa e os filhos acordavam, o leite já estava na mesa.

A simplicidade de sua vida era evidente, e seu amor pela família transbordava em gestos como promover refeições para seminaristas, padres, amigos e entes queridos, reunindo-os em torno da mesa como uma verdadeira bênção.

Com seu exemplo, Santo Piccin ensinou aos filhos os princípios que trazia consigo, reforçando suas

raízes. Assim, desde os campos da Fazenda Santa Alice, plantou as sementes do futuro, incentivando seus filhos a iniciarem a jornada que deu origem à Piccin, empresa que faria seu nome extrapolar as fronteiras do Brasil, moldando as gerações vindouras e deixando marcas indeléveis na comunidade.

INCENTIVO AOS FILHOS

Os filhos de Santo e Catarina Piccin começaram a trabalhar cedo na fazenda. Embora o local fosse o melhor cenário em que poderiam estar, a vida não era fácil e todos precisavam colaborar. Clarindo tinha 10 anos quando começou a fazer serviços gerais na lavoura. Seguindo o exemplo dos irmãos Celestino e Dionisio, inspirou Dario e Edécio, que também tiveram que contribuir com o trabalho no campo. Um hábito que se consolidou por toda a juventude.

> **“Edécio e Dionisio puxaram a fila na fábrica, enquanto os outros irmãos cuidavam da lavoura. Em breve, seria criado o primeiro produto da Piccin: a grade capinadeira de tração animal**

No início da década de 1960, a então recém-fundada Companhia Brasileira de Tratores, a lendária CBT, que inicialmente abriu as portas em Ibaté, instalava uma fábrica no distrito de Água Vermelha. No galope do plano de nacionalização da indústria, a empresa originária das Indústrias Pereira Lopes firmou parceria com a Oliver norte-americana para produzir um trator nacional.

Edécio, que tinha cursado o Técnico em Mecânica de Automóveis, em Curitiba (PR), deixou as tarefas da fazenda para trabalhar na empresa. Dionisio, que na ocasião estava morando em Boa Esperança do Sul, onde era meeiro numa roça, também aproveitou a oportunidade e voltou para São Carlos

a fim de ocupar uma vaga na CBT.

Dedicaram-se durante cerca de dois anos, contribuindo ativamente naquele início da empresa na cidade. Contudo, não estavam satisfeitos. Edécio não se identificava com o ambiente, nem tampouco com os colegas e menos ainda com o chefe. Dionisio estava cansado, não da produção, mas de lidar com hábitos e costumes tão diferentes dos seus.

Decidiram compartilhar suas aflições – e as ambições – com o pai. Estavam decididos a sair da CBT e sonhavam em ter um trabalho autônomo, mas não sabiam o que fazer; buscavam orientação. Santo Piccin disse que iria pensar e, com os sonhos dos filhos no bolso, saiu a conversar com seus amigos à procura de uma inspiração. Foi quando seu amigo Ernesto Pereira Lopes sugeriu que ele os incentivasse a abrir uma indústria no ramo agrícola. Surgiam, assim, as primeiras nuances do que poderia ser a Piccin.

Havia ainda outros desafios: a agricultura sempre foi cheia de possibilidades e eles precisavam encontrar uma oportunidade certeira. Além disso, necessitavam de capital para iniciar uma fábrica. Habituado a lidar com os desafios da fazenda e com grande interesse em ver os filhos encaminhados, Santo Piccin se dispôs a vender os 20 alqueires de terra roxa em Santa Eudóxia, que havia adquirido de Seu Sabino dois anos antes, para plantar milho e arroz.

Com os recursos, compraram ferramentas e maquinários para iniciar o trabalho na fábrica, que funcionaria ali mesmo, na fazenda, aproveitando a estrutura já existente. Mas havia uma condição: era preciso envolver os outros irmãos. Assim, em 1963, Celestino, Dionisio, Clarindo, Dario, Edécio e Germano deram início à Irmãos Piccin Máquinas Agrícolas.

Edécio e Dionisio puxaram a fila na fábrica, enquanto os outros irmãos se dividiam entre os afazeres da lavoura. Era uma precaução do pai, para garantir que a empresa avançasse e tivesse algum lucro, antes de liberar os outros filhos do trabalho no campo. Pouco tempo depois, todos já estavam na ativa, produzindo o primeiro produto: a grade capinadeira de tração animal.

A PARTIDA

A fábrica já tinha cinco anos no dia em que tudo aconteceu. A família estranhou quando, na manhã de 25 de abril de 1968, Santo Piccin não saiu do quarto antes do sol nascer, como de costume. Seu filho Clarindo já era casado, mas morava com ele na ocasião e levantava bem cedo, como o pai, para logo trabalhar. Irene, sua esposa, não teve coragem de entrar no quarto do sogro para ver o que havia acontecido, quando notou que ele não saiu para tratar das galinhas.

Na ocasião, só havia telefone na 'casa grande,' onde Celestino – o mais velho dos filhos – morava com a família. Então, ela foi até lá. Quando chegou, encontrou Edécio, que tinha ido até o local para usar o telefone e Irene lhe contou o ocorrido. Ambos voltaram para a casa de Santo Piccin e quando entraram em seu quarto, viram que ele havia falecido enquanto dormia, ao lado de sua esposa Catarina, que nem tinha percebido.

Santo Piccin partiu desta vida, mas sua memória permanece viva como as raízes profundas que plantou em Água Vermelha. Sua história é um tributo à força da fé, à família e à generosidade, capaz de moldar o destino de uma empresa que transformou uma comunidade, revolucionou a agricultura e fez de seu sobrenome um sinônimo de qualidade e credibilidade.

> **"Santo Piccin partiu desta vida, mas sua memória permanece viva como as raízes profundas que plantou em Água Vermelha**

APENAS O COMEÇO

Esse foi só o começo da história da Piccin, que ao longo de seus 60 anos passou por altos e baixos, acompanhando o ciclo do agronegócio, venceu desafios e se consolidou no mercado como uma importante fabricante de equipamentos agrícolas.

Sua história foi construída por uma gente que luta e buscou caminhos para inovar, transmitindo a evolução que vem das raízes da família Piccin para o campo. Uma

gente que não se contentou com as ferramentas que existiam e buscou o novo – tanto para oferecer o melhor para seus clientes, quanto para gerenciar a empresa.

Cada novo sistema implantado, cada barracão construído, cada equipamento adquirido, enfim, cada detalhe foi cuidadosamente planejado para levar a Piccin além. Sem perder os laços com o passado, mas agindo no presente, os Piccin – pais e filhos – mantiveram os olhos no futuro para tomar as melhores decisões e compreender os rumos a trilhar nesse mercado.

A empresa cresceu, evoluiu e hoje integra o Grupo Piccin, que perpetua os valores e o respeito pela terra à medida em que faz novas parcerias e desenvolve soluções inéditas para melhorar a vida no campo.

Hoje, além da Piccin Equipamentos, que produz uma extensa linha dos mais variados instrumentos e máquinas para atender com precisão a necessidade de quem busca tecnologia e inovação para o campo, o Grupo Piccin atua também nas áreas de inovação e fabricação de componentes.

Com foco em oferecer os melhores produtos com alta tecnologia para atender todas as necessidades dos clientes, a Piccin reforça os princípios consolidados por seus fundadores. O time fica completo com a equipe de inovação, que busca desenvolver tecnologia para transformar ainda mais a agricultura com qualidade, precisão e eficiência.

A trajetória percorrida pelos fundadores e continuada por seus familiares será detalhada neste livro, elaborado para celebrar os 60 anos de uma empresa que se consolidou pela qualidade dos produtos que oferece, pela credibilidade de seu nome, pela ousadia em inovar e, sobretudo, pela dedicação de todos aqueles que contribuíram para que ela chegasse até aqui.

Esse pequeno prólogo revela parte do que virá na obra completa, assim como esses 60 anos revelam a força dos Piccin e comprovam que tudo isso é apenas o começo.

RAÍZES FIRMES

“A VERDADE É UMA SÓ. E É ESTA.”

Era assim que Celestino Peccin encerrava suas conversas de trabalho. O mais velho dos irmãos, Ninão, como era carinhosamente chamado, sentia o peso da responsabilidade desde que a Irmãos Piccin Máquinas Agrícolas foi fundada, em 05 de novembro de 1963.

Ele foi um dos que se dividiam entre os afazeres da lavoura e os trabalhos na fábrica, enquanto os irmãos Dionisio e Edécio dedicaram-se exclusivamente à nova empresa da família. Isso porque tinham acabado de deixar o emprego na CBT (Companhia Brasileira de Tratores) – e carregavam consigo a técnica, a experiência e o conhecimento. O time se completava com Clarindo e Dario, que ainda permaneceram nos trabalhos da fazenda até que a fábrica tivesse consolidado sua atuação.

Com os recursos obtidos na venda de um terreno em Santa Eudóxia e confiante no conselho do amigo Dr. Ernesto Pereira Lopes, o patriarca Santo Piccin comprou os equipamentos para que Dionisio e Edécio pudessem trabalhar na nova empresa – com a condição de que incluíssem os outros irmãos.

A semente da Piccin foi plantada na Fazenda Santa Alice, em meio às lavouras que garantiam o sustento da família, composta por 14 filhos. Foi ali que os cinco irmãos, unidos pelo sangue e pelo desejo de construir algo grandioso, deram os primeiros passos na jornada que moldaria a história da empresa. Germano Piccin, embora tenha feito parte da sociedade inicialmente, logo seguiu outros caminhos.

Constituída formalmente em 20 de janeiro de 1964, **a fábrica começou a ganhar forma ao lado da tulha de café**, ali mesmo, numa área comum da Fazenda Santa Alice, que testemunhava os primeiros suspiros da Piccin. As barras de ferro, que seriam utilizadas na produção das grades capinadeiras, dividiam o espaço com o café que, esparramado ao solo, secava para ser posteriormente beneficiado e vendido.

Tudo era feito em uma área produtiva que não passava de 80m². Era o suficiente para produzir **o primeiro produto: uma grade capinadeira de tração**

animal, inspirada nas necessidades dos agricultores. Esse é um ponto característico do Grupo Piccin até hoje – atender à demanda do mercado, oferecendo um produto de qualidade, resistente e que seja realmente útil.

Os irmãos Piccin trabalhavam com afinco. E as grades eram vendidas uma a uma, conforme eram finalizadas na linha de produção – que não tinha sido estruturada a partir de um planejamento, mas funcionava e gerava resultados, deixando os sócios empenhados para seguir no labor da confecção da próxima peça.

> **“O primeiro produto foi uma grade capinadeira de tração animal, inspirada nas necessidades dos agricultores**

Inicialmente, os irmãos Piccin trabalhavam sozinhos para atender a demanda, ainda bem tímida, afinal, era preciso convencer os agricultores de que a grade faria diferença no campo. O processo exigia empenho na demonstração. E as vendas eram feitas assim: depois da produção, os irmãos carregavam o caminhão e saíam estrada afora, oferecendo o produto em cada fazenda, como nos velhos tempos em que se vendia – porta a porta – bíblias ou enciclopédias, ouvindo, muitas vezes, um não. Mas acreditando e seguindo sem esmorecer.

O primeiro caminhão utilizado para fazer a entrega das grades – um Dodge 3/4 com pneus simples – era emprestado. Apenas mais tarde foi adquirido de um senhor que a memória traz como Susenando. E como exigia manutenção! A pequena aquisição e as constantes saídas para a entrega das grades simbolizavam a determinação que impulsionaria a jornada dos irmãos Piccin. A cada desafio, uma solução; a cada obstáculo, uma lição.

Cinco anos após sua fundação, a empresa tinha um novo produto a oferecer: **as Grades Aradoras de arrasto**, mais uma vez desenvolvidas sob demanda, a partir

das necessidades dos agricultores. A dedicação era tanta, que os irmãos Piccin, muitas vezes, abriam mão de si e de ganhar mais para investir na empresa, que já tinha colaboradores.

O ano era 1968 quando tudo aconteceu. Ao mesmo tempo em que o segundo produto da empresa era lançado, a família perdia Santo Piccin. O legado deixado por ele, contudo, foi fundamental. Trabalhando de sol a sol, o pai exemplificava dedicação, honestidade e trabalho árduo aos filhos, que seguiram pelo mesmo caminho.

O telefone antigo, os pedidos anotados na parede, a busca incessante por clientes – fossem de máquinas ou dos alimentos produzidos na Fazenda – mostravam que os filhos aprenderam a arte do empreendedorismo vendo o patriarca em ação.

A história da Piccin é uma mistura fascinante de fazenda, oficina e dia a dia. As quatro casas conjugadas, que agora abrigam memórias, eram a colônia onde moravam os sócios, que criaram suas famílias ali, entre ferros e parafusos também utilizados para construir brinquedos para os filhos. A sede da fazenda era o epicentro da jornada inicial. Telefone só havia um e era daqueles bem antigos; ficava na casa do Celestino, mas era compartilhado por todos os irmãos.

A tulha continuou existindo por um bom tempo enquanto a fábrica começava a se firmar. A evolução acontecia simultaneamente na oficina e na fazenda.

Clarindo, com sua habilidade única, trabalhava em todos os aspectos, desde a preparação de peças até o carregamento e descarregamento de matéria-prima. Furadeira e esmeril tornaram-se uma extensão de seus braços. Era assim que ele afiava ferramentas, tirava rebarbas de peças forjadas ou serradas, arredondava cantos, dava o acabamento necessário, removia ferrugens e polia as peças que dariam origem às grades. Perfeccionista, também trabalhou na pintura e na montagem de componentes.

Boiadeiro, como foi apelidado pelos irmãos, era o otimista da família, sempre acreditando no sucesso da empreitada. Sua abordagem centrada na paz o tornava um mediador natural entre os irmãos, nunca

se envolvendo em conflitos. À medida que a empresa crescia e as perspectivas divergiam, Clarindo se tornava uma figura apaziguadora, tomando decisões importantes nas reuniões familiares.

Sua percepção aguçada para as relações interpessoais e seu estilo mais contido o tornavam acessível, divertido e carinhoso. Tio Clarindo, como é carinhosamente chamado até hoje, era visto como a figura mais amena entre os irmãos da Sociedade. Nascido em 27 de agosto de 1935, começou a ajudar na Fazenda aos 10; e antes dos 30 deu início ao seu extenso trabalho na Piccin.

> **“O processo de carregamento e descarregamento de matéria-prima era penoso e denota a força dos irmãos Piccin, que não se queixavam do trabalho**

Além da mão na massa, ou melhor, nos ferros, participava, ainda, do carregamento e descarregamento de matéria-prima ao lado dos irmãos. E tudo era feito à mão. Se os feixes fossem grandes e pesados, quando o caminhão encostava, num ímpeto de amenizar o fardo, eles colocavam cantoneiras criando uma alavanca de um lado a o outro, de modo a fazê-los escorregarem por ali. Em poucos segundos tudo estava no chão. Mas ainda era preciso removê-los para que as demais amarrações de feixe fossem retiradas do caminhão. A descrição revela o quanto o processo era penoso, mas também denota a força e valentia dos irmãos Piccin, que não se queixavam do trabalho.

Dionisio, o Cebola, era o único que trabalhava na solda e também tinha facilidade com o maçarico. A habilidade desenvolvida durante o trabalho na CBT foi essencial para a produção das grades da Piccin. Ali não tinha conversa mole e nem o perfil do empresário que só caminha pela fábrica. Mesmo sem proteção, ele soldava as peças minuciosamente. Nascido em 14 de fevereiro de 1934, ainda carrega as sequelas desse trabalho, mas não se arrepende de

nenhum detalhe. E sempre repetia: Quem usa, cuida – acreditando que se fosse capaz de fazer, os demais colaboradores também seriam. Com uma visão prática e comprometida com a qualidade, Dionisio era um dos especialistas técnicos da equipe.

O mais velho dos irmãos, **Celestino** desbravava o mercado, identificando oportunidades e delineando projetos para a expansão da empresa. Visionário, desempenhava um papel essencial fora da fábrica. Visitando fazendas e identificando as necessidades dos agricultores, era a mente por trás de muitos projetos.

Astuto, era hábil para descobrir ferramentas e técnicas inovadoras e trazê-las para a fábrica, facilitando o trabalho interno e impulsionando o crescimento da empresa. Empenhado, insistia para que os irmãos o ouvissem, afinal, ele conhecia o mercado de perto e enxergava um rumo para onde poderiam caminhar.

Com uma combinação única de viés comercial e habilidades de produção, Celestino era centrado e adorava conversas sérias. Seu amor pela praia e pela pesca no Mato Grosso equilibrava sua abordagem focada nos negócios. Nascido em 6 de abril de 1931, tinha 32 anos quando a fábrica foi fundada.

Sempre preocupado com o futuro da empresa, Celestino não hesitava em expressar suas considerações, alertando sobre possíveis desafios e até arriscando um palpite: "Deste ano a empresa não passa", dizia com frequência. Seu comprometimento com a excelência e sua capacidade de pensar estrategicamente o tornaram um profissional respeitado pelos funcionários e foram fundamentais para a evolução bem-sucedida da Piccin.

O trabalho além muros era dividido com **Edécio** que, muitas vezes, viajava com toda a família em uma Kombi que tinha até nome: Belarmina – onde as peças se misturavam com o colchão para as crianças, mostrando a dedicação que impulsionava a Piccin para frente, superando desafios nas estradas e na vida. Decião, como era conhecido, também auxiliou muito no desenvolvimento das peças. O curso técnico em Mecânica de Automóveis ajudou a lapidar suas habilidades para atuar na fábrica.

Nascido em 9 de junho de 1941, tinha apenas 22 anos quando a Piccin foi fundada, mas conferia uma importante força na produção e no desenvolvimento de peças, contribuindo significativamente para o crescimento da empresa. Tinha uma velocidade de raciocínio espantosa, o que se refletia na agilidade com que criava e procurava implementar novas ideias. Mais sério e preocupado com a empresa, ele se tornava amoroso em suas interações, organizando reuniões e compartilhando estratégias com funcionários e até com o motorista do caminhão!

Dario trabalhava na usinagem, demonstrando sua expertise no maçarico ao lado do Dionisio. Nascido em 21 de maio de 1938, tinha 25 anos na fundação da Piccin e alguns a mais quando começou efetivamente a trabalhar na empresa com os irmãos.

Preocupado com os pormenores, era comum que saísse pela fábrica procurando porcas e parafusos. Inquieto, estava sempre de olho na chuva ou no período de férias dos funcionários para garantir que o remanejamento fosse feito adequadamente, afinal, a equipe ainda era pequena.

Apaixonado por futebol, se tivesse meia hora sobrando no almoço, aproveitava para bater uma bolinha no campo, que ficava dentro da fazenda. E como na empresa ninguém ficava sem apelido, também ganhou um: Vitório. Mas não pergunte o porquê, pois ninguém sabe explicar. O que todos sabem é que nem Dario – e nem Vitório – tiravam férias. Ele não tinha medo do trabalho e também dedicou sua vida à Piccin.

> **“Cada irmão trabalhava conforme suas habilidades e expunha seu temperamento nas discussões, que não acabavam em pizza, mas em futebol**

Era cada irmão trabalhando conforme suas habilidades e expondo seu temperamento nas discussões ora acaloradas, ora calmas, que – apesar da descendência

italiana – não acabavam em pizza, mas em futebol.

UM MARCO NA EVOLUÇÃO DA EMPRESA

Menos de 10 anos depois de sua fundação, a Piccin desenvolveu um produto que foi um marco na evolução da empresa: **as grades niveladoras**. Movidos pela demanda dos agricultores, os irmãos Piccin projetaram uma grade flutuante revolucionária, que mereceu até patente na ocasião.

Tudo porque o equipamento – que até então era fixo – precisava se adaptar ao plantio em curvas de nível, acompanhando as linhas de diferentes altitudes de cada terreno. Desmontando a grade, peça por peça, examinaram discos e mancais para encontrar uma solução. Cada etapa da produção foi meticulosamente pesquisada, refletindo o compromisso com a qualidade. O espírito detalhista de cada irmão era evidente em cada fase do processo.

O primeiro modelo não foi perfeito, porém a perseverança guiou o aprimoramento contínuo, com valiosas contribuições dos produtores – que testavam as máquinas diretamente no campo – e com a dedicação dos irmãos Piccin, empenhados em atender às demandas, sempre aprimorando os resultados.

O desafio, até então intransponível, foi vencido com tanto sucesso que as vendas da empresa não venciam a produção – e os pedidos começaram a se acumular. Como os sócios eram prudentes e não queriam investir naquele momento para ampliar os negócios, a procura passou a ser maior que a oferta e abriu uma brecha para os concorrentes.

A ideia de inserir uma dobradiça nas grades capinadeiras transformou não apenas a empresa, mas o mercado como um todo. A grade niveladora foi o diferencial que fez a Piccin se destacar no mercado, tornando-se conhecida e reconhecida pela qualidade dos produtos, pela produtividade que passaram a gerar no campo e pela durabilidade da máquina que mudou a vida dos produtores agrícolas.

Assim, os primeiros anos da Piccin foram marcados pela criação de produtos inovadores. A abordagem única de levar implementos diretamente às fazendas,

mesmo de noite, ressaltava o compromisso em oferecer soluções práticas e eficientes.

Cautelosos, os irmãos não se arriscavam em financiamentos ousados e faziam questão de manter o pagamento dos fornecedores em dia – assim como o dos funcionários. Ainda que fosse preciso tirar do bolso. Com essa postura e com a qualidade dos equipamentos que entregavam, a Piccin foi conquistando a confiança nos negócios e transmitindo cada vez mais credibilidade.

E com raízes firmemente plantadas, em 1974 tornou-se a **Indústria de Máquinas Agrícolas Piccin**, consolidando a nova marca no mercado e garantindo um crescimento sustentável.

> **“Com essa postura e com a qualidade dos equipamentos que entregavam, a Piccin foi conquistando a confiança nos negócios e transmitindo cada vez mais credibilidade**

UM REFORÇO NA EQUIPE

A produção na empresa caminhava bem, mas a administração dos negócios exigia mais atenção. Edécio e Dionisio, em um gesto de total comprometimento e reforçando o desprendimento do que é material, já tinham vendido uma casa que haviam comprado em sociedade, no centro de São Carlos, para injetar recursos na empresa, reforçando a dedicação e a paixão pela agricultura.

Enfrentando os desafios do clima, do mercado e da gestão de uma empresa familiar, em que os pensamentos se diferem e os humores se alteram, os irmãos Piccin compreenderam que precisariam de um reforço. Edécio foi o primeiro a alertar sobre os problemas financeiros que a Piccin enfrentava: a falta de recursos para pagar funcionários e fornecedores, somada às dificuldades em atender a crescente demanda do mercado, levou-os a tomar uma importante decisão: convidaram **Lauro Piccin**, o 11º filho de Santo e Catarina –

e o mais novo entre os sócios da indústria, para assumir a gestão.

Nascido em 11 de junho de 1942, Lauro também tinha trabalhado na lavoura com o pai quando criança, dando milho às galinhas, soltando os bezerros e ajudando a tratar dos porcos. Sabia o nome de cada um, já que eles tinham o hábito de dar nome aos bois – e aos demais animais da fazenda. Com habilidades para executar, organizar e comandar – era ele quem organizava o time de futebol – foi cursar Administração de Empresas na Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas). Estudava à noite e trabalhava de dia em um banco. Após concluir a graduação, deixou aquele emprego e foi contratado pela conceituada General Electric (GE), onde foi analista financeiro de contratos e supervisor de contabilidade, adquirindo vasta experiência.

> **“A primeira medida foi resolver o problema no setor de atendimento de vendas, com suporte especializado na gestão administrativa**

Após negociar um bom salário com os irmãos, ingressou na Piccin em março de 1984, trazendo na bagagem o conhecimento e uma visão estratégica que se mostrariam essenciais para superar os desafios que a empresa enfrentava na época.

Ao assumir a posição de gerente geral, Lauro deparou-se com um cenário onde a falta de organização administrativa, aliada à ausência de um sistema de custos, levava a empresa a vender com prejuízo. Sua primeira medida foi resolver o problema no setor de atendimento de vendas. Edécio e Celestino, embora competentes em suas funções, precisavam de um suporte mais especializado na gestão administrativa.

Lauro se dedicou para se tornar um especialista nessa área. A aplicação de sua formação na General Electric e um curso interno de dois anos lhe permitiram elaborar um levantamento detalhado dos custos de cada

produto. Uma tarefa árdua que exigiu esforço e conhecimento técnico – e foi fundamental para organizar a situação financeira da empresa.

Numa época em que o foco principal da Piccin era exclusivamente a produção, organizar a área comercial e de vendas impôs desafios significativos. Inicialmente, o espaço destinado a essas atividades era limitado, e havia resistência à ideia de expandir a equipe administrativa.

A obtenção de recursos para adquirir duas mesas e duas cadeiras para o setor comercial foi um verdadeiro progresso, conquistado com muita persistência, argumentação e uma abordagem mais incisiva. Ciente da importância de uma estruturação administrativa, o gestor colocou seu cargo em jogo para assegurar as mudanças necessárias. Essa decisão corajosa resultou em uma significativa reestruturação, separando definitivamente as áreas administrativas e operacionais.

Contabilidade, tesouraria, fiscalização, gerenciamento, vendas e compras foram, finalmente, organizados, definindo claramente as responsabilidades de cada setor. A reestruturação administrativa otimizou os processos internos e preparou o terreno para enfrentar os desafios do mercado de maneira mais enérgica e estratégica. Essa iniciativa não apenas melhorou a eficiência interna, mas também proporcionou uma base sólida para a expansão e o crescimento da empresa, provando ter sido fundamental para o sucesso contínuo da Piccin no cenário competitivo.

A reorganização do escritório e a criação de áreas distintas para vendas, compras, contabilidade e tesouraria, enfim, ganharam o apoio dos cinco sócios fundadores, que aquiesceram com as mudanças, levando a empresa a outro nível. Com uma gestão mais técnica, foi possível estabelecer uma estrutura que favoreceu o desenvolvimento integral da Piccin.

Lauro não se limitou apenas à esfera interna da empresa. Sua atuação também envolveu o acompanhamento de questões econômicas e políticas, evidenciada pelo hábito de ler os principais jornais. Foi nessa época que a Piccin se filiou à **Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq)**, entidade que visa impulsionar o crescimento da indústria

com foco na inovação tecnológica e na geração de negócios. Lauro participava ativamente das reuniões, o que contribuiu para a resolução de problemas específicos e manteve a empresa atualizada em relação ao cenário industrial.

UM NOVO MARCO NA HISTÓRIA

Paralelamente à sua atuação como gerente geral, os irmãos Piccin trabalhavam arduamente na produção e na venda de grades. Sempre com foco em inovação e no atendimento das demandas do mercado, em 1985, a empresa incorporou a **linha de subsoladores**, marcando um momento significativo em sua trajetória. Os subsoladores desempenham um papel fundamental na agricultura ao oferecerem uma solução eficaz para a compactação do solo, um problema recorrente nas atividades agrícolas – e comumente apontado pelos agricultores à Piccin.

Com capacidade de operar em camadas mais profundas do solo, essas máquinas rompem a compactação e melhoram a aeração, o que resulta em benefícios substanciais para o desenvolvimento das raízes das plantas. Além disso, os subsoladores contribuem para a redução da erosão do solo, promovendo práticas agrícolas mais sustentáveis.

> **“A decisão de agregar os subsoladores à sua gama de produtos reflete a capacidade da Piccin de adaptar-se às demandas do mercado**

Ao expandir sua linha de produtos para incluir subsoladores, a Piccin demonstrou um compromisso com a inovação e a oferta de soluções abrangentes para os desafios enfrentados pelos agricultores. Essa incorporação não apenas ampliou o portfólio da empresa, mas também fortaleceu sua posição como fornecedora de equipamentos agrícolas completos, atendendo às necessidades variadas de seus clientes. A decisão de agregar os subsoladores à sua gama de produtos reflete

a capacidade da Piccin de adaptar-se às demandas do mercado e solidificar sua presença na indústria agrícola.

DESAFIOS EMPRESARIAIS NO BRASIL

Não é fácil manter uma indústria em um país repleto de impostos e de confusões políticas. Contudo, alguns períodos, em específico, trouxeram grande preocupação e enormes prejuízos.

PLANO CRUZADO

Implementado em 1986 durante o governo de José Sarney, o Plano Cruzado foi uma tentativa de conter a hiperinflação que assolava o Brasil na época. Uma das principais características desse plano foi o congelamento de preços e salários, visando estabilizar a economia e conter a espiral inflacionária. O governo lançou uma nova moeda – o cruzado – como parte das medidas para tentar restaurar a confiança na economia. E até conseguiu, inclusive deixando a população esperançosa com a promessa de que o valor das mercadorias iria se estabilizar.

Apesar de inicialmente bem recebido pela população, o plano enfrentou críticas de diversos setores, especialmente pela falta de sustentabilidade a longo prazo. O congelamento de preços trouxe desafios significativos para a dinâmica econômica do país, provocando distorções no mercado, escassez de produtos e desabastecimento em diversos setores. Nessa época, surgiram mercados paralelos, as importações cresceram e as reservas cambiais ficaram esgotadas.

A euforia inicial gerada pelo Plano Cruzado foi seguida por uma desilusão, já que as medidas adotadas não foram duradouras. O plano acabou sendo incapaz de lidar com as complexidades estruturais da economia brasileira, e a hiperinflação retornou pouco tempo depois.

Surgiu, então, o Plano Cruzado 2 com a proposta de – desta vez – retomar a tão sonhada estabilidade econômica, prejudicada pelo fracasso do congelamento de preços e salários do plano anterior. Entre as novas medidas, destacou-se a criação da nova moeda, o Cruzado Novo, substituindo o Cruzado desvalorizado.

Apesar das intenções positivas, o Plano Cruzado 2

enfrentou dificuldades semelhantes às do seu antecessor. As decisões tomadas elevaram os preços novamente, aumentando também a arrecadação de **Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)**. O ajuste salarial passaria a depender de um gatilho, disparado apenas quando a inflação atingisse 20%. Os índices de inflação, porém, eram "ajustados" a fim de evitar o disparo.

Com isso, em 12 de dezembro de 1986, houve uma Greve Geral que paralisou 25 milhões de trabalhadores em quase todos os estados, segundo a CUT (Central Única dos Trabalhadores), dando vazão à insatisfação e ao fim do Plano Cruzado. Descontentes, os trabalhadores cruzaram os braços. No ABC, a paralisação teve a adesão de 100% dos operários.

> **"As medidas econômicas adotadas trouxeram consequências severas para as empresas brasileiras**

PLANO COLLOR

Quem se lembra bem desse plano tem até arrepio. Implementado em março de 1990, o Plano Collor marcou um capítulo significativo na história econômica do Brasil. Elaborado durante o governo do então presidente Fernando Collor de Mello, o plano tinha como objetivo combater a hiperinflação que assolava o país na época. No entanto, as medidas adotadas trouxeram consequências severas para as empresas brasileiras.

Uma das principais ações do Plano Collor foi o embargo de poupanças e investimentos financeiros, que ficou conhecido como "confisco da poupança". O governo bloqueou parte dos depósitos bancários, causando um impacto direto nas reservas de capital das empresas, afetando sua liquidez e capacidade de investimento. Além disso, a medida gerou um descontentamento generalizado na população e no meio empresarial.

A política de congelamento de preços também teve

implicações negativas para as indústrias. Embora tenha sido adotada como uma tentativa de controlar a inflação, a falta de reajustes nos preços dos produtos e serviços prejudicou a rentabilidade das companhias, levando muitas delas a enfrentar dificuldades financeiras.

O cenário de incertezas econômicas e as mudanças repentinas nas regras do jogo também abalaram a confiança dos empresários, afetando o planejamento estratégico e os investimentos a longo prazo. A imprevisibilidade gerada pelo Plano Collor contribuiu para um ambiente desafiador nos negócios, com empresas buscando se adaptar a novas condições econômicas e regulatórias.

Desta forma, o Plano Collor deixou um legado de prejuízos significativos para as empresas brasileiras, impactando suas finanças, operações e perspectivas de crescimento. O período pós-Plano Collor exigiu resiliência e adaptação por parte das organizações, que buscaram superar os desafios econômicos e reconstruir suas bases em um contexto econômico transformado.

OS REFLEXOS NA PICCIN

Toda essa movimentação política e econômica gerou importantes reflexos nas indústrias do país, e a firmeza na gestão da Piccin foi essencial para superar cada fase. O conhecimento da situação econômica e a habilidade em lidar com questões como o congelamento de ativos foram vitais para atingir e manter a estabilidade financeira da empresa.

A gestão também foi marcada pela defesa de práticas humanas na relação empresa-empregado. A postura do gestor, assumida durante uma reunião sobre greves, ressaltava o convívio com os colaboradores, que também se sentiam parte da família Piccin. Talvez por isso, a empresa não tenha enfrentado paralisações gerais de funcionários, nem mesmo na época em que os sindicatos defendiam e estimulavam esse direito do trabalhador.

A situação refletia o comprometimento da gestão com o bem-estar dos colaboradores e a visão além dos aspectos puramente econômicos – característica peculiar de todos os irmãos Piccin, que, por vezes, deixavam de receber os próprios salários em prol dos funcionários.

Sem contar as inúmeras possibilidades de lazer que promoviam, ao estimular jogos de futebol e de vôlei dentro da própria empresa.

ACIDENTES DE TRABALHO

Outro desafio comum às indústrias é a tentativa de evitar acidentes de trabalho. Na época, a Piccin tinha bem menos que 100 funcionários e, portanto, não havia a exigência prevista em lei de organizar as comissões de empregados, com o objetivo de estimular o interesse para a segurança do trabalho. Ainda assim, Lauro decidiu implantar a **CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes** (atualmente chamada de Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e de Assédio), que surge como resposta à necessidade de promover um ambiente de trabalho mais seguro e saudável. Com a experiência que teve como membro da CIPA na GE, tornou-se o primeiro presidente da Comissão na Piccin.

> **“A implantação da CIPA, que surge como resposta à necessidade de promover um ambiente de trabalho mais seguro e saudável**

Historicamente, a CIPA foi estabelecida no Brasil em 1944, por meio da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), visando a redução de acidentes e doenças ocupacionais. A implementação da CIPA ocorre por meio de eleições democráticas entre os próprios funcionários, que escolhem representantes tanto da empresa quanto dos colaboradores. Essa composição mista permite que ambos os grupos contribuam com suas perspectivas e experiências na identificação e solução de questões ligadas à segurança no trabalho.

A comissão, além de fiscalizar as condições do ambiente laboral, também desempenha um papel educativo, promovendo treinamentos e conscientização sobre práticas seguras. As reuniões regulares da CIPA proporcionam um fórum para discutir incidentes, sugerir

melhorias e desenvolver planos de ação preventivos.

A criação da CIPA na Piccin demonstra um comprometimento genuíno com a proteção da saúde e integridade física de seus colaboradores, iniciativa fundamental para construir uma cultura organizacional que valoriza a segurança, promovendo um ambiente de trabalho mais produtivo e saudável.

OUTRAS MELHORIAS

Com processos mais bem estabelecidos, a produção encaminhada e os registros de pedidos – antes anotados nas paredes – reorganizados, a gestão da Piccin passou a ter foco em outras questões, como a realização de **melhorias no layout da produção**, evidenciando o propósito de garantir segurança e efetividade na fábrica. O envolvimento em processos como a compra de equipamentos modernos e a profissionalização da empresa, com a contratação de novos funcionários, demonstram um papel transformador no crescimento da Piccin.

Em 1995 a Piccin deu mais um passo em direção à ampliação da oferta de produtos. A incorporação da linha de **Distribuidores de Fertilizantes Master** evidenciou novamente sua adaptabilidade e expansão para atender às demandas do setor agrícola. Os fertilizantes desempenham um papel vital na agricultura, contribuindo substancialmente com o aumento da produtividade e com a qualidade dos cultivos.

Ao distribuírem precisamente os fertilizantes no solo, esses implementos possibilitam uma aplicação ativa dos nutrientes essenciais para o desenvolvimento das plantas. Essa prática otimizada maximiza o rendimento das safras e ainda promove a sustentabilidade ambiental, ao evitar o desperdício de insumos e minimizar os impactos negativos no solo.

A inclusão da linha de Distribuidores de Fertilizantes Master na gama de produtos da Piccin representa um compromisso com a modernização e a tecnologia no campo, oferecendo aos agricultores ferramentas que não apenas facilitam suas operações, mas também promovem notabilidade e rentabilidade em seus empreendimentos.

Ao expandir sua atuação para o segmento de distribuição de fertilizantes, a Piccin reforça seu papel como parceira estratégica dos agricultores, contribuindo de maneira significativa para o desenvolvimento sustentável do agronegócio brasileiro. Essa incorporação destaca a visão proativa da empresa em antecipar as necessidades do mercado agrícola e proporcionar soluções inovadoras que impulsionam o setor rumo a novos patamares de produtividade e excelência.

Foram muitas as mudanças realizadas na indústria nesse período. Trinta anos após sua fundação, a Indústria de Máquinas Agrícolas Piccin estava em meio a uma fase de transformações que marcariam seu futuro de maneira indelével. Lauro observava atentamente as operações na empresa, consciente de que mudanças seriam necessárias para enfrentar os desafios crescentes do mercado agrícola.

> **“Ao expandir sua atuação para o segmento de distribuição de fertilizantes, a Piccin reforça seu papel como parceira estratégica dos agricultores**

Ao caminhar pelo chão de fábrica, identificou um gargalo na produção: a movimentação de materiais. Decidiu, então, transferir uma prensa para um local estratégico, onde o descarregamento da mercadoria ocorreria de forma mais adequada – e não mais embaixo de um pé de jaca. Essa simples mudança permitiu que duas pessoas manipulassem o material com agilidade, otimizando o processo de corte nas prensas e liberando tempo valioso. Eram pequenos detalhes que faziam toda a diferença.

A finalização das peças também demandava melhor solução e foi nessa época que houve a **instalação de uma cabine de pintura moderna** para resolver a questão. Essa medida não apenas aprimorou a qualidade e o rendimento, mas também endereçou preocupações ambientais ao reduzir a poluição gerada pelo processo.

Na montagem de implementos, o desafio era ainda maior. Tudo era feito "no muque" e a agilidade estava comprometida. Era hora de modernizar. Então foram introduzidas **talhas hidráulicas**, permitindo que o trabalho do soldador fosse mais independente, sem necessitar da ajuda de outros colegas.

Outra observação aguçada e que gerou mudanças nessa época foi a falta de bloqueio de raio entre as soldas. Isso não apenas prejudicava a segurança, mas também impactava a eficácia do processo. A solução veio na forma de divisórias entre cada solda, proporcionando um ambiente mais organizado e seguro.

Apesar de não ser um inventor ou um desenvolvedor de produtos, Lauro sempre incentivou a expansão da empresa e o lançamento de novas soluções. Seu estímulo à inovação impulsionou a equipe a buscar alternativas criativas, contribuindo para a constante evolução da fábrica. Assim, entre divisórias, cabines de pintura e talhas hidráulicas, a Piccin se reinventava para se consolidar como referência no cenário agrícola brasileiro.

Após mais de dez anos de dedicação à empresa familiar, Lauro aposentou-se, deixando um legado de profissionalização e crescimento para a Piccin. Seu papel como agente de mudança foi essencial na promoção de uma organização mais estruturada para que os irmãos Piccin pudessem seguir sua jornada de enfrentamento – e superação – dos desafios do mercado.

A EVOLUÇÃO DO AGRONEGÓCIO NO BRASIL

Quando a Piccin foi fundada, na década de 1960, quase não havia tecnologia disponível para a agricultura. O Brasil era um país que importava alimentos. Era comum que os jovens auxiliassem seus familiares nas lavouras, conhecendo, na prática, os desafios nas fazendas. E justamente quando a Piccin nascia, teve início uma série de fatores que contribuíram

diretamente com a evolução da agricultura e da pecuária, cuja produção e seus derivados passaram a ser denominados como agronegócio, também conhecido como agrobusiness.

As medidas de incentivo do Governo Federal e dos governos estaduais, além do apoio da iniciativa privada, foram fundamentais para alavancar a agricultura brasileira. E a Piccin estava ali, atuante, vivenciando cada momento e contribuindo com muita dedicação nesta evolução. A transformação foi enorme e passou por vários setores.

REFLORESTAMENTO

Em 1966, o Governo Federal lançou um Programa de Incentivos Fiscais ao Florestamento e Reflorestamento, que estimulava empresas e cidadãos a investir em projetos de plantio de florestas, com o abatimento de parte do seu imposto de renda. O programa durou duas décadas e promoveu o plantio de cerca de 4 milhões de hectares de florestas naquele período. A conexão com outros programas de incentivo criados pelos Planos Nacionais de Desenvolvimento, gerados na década 1970, permitiu que essa madeira fosse orientada para a produção de celulose e papel, carvão vegetal para siderurgia, biocombustíveis e painéis de madeira. Atualmente, mais da metade do país é coberta por florestas.

SETOR INDUSTRIAL

No final da década de 1960, as indústrias de fertilizantes e defensivos agrícolas, já instaladas no Brasil na década de 1950, tiveram grande crescimento com os planos de incentivo do Governo Federal. Também foram favorecidas pela "Revolução Verde", movimento mundial idealizado a fim de ampliar a produção agrícola por meio do uso intensivo de insumos industriais, mecanização e redução do uso de mão-de-obra.

CITRICULTURA

As fortes geadas ocorridas no estado da Flórida (EUA) no início da década de 1960 causaram grandes danos aos pomares, acarretando uma perda de metade da produção americana. A oferta de suco de laranja foi bastante reduzida e o preço subiu drasticamente. Com a crise na

produção norte-americana, sobrou espaço no mercado de suco concentrado para outros países. Como o Brasil estava em fase de modernização de sua agricultura, foi estimulado a entrar nesse mercado, o que favoreceu fortemente a atividade citrícola no país. Hoje, o Brasil responde por mais de 70% da exportação mundial.

CTC – CENTRO DE TECNOLOGIA CANAVIEIRA

Em 1969 nasceu o CTC – Centro de Tecnologia Copersucar, como unidade de pesquisas da Copersucar, a maior cooperativa brasileira de açúcar e etanol e, atualmente, uma das maiores exportadoras globais desses produtos. O CTC foi criado com o objetivo de desenvolver inovações tecnológicas para o setor sucroenergético. Em 2004, tornou-se o Centro de Tecnologia Canavieira, instituição de pesquisa sem fins lucrativos que reúne, além dos cooperados da Coopersucar, as principais usinas e associações de fornecedores.

PLANALSUCAR – PROGRAMA NACIONAL DE MELHORAMENTO DA CANA-DE-AÇÚCAR

Em 1971 o IAA, órgão do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, criou o PLANALSUCAR – Programa Nacional de Melhoramento da Cana-de-Açúcar. O objetivo era promover a melhoria dos rendimentos da cultura, tanto no campo, como na indústria.

ENSINO TÉCNICO AGRÍCOLA

A década de 1970 foi marcada, ainda, pela expansão do Ensino Técnico Agrícola no estado de São Paulo, que passou a contar com 35 instituições escolares. Além da forte expansão, também houve uma importante reestruturação com o que passou a ser caracterizado pela Escola-Fazenda, um sistema brasileiro onde o jovem aprendia, trabalhava e ganhava – criado pelo professor e engenheiro agrônomo Shigeo Mizoguchi.

> O Sistema Escola-Fazenda é basicamente, um processo educativo que se propõe a desenvolver organismos escolares de ensino agrícola economicamente autossuficientes e que proporcionem condições de trabalho e da aprendizagem em situações de vida prática. [...] A filosofia do Sistema

> Escola-Fazenda tem como princípio o desenvolvimento das habilidades, destrezas e experiências indispensáveis à fixação dos conhecimentos adquiridos nas aulas teóricas. Assim, a Escola-Fazenda vem a ser uma escola dinâmica que educa integralmente, porque familiariza o educando com atividades semelhantes às que terá de enfrentar na vida real, em sua convivência com os problemas da agropecuária, conscientizando-o, ainda, de suas responsabilidades e possibilidades. Em síntese, é o "aprender a fazer" e "fazer para aprender". (MIZOGUCHI, 1980, p 7)

O Sistema Escola-Fazenda alcançou êxito imediato e reconhecimento das autoridades competentes, tornando-se modelo padrão do ensino agrícola no estado de São Paulo. Os cursos eram estruturados em dois níveis: 1° ciclo, que correspondia ao ginasial, e 2° ciclo para a formação do Técnico Agrícola, com duração de 3 anos.

As indústrias do setor agrícola, como a Piccin, acabaram se beneficiando com a qualificação de mão de obra proporcionada, em partes, pelo Ensino Técnico Agrícola.

CRISE DO PETRÓLEO

Em 1973, em decorrência de uma série de conflitos entre produtores árabes da OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo, ocorreu a crise do petróleo que, em poucos meses, provocou um aumento de 400% nos preços do barril de petróleo.

Na época, as vendas para os EUA e Europa foram embargadas devido ao apoio dado a Israel na Guerra do *Yom Kippur*. O primeiro choque do petróleo causou forte recessão nos EUA e na Europa, e teve reflexos importantes na economia mundial, inclusive no Brasil.

GEADA NEGRA

E quem não se lembra da geada de 1975? Até quem não era nascido na época, possivelmente, já ouviu falar do fenômeno meteorológico que dizimou as plantações, erradicando a cafeicultura em diversas regiões do país.

O dia 18 de julho daquele ano ainda está na memória de muitos agricultores que se recordam até dos

detalhes. Naquela época, o café era um dos principais produtos brasileiros de exportação, cultivado, principalmente, nos estados de São Paulo e no Paraná.

O fenômeno, que ficou conhecido como "geada negra", tirou o sono e o sustento de inúmeras famílias. Os danos causados foram enormes e alguns deles até irrecuperáveis, obrigando agricultores a migrar para novas áreas, como MT, GO, MG, ES e BA, inicialmente, e mais tarde para outras regiões do país. MG e ES foram os estados de maior concentração dos plantios de café.

Se, por um lado, a geada negra dizimou inúmeras lavouras, por outro, foi grande propulsora da abertura de novas fronteiras agrícolas. Muitas famílias da região Sul do país se desmembraram em busca de novas áreas e, recorrendo às conduções disponíveis na época e à experiência que tinham em campo, ajudaram a construir o Brasil de hoje.

CONCURSOS

Também na década de 1970, o governo do estado de São Paulo lançou concursos para ampliar o quadro de agrônomos da CATI – Coordenadoria de Assistência Técnica Integral –, a fim de promover assistência aos pequenos produtores rurais nos municípios paulistas.

Em 2019, após mais de 50 anos de prestação de serviço de qualidade ao setor agropecuário paulista, um fato causou indignação entre muitos profissionais da área governador do estado de São Paulo, João Dória, publicou o decreto nº 64.131, alterando o nome da CATI, que passou a ser chamada de CDRS – Coordenadoria de Desenvolvimento Rural Sustentável.

Criado em 1967, o órgão ainda permanece vinculado à SAA/SP – Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, mas o fato gerou estranheza e muitos ainda se referem à Coordenadoria como CATI.

PESQUISAS

Na época também havia importantes contribuições à ciência realizadas por diversos institutos de pesquisas e universidades. Dentre outras, as principais eram:

- Instituto Agronômico de Campinas – IAC, que

realizava pesquisas com diversas culturas, principalmente, café, cana-de-açúcar, algodão, soja, fruticultura e floricultura, entre outras;

- Instituto Biológico, que promovia pesquisas em diversas frentes a fim de combater as pragas e as doenças de plantas e animais;
- Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz – ESALQ, instituição vinculada à Universidade de São Paulo – USP, que desenvolveu importantes trabalhos em genética de milho, fruticultura, floricultura, silvicultura e controle de pragas em diversas culturas;
- Universidade Federal de Viçosa – UFV/MG, que também já realizava diferentes pesquisas na agricultura;
- Instituto de Desenvolvimento Rural do Paraná – IAPAR/PR, que trabalhava em diversas frentes, pesquisando, principalmente, soja, milho, trigo, fruticultura e tabaco.

Em 1970, as Casas da Agricultura já tinham como parte da missão levar as tecnologias resultantes das pesquisas para os pequenos produtores dos municípios. No estado de São Paulo, essa função pertencia à CATI, órgão que tinha nomenclaturas diferentes conforme o estado.

EMBRAPA

Também no início da década de 1970 surgiu a Embrapa, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, com foco na geração de conhecimento e tecnologia para a agropecuária brasileira. Criada em 26 de abril de 1973 e vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a Embrapa nasceu com o desafio de desenvolver um modelo de agricultura e pecuária tropical genuinamente brasileiro, superando as barreiras que limitavam a produção de alimentos, fibras e energia no país. O trabalho foi desenvolvido em conjunto com os parceiros do **Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária**.

A criação da Embrapa foi um importante divisor de águas na produção agrícola nacional. Até os

anos 60, a agricultura tropical era considerada de segunda linha. Nunca atingiria a produtividade da agricultura de clima temperado. Segundo o modelo de pesquisa até então existente, cada cientista desenvolvia sua linha de pesquisa com pouca participação em equipes.

Havia diversos fatores limitantes, tais como solos ácidos de baixa fertilidade, o constante surgimento de pragas e doenças, impulsionado pelo calor, o cultivo de plantas originárias de regiões de clima temperado e longos períodos de estiagem. Por outro lado, havia abundância de luz solar e calor durante quase todo o ano, favorecendo a fotossíntese, solo com boa drenagem, topografia favorável à mecanização e custo relativamente barato da terra. Contudo, o Brasil era ainda um país importador de alimentos, com raras exceções.

Já a partir dos anos 70, quando houve uma decisão política de se investir no desenvolvimento da agricultura tropical brasileira, houve também um grande salto. Escolheu-se o modelo concentrado de pesquisa, ou seja, optou-se por criar centros especializados em determinado produto onde a pesquisa seria conduzida por equipes, representando diferentes áreas do conhecimento, voltadas para resolver problemas específicos. Foi então que ocorreu a criação da Embrapa, com formato jurídico de empresa pública de direito privado, a fim de desenvolver pesquisas aplicadas, utilizando os resultados da pesquisa básica das universidades para resolver problemas específicos do produtor.

Foram criados diversos Centros Nacionais, que ganharam o nome do produto ao qual os esforços da pesquisa eram direcionados: Embrapa Trigo, Embrapa Soja, Embrapa Gado de Corte etc. As equipes multidisciplinares focavam em um determinado problema, em busca de soluções viáveis para o produtor. O trabalho só era considerado concluído quando os produtores passavam a utilizar, com êxito, a tecnologia desenvolvida.

PERÍODO PROFÍCUO

A década de 1970 realmente foi diferenciada. Além dos programas e ações mencionados acima, outras

iniciativas foram fundamentais para o sucesso do Agronegócio no país.

DESENVOLVIMENTO DO CERRADO BRASILEIRO

Em meados da década de 1970, o Governo Federal instituiu uma série de ações para acelerar o desenvolvimento nos estados de Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso e no Distrito Federal. Com a criação de programas de financiamento e incentivo à produção, como o POLOCENTRO, foram construídos silos e armazéns, escolas e estradas.

Assistência técnica e extensão rural passaram a integrar a rotina de atendimento nos municípios. Houve também incentivo à pesquisa agropecuária e financiamentos para incorporação de novas áreas ao processo de produção, com a utilização de calcário e fosfato. Além disso, o governo abriu um crédito para investimentos, custeio e comercialização, estabeleceu preços mínimos e instituiu o seguro agrícola.

A pesquisa agropecuária tinha justamente a missão de desenvolver tecnologias para viabilizar a ocupação do Cerrado. O desenvolvimento de técnicas de correção e adubação dos solos e a seleção de variedades de grãos e pastagens tolerantes ao alumínio foram essenciais para lidar com a baixa fertilidade da região. O uso de gesso em profundidade na correção dos solos, favoreceu o desenvolvimento de raízes em maior volume de solo, tornando as culturas mais resistentes à deficiência hídrica e melhorando o aproveitamento de nutrientes.

A produção nacional de alimentos teve um grande salto com apoio das pesquisas e fomento do governo, resultando em aumento da área plantada, maior produtividade e uso do sistema de mais de um plantio/ano na mesma área, principalmente para o cultivo do milho. As variedades de grãos desenvolvidas e adaptadas ao solo e ao clima, possibilitadas a partir da correção do solo, contribuíram para que a agricultura na região tivesse o seu grande desenvolvimento.

A participação dos agricultores do sul do país foi outro fator que contribuiu para o êxito desse processo. Se hoje o Brasil ocupa um lugar de destaque na produção e exportação de alimentos, tais como soja, milho, algodão, arroz, feijão, entre outros, é porque houve todo

esse desenvolvimento do Cerrado que, atualmente, responde por 50% da produção de grãos.

SISTEMA DE PLANTIO DIRETO

O Sistema de Plantio Direto (SPD) surgiu no Brasil na década de 1970, na região Sul do país. O plantio direto, que já vinha sendo aplicado nos EUA desde a década de 1960, surgiu como alternativa aos problemas causados pelo uso intensivo do solo, em especial no cultivo de soja, tais como redução do teor de matéria orgânica e consequentes danos à fertilidade e conservação do solo.

Ao longo dos anos, através de pesquisas, percebeu-se que a manutenção do solo sempre coberto por plantas em desenvolvimento e por resíduos vegetais o protegia do impacto direto das gotas de chuva, do escorrimento superficial e das erosões hídrica e eólica.

Com a redução da erosão, o potencial de contaminação do meio ambiente diminuiu e os custos de preparo e plantio também foram reduzidos, de modo que o agricultor passou a ter maior garantia de renda, pois a estabilidade da produção foi ampliada em comparação com os métodos tradicionais de manejo de solo.

Por suas inúmeras vantagens, o Sistema de Plantio Direto tornou-se uma ferramenta essencial para se alcançar a sustentabilidade dos sistemas agropecuários. Com a evolução na indústria de máquinas e de herbicidas, a partir do final da década de 1980, houve significativa expansão do uso do SPD na região Sul e, mais recentemente, na região Centro-Oeste.

CONFERÊNCIAS AMBIENTAIS E RASTREABILIDADE

Com os Tratados Internacionais de Meio Ambiente e Sustentabilidade, o uso da rastreabilidade em todos os setores produtivos tornou-se uma ferramenta obrigatória.

Na primeira Conferência das Nações Unidas sobre o Desenvolvimento e Meio Ambiente Humano, organizada pela ONU em 1972, foi discutida a redução do uso de materiais tóxicos, a preservação do meio ambiente e o financiamento para promover essas ações em benefício do meio ambiente.

O evento realizado na Suécia contou com a participação de autoridades do Brasil. A cada década, novos assuntos foram entrando em pauta: em 1987, o tema principal foi a camada de ozônio; em 1992, retomaram-se as discussões dos projetos estabelecidos na Conferência de Estocolmo (1972) e foram abordados, ainda, clima, água, transporte coletivo, turismo ecológico e reciclagem.

Em 1997, o Protocolo de Kyoto visava a redução das emissões de gases do efeito estufa da década, como o dióxido de carbono. Foi justamente para atender ao controle do efeito estufa, assim como as boas práticas de produção e preservação do meio ambiente, que a rastreabilidade alcançou o status de instrumento indispensável.

Atualmente, as indústrias mundiais exigem um perfeito controle dos produtos, atestando a sua origem, o não uso de mão de obra escrava ou infantil, o uso controlado de fertilizantes e defensivos agrícolas, bem como o atendimento às leis do meio ambiente, visando o conceito universal de Sustentabilidade. São os chamados selos de qualidade.

MECANIZAÇÃO AGRÍCOLA

A participação do setor de máquinas e caminhões foi fundamental para a evolução da agricultura nos últimos 60 anos. Os resultados das pesquisas sobre técnicas de preparo de solo, plantio e uso adequado de insumos (sementes geneticamente melhoradas, corretivos de solo, fertilizantes, defensivos agrícolas etc.) exigiram uma evolução nas operações das práticas agrícolas.

Na década de 1960 e no início dos anos 1970, os recursos mecanizados, em sua grande maioria importados, eram inadequados e possuíam motores de baixa potência (50-60 CV) com baixo rendimento.

O setor nacional de tratores, caminhões e colheitadeiras, apoiado por políticas do Governo Federal, evoluiu junto com todo o processo. Passados 60 anos, o que se vê são equipamentos de alto rendimento, com elevada capacidade de tração e de transporte de carga, dotados de modernas tecnologias (GPS, internet, satélite etc.), barateando as operações e contribuindo

muito para a evolução daquela agricultura dos anos 1960-1970 para o agronegócio vitorioso de hoje, tornando-se um orgulho nacional.

Ao longo dos últimos 60 anos, o governo brasileiro lançou vários programas de incentivo ao aumento e à renovação da frota de tratores, caminhões e colheitadeiras para o setor. Desde 2000, o lançamento da linha de financiamento Moderfrota, com apoio do BNDES/Finame, tem fomentado a renovação e o aumento da frota de equipamentos, apoiando totalmente o desenvolvimento do Agronegócio. E a Piccin também se beneficiou desse incentivo, como veremos mais à frente.

PROÁLCOOL – PROGRAMA NACIONAL DO ÁLCOOL

Com o intuito de reduzir a dependência brasileira do petróleo, o Governo Federal lançou, em novembro de 1975, o PROÁLCOOL – Programa Nacional do Álcool. Criado por decreto governamental, o PROÁLCOOL teve papel fundamental no impulsionamento da produção de bioenergia no país nas últimas quatro décadas.

Uma das maiores realizações genuinamente brasileiras baseadas em ciência e tecnologia, o PROÁLCOOL fomentou a produção de álcool hidratado carburante, para uso em motores de carros, e álcool anidro, para mistura na gasolina, teve papel preponderante para que o Brasil conseguisse diminuir a dependência do petróleo, logo após a crise mundial de 1973.

Para se ter ideia, na época do lançamento do PROÁLCOOL, a produção anual de cana-de-açúcar era de cerca de 60 milhões de toneladas, com produtividade agrícola de apenas 50 t/ha (toneladas por hectare) e baixo rendimento em açúcar.

A cana-de-açúcar era utilizada quase que exclusivamente para a produção de açúcar, já que a produção de álcool era mínima, oriunda apenas do aproveitamento do melaço residual. As tecnologias eram muito deficientes e havia poucas variedades com reduzido rendimento agrícola e industrial.

Na área operacional ainda se recorria intensivamente à mão de obra rural e os equipamentos mecanizados tinham baixa potência e baixo rendimento. Também

era comum a prática da queima da palha do canavial, a fim de facilitar a colheita, prejudicando, no entanto, o meio ambiente.

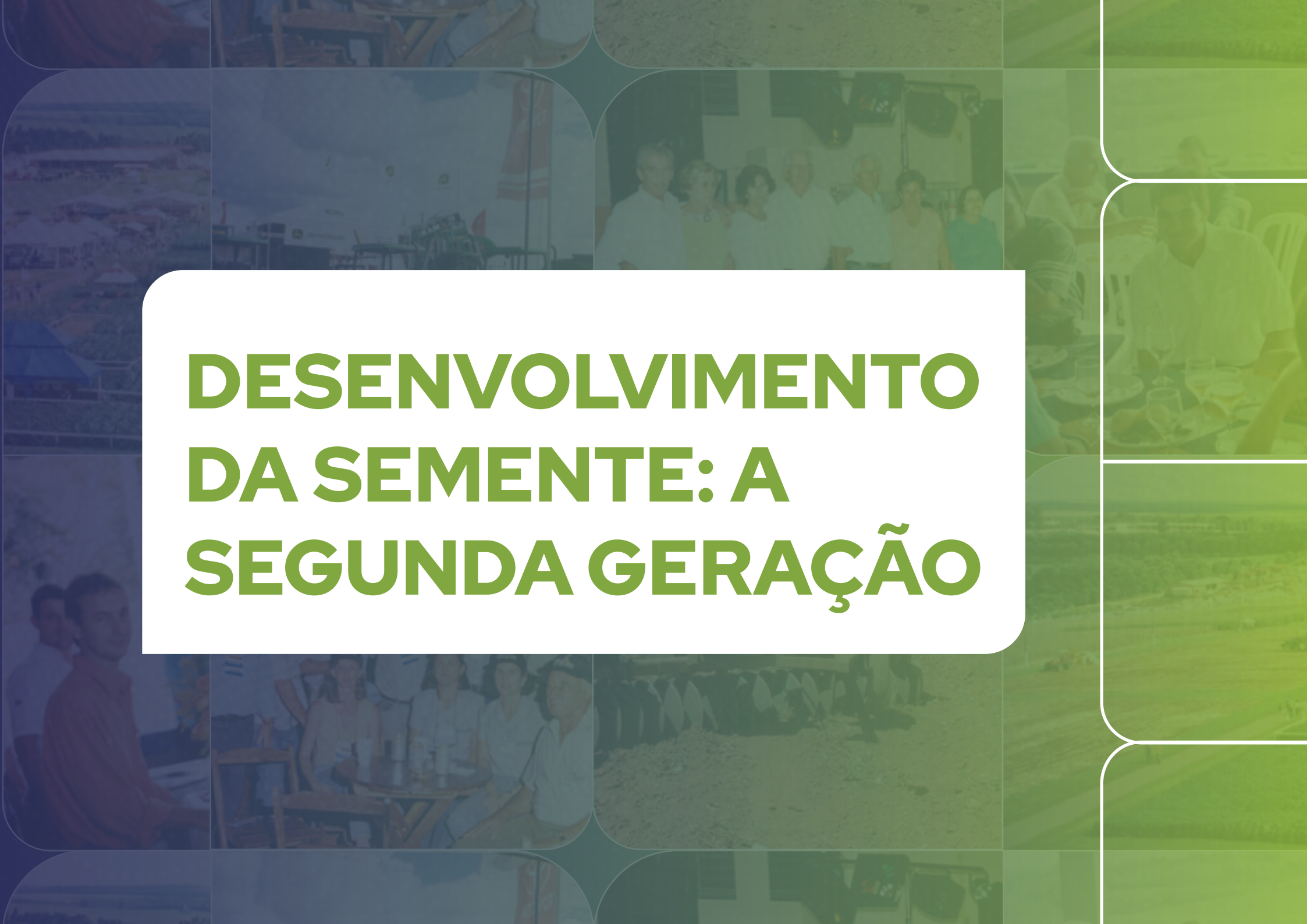
O manejo das variedades lançadas a partir da década de 1970 pelos centros de pesquisas PLANALSUCAR, CTC e IAC, aliado a outras tecnologias de preparo, uso adequado de fertilizantes, resíduos industriais, corretivos de solos e colheita racional, além do melhor controle de pragas e doenças da cana-de-açúcar, alavancaram a produção dessa cultura, com grande êxito no aumento produção.

Atualmente, a produção anual brasileira de cana-de-açúcar é de 650 milhões de toneladas, com produtividade média de 80 t/ha, sendo que muitas unidades do Centro-Sul conseguem produtividade acima de 100 t/ha, com altos rendimentos industriais, produzindo açúcar e álcool.

COOPERCITRUS

Fundada em 1976, em Bebedouro- SP, a então Cooperativa dos Cafeicultores e Citricultores de São Paulo – Coopercitrus, nasceu da fusão das cooperativas Capdo e Capezobe. Hoje, denominada Coopercitrus Cooperativa de Produtores Rurais, é considerada como uma das maiores cooperativas do Brasil na comercialização de insumos, máquinas e implementos agrícolas.

Com mais de 60 filiais, apoio técnico e estruturas para o atendimento das mais diversas culturas nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás, a cooperativa conta com uma carteira de associados de mais de 38 mil agropecuaristas e está entre os principais clientes da Piccin.



DESENVOLVIMENTO DA SEMENTE: A SEGUNDA GERAÇÃO

“DESTE ANO, A EMPRESA NÃO PASSA.”

A segunda geração da Piccin ouviu muitas vezes esta frase – Celestino Peccin sempre dizia que a empresa ia fechar. Mas com garra, conhecimento e disposição, os filhos dos sócios da Piccin foram descobrindo caminhos para fazer a indústria se desenvolver e ampliar sua atuação.

Os primos não apenas cresceram ao som das engrenagens da fábrica, mas também contribuíram para o tecido vital da empresa. Nascidos nas colônias que abraçavam a extensa fazenda, começaram a trilhar seu caminho na Piccin desde tenra idade, carregando consigo não apenas o sangue da família, mas um compromisso inabalável de manter aquele solo produtivo e ainda encontrar novas soluções que pudessem gerar frutos saudáveis e sustentáveis.

Por serem os mais velhos, os filhos de Celestino Peccin foram os pioneiros nessa jornada. Quando a fábrica foi fundada, **Ligia Cristina Peccin** – a primogênita, tinha 5 anos e desde cedo demonstrava paixão pela empresa, não via a hora de poder trabalhar. Começou aos 14 anos com tarefas simples, como passar café e fazer a limpeza do local, até evoluir para funções no escritório, que funcionava na antiga casa de força.

Dois anos depois, com a construção de um barracão onde os serviços administrativos passaram a funcionar, Ligia tornou-se auxiliar de escritório e assumiu a responsabilidade pela emissão e pelo recebimento de notas, trabalhando junto com o contador. Era, oficialmente, funcionária da Indústria de Máquinas Agrícolas Piccin. Até hoje se lembra da Brasília branca que conseguiu comprar através de um financiamento, pago com o seu próprio salário. E paralelamente ao trabalho, também cursou graduação em Administração de Empresas, o que a preparava para as futuras missões que assumiria à frente da Piccin.

Antonio Carlos Peccin, o Toninho, trilhou um caminho mais técnico. Assumindo responsabilidades na usinagem, trabalhou com máquina, torno, ferramentas para prensa e estamparia, dedicando-se da melhor

forma, até que se tornou encarregado na usinagem. Mais tarde assumiu o cargo de gerente de produção, no qual permaneceu por cerca de 15 anos.

Seu olhar para as inovações do mercado levou à introdução de novas tecnologias na fábrica. Foi o responsável pela compra do primeiro torno da Piccin – um Galaxy 15 S Comando CNC (*Computer Numerical Control*) – que viabilizou o movimento da máquina através de códigos numéricos em um programa de computador. Também implantou uma mesa plasma CNC, o que permitiu que o processo de corte de materiais eletricamente condutores fosse realizado com um jato acelerado de plasma quente, e contribuiu para o aumento da produtividade.

> **“ O olhar para inovações levou à introdução de novas tecnologias na fábrica, como a compra do primeiro torno computadorizado**

A produção industrial sempre foi um grande desafio. Conciliar a velocidade com que as máquinas eram finalizadas aos pedidos dos clientes era fundamental para o sucesso das entregas. Muitas vezes, o atraso na produção foi motivo de intensas e calorosas discussões, mas tudo era resolvido internamente, de modo que o mercado pudesse ser abastecido com satisfação.

E quem já comprou algum produto diretamente da Piccin, provavelmente conhece o João. De boa prosa e com muitas histórias para contar, **João Luiz Peccin** começou sua jornada na fábrica aos 16 anos. Trabalhou como pintor, montador até se tornar motorista de caminhão e passar a fazer entregas. Com a experiência de estrada e os anos na produção, foi com naturalidade que assumiu a demonstração de máquinas e assistência técnica. Sua abordagem única, focada na qualidade dos produtos e no relacionamento com os clientes, sempre foi um diferencial competitivo que contribuiu para que ele se tornasse um exímio vendedor.

A irmã mais nova, **Rita de Cássia Peccin Laroza**, também trabalhou na empresa da família, iniciando sua

jornada no Departamento Financeiro. Era comum que as mulheres assumissem atividades mais administrativas. Com o tempo, passou a coordenar as entregas e se dedicou à Piccin até se aposentar.

Com os filhos de Dionisio não foi diferente. **Sebastiana Inez Piccin Laroza**, a primogênita entre seis irmãos, ingressou na Piccin na década de 1980, aos 17 anos. Sua entrada na empresa foi marcada pela necessidade de auxiliar em casa, e ela rapidamente se tornou uma peça essencial nos bastidores. Inicialmente, **Tiana** – como é carinhosamente chamada – desempenhou funções diversas, que iam desde serviços gerais até o papel de faturista e auxiliar de contabilidade.

Seu percurso acadêmico incluiu o Curso Técnico em Contabilidade, no tradicional Colégio Diocesano, em São Carlos. Criado em 1964, o Técnico em Contabilidade foi a primeira atividade da instituição que contemplou tanto homens quanto mulheres – e anos depois, Tiana estava lá, contribuindo para sua formação que também incluiu a Graduação em Ciências Contábeis.

Naquela época, a contabilidade da Piccin era uma experiência analógica, feita com máquinas de datilografia e lançamentos barulhentos em orçamentos contábeis. O advento do computador marcou uma transição significativa no processo contábil.

Em 1987, Tiana assumiu a responsabilidade pela gestão de pessoal, pagamento de impostos e guias. Seu papel expandiu-se, e em 1992 ela se tornou sub-contadora. Nesse período, o escritório ocupava uma única sala, onde as atividades de faturamento e vendas coexistiam em um mesmo espaço. Sebastiana manteve contato próximo com seus tios, desempenhando até mesmo o papel de compradora.

Acompanhou de perto o processo de descontabilização da empresa. Isso porque o primeiro contador, por negligência ou desconhecimento, falhou na elaboração dos livros contábeis, o que desencadeou o doloroso processo. Num episódio marcante, a empresa foi submetida a uma rigorosa fiscalização da Receita Federal, que exigiu documentos que não estavam disponíveis. A ausência desses registros resultou em multas substanciais, destacando a importância da

precisão contábil. Diante desse cenário, a decisão de trocar de contador foi imperativa. O legado dessa experiência persiste até hoje, simbolizado pela preservação cuidadosa do livro contábil, uma relíquia que testemunha os desafios superados e a resiliência da Piccin em sua trajetória.

Tudo graças à postura dos irmãos Piccin, que, no início da jornada, adotavam uma abordagem financeira prudente, mantendo reservas para os momentos difíceis e evitando dívidas com bancos ou colaboradores. A prioridade sempre foi honrar o pagamento de fornecedores e dos funcionários, por vezes até em detrimento do sustento da família. Foram muitas as vezes em que Carmen, a mãe de Tiana, saiu vendendo queijo para colaborar com a situação financeira da casa – assim como as esposas dos outros sócios também tinham meios de contribuir com a gestão de suas casas, prestando um precioso auxílio para que os maridos pudessem investir na empresa. As famílias enfrentaram períodos difíceis, porém a filosofia de gestão financeira sólida da Piccin tornou-se um dos alicerces fundamentais da empresa.

> **“ O legado dessa experiência persiste até hoje, simbolizado pela preservação cuidadosa do livro contábil, uma relíquia que testemunha os desafios superados e a resiliência da Piccin em sua trajetória**

A narrativa de Sebastiana revela não apenas a evolução tecnológica no campo contábil, mas também a importância de valores arraigados, como a responsabilidade financeira e a construção de relações robustas, que moldaram não apenas a trajetória da empresa, mas também a vida daqueles que a conduzem – inclusive desta segunda geração.

Foi assim também com a família de Clarindo, que se casou com Irene em julho de 1972, encontrando uma grande companheira para a jornada da vida e da empresa que viria a constituir com os irmãos. Seu

primogênito, **Marcos Piccin**, nasceu no ano em que a Irmãos Piccin foi fundada e, naturalmente, foi o primeiro a se embrenhar nos trabalhos da fábrica, que já frequentava desde menino.

Suas memórias de infância na colônia da Piccin ganham vida, revelando um tempo de brincadeiras simples e anseios juvenis. Envolto pela natureza, ele mesmo construía seus brinquedos, mergulhando em partidas de futebol (paixão de toda família), bolinhas de gude e explorando os arredores com os primos. Aos 14 anos, uma nova fase se iniciou por uma necessidade inerente da época: contribuir com o sustento familiar.

Marcos embarcou em uma jornada que, embora árdua, era impulsionada por seus sonhos de infância: uma espingarda de pressão, uma Caloi 10, e um aparelho de som de vinil, símbolos de conquistas que o trabalho poderia proporcionar. A dualidade entre estudar de manhã e trabalhar à tarde delineou seus primeiros passos na Piccin, iniciando próximo à usinagem. Cortando barras de metal, ajudando a descarregar caminhões e se envolvendo em diversas etapas da produção, Marcos forjou uma compreensão abrangente dos processos fabris. Seu desejo de contribuir desde tenra idade é uma narrativa que acompanha a segunda geração da Piccin, pintada com as cores da determinação e ambição.

O princípio de vida, marcado pela união familiar, por valores religiosos sólidos e pela premissa da honestidade acima de tudo, é um testemunho poderoso do ethos que permeia a história da Piccin. Desde cedo, a família cultivava a noção de que, mesmo diante de tarefas desafiadoras ou de gostos diversos, a dedicação era uma constante.

A trajetória de Marcos na fábrica, entrelaçada com o estudo, ressalta a importância de manter um ritmo acelerado e o propósito de fazer tudo corretamente. Seu avô, Santo Piccin, exemplo de diligência, inspirou esse compasso frenético, acionando uma referência para toda a família. Tanto que Clarindo, o pai de Marcos, embora seja um homem carinhoso e acessível, sempre foi detalhista e exigente, cultivando a prática de corrigir com o intuito de garantir excelência, um

hábito que transcende gerações, evidenciando a busca contínua pela qualidade.

Além disso, a valorização dos funcionários é algo que também ficou marcada para Marcos, revelando-se uma constante na história da Piccin, onde a gratidão se manifesta em gestos tangíveis, como a visita que os sócios sempre fizeram, mesa por mesa, para agradecer pessoalmente aos colaboradores – hábito perpetuado pela segunda geração.

O compromisso com a dedicação, qualidade e com o reconhecimento estabelece um legado duradouro na trajetória da Piccin, deixando marcas em todos os familiares que integraram ou ainda integram o quadro de colaboradores da empresa, como é o caso da **Célia Maria Piccin Balista**, irmã do Marcos e atual coordenadora de Departamento Pessoal. Ela também entrou cedo na Piccin: tinha 20 anos quando começou a trabalhar oficialmente.

> **“O compromisso com a dedicação, qualidade e com o reconhecimento estabelece um legado duradouro na trajetória da Piccin**

Filha do meio entre cinco irmãos, Célia praticou muito esporte na fazenda, o que a levou a cursar Educação Física, dois anos depois de ingressar na Piccin, trilhando um caminho acadêmico diverso, paralelamente ao trabalho na empresa. Após sua formação, em 1991, Célia aventurou-se brevemente em outras plagas ao conquistar um cargo como professora de Educação Física na Prefeitura de São Carlos. No entanto, a conexão com a empresa familiar falou mais alto e, em poucos meses, estava de volta ao ambiente dinâmico da Piccin.

Seu percurso multifacetado revela uma atuação que se estendeu por diversas áreas da empresa, assumindo uma gama diversificada de responsabilidades que vão desde tarefas financeiras, fiscais e administrativas até funções mais operacionais, como serviços bancários e Correios.

Ao longo de sua trajetória, Célia experimentou as transformações tecnológicas das últimas décadas, desde as antigas máquinas de escrever e os formulários carbonados até a transição para o ambiente online, com sistemas modernos que permitiram digitalizar e unificar o envio das informações fiscais, previdenciárias e trabalhistas das empresas. Sua atuação em diferentes setores, como faturamento, contas a pagar, contas a receber e departamento fiscal, a consolidou como uma peça-chave na estrutura da empresa.

Uma nova fase emergiu quando Célia adentrou o Departamento de Recursos Humanos, enfrentando mudanças significativas como a transição para o e-social e as complexidades do departamento pessoal, envolvendo folha de pagamento, controle de ponto, rescisões e férias. Seu comprometimento e habilidade em lidar com a evolução da empresa refletem a história de uma profissional resiliente que, ao longo dos anos, desempenhou papéis essenciais no funcionamento e no desenvolvimento da Piccin.

VALORES QUE MOLDARAM A CULTURA CORPORATIVA

Os alicerces de uma empresa, muitas vezes, são construídos sobre valores sólidos e princípios inabaláveis. Na trajetória da Piccin, esses valores transcenderam a primeira geração e até a gestão de negócios, tornando-se elementos fundamentais na formação de uma cultura corporativa distinta.

A segunda geração da Piccin, ao longo das décadas, continuou a imprimir valores essenciais que não apenas guiaram as operações diárias, mas também definiram a maneira única como a empresa se relaciona com seus clientes, fornecedores e colaboradores, marcando também o próprio sucesso empresarial. A herança dos primeiros sócios vai além dos produtos fabricados, revelando uma tradição enraizada em integridade, honestidade e dedicação incansável.

Esse foi o principal legado deixado por Edécio a **Eduardo José Piccin**, que nasceu em maio de 1966, quando a Piccin ainda engatinhava, com menos de três anos de existência. A trajetória do primogênito

de Decião é um capítulo enraizado na essência da empresa e marcado pela peculiar infância que todos da família tiveram, no ambiente da fábrica e suas adjacências rurais. Ao lado dos primos, Eduardo vivenciou integralmente aquele cenário, que misturava fazenda, oficina e o dia a dia agitado da meninada.

Naquela época, a área administrativa era praticamente inexistente, com foco total na produção. A dinâmica do trabalho, onde a demanda era cíclica e concentrada em determinados períodos do ano, moldou o cotidiano da família. Após trabalhar o dia todo para atender as demandas do mercado, os sócios ainda voltavam à noite, numa tentativa de adiantar peças na fábrica – e Eduardo não perdia a oportunidade de estar ali naquele momento, auxiliando no que fosse possível.

> **“Um capítulo enraizado na essência da empresa e marcado pela peculiar infância que todos da família tiveram, no ambiente da fábrica e suas adjacências rurais**

Sua entrada oficial na empresa ocorreu aos 14 anos, com tarefas de serviços gerais, carregamento e descarregamento de caminhões, além de atuar como ajudante de pintura e na montagem de pequenas peças. Não havia treinamento formal; o aprendizado acontecia vivenciando e replicando as práticas do chão de fábrica.

A incursão acadêmica na Engenharia de Produção na UFSCar (Universidade Federal de São Carlos) foi seguida por um breve período afastado da empresa. No entanto, seu retorno marcou uma nova fase em que assumiu o comando da Engenharia da Piccin. Antes dessa mudança, o ambiente de trabalho era dominado pela inventividade de seu pai, Celestino e Dionísio, que desenvolviam produtos com base nas demandas do mercado, iniciando a consolidação da empresa e marcando com o carimbo da credibilidade a Piccin.

Com a entrada de Eduardo, a estrutura de Engenharia

passou a focar em registros, métodos e no desenvolvimento de novos produtos. Ele dedicou-se à parte técnica e ao aprimoramento de processos, até que a empresa contratou novos projetistas e desenhistas, uma evolução para a Piccin.

A relação com seu pai, Edécio, foi singular. As interações eram predominantemente sobre questões técnicas da empresa, revelando um pai reservado, mas profundamente conectado com o desenvolvimento e a excelência da Piccin – e, de certa forma, com a família também; afinal, o trabalho era o que lhe permitia sustentar a todos.

O legado que seu pai deixou inclui valores inegociáveis, como honestidade, transparência e a busca constante pela qualidade, forjando uma cultura corporativa sólida e ética, onde débitos e vantagens indevidas não encontram espaço. A mensagem transmitida por Decião ressoa no compromisso inabalável com a integridade, pilar fundamental que Eduardo faz questão de perpetuar no DNA da Piccin.

Talvez ele não saiba, mas foi um importante exemplo para seu primo **Danyel Giacomini Piccin**, filho de Dario – o quinto sócio da Piccin. Danyel, desde a infância, dividia seu tempo entre a efervescência da fazenda da família Piccin e os anseios de trilhar seu próprio caminho fora desse núcleo empresarial.

A fazenda proporcionava aventuras infindáveis, com cavalos, estilingues, represas e um cotidiano envolvente. Já a indústria tinha seus encantos para alguns, mas nem tanto para outros. Ao menos inicialmente. Danyel era um dos primos mais novos entre os filhos dos cinco sócios. Nascido em maio de 1979, buscava sua independência e optou por empreender e cursar Engenharia de Produção na UFSCar. Contudo, a vida universitária não supria a sua necessidade de independência financeira.

Aos 24 anos, enfrentou o dilema de encontrar seu lugar no mundo, e, em um momento de decisão, procurou a Piccin em busca de oportunidades. Seu destino o levou à assistência técnica, onde, sob a tutela de seu primo Eduardo, responsável pelo setor, começou uma jornada intensiva de aprendizado, transpondo barreiras tecnológicas e mergulhando no chão de fábrica.

Na sequência, integrou a Engenharia, uma experiência que se revelou uma imersão valiosa no funcionamento operacional da produção. Eduardo, um mentor essencial, guiou Danyel no entendimento detalhado de cada peça, componente e processo. Essa fase, marcada pela análise técnica e pela sensibilidade herdada da família, solidificou os alicerces de sua formação profissional.

O encontro com a área administrativa de Tecnologia da Informação (TI) trouxe um novo desafio: coordenar a implementação de um sistema ERP (*Enterprise Resource Planning*, ou Planejamento de Recursos Empresariais, em português). Com sua vocação para a tecnologia e orientação de um consultor externo, Danyel desbravou os intricados caminhos da implantação, conectando a empresa à evolução digital. Simultaneamente, cursava Sistemas de Informação, consolidando sua jornada rumo à especialização técnica.

> **“Contar com um software que passaria a integrar e gerenciar diversas atividades e processos da empresa em um único sistema foi um passo importante para a Piccin**

Contar com um software que passaria a integrar e gerenciar diversas atividades e processos da empresa em um único sistema foi um passo importante para a Piccin, que permitiu a automação e o armazenamento de várias funções, como contabilidade, compras, recursos humanos, vendas, gestão de estoque, produção, entre outras, em um banco de dados compartilhado.

Os benefícios do sistema ERP impactaram positivamente a eficiência e a eficácia operacional da organização, gerando diversas vantagens:

- **Integração de Processos:** Eliminação de silos de informações ao integrar diferentes departamentos e funções em uma única plataforma, o que promoveu

a colaboração entre as diversas áreas da empresa.

- **Automatização de Tarefas:** Reduziu a dependência de processos manuais, automatizando tarefas rotineiras e repetitivas, minimizando e melhorando a consistência dos dados.
- **Visão Holística:** Proporcionou uma visão centralizada e em tempo real de todas as operações da empresa, permitindo uma tomada de decisão mais informada.
- **Eficiência Operacional:** Otimizou processos e fluxos de trabalho, resultando em maior eficiência operacional e produtividade.
- **Redução de Custos:** A automação de tarefas e a eliminação de redundâncias contribuíram para a redução de custos operacionais.
- **Melhoria na Qualidade dos Dados:** Ao centralizar informações, reduziu-se a possibilidade de erros de dados e inconsistências.
- **Atendimento ao Cliente:** Forneceu uma base sólida para melhorar o atendimento ao cliente, permitindo respostas rápidas e precisas às suas necessidades.
- **Conformidade com Regulamentações:** Ajudou a garantir que a empresa estivesse em conformidade com regulamentações e padrões do setor.
- **Adaptabilidade:** Permitiu que a empresa se adaptasse mais facilmente a mudanças nas condições do mercado, regulamentações ou requisitos do negócio.
- **Inovação:** Facilitou a integração de novas tecnologias e práticas inovadoras na empresa.

Essa fase de transição evidenciou não apenas o crescimento profissional de Danyel, mas também seu comprometimento em alinhar a Piccin às demandas tecnológicas emergentes. Seu olhar analítico e sua conexão emocional com os valores familiares tornaram-no um ativo valioso na busca pela modernização e eficiência operacional da empresa, impulsionada por Lígia, que havia assumido a Gerência Geral, após a saída de Lauro.

RUMO À MODERNIZAÇÃO EMPRESARIAL

Quando os filhos ingressaram na fábrica, os pais ainda ocupavam a liderança e supervisionavam de perto

cada aspecto do negócio. Mesmo com a chegada de Lauro, a presença constante dos fundadores se mantinha, e a transição foi gradual.

Com o tempo, a atuação mais direcionada dos primos, com suas habilidades distintas, fez com que eles, naturalmente, fossem assumindo cargos na gestão na empresa, ganhando mais autonomia e também novas responsabilidades. O organograma definido trouxe diversos benefícios à Piccin.

> **“A atuação mais direcionada dos primos, com suas habilidades distintas, fez com que eles, naturalmente, fossem assumindo cargos na gestão na empresa**

- **Gerente de Engenharia – Eduardo:** A expertise técnica de Eduardo na área de engenharia trouxe uma perspectiva inovadora e tecnológica, impulsionando o desenvolvimento de produtos e processos na Piccin.
- **Gerente do Financeiro – Sebastiana:** Com formação em Ciências Contábeis, Tiana desempenhou um papel diferenciado na gestão financeira da empresa, assegurando solidez e estabilidade.
- **Gerente de Materiais – Marcos:** O conhecimento em materiais e logística de Marcos contribuiu para uma gestão eficiente dos recursos, otimizando a cadeia de suprimentos e a produção.
- **Gerente Comercial – Lígia:** As habilidades na formulação e execução de estratégias de vendas, a levaram a desempenhar um papel vital no sucesso comercial da empresa.
- **Gerente de Produção – Antonio:** Com experiência na área de produção, Toninho pôde focar na eficiência operacional, procurando garantir a qualidade e o fluxo contínuo dos processos produtivos.

A reorganização estava definida, mas novas mudanças ocorreriam com a saída de Lauro, que representou

um ponto de virada na organização da empresa. O ex-gerente geral da Piccin conta que foi um grande incentivador para que a primogênita de Celestino assumisse a gerência geral, acumulando os dois cargos. Para ele, este seria o caminho natural de sucessão, já que ela chegou primeiro – no mundo e na empresa.

A família acolheu a sugestão e, em meados da década de 1990, **Lígia se tornou gerente geral da Piccin**, promovendo transformações significativas na gestão empresarial.

Após um tempo no comando, identificou a necessidade de um auxílio externo para fazer uma precificação mais coerente dos produtos comercializados. Assim, iniciou uma importante parceria com a KND Aceleradora de Resultados, uma empresa de consultoria e treinamento empresarial, liderada por **Nilson Cesar Donadon**.

Estabelecer os valores para produtos e serviços com base em parâmetros reais naquele momento era primordial, já que uma precificação inadequada poderia complicar significativamente o processo de vendas e reduzir a rentabilidade do negócio. Isso porque se os preços estivessem acima do ideal, havia risco de perder clientes; por outro lado, se estivessem abaixo do adequado, poderiam resultar em lucros menores.

Para atingir um equilíbrio, era fundamental considerar três elementos principais: os custos operacionais da empresa, a dinâmica do mercado e os valores praticados pelos concorrentes. A análise criteriosa dessas informações foi essencial para o êxito do negócio, pois o custo dos produtos precisava ser determinado de maneira alinhada com a realidade econômica do setor.

A necessidade inicial de consultoria na precificação dos produtos evoluiu para uma colaboração abrangente. Ao identificar oportunidades de melhoria em diversas áreas, a KND ofereceu suporte não apenas na área comercial, mas também em vendas, produção e finanças. Essa colaboração marcou o início de uma história interligada entre a Piccin e a KND. O envolvimento na melhoria dos processos e

dos resultados da organização foi tão grande que, anos depois, Nilson se tornou o **presidente do Conselho da Piccin**, cargo que ocupa até o momento.

A evolução de Lígia na gestão da empresa foi notável, com destaque para a adoção das melhores práticas de gerenciamento. Nessa época ocorreu a implantação do primeiro planejamento orçamentário, definindo objetivos reais e exequíveis para vendas, custos e lucro.

Antes carente desse aspecto fundamental, a empresa passou a alinhar estratégias, estabelecer metas claras e mensurar resultados. Ao estabelecer um planejamento orçamentário sólido, a organização ganhou uma visão clara e estratégica de suas finanças, permitindo a alocação eficiente de recursos para atender metas e objetivos específicos.

> **“Antes carente desse aspecto fundamental, a empresa passou a alinhar estratégias, estabelecer metas claras e mensurar resultados**

Além disso, a medida proporcionou uma base para a tomada de decisões informadas, auxiliando na identificação de áreas de oportunidade, riscos financeiros e potenciais melhorias operacionais. Ao antecipar desafios e estabelecer metas realistas, a Piccin pôde otimizar o uso de seus recursos, minimizando desperdícios e promovendo uma gestão financeira mais eficaz.

Em última análise, a nova prática não apenas contribuiu para a estabilidade financeira, mas também fortaleceu a capacidade da empresa de se adaptar às mudanças do mercado e prosperar a longo prazo.

Na ocasião, os sócios acompanhavam tudo de perto e, como ainda não estavam habituados à tecnologia – afinal, eram do trabalho árduo na produção e nas vendas in loco – resistiram às mudanças, pois não compreendiam seus objetivos, chegando até a questionar se quem estava atrás do computador iria apenas ficar

ali sem, de fato, trabalhar! Compreensível, já que até então eles sempre acordavam cedo para se dedicar à fábrica – colocar a mão na massa – e vinham colhendo bons resultados. Para eles, aquela tecnologia toda era novidade.

Nesse período da história da Piccin, uma prática inovadora começou a tomar forma, delineando os rumos do futuro da empresa. Nasceu o embrião das reuniões de Conselho, que formalmente ainda não tinha esse nome. O grupo contava com Celestino, Dionisio, Clarindo, Dario e Edécio – os cinco sócios da Piccin – e o líder da KND, Nilson Donadon, como agente externo.

Essas reuniões transformaram um hábito que antes se limitava ao café informal em um rito estruturado, mas não registrado. Agora, mensalmente, os sócios e o consultor se sentavam para discutir não apenas amenidades, mas, sobretudo, as finanças da empresa. A ideia foi acolhida embora gerasse um ponto de tensão entre eles. Curiosamente, nenhum dos sócios gostava de reuniões formais – e a pressão arterial de alguns até subia momentos antes de iniciar a "sessão".

Essa prática regular de avaliar o desempenho, examinar o faturamento e analisar os resultados, contudo, tornou-se uma peça-chave na estratégia da Piccin. O novo ritual permitia uma avaliação mais precisa do cenário financeiro, proporcionando insights valiosos e contribuindo para a tomada de decisões estratégicas. Essas reuniões não apenas solidificaram a coesão entre os membros da família, mas também estabeleceram um espaço dedicado ao planejamento e à discussão aberta sobre o futuro da empresa.

Com a inserção dessa prática, a Piccin demonstrava um compromisso renovado com a transparência e a colaboração, fatores essenciais para sustentar o crescimento da empresa. Essa foi mais uma etapa na construção do caminho que levaria a Piccin a um futuro coletivo, moldado pela união de esforços e uma visão compartilhada para o sucesso duradouro.

INOVAÇÃO E EXPANSÃO GLOBAL

Lígia esteve à frente da gerência geral da Piccin por mais de dez anos. Foi um ciclo marcado por importantes

realizações que deram continuidade à história de sucesso iniciada pelos primeiros sócios, com um toque de modernidade tecnológica, acompanhando o desenvolvimento do mercado.

Nesse período, houve uma significativa reestruturação em diversos departamentos, com destaque para a área comercial. Sob sua liderança, a empresa implementou uma abordagem estratégica, resultando na contratação de novos colaboradores e na reorganização do time de vendas.

Essa iniciativa não apenas fortaleceu a presença da Piccin no mercado, como também impulsionou a eficiência operacional e a capacidade de atender às demandas dinâmicas do setor agrícola. As decisões orientadas pelo olhar técnico do consultor da KND, com a precisa execução na gestão de Lígia, otimizaram o capital humano, os processos e as operações, desempenhando papel fundamental na evolução dos negócios.

Paralelamente às transformações no gerenciamento da empresa, cada departamento – liderado pela segunda geração – também cumpria com maestria sua missão, desenvolvendo produtos com tecnologia e inovação visando o crescimento da produtividade da agricultura e consolidando o nome da Piccin, inclusive Brasil afora.

> **“Desenvolvendo produtos com tecnologia e inovação visando o crescimento da produtividade da agricultura e consolidando o nome da Piccin**

O ano de 1995 trouxe mais um marco significativo na trajetória da Piccin, com a **incorporação da linha de Distribuidores de Fertilizantes Master**, uma estratégia que ampliou consideravelmente sua presença no mercado agrícola.

Desenvolvidos para atender as necessidades de produtores que buscam versatilidade com qualidade na aplicação de corretivos, fertilizantes químicos ou orgânicos e sementes, os Distribuidores Piccin são disponibilizados

com diferentes capacidades de carga, sistemas de acionamento mecânico ou hidráulico e opção de trabalho com Agricultura de Precisão.

Essa decisão estratégica fortaleceu o seu posicionamento como uma empresa dedicada a oferecer soluções abrangentes para a cadeia produtiva agrícola e pecuária.

Tudo isso **mantendo a tradição conquistada na fabricação de grades**, que atendem às necessidades das operações de preparo em todas as suas etapas, com opções de **aradoras e niveladoras em diferentes tamanhos** e uma completa lista de adicionais – sempre com foco em realizar operações de qualidade superior, com baixo custo de manutenção e elevada vida útil.

NOVA MARCA – EXTRAPOLANDO FRONTEIRAS

Quatro anos depois da incorporação da linha de Distribuidores de Fertilizantes Master, em 1999, a empresa registrou outro momento notável, com **o lançamento de uma nova marca: Piccin Máquinas Agrícolas Ltda**. Essa mudança não apenas refletiu a evolução contínua da indústria, mas também sinalizou o compromisso renovado com a inovação e a qualidade.

O ano de 2001 também se tornou uma referência importante com a entrada da Piccin no cenário internacional, marcando o **início da exportação** de seus produtos. Costa Rica foi o destino pioneiro dessa expansão global, representando o primeiro passo ousado da empresa em mercados além-fronteiras.

Os valores fundamentais da Piccin, delineados no mesmo período e inspirados na primeira geração, ilustram o compromisso com a excelência e a sustentabilidade. A empresa, dedicada a superar as expectativas dos clientes, empregou seu vasto conhecimento na criação de soluções tecnológicas inovadoras para aprimorar a produção agrícola.

A responsabilidade social e ambiental também se tornaram pedras angulares da filosofia da Piccin. Mantendo relações sinceras com a sociedade, parceiros e clientes, a empresa busca equilibrar suas atividades com uma visão de meio ambiente mais sustentável para as gerações futuras.

Focando no desenvolvimento contínuo e na maximização da produtividade agrícola, a Piccin se destacou por identificar problemas no campo, especialmente no preparo e manutenção do solo no Brasil.

Sua abordagem inovadora resultou no desenvolvimento de produtos com tecnologia avançada, contribuindo para o crescimento sustentável da agricultura brasileira. Esse compromisso em buscar soluções novas e diferenciadas consolidou a Piccin como uma força motriz na evolução do agronegócio brasileiro.

RELAÇÕES SÓLIDAS, COMPROMISSOS DURADOUROS

A trajetória da Piccin se entrelaça com relatos de figuras notáveis do agronegócio brasileiro, como José Geraldo da Silveira Mello, vice-presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus. Seu primeiro contato com a Piccin ocorreu nos idos da década de 1980. Ele se lembra bem daquele período, estava implantando o Departamento de Máquinas da Cooperativa quando recebeu a visita de João, Marcio e Lígia.

Naquela época, a Piccin já possuía uma presença marcante no mercado de grades para pomares de laranja. Mesmo com outros fabricantes disponíveis, a preferência dos agricultores era clara, eles pediam a "Grade GHP" – Grade Hidráulica GH Piccin.

Edécio e João, representantes da Piccin, realizavam demonstrações de campo, convertendo cada apresentação em uma oportunidade de venda. Eventos pré-Agrishow e a participação consistente nas atividades da Coopercitrus reforçavam ainda mais a presença da Piccin no mercado.

O relacionamento próximo e a qualidade dos produtos consolidaram a preferência dos agricultores pela marca Piccin. A Coopercitrus, em parceria com a Piccin, adotava práticas inovadoras, como a compra de caminhões fechados com 40 grades, proporcionando eficiência logística.

O compromisso pós-venda também se destacava, com assistência rápida no campo, demonstrando capacidade, comprometimento e humildade para reconhecer os pontos de melhoria e aprimoramento.

Além da qualidade técnica, José Geraldo destaca um aspecto essencial da Piccin: os valores fundamentais da família. A essência religiosa, a união familiar, a dedicação, o empenho e, sobretudo, a humildade estabeleceram e sustentam uma relação de confiança duradoura com parceiros e clientes. Essa abordagem construiu alicerces sólidos que permitiram à Piccin lidar habilmente com o crescimento e as mudanças no campo.

A transição do mercado de citrus para a cana-de-açúcar não abalou a Piccin; ao contrário, a empresa adaptou-se proativamente, ampliando seu portfólio para atender às novas demandas do setor sucroalcooleiro. Para ele, essa visão estratégica, aliada ao compromisso com pesquisa e desenvolvimento, permitiu que a Piccin permanecesse na vanguarda, alcançando diversas culturas agrícolas em todo o Brasil.

O compromisso com a comunidade agrícola também se manifestou na oferta de soluções tecnológicas acessíveis. A locação de máquinas, inclusão de GPS em equipamentos e a distribuição de análises de solo são evidências do esforço da Piccin em democratizar o acesso à tecnologia, atendendo tanto grandes produtores quanto pequenos agricultores.

Ao enfrentar desafios e mudanças de liderança, a Piccin demonstrou resiliência e capacidade de superação. José Geraldo enfatiza a importância de entender que, em determinados momentos, é necessário buscar ajuda para garantir o contínuo sucesso da empresa. Para ele, o DNA da Piccin, fundamentado em princípios e valores arraigados e inegociáveis da honestidade, integridade, transparência e qualidade dos produtos, sempre foi o pilar de sustentação da empresa.

A força da Piccin, conforme José Geraldo destaca, reside no capital humano. A empresa é impulsionada por profissionais com comprometimento, paixão e um vínculo intrínseco com o crescimento e a jornada da empresa. O time da Piccin, marcado pela diferenciação e comprometimento diário, é o coração pulsante que

continua a impulsionar a empresa rumo ao futuro.

A EVOLUÇÃO DO AGRONEGÓCIO NO BRASIL

A somatória de todas as iniciativas de desenvolvimento de máquinas agrícolas e de pesquisas no setor contribuíram sobremaneira para que o Brasil passasse a ter destaque mundial na produção agrícola.

Na década de 1960, quando a Piccin foi fundada, havia baixo rendimento por hectare e pouca produção. O crescimento da agricultura demandava a conversão de extensas áreas naturais em campos cultivados e pastagens. Práticas inadequadas resultaram em significativos impactos ambientais, incluindo erosão e assoreamento do solo. E as fazendas não conseguiam suprir adequadamente a crescente demanda interna.

A ineficiência no setor agrícola acarretava problemas em todo o país. O Brasil experimentava um período de forte industrialização, com cidades em expansão, aumento populacional e maior capacidade de compra. Nesse cenário, a escassez de alimentos se tornava uma questão premente. Em 24 de abril de 1968, um artigo do jornal "O Estado de S. Paulo" abordou essa problemática.

Os indicadores mais reveladores da evolução da agricultura brasileira incluem os dados de produção e os índices de produtividade. Em 1970 o país produzia 21 milhões de toneladas de grãos, um número bastante tímido se comparado à estimativa da produção de grãos na safra 2022/23, divulgada pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab): 320,1 milhões de toneladas.

Vale ressaltar que a área cultivada apenas duplicou. O fato se deve à evolução da tecnologia que possibilitou o uso de máquinas e a adoção de sistemas inovadores, favorecendo uma maior produção em uma área menor.

Nesses 60 anos, o Brasil tornou-se o maior exportador mundial de café, açúcar, suco de laranja, etanol, carne bovina, frango e soja. Agricultura e preservação ambiental passaram a caminhar juntas. Hoje, o país alimenta sua população e exporta boa parte do que produz. No total, envia 350 produtos para 180 países, um número bastante expressivo, já que, segundo a ONU, existem no mundo 193 países-membros, considerados

Estados soberanos, com suas próprias fronteiras e governos independentes.

Só para se ter ideia, um levantamento da Embrapa indicou que em 45 anos, o custo da cesta básica no Brasil caiu 43%. Hoje, de cada quatro produtos do agronegócio em circulação no planeta, um é brasileiro.

O avanço da tecnologia foi grande nesses 60 anos. A fixação biológica de nitrogênio na soja gerou uma economia de R$ 22 bilhões por ano sem poluir o meio ambiente. O manejo integrado de pragas reduziu a aplicação de milhares de litros de inseticidas ano após ano. A agricultura de hoje gera muito menos impacto ao meio ambiente.

As pesquisas também possibilitaram uma integração entre lavoura, pecuária e floresta. Hoje, grãos, carne, leite e madeira são produzidos numa mesma área, gerando mais sustentabilidade, maior produção e menos emissão de CO^2. A tecnologia está em toda parte.

O zoneamento agrícola, outro exemplo que marcou a evolução do agronegócio, permite que o produtor saiba o que plantar e o melhor momento para fazê-lo. Com isso, o crédito agrícola para ajudar o agricultor é feito de modo orientado e, assim, as tecnologias também apoiam políticas públicas brasileiras. Essa agricultura resistente a mudanças climáticas e com menor emissão de gases de efeito estufa permitiu a recuperação de pastagens pobres, o emprego de técnicas para florestas plantadas, o incentivo de plantio direto, a criação de sistemas integrados, uma menor aplicação de adubos e o tratamento de resíduos. As tecnologias permitem, ainda, a convivência com a seca no Semiárido.

A evolução do agronegócio no Brasil é um dos acontecimentos fantásticos dos últimos 60 anos, pois revela como um país pode atingir mudanças surpreendentes. Também demonstra que o Dr. Ernesto Pereira Lopes tinha razão quando recomendou a Santo Piccin que abrisse uma empresa no setor agrícola para seus filhos. Homens de visão que enxergaram, acreditaram e realizaram.

SEMEANDO PARCERIAS: A TRAJETÓRIA NA AGRISHOW

A Piccin marcou presença em todas as edições da Agrishow, realizada pela primeira vez em 04 de maio de

1994. Mas a relação da empresa com essa história começou muito antes, quando a ideia de criar a feira estava em discussão nas reuniões da ABIMAQ, que contavam com a presença do ex-gerente geral da empresa.

Lauro Piccin acompanhou de perto o sonho e a visão estratégica de impulsionar o setor no Brasil por meio da realização de um evento que pudesse se transformar em uma referência no cenário agrícola nacional e internacional.

E foi exatamente o que aconteceu. A 28ª edição da Feira Internacional de Tecnologia Agrícola, realizada em maio de 2023 em Ribeirão Preto (SP), alcançou um volume recorde de R$ 13,2 bilhões de negócios gerados e intenções de compra em máquinas agrícolas, de irrigação e de armazenagem.

Segundo a assessoria de imprensa, esse montante representa um crescimento nominal de 18% em relação a 2022, quando foram computados R$ 11,2 bilhões de negócios gerados e intenções de compra. Em termos de visitação, a Agrishow 2023 recebeu 195 mil pessoas, em sua maioria, produtores rurais de pequenas, médias e grandes propriedades de todas as regiões do País e também do exterior.

A percepção da notabilidade que a feira poderia alcançar levou Lauro Piccin a incentivar fortemente a participação da empresa na feira. Assim, a Piccin testemunhou seu crescimento ao longo dos anos e pôde desfrutar dos inúmeros benefícios que o evento proporciona aos participantes.

Com um crescimento exponencial, atraindo expositores nacionais e internacionais, além de milhares de visitantes a cada edição, a feira abrange diversos segmentos do agronegócio, incluindo máquinas e implementos agrícolas, genética animal, insumos, irrigação, agricultura de precisão, entre outros – proporcionando incontáveis oportunidades de negócios.

A Piccin se destaca entre os **cinco fabricantes de implementos agrícolas** que participaram de todas as edições da Agrishow, sendo reconhecida não apenas pela sua longevidade, mas também pela qualidade e inovação de seus produtos. E cada momento da história tem uma peculiaridade, que ficou registrada na memória dos participantes.

Os primeiros anos da Agrishow eram marcados pela simplicidade, com os expositores sendo responsáveis por montar suas próprias barracas. A Piccin, como muitas outras empresas pioneiras, **vivenciou a evolução**

da feira, desde os tempos em que montar o estande exigia horas de esforço manual até os dias atuais, nos quais a infraestrutura é imponente e moderna.

Ao longo das edições, a Agrishow se consolidou como um ambiente propício para discutir os desafios enfrentados pelo agronegócio brasileiro, como questões ambientais, gestão sustentável, produtividade e eficiência. E também é um excelente espaço para exposição e negociação de tecnologias inovadoras no setor agrícola.

A Piccin não apenas acompanhou essa evolução, mas também contribuiu com ela, apresentando soluções inovadoras em implementos agrícolas, conquistando a confiança e o reconhecimento de agricultores, empresários e demais participantes do evento.

A feira estabelece parcerias estratégicas com instituições de pesquisa, universidades, associações e órgãos governamentais, fortalecendo ainda mais seu papel como catalisadora do desenvolvimento agropecuário.

A participação contínua da empresa na Agrishow reflete não apenas o compromisso com a inovação e a qualidade de seus produtos, mas também sua contribuição para o desenvolvimento sustentável do agronegócio brasileiro. A feira tornou-se um ponto de encontro para empresas, profissionais e entusiastas do setor, proporcionando oportunidades para networking, intercâmbio de conhecimentos e impulsionando o progresso tecnológico na agricultura.

MUDANÇAS DECISIVAS: NOVOS HORIZONTES NA GOVERNANÇA

"SE ISSO FUNCIONASSE, ALGUÉM JÁ TINHA PENSADO".

Figura marcante na história da Piccin, Edécio era ágil em seu raciocínio, e adorava novidades... desde que fossem propostas por ele! Caso contrário, ele desconfiava e afirmava que não ia dar certo. Talvez por isso tenha ficado reticente quando, no estabelecimento da governança corporativa, chegou à mesa uma proposta de criação de holdings familiares.

A nova forma de organização empresarial apresentada para reunir e gerenciar os bens da família por meio de uma alteração contratual jurídica específica, assustou. Mas aos poucos, ao tomar conhecimento de que esta é uma estratégia especialmente adotada entre empresas familiares, nas quais o patrimônio está intimamente ligado aos membros da família que a fundaram, os sócios foram se tranquilizando e se acostumando com a ideia, compreendendo que, ao consolidar os ativos sob uma única entidade, a holding facilitaria a gestão, a proteção e a transição do patrimônio para as gerações futuras.

A iniciativa foi motivada pela preocupação do Comitê Administrativo em planejar a sucessão e garantir a continuidade dos negócios, mesmo diante de eventualidades, como o falecimento de um dos fundadores. A solução encontrada foi a criação de holdings familiares, tornando-as sócias da Piccin. Assim, em 2009, foram constituídas cinco holdings que assumiram participação de 20% na empresa, enquanto os fundadores se retiraram formalmente da sociedade.

Embora seja o curso natural da vida, foi um momento difícil para eles, já que a trajetória da Piccin estava intrinsecamente ligada às histórias pessoais de cada fundador. Celestino foi o primeiro que conseguiu romper os vínculos profissionais, logo deixando de frequentar a empresa. Depois, Dionísio e Clarindo seguiram pelo mesmo caminho. Edécio e Dario tiveram um pouco mais de dificuldade de se distanciar. Não foram poucas as vezes em que se sentavam em uma cadeira sempre disponível no Departamento Financeiro, bem à frente de Tiana, para conversar sobre o andamento dos negócios.

A reconfiguração trouxe uma mudança substancial na dinâmica societária, com os irmãos fundadores deixando de atuar diretamente na empresa, passando a gestão para os filhos. Cada sócio formou uma holding, criada em consonância com seus respectivos nomes ou configurações familiares. Assim, Ceci, 6'Ss, Clariar, Antede e Danydaia – Empreendimentos e Participações Ltda – tornaram-se sócias da Piccin representando, respectivamente, Celestino, Dionisio, Clarindo, Edécio e Dario.

A criação de uma holding familiar passou a oferecer uma camada adicional de proteção aos ativos da empresa. Isso significa que em casos de litígios ou problemas financeiros, os bens da família e da empresa podem ser separados, protegendo o patrimônio familiar.

Outra vantagem significativa é a simplificação da sucessão. A holding permite a transferência de controle e propriedade para os herdeiros, reduzindo potenciais conflitos e garantindo a continuidade dos negócios de maneira organizada.

Holdings familiares também se beneficiam em questões fiscais. Estratégias como a redução de impostos sobre heranças e doações otimizam a carga tributária para a família e a empresa. E com todos os ativos reunidos sob uma única entidade, a gestão financeira torna-se mais eficaz. As holdings centralizam as operações financeiras, simplificando relatórios, análises e tomadas de decisão.

> **“A flexibilidade na diversificação de investimentos foi outro ponto positivo, já que os recursos puderam ser alocados de maneira estratégica**

A flexibilidade na diversificação de investimentos foi outro ponto positivo, já que os recursos puderam ser alocados de maneira estratégica em diferentes setores, reduzindo riscos e potencializando ganhos.

Empresas como a Piccin, estruturadas como holdings, muitas vezes são vistas como mais organizadas

e estáveis. Isso pode atrair investidores e parceiros comerciais – como ocorreu em anos posteriores – fortalecendo o posicionamento no mercado.

Com a alteração contratual, o Comitê Administrativo também passou por ajustes, exigindo que as holdings elegessem seus representantes legais e concedessem a devida procuração. Desta forma, os novos empreendimentos Ceci, 6'Ss, Clariar, Antede e Danydaia passaram a ser representados formalmente por Ligia, Sebastiana, Marcos, Eduardo e Danyel.

A criação da holding familiar foi uma abordagem inteligente para o gerenciamento dos negócios familiares. Essa reestruturação não apenas fortaleceu a governança da empresa, mas também assegurou uma transição suave nas tomadas de decisão e na propriedade da Piccin, evidenciando o comprometimento contínuo com sua prosperidade a longo prazo.

TRANSFORMAÇÕES ESTRATÉGICAS E CONSOLIDAÇÃO INTERNA

"O que tinha de almoço hoje era peixe, por isso seu pai não voltou ainda para trabalhar? Ficou lá tirando espinho?"

Edécio também era conhecido por sua autenticidade e pela sinceridade ao expressar suas ideias. Não hesitava em compartilhar seus pensamentos, falando de maneira franca e direta, sem se preocupar com formalidades. Sua abordagem transparente incluía até mesmo assuntos mais reservados da empresa, evidenciando a sinceridade que permeava suas interações.

Essa característica o tornava uma presença única, porém Edécio deixou marcas indeléveis em quem conviveu com ele. **Seu filho Eduardo sempre teve uma postura semelhante**, inclusive quando assumiu a Gerência Geral da Piccin. O ano era 2011. Aquela era a primeira vez que uma eleição formal acontecia na empresa e Eduardo decidiu se candidatar.

A notícia parecia impactante, afinal, havia muitos anos que Lígia ocupava esse cargo. Contudo, mudar a gestão da empresa poderia trazer uma visão diferente para enfrentar os desafios. A expectativa era que isso pudesse levar à implementação de novas estratégias,

métodos e tecnologias, preservando o que estava dando certo e buscando alternativas para o que precisava ser melhorado. E assim foi feito.

Naquela década, a Piccin testemunhou uma **era de dinamismo e novas transformações** significativas. Nesse período houve a implementação de melhorias na gestão de suprimentos, o que incluiu a criação de um almoxarifado e o controle mais efetivo sobre os estoques. O investimento em maquinário também foi outro ponto importante, que ajudou a aprimorar a eficiência operacional.

> **“O investimento em maquinário também foi outro ponto importante, que ajudou a aprimorar a eficiência operacional**

Entre as principais mudanças está a consolidação de diferentes repartições internas, como a Contabilidade. Anteriormente terceirizado, este setor passou por reestruturação e internalização, contando agora com uma colaboradora – contratada na gestão anterior especificamente para a área contábil. Nessa época houve a criação de diversos departamentos, evidenciando o compromisso da empresa em fortalecer as operações internas.

A visão estratégica aplicada não se limitou apenas a ajustes operacionais, mas também houve investimento no capital humano, trazendo profissionais especializados para diversas áreas. Com um trabalho mais intensivo da KND, a Piccin passou a contar com o profissionalismo de **Leonardo José Martins**, como consultor de Recursos Humanos, e de Camilo Ramos, como consultor da Produção.

A iniciativa de ouvir uma opinião técnica externa já indicava a preocupação em fortalecer a gestão de pessoas e alinhar a empresa com as melhores práticas do mercado. A proposta era implementar medidas que buscassem otimizar processos, melhorar a eficiência operacional e garantir a sustentabilidade a longo prazo.

E para uma empresa familiar, contar com um

departamento de Recursos Humanos (RH) estruturado e consolidado é essencial, já que o RH é fundamental para a criação e manutenção de um ambiente organizacional robusto e saudável. Com um trabalho mais técnico, em tese, não haveria melindres no caso de contratações ou demissões. Contudo, isso só seria possível através de políticas bem definidas, para que o RH pudesse contribuir, de fato, com o desenvolvimento de uma cultura corporativa que promovesse valores como meritocracia, ética e profissionalismo. A consolidação do Departamento de RH foi uma das iniciativas certeiras neste novo período.

A intenção, ao estruturar o RH, era estabelecer processos formais para recrutamento, seleção e gestão de talentos, garantindo que as contratações fossem realizadas com base em critérios objetivos e alinhadas com as necessidades da organização. Isso ajudaria a evitar a contratação exclusiva de parentes, promovendo uma abordagem imparcial e profissional na gestão de recursos humanos.

Além disso, um RH robusto proporcionaria a implementação de planos de cargos e salários, sistemas de avaliação de desempenho e programas de treinamento. Essas práticas contribuiriam para o desenvolvimento e retenção de talentos, independentemente de laços familiares, fortalecendo a empresa com profissionais capacitados e alinhados aos objetivos estratégicos.

Ao evitar privilégios na contratação de parentes ou conhecidos no Distrito de Água Vermelha, onde fica a indústria, a Piccin minimizaria riscos, favorecendo um ambiente mais profissional e transparente. Isso contribuiria para a construção de uma reputação sólida no mercado, facilitando parcerias e promovendo a longevidade do negócio. E foi o que aconteceu!

Inicialmente, a contratação do consultor de RH foi motivada pela necessidade de realizar uma análise abrangente das questões salariais, incluindo uma avaliação dos próprios salários dos gestores. Com o intuito de aprimorar a estrutura salarial da empresa, foi elaborado um plano de cargos e salários que compreendia a criação de uma tabela salarial e a realização de pesquisas de mercado para embasar as decisões.

Esse plano abrangente também incluiu a definição de regras para a progressão horizontal, possibilitando o crescimento dentro do mesmo cargo, e critérios para promoção, visando proporcionar o desenvolvimento vertical na carreira dos colaboradores. As mudanças deram tão certo que Eduardo convidou Leonardo Martins para se tornar parte da equipe, assumindo a Gerência de RH, cargo que ocupa até hoje.

A filosofia do então gerente geral da Piccin era sempre procurar contratar profissionais que soubessem mais do que ele em assuntos específicos. Tal postura foi inspirada nas palavras de seu pai, que lamentava a ausência de alguém capaz de desafiá-lo e questioná-lo. Essa ideia ficou gravada em sua memória, guiando-o na busca incessante por mentes inovadoras e novas perspectivas para aprimorar constantemente o cenário da Piccin.

> **“Nos recursos humanos, a busca por mentes inovadoras e novas perspectivas de aprimoramento era incessante**

AS MUDANÇAS NO RH

A primeira iniciativa do novo gestor de RH foi a solicitação de uma sala exclusiva para o Departamento de Recursos Humanos, marcando o início de uma transformação significativa. Neste curso, todas as informações dos colaboradores foram transferidas para prontuários individuais, proporcionando uma gestão mais organizada. Agora, todas as informações do colaborador ficam concentradas em um único local. E atualmente, o trabalho está em fase de transição para um prontuário digital, incorporando tecnologia para aprimorar ainda mais os registros.

Outra mudança determinante foi a reestruturação do recrutamento e seleção, que anteriormente ficava a cargo dos gestores. Desde então, todas as etapas são gerenciadas pelo RH, que encaminha para os gestores apenas os candidatos previamente triados.

E, consequentemente, o processo de desligamento também, assegurando uma abordagem mais técnica com foco no aprimoramento dos serviços realizados.

A centralização das áreas de folha de pagamento, controle de ponto e outros procedimentos administrativos, naturalmente, foi direcionada para o RH, consolidando as transformações que modificariam a atuação de profissionais dentro da Piccin.

Além disso, foram implementados procedimentos específicos para treinamentos e desenvolvimento, estabelecendo parcerias com algumas escolas técnicas para qualificação da equipe. Esse enfoque na capacitação de pessoal reflete o compromisso com o constante aprimoramento.

OUTRO PILAR FUNDAMENTAL DA PICCIN

A essência da Piccin Máquinas Agrícolas – hoje, Grupo Piccin – é forjada no coração da produção, onde cada peça, processo e inovação convergem para criar soluções robustas e eficientes capazes de enfrentar os desafios do agronegócio. A importância estratégica desse setor é imensurável, moldando não apenas os produtos finais, mas também a reputação e a competitividade da empresa no mercado.

Esse foi um dos motivos que levaram o novo gerente geral a contratar um consultor da KND que tivesse foco na produção. Para Camilo Ramos, o desafio intrínseco de um consultor é multifacetado, exigindo habilidade para identificar a origem das preocupações do cliente, sensibilidade para gerenciar eficazmente as nuances emocionais presentes na situação, sutileza para apontar a causa e expertise para apresentar uma solução. Sua atuação como consultor também se destacou, levando Eduardo a convidá-lo para assumir o cargo de gerente de produção.

Era um período de investimento em todos os setores da empresa, e o olhar estratégico de Camilo permitiu que os recursos fossem alocados da forma mais adequada, promovendo alterações substanciais tanto nas estruturas físicas quanto nas metodologias operacionais. O projeto do novo barracão, iniciado em 2014, foi um marco das mudanças realizadas naquele momento.

Hoje, a produção na Piccin é um setor que transcende a simples fabricação de máquinas; é uma expressão do compromisso com a qualidade, a inovação e a sustentabilidade. Cada etapa é cuidadosamente planejada e executada, desde a concepção dos produtos até a sua materialização no chão de fábrica. Os processos não apenas seguem padrões rigorosos, mas também incorporam, frequentemente, melhorias e adaptações às demandas do setor agrícola em constante progresso.

A capacidade produtiva não se resume apenas à fabricação de máquinas, mas estende-se ao desenvolvimento de novas tecnologias, métodos mais sustentáveis e à integração de inovações que impulsionam a agricultura moderna. A Piccin, ao priorizar a produção, não apenas entrega produtos de alta qualidade, mas também contribui ativamente para o avanço tecnológico e a eficiência operacional no campo.

> **“Hoje, a produção na Piccin é um setor que transcende a simples fabricação de máquinas**

A equipe de produção é a força motriz por trás da implementação de projetos ambiciosos, assegurando que cada máquina alcance os mais altos padrões de desempenho, durabilidade e segurança. Além disso, a capacidade de resposta rápida às demandas do mercado é uma característica distintiva, proporcionando à empresa a flexibilidade necessária para atender às necessidades dinâmicas dos agricultores.

A produção é o alicerce sobre o qual a empresa construiu sua reputação e seu legado. O compromisso contínuo com a excelência reflete a expertise técnica da equipe, o respeito pela tradição da família Piccin e a visão de um futuro agrícola sustentável e próspero.

NOVOS MARCOS

Também em 2014 a Piccin ampliou sua linha de implementos para o preparo do solo, com a incorporação dos escarificadores, com destaque para o **Escarificador Piccin Controle Remoto (EPCR-300)**. Desenvolvido

para operações de descompactação, o escarificador EPCR 300 é ideal para áreas de cultivo mínimo, como plantio direto, sobretudo para a preservação da palhada das culturas anteriores na superfície.

Esse tipo de implemento rompe o solo ao propagar trincas, sem revirar a superfície como na aração ou gradagem, promovendo uma ruptura nas linhas de fraturas naturais. Suas hastes são cravadas no solo, gerando uma descompactação de forma menos profunda, para frente, para cima e para os lados.

Escarificar o solo é especialmente recomendado no plantio direto, pois mantém a palhada na superfície, tornando-se uma opção prática e eficaz em comparação com arados, cobrindo grandes áreas em menos tempo.

Outro ponto de destaque e tradição na Piccin é a Grade Niveladora Controle Remoto Especial (GNPCRE). Com projeto inovador, combina sua estrutura reforçada com um maior espaçamento entre discos para entregar a relação ideal peso x disco nas operações de preparo.

Como resultado, a Piccin chegou a um implemento mais robusto, resistente e que realiza as operações de corte, destorroamento e nivelamento com qualidade superior podendo até eliminar a necessidade de uso da grade intermediária, conforme as condições.

Seus pneus de alta flutuação e a boa altura de transporte também tornam a GNPCRE Piccin a opção ideal para operações de preparo em áreas alagadas.

INOVAÇÃO NO CAMPO

No ano seguinte, em 2015, nasceu a APP - Agricultura de Precisão Piccin. Com uma equipe focada em novas soluções, a empresa passou a desenvolver tecnologias para sanar os desafios do campo. Dessa maneira, contribuir ainda mais com a transformação da agricultura com qualidade e precisão.

Integrada a um dos maiores e melhores centros de inovação do país, a Piccin está sempre em busca de aumentar sua capacidade de oferecer soluções que atendam às necessidades de toda cadeia produtiva do agronegócio. O negócio incorporou a visão das

soluções digitais, abrindo caminho para inovação em outras áreas do agro, independentemente do setor de máquinas e implementos.

E em 2017 teve início a construção da nova área fabril, uma iniciativa estratégica para aprimorar diversos pontos da empresa.

- **Aumento da Capacidade Produtiva:** A nova área fabril viabilizou a expansão da produção, atendendo à crescente demanda. Isso é especialmente relevante em setores como o de máquinas agrícolas, onde a sazonalidade e as variações na demanda podem ser significativas.
- **Eficiência Operacional:** Uma instalação fabril moderna e bem planejada permite incorporar tecnologias avançadas e práticas de produção mais efetivas. Isso resultou em processos mais rápidos, redução de custos operacionais e maior qualidade nos produtos finais.
- **Inovação e Tecnologia:** O investimento também facilitou a incorporação das tecnologias de ponta, com inovação nos produtos e técnicas de fabricação. Esse fator é um ponto de destaque no mercado, já que o Grupo oferece soluções avançadas e mais competitivas.

> **“A Piccin está sempre em busca de aumentar sua capacidade de oferecer soluções que atendam às necessidades de toda cadeia produtiva do agronegócio**

- **Atração de Talentos e Parceiros:** Instalações modernas e bem equipadas são atrativas para profissionais qualificados e podem fortalecer parcerias com fornecedores e clientes. A imagem de uma empresa comprometida com qualidade e inovação pode impulsionar suas relações comerciais, e com a Piccin não é diferente.
- **Sustentabilidade:** A nova área trouxe a oportunidade

de incorporar práticas sustentáveis desde o início, promovendo uma produção mais ecológica e alinhada com as demandas crescentes por responsabilidade ambiental.

- **Adaptação às Normas e Regulações:** A instalação foi projetada para atender às últimas normas e regulamentações da indústria, o que é fundamental para garantir a conformidade legal e manter altos padrões de qualidade e segurança.
- **Organização, Resiliência e Continuidade:** A diversificação geográfica das instalações fabris da Piccin passaram a oferecer resiliência à empresa em face de desafios locais, como condições climáticas adversas ou eventos imprevistos, contribuindo para a continuidade operacional.

PESQUISA DE MERCADO

Na década de 2010, também houve aprimoramento no entendimento da Piccin em relação ao seu posicionamento no setor de máquinas agrícolas. Por recomendação do líder da KND, **Nilson Cesar Donadon**, a empresa realizou uma abrangente pesquisa de mercado para avaliar sua posição em comparação com os concorrentes. Naquela época, a Piccin já tinha reconhecimento em todo o Brasil, embora mantivesse um porte ainda tímido.

Essa análise de mercado proporcionou insights valiosos sobre a percepção da marca e a posição competitiva, norteando decisões estratégicas para impulsionar o crescimento e a presença da Piccin entre as indústrias de máquinas agrícolas de todo o país. A abordagem reflexiva e orientada para o mercado marcou um passo significativo no crescimento da empresa.

A análise minuciosa permitiu à Piccin identificar oportunidades de crescimento em diversas regiões, o que impulsionou a concepção e implementação de um projeto comercial mais assertivo. Considerados desafiadores por alguns, os resultados revelaram-se bastante interessantes, culminando em aumento no faturamento.

Em um cenário empresarial dinâmico e competitivo, a empresa reconheceu a necessidade de adotar uma abordagem proativa para manter-se à frente e assegurar seu crescimento sustentável. A pesquisa

de mercado emergiu como uma ferramenta significativa na trajetória bem-sucedida da Piccin.

Lapidar um novo olhar para o cliente, ao mesmo tempo em que ampliava sua percepção dos concorrentes, foi um dos benefícios mais tangíveis resultantes da pesquisa de mercado. Ao compreender as demandas dos agricultores, seguindo sua linha mais tradicional de atuação, a Piccin pôde ajustar sua produção, desenvolver produtos específicos e aprimorar suas estratégias de marketing, criando soluções alinhadas com as necessidades do mercado da época.

> **“ A pesquisa também permitiu antecipar mudanças no ambiente competitivo**

A pesquisa também permitiu antecipar mudanças no ambiente competitivo. Identificando oportunidades emergentes e ameaças potenciais, a empresa pôde ajustar suas estratégias de negócios para explorar novos nichos, mitigar riscos e manter sua resiliência diante de desafios específicos daquela época.

Por fim, ao basear suas escolhas em dados sólidos e análises históricas do mercado, a empresa reduziu os riscos associados a decisões impulsivas, maximizando suas chances de sucesso ao longo de seu caminho de crescimento.

A FORMALIZAÇÃO DO CONSELHO ADMINISTRATIVO E SUA IMPORTÂNCIA NO SUCESSO DOS NEGÓCIOS

As reuniões sistemáticas entre os sócios vinham trazendo bons resultados, mas os princípios de governança corporativa, que vinham sendo estudados e aprimorados por Nilson Donadon, requeriam uma oficialização desse Comitê. A constituição formal de um Conselho Administrativo seria o melhor caminho para que as diretrizes mais modernas de gerenciamento e controle das organizações fossem seguidas.

Com atuação essencial na estruturação do Conselho, naturalmente, Nilson assumiu a presidência, cargo

que ocupa atualmente. Sua principal missão era instituir uma dinâmica eficaz de reuniões, que contemplasse prestação de contas, avaliação de riscos, equidade, transparência e responsabilidade corporativa,

Entre outras ações, a iniciativa envolveu a definição de um calendário anual, estabelecendo claramente os temas abordados em cada encontro, o que era uma novidade para a Piccin até então. Essa abordagem organizada permitiu uma gestão transparente e participativa, com relatórios revisados e aprovados durante as reuniões.

Ao final de cada período, o comprometimento com a transparência estendeu-se à entrega desses relatórios aos sócios e à prestação de contas a todas as famílias envolvidas no empreendimento. Essa prática solidificou a governança corporativa na Piccin, promovendo uma gestão ética e orientada para resultados.

O Conselho Administrativo exerce função vital na direção estratégica e no sucesso da organização. Sua influência vai muito além das tomadas de decisões; é um órgão orientador que molda o futuro da empresa, define metas e assegura a conformidade com padrões éticos.

Tradicionalmente, o Conselho Administrativo é composto por líderes influentes, cujo principal objetivo é representar os interesses dos acionistas e orientar a gestão executiva. No caso da Piccin, inicialmente o Conselho foi composto pelos cincos sócios – Celestino, Dionisio, Clarindo, Edécio e Dario. Mais tarde, com a criação das holdings, o Conselho passou a ser constituído por Ligia Cristina Peccin, Marcos Piccin, Eduardo José Piccin, Sebastiana Inez Piccin Laroza e Danyel Giacomini Piccin.

Uma das responsabilidades fundamentais do Conselho Administrativo da Piccin é a tomada de decisões estratégicas. Ao analisar o ambiente de negócios, identificar oportunidades e avaliar riscos, o conselho contribui com a definição do futuro da Piccin. A gestão eficaz de riscos, em particular, é vital para garantir a resiliência e a longevidade do negócio em um cenário empresarial em constante movimento.

O grupo também é responsável por supervisionar a administração executiva e garantir que esta atue em conformidade com as leis e regulamentações

aplicáveis – e, ainda, com o que foi definido em reunião. A prestação de contas aos sócios e partes interessadas é outra função essencial, promovendo a transparência e construindo a confiança necessária para o sucesso a longo prazo.

Além disso, o Conselho da Piccin estabeleceu regras claras para avaliação de sua atuação, programando uma análise oficial a cada dois anos para verificar a continuidade e eficácia da gestão, fato inédito na história da empresa. Essa sistemática assegura a constante adaptação às dinâmicas do mercado.

Com essa formalização, a KND apoiou diretamente o registro minucioso das normas, estabelecendo a missão do gerente e os planos de orçamento e investimento. O Conselho, por sua vez, passou a ter a importante missão de acompanhar de perto a execução do plano, monitorando metas como o faturamento previsto, os investimentos a serem realizados e a destinação específica desses recursos.

Caracterizado pela diversidade de seus membros, o conselho da Piccin conta com profissionais de diferentes habilidades, experiências e perspectivas. A variedade de expertise trazida pelos membros enriquece as discussões e garante que a empresa esteja bem equipada para enfrentar desafios complexos. A inclusão de pessoas com conhecimentos em áreas como finanças, tecnologia, projetos, operações e vendas é fundamental para uma tomada de decisão abrangente e informada.

> **“Caracterizado pela diversidade de seus membros, o conselho da Piccin conta com profissionais de diferentes habilidades, experiências e perspectivas**

A formalização do Conselho da Piccin foi um passo significativo para a governança corporativa, incluindo maior confiabilidade, segurança das informações sigilosas, melhor gerenciamento de riscos e sustentabilidade da empresa.

A EVOLUÇÃO DO AGRONEGÓCIO NA DÉCADA DE 2010 – AS CONQUISTAS E OS DESAFIOS ENFRENTADOS PELA PICCIN NO PERÍODO

Na última década, o agronegócio brasileiro passou por uma significativa transformação, consolidando-se como um dos pilares fundamentais da economia do país. A expansão das fronteiras agrícolas, o avanço tecnológico e os desafios ambientais foram alguns dos elementos que marcaram essa trajetória.

Acompanhando o mercado, a Piccin teve bons resultados entre 2011 e 2014, tanto devido às ações tomadas internamente, quanto pelo aquecimento do mercado agrícola. Foram anos de consolidação de todo o trabalho que vinha sendo desenvolvido desde a criação da empresa. E no mercado, o período era de expansão.

Um dos fatores mais notáveis foi o crescimento contínuo da produção agrícola. O Brasil, já reconhecido como um dos principais produtores mundiais, viu a expansão de suas áreas cultiváveis como jamais poderia ser imaginado. Culturas como soja, milho e cana-de-açúcar atingiram níveis recordes de produção, impulsionando a economia e contribuindo para a balança comercial.

A indústria de máquinas e equipamentos agrícolas contribuiu sumariamente para o aumento da produtividade das atividades agrícolas, com competência e aprimoramento da mão de obra. Essa indústria, tanto no Brasil quanto globalmente, caracteriza-se por uma significativa concentração de mercado, impulsionada por economias de escala e escopo. Mais recentemente, tem sido marcada pela conglomeração de empresas por meio de fusões e aquisições.

Ao longo dos anos, observou-se um processo de padronização na indústria, com especial ênfase na automação e no aumento da potência, especialmente em tratores e colheitadeiras, o que reflete a busca constante por tecnologias mais eficientes e produtivas no setor agrícola.

A mecanização no setor agropecuário, como indicado pelos dados dos censos agropecuários do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE),

revela uma notável transformação ao longo das últimas seis décadas. A quantidade de tratores por mil hectares cresceu significativamente, passando de 0,06 para 17,1 tratores por hectare. Além disso, a potência média por hectare experimentou um aumento considerável, saindo de 0,38 para 1,71 cavalo-vapor por hectare nesse período. Esses números refletem não apenas um aumento quantitativo, mas também uma busca por maquinaria mais produtiva e potente.

Nesse cenário, a Piccin entrou para atender as demandas dos agricultores e, com base nela, foi se desenvolvendo, inovando e se solidificando. Para manter-se inserida, sempre procurou participar de feiras e associações do setor, como o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) e a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), figura central na regulação e representação do segmento.

O programa Moderfrota, liderado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), teve também impacto na modernização da maquinaria agrícola no país, oferecendo financiamento para a aquisição de diversos equipamentos.

A modernização do setor ajudou a promover a eficiência na produção agrícola brasileira e a ampliar a competitividade do país no cenário global. O constante aprimoramento tecnológico na indústria de máquinas e equipamentos agrícolas é, portanto, um reflexo da busca incessante por métodos mais eficazes e sustentáveis no campo.

A década também foi marcada pela intensificação do uso de tecnologias inovadoras. A agricultura de precisão ganhou espaço, com agricultores adotando sistemas avançados de monitoramento, drones e sensores para otimizar o manejo das lavouras. O emprego de sementes geneticamente modificadas tornou-se uma prática comum, visando aumentar a resistência das culturas a pragas e doenças, bem como melhorar o rendimento.

Entretanto, o crescimento exponencial do agronegócio brasileiro não ocorreu sem desafios. A questão ambiental ganhou destaque e a pressão internacional

sobre o Brasil para adotar práticas mais sustentáveis tornou-se uma realidade, levando o setor a repensar suas estratégias em prol da conservação ambiental.

Nesse contexto, políticas governamentais como reformas agrárias, subsídios e regulamentações moldaram o ambiente de negócios. O governo tentou implementar medidas com foco na melhoria da infraestrutura, para facilitar o acesso a mercados internacionais.

Em meados da década de 2010 uma crise atingiu o mercado agrícola, gerando reflexos na Piccin, com redução de vendas e desafios para sustentar o faturamento. Uma reportagem publicada em dezembro daquele ano no Canal Rural, anunciava que o Brasil fechava 2015 com a pior crise econômica em 20 anos.

Diversos fatores contribuíram para que os índices domésticos fossem negativos, segundo analistas, e o país tenha enfrentado o rebaixamento da nota de crédito por duas agências de classificação de risco internacionais: a *Fitch e a Standard&Poor's*.

A política foi o maior atraso. A desaprovação de medidas significativas, como a Medida Provisória 694, que tinha o potencial de gerar uma economia de R$ 10 bilhões para o Governo Federal, provocou uma reação nervosa no mercado. As tentativas frustradas de recuperação foram refletidas na inquietação do país diante da valorização do dólar em relação ao real, atingindo o maior patamar desde 2000.

Não foi só o Brasil que observou a desvalorização de sua moeda, mas a complicada situação do país resultou na formação de um enorme déficit externo, pressionando a economia e gerando uma desvalorização do real.

O campo manteve as perspectivas de responder positivamente à crise econômica em 2015, mas foi incapaz de reverter os resultados ruins do Produto Interno Bruto (PIB). Apenas do lado de dentro da porteira, ou seja na produção que ainda não tinha sido processada, é que houve bom desempenho. O agronegócio, representado pela agroindústria, insumos e serviços, não se destacou.

E em 2016, o agronegócio engrossou os dados negativos do PIB. Por todos os lados, o noticiário

anunciava crise, demissões, perda de produção e receita. E a Piccin sentiu os reflexos da retração do mercado, enfrentando situações difíceis de serem superadas. A pressão pela busca de soluções deixava o clima organizacional mais tenso e as discussões no Conselho mais acaloradas.

A empresa precisava sobreviver. E mais do que isso, precisava encontrar maneiras de reduzir custos, ampliar receitas e evitar demissões. O desafio estava posto. Os anos avançavam e eles nadavam contra a corrente, segurando-se na âncora verde do agronegócio, na tentativa de vencer o mercado. O que eles não podiam imaginar é que o pior cenário ainda estava por vir.

EM CONSTANTE MOVIMENTO: UMA JORNADA DE RENOVAÇÃO

“QUE COOOOISA!”

Tão incerto quanto o cenário do agronegócio na segunda metade da década de 2010 era o significado desta expressão pronunciada por Dario Piccin após o relato de algum fato inusitado ocorrido na indústria. Era difícil saber se ele estava contrariado, se concordava ou se estava apenas ironizando a situação.

Falecido em 2015, ano em que teve início uma nova crise no mercado agrícola, Dario não acompanhou a longa caminhada percorrida pela segunda geração para manter o legado construído com tanto zelo pelos fundadores.

Certamente, diria “Que absuuurdo”, se acompanhasse algumas das acaloradas discussões entre os primos que compunham o Conselho sem, contudo, se atentar que os Piccin são descendentes de italianos, e isso acontece, as veias saltam no pescoço nas horas tensas – com ele e seus irmãos também era assim.

E quem conhece um pouco mais de perto o funcionamento de um Conselho sabe que as divergências são naturais, as pessoas têm visões diferentes sobre o negócio – e, muitas vezes, essa diferença é que pode levar a empresa a outro patamar. Nesse contexto, o papel do presidente do Conselho, ocupado por Nilson Donadon, tem sido fundamental para trazer um olhar mais neutro, analítico e, em certos casos, até apaziguador. Afinal, está lidando não apenas com sócios industriais, mas com a Família Piccin.

Um dos motivos que mais geravam atrito nas relações entre os primos na época era a estrutura do Conselho Administrativo, um tanto conflitante, já que os conselheiros acumulavam o cargo de gestores executivos, muitas vezes, na prática, tomando **caminhos diferentes** daqueles aprovados em reunião. Os ajustes eram constantes.

Em que pese tivesse seus desafios, aquela estrutura de Conselho tinha sido fundamental para consolidar a atuação dos filhos como sócios da Piccin – e dar mais voz e poder de decisão à nova geração, que havia acompanhado de perto o crescimento da empresa e a dedicação de seus pais e fundadores.

O caminho não estava errado, necessitava apenas de um ajuste de rota, fato percebido alguns anos

mais tarde pelos próprios conselheiros-gestores. Até então, o Conselho havia tomado importantes e significativas decisões, que deram tom ao desenvolvimento da Piccin, considerando as novas tendências tecnológicas do mercado.

Foi assim quando chegou a hora de trocar o ERP (*Enterprise Resource Planning*). O ano era 2018 e a Piccin precisava de um sistema de gestão mais moderno, que não apresentasse tantos problemas quanto o que que estava em funcionamento na ocasião. O acesso aos dados da empresa precisava ser fácil, integrado e confiável. Apenas assim, com informações reais fornecidas pelo software, seria possível elaborar **diagnósticos aprofundados** sobre as medidas necessárias para reduzir custos e aumentar a efetividade na produção.

Integrar diversos processos e departamentos em uma única plataforma era o objetivo daquela decisão tomada na mesa. Automatizar e, com isso, permitir a melhoria de atividades como contabilidade, recursos humanos, compras, vendas, produção, entre outros, seria um passo importante. Os gestores queriam ter uma visão abrangente e em tempo real de todas as operações da empresa, para facilitar e nortear a tomada de decisões estratégicas.

> **“Integrar diversos processos e departamentos em uma única plataforma era o objetivo daquela decisão tomada na mesa**

Diante do enorme desafio de aderir a um novo software de gestão, a seis meses da migração do sistema, a Piccin buscou a orientação da consultoria Corrêa Ramos, **liderada por Camilo Ramos, para garantir uma transição eficaz**. Aproximando-se dos *key users*, realizando entrevistas e se inteirando dos documentos disponíveis, Camilo identificou lacunas no processo de implementação, como falta de documentação e áreas que precisavam de mais clareza. A parceria estratégica envolveu um minucioso mapeamento

de todos os processos, apontando os pontos positivos e negativos, proporcionando uma análise detalhada de como ocorreria essa integração.

A análise lhe rendeu um convite para coordenar a migração do sistema para o TOTVS, que havia anunciado uma fusão com o DataSul dez anos antes. Embora ambos fossem reconhecidos no mercado, a operação exigia atenção integral e cautela. Quem já acompanhou uma transição de sistema sabe que o cenário pode ser assustador.

A Piccin tinha ainda outro desafio: a migração do MRP (*Manufacturing Resource Planning*) ocorreria simultaneamente. Numa época marcada pela integração da produção com a tecnologia, o cenário exigia altas tecnologias. E o MRP, muito utilizado para controle e gestão de recursos, é um software essencial para o cotidiano industrial, especialmente para as empresas que produzem em larga escala.

Em geral, as empresas optam por migrar um sistema após o outro. Mas na Piccin foi diferente. Porém a implementação simultânea atribuiu responsabilidade ainda maior ao processo e gerou certa tensão no ambiente. Contudo, a intervenção estratégica de Camilo, naquele momento, contribuiu para ajustar o curso do projeto, assegurando que a virada de sistema fosse conduzida de maneira precisa e eficiente, minimizando riscos e garantindo o sucesso da transição.

A implantação ocorreu no dia 30 de novembro de 2018 e em dezembro a Piccin já funcionou no novo sistema. O gargalo, no entanto, residia na produção, e apesar de vários esforços prévios, os obstáculos eram persistentes e a eficiência operacional estava em risco. O controle de processos, que até então era realizado quase que manualmente, bem como o gerenciamento de estoque, a padronização das operações, a movimentação de materiais e o tempo de produção eram pontos nevrálgicos.

Tais desafios não eram exclusivos da Piccin, muitas empresas familiares no setor de máquinas agrícolas enfrentam situações semelhantes. Mas a dificuldade em superar a situação e até em obter relatórios adequados levaram o clima a se esquentar no Conselho

Administrativo e o nível de desgaste aumentou.

Como ocorre em inúmeros casos de grandes empresas, **um cenário tenso e permeado por desafios quase sempre culmina com a troca de liderança**. Não necessariamente para corrigir erros, mas sobretudo pela ânsia de novos ares e novas tentativas de superação. A dinâmica do ambiente, carregada de tensões e obstáculos, muitas vezes desencadeia a metamorfose nas fileiras da gestão.

Foi o que ocorreu na Piccin. E mesmo ciente das enormes dificuldades que enfrentaria, diante do momento de efervescência corporativa, Danyel Piccin decidiu se candidatar ao cargo de gerente geral, na ocasião já denominado CEO, numa tentativa de redesenhar a narrativa da empresa. Assim, o Conselho decidiu reescrever os rumos da liderança em resposta às complexidades que se apresentavam na ocasião.

> **“ O novo CEO entendia que não estava prestes a liderar apenas uma empresa, mas sim uma família**

A primeira iniciativa do novo CEO foi pedir afastamento de seu cargo de conselheiro, nomeando Daniel Fernando e Silva, seu cunhado e sócio da holding Danydaia, para assumir seu lugar. Tal postura foi importante, já que desvinculou o gestor do conselho. Além disso, Daniel Silva era do meio empresarial externo à Piccin e tinha outra visão de mercado, trazendo importantes contribuições nas decisões tomadas à mesa na indústria da família.

Já o Danyel – com y – reconhecia que estava prestes a embarcar em um desafio que, se mal conduzido, poderia até resultar em ameaça à sua reputação profissional, colocando sua carreira em risco. Embora sua formação estivesse alicerçada em sistemas de informação com pós-graduação em gestão de projetos e empresarial, o novo CEO entendia que não estava prestes a liderar apenas uma empresa, mas sim uma família. Enxergava ali uma missão.

Ciente dessa dimensão única e delicada, tomou decisões estratégicas, procurando manter um olhar atento

sobre os números e a saúde financeira da organização. Para lidar com os contratempos e garantir uma gestão mais eficiente, percebeu a necessidade premente de implementar uma rotina constante de leitura e interpretação de documentos. Esta iniciativa não apenas visava melhorar a eficácia operacional, mas também aprofundar a compreensão dos desafios e das oportunidades presentes, reforçando assim as bases para uma liderança que conciliasse a dimensão empresarial e o calor humano de gerir uma família corporativa.

Embora as adversidades fossem grandes, Danyel não estava sozinho ou isolado. Todos os gestores, cada um em sua especialidade, trabalhavam arduamente na busca de soluções e execução de tarefas na tentativa de ver a situação da empresa melhorar.

Uma das decisões que revigoraram a gestão e o trabalho na Piccin, foi o convite feito ao Camilo para o cargo de Diretor de Operações na Piccin, assumindo a responsabilidade pela cadeia de suprimentos. Naquele momento, deveria abraçar todos os processos pelos quais os produtos da Piccin passavam, desde a captação de matérias-primas até a entrega para o consumidor final. Precisava manter em movimento uma grande engrenagem que incluía compra de matérias-primas, produção, estoque, manutenção, logística, enfim, todas as tarefas que poderiam servir de base para a estruturação de um processo estratégico de análise de demandas e de mercado.

Cabia a ele também a integração de dados, o cumprimento assertivo dos prazos e o controle de indicadores de performance. E por mais que tenha se dedicado e contado com o apoio dos gestores, o cenário não era dos melhores. O ano de 2019 marcou um capítulo nebuloso na história da empresa, registrando os piores resultados até então. O endividamento atingiu níveis preocupantes, enquanto o mercado, longe de ser propício, refletia os desafios internos da empresa.

No início de 2020, a Piccin já enfrentava dificuldades crescentes, com a pressão aumentando para cumprir obrigações financeiras, quando as nuvens da pandemia começaram a pairar sobre o cenário brasileiro, acrescentando um elemento imprevisível e desafiador à equação

já complexa. Aquele foi um ponto de inflexão decisivo. Danyel navegava pelas águas turbulentas da reestruturação, buscando não apenas sobreviver aos desafios financeiros, mas também tentando fazer a empresa emergir fortalecida em meio à incerteza global.

TEMPESTADE GLOBAL: IMPACTOS PROFUNDOS NAS ENGRENAGENS INDUSTRIAIS

A pandemia do SARS COV-2 foi algo totalmente inseprado e resultou em experiências inéditas vivenciadas, literalmente, por todo mundo, embora não tenha sido a primeira que o mundo vivenciou.

> **“A pandemia do SARS COV-2 foi algo totalmente inseprado e resultou em experiências inéditas vivenciadas, literalmente, por todo mundo**

A gripe espanhola, também conhecida como gripe de 1918, foi uma vasta e mortal pandemia do vírus influenza. De janeiro de 1918 a dezembro de 1920, infectou uma estimativa de 500 milhões de pessoas, cerca de um quarto da população mundial na época. A doença chegou ao Brasil por volta de setembro de 1918 e se espalhou por grandes centros, infectando milhares de pessoas.

Em 1957, a Gripe Asiática, uma pandemia global do vírus da gripe A, subtipo H2N2, se originou em Guizhou, na China, e matou pelo menos um milhão de pessoas em todo o mundo. A cepa do vírus influenza A, que causou a pandemia, foi uma recombinação da gripe aviária e do vírus da gripe humano. Como se tratava de uma nova cepa do vírus, a imunidade na população era mínima na ocasião.

A Gripe de Hong Kong, cujo nome se refere ao local onde ocorreu a identificação do primeiro caso, foi a terceira pandemia do século XX. Surgiu em 1968 - quando a Piccin completava cinco anos e faleceu o seu maior incentivador, Santo Piccin. O aparecimento de

uma nova variação maior na hemaglutinina do vírus Influenza A deu origem a um novo subtipo: H3N2, que tirou a vida de 1 milhão de pessoas ao redor do mundo.

O SARS-CoV-2, novo agente dessa família de vírus que causa a COVID-19, no início manifestada como uma grave infecção respiratória, foi descoberto em 2019, após casos registrados na China.

Em 31 de dezembro daquele ano, a Organização Mundial da Saúde (OMS) foi alertada sobre vários casos de pneumonia na cidade de Wuhan, província de Hubei. Tratava-se de uma nova cepa de coronavírus que não havia sido identificada antes em seres humanos.

Uma semana depois, em 7 de janeiro de 2020, as autoridades chinesas confirmaram que haviam identificado um novo tipo de coronavírus. Na verdade, o coronavírus está por toda parte, sendo a segunda principal causa de resfriado comum (após rinovírus) e, até as últimas décadas, raramente causavam doenças mais graves em humanos. Mas aquela cepa era diferente.

Em 30 de janeiro de 2020, a OMS declarou que o surto do novo coronavírus constituía uma Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional (ESPII) – o mais alto nível de alerta da Organização, conforme previsto no Regulamento Sanitário Internacional. Essa decisão buscou aprimorar a coordenação, a cooperação e a solidariedade global para interromper a propagação do vírus, mas as adversidades eram enormes.

No Brasil, a pandemia de COVID-19 teve início em 26 de fevereiro de 2020 com a confirmação do primeiro caso em São Paulo. Menos de um mês depois, o Ministério da Saúde declarou o estado de transmissão comunitária em todo o território nacional. Em 11 de março de 2020, a COVID-19 foi caracterizada pela OMS como uma pandemia. Desde então, foram confirmados 38,1 milhões de casos no Brasil e 708,2 mil mortes. Os impactos foram enormes.

Diversas medidas de emergência foram tomadas, mas o abalo foi inevitável. Centenas de pessoas perderam seus empregos e outras tiveram seus negócios paralisados devido às medidas de controle, como o isolamento social, adotadas pelas autoridades. Os

reflexos na economia foram implacáveis. Em 2020, o Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil caiu 3,3%, após crescer 1,2% em 2019. O valor adicionado bruto dos serviços caiu 3,7%, puxado pelo consumo das famílias (-4,5%), segundo o Sistema de Contas Nacionais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Os serviços considerados essenciais pelo Governo Federal puderam ter continuidade, com a devida cautela e com a adoção de medidas de segurança à saúde, como aferição da temperatura corporal, uso de máscaras e álcool em gel. As indústrias se enquadraram nessa lista, o que só comprova a relevância do setor industrial para a sociedade. E mesmo com permissão das autoridades, algumas se viram obrigadas a parar, já que havia falta de matéria-prima e não era possível operar. Porém, aquelas ligadas ao agronegócio, em geral, puderam continuar e, com o tempo, até viram suas vendas aumentarem.

> **“ A empresa engatinhava novamente, buscando soluções para se reerguer**

A Piccin chegou a anunciar para os funcionários que a empresa iria **fechar temporariamente**. Na ocasião, Danyel tinha se afastado das operações presenciais devido a um problema de saúde na família. Até hoje Leonardo Martins se lembra da reunião que a Gerência de RH promoveu com os colaboradores. Ao lado de Eduardo Piccin, Diretor da Engenharia, e de Camilo Ramos, Diretor de Operações, reuniu a equipe e explicou que não havia matéria-prima, nem tampouco pedidos, afinal, as revendedoras estavam fechadas, então a empresa iria paralisar as atividades, ao menos até o fim do mês. Ainda em março, contudo, conseguiram realizar algumas vendas e **não precisaram parar**.

A empresa engatinhava novamente, buscando soluções para se reerguer, quando mais um fato impactante aconteceu, mudando definitivamente o rumo da história.

UMA DOR SENTIDA COLETIVAMENTE

O dia 1º de abril de 2020 amanheceu com a naturalidade de sempre na Piccin. A equipe da produção trabalhava como de costume, já que a paralisação das atividades fora descartada. Danyel se dividia entre os cuidados familiares e o trabalho em home office. Camilo, Leonardo e os demais gestores estavam na indústria quando tudo aconteceu.

Nenhum deles presenciou o acidente, mas a notícia não demorou a chegar, já que havia vários colaboradores por perto. O trator tombou, o funcionário faleceu. A comoção foi geral, não apenas por ter sido o primeiro (e único) acidente fatal ocorrido na empresa, mas também porque ali todos pareciam fazer parte da mesma família. E muitos, de fato, faziam. O pai da vítima tinha trabalhado durante anos na Piccin e seu irmão ainda pertencia ao quadro de funcionários.

Esse era um cenário comum na Piccin, especialmente em seus primeiros 40 anos de existência. A chegada da empresa mudou a vida dos moradores do Distrito de Água Vermelha, que, na ocasião, tinha 15 anos. Quase todos os moradores dali trabalharam na empresa em algum momento. E inicialmente, quase todos os funcionários da Piccin eram dali.

Seu Domingos Larozi acompanhou de perto a transformação do bairro, onde conviveu com os fundadores da Piccin. Chegou a fazer entregas de grades e a viajar a passeio com Celestino para pescar no Mato Grosso. Seus dois filhos também trabalharam na empresa. No alto de seus 87 anos, lembra-se bem que quando a Piccin foi criada, o Distrito de Água Vermelha tinha mais terrenos baldios do que casas e ainda não era asfaltado. Com a preferência dada aos moradores dali para o trabalho, a Piccin colaborou com a comunidade, fazendo movimentar a economia local e transformando o bairro.

Luís Carlos Brizolar, hoje com 75 anos, foi outro colaborador que fez entregas, buscou materiais com fornecedores, ajudou a montar estandes em feiras, participou de Dias de Campo e até deu treinamento para agricultores. Sua esposa e seus três filhos trabalharam na Piccin – todos partilharam bons momentos com os fundadores e seus descendentes, numa convivência intensa, que gerava forte sentimento de pertencimento.

Paulo Cesar da Silva e João Marcelo Fattori também têm boas histórias para contar. Há décadas na Piccin, eles jogaram muita bola no campo com os fundadores, numa época em que a Piccin ainda distribuía leite para os funcionários, fortalecendo a representação simbólica dos laços familiares. Também acompanharam de perto a construção do refeitório – em 2015, notando uma constante busca por melhorias. Ao partilhar momentos profissionais com seus próprios parentes, mesmo no trabalho, se sentiam em casa.

Esse clima familiar e amistoso fez com que a dor com a perda do colaborador fosse sentida coletivamente. Todos foram profundamente impactados e importantes mudanças ocorreram a partir dali.

> **“ Esse clima familiar e amistoso fez com que a dor com a perda do colaborador fosse sentida coletivamente**

UMA REESTRUTURAÇÃO NECESSÁRIA

Meses antes do ocorrido, o Conselho tinha chegado à conclusão de que situação econômica da empresa estava insustentável, era preciso um plano de reestruturação que contemplasse ações estratégicas e táticas para modificar os processos, operações, organização e até estrutura financeira, a fim de melhorar o desempenho, a eficiência e a competitividade. Com essa decisão, os sócios da Piccin reforçavam o quanto estavam cientes da situação e se mantinham alinhados com o mundo empresarial, já que esta é uma prática desenvolvida por organizações em resposta a desafios internos ou externos que afetam negativamente a empresa.

Dentre outros pontos, o plano precisava contemplar:

- **Redução de custos:** Com uma sumária identificação e eliminação de gastos desnecessários, otimização de processos e melhoria da eficiência operacional para aumentar a rentabilidade.
- **Aprimoramento desta eficiência operacional:** Se

necessário reorganizando departamentos, fluxos de trabalho e sistemas para aumentar a produtividade e a eficiência dos recursos.

- **Inovação e adaptação:** Com a implementação de mudanças, muitas vezes por meio da introdução de novas tecnologias ou modelos de negócios, a fim de garantir que a empresa permanecesse relevante no agronegócio, um setor em constante evolução.
- **Foco no Core Business:** Identificando os produtos de maior rentabilidade e concentrando a atuação em áreas-chave de competência, se necessário reduzindo os subtipos não essenciais para permitir maior concentração em implementos centrais.
- **Gestão de Pessoal:** Promovendo uma revisão da estrutura organizacional, realocação de recursos e, se preciso fosse, até uma redução da força de trabalho para alinhar o quadro de funcionários com aquela situação que a Piccin vivia no momento.
- **Melhoria da Saúde Financeira:** Restaurando e fortalecendo a saúde financeira da empresa, o que envolvia a renegociação de dívidas, captação de recursos financeiros adicionais e uma possível reestruturação de passivos.

A decisão estava tomada, mas o Conselho ainda precisaria apontar quem seria o profissional a realizar esse plano de reestruturação. Mais do que essencial, ele era urgente. Imperativo. Não demorou muito para que o nome de Camilo Ramos fosse indicado. Ele estava à frente da cadeia de suprimentos e conhecia sobremaneira todas as etapas da produção. Certamente seria a pessoa mais adequada.

Ao aceitar o desafio, Camilo se viu diante de uma grande responsabilidade. Era preciso ser drástico em seu plano, já que a situação estava crítica. Imediatamente iniciou uma avaliação detalhada dos problemas enfrentados pela Piccin, consultando e ouvindo os responsáveis por todos os setores, para uma identificação formal das áreas de melhoria e avaliação da viabilidade financeira. Também procurou estabelecer metas e objetivos claros que deveriam ser alcançados com aquela reestruturação.

Era preciso, ainda, formular estratégias específicas para atingir esses objetivos, indicando como seria a reorganização interna, a redução de produtos e a expansão para novos mercados. O trabalho já estava em andamento quando o acidente ocorreu na empresa. O impacto acelerou a pujante necessidade de mudança na Piccin.

> **“Era preciso formular estratégias de reorganização, redução de produtos e expansão para novos mercados**

A proposta de reestruturação foi apresentada ao Conselho no dia 15 de abril de 2020. Um dia antes, Camilo ligou para Leonardo para preveni-lo: o plano que seria apresentado no dia seguinte, contemplava a demissão dos dois. Leonardo integrava o Conselho desde 2016, quando passou a estar na mesma estrutura delicada de gerenciamento da Piccin: era conselheiro e gestor. Contudo, em todas as suas decisões à frente do RH, Leonardo procurava focar no bem da empresa e, naquele momento, aquiesceu às condições propostas, compreendendo que, de fato, aquele seria o melhor caminho.

REFORMULANDO O FUTURO

Em 2020 a Piccin estava inserida em um contexto de absoluta crise. Uma delas institucional, que levou as operações a apresentarem queda e até prejuízo. A empresa, assim como tantas outras do setor, ainda estava saindo da instabilidade de 2015/2016, quando

o segundo colapso aconteceu.

A deflagração da COVID-19 impactou diretamente as atividades internas e externas da empresa, com restrições de circulação e de aglomeração, causando cancelamentos de eventos e feiras, importantes fontes de venda; crise de confiança no mercado consumidor; desabastecimento de insumos para produção; e afastamento por período indeterminado de colaboradores que se enquadravam no grau de risco definido pelo Governo. E uma consequente crise econômica, resultado do período de recessão causado pelo isolamento horizontal da crise sanitária.

Era preciso considerar todo o cenário durante a tomada de decisões para a remodelagem do negócio. O Conselho estava atento e – cada gestor à frente de seu departamento – ciente dos desafios e da necessidade de promover mudanças, contribuía fortemente para buscar uma solução. A sensibilidade dos gestores e a capacidade de análise técnica de cada um os levaram a tomar as melhores decisões: estabelecer o plano de reestruturação, considerando o contexto e promover as mudanças que levariam a empresa construída por seus pais a outro patamar.

Alicerçados nos sólidos valores estabelecidos pelos fundadores, e ancorados pela inata capacidade de promover soluções para o mercado, os sócios compreenderam que aquele era o momento de recalcular a rota, para que pudessem dar continuidade à história que vinham construindo com tanto zelo e sucesso. Não foi à toa que a Piccin conquistou credibilidade junto a credores e ao mercado interno e externo, mas sim devido à postura de todos os sócios e gestores ao longo de sua história, que honraram os **compromissos assumidos** com bancos, fornecedores e clientes.

E esse robusto trabalho realizado durante décadas se tornou a base para que a Piccin pudesse superar qualquer crise. Com o levantamento realizado no plano de reestruturação, foi possível identificar as categorias de equipamentos que tinham maior rentabilidade, como os distribuidores, que saíram disparados na frente. Por outro lado, foi constatado

que os escarificadores tiveram o maior crescimento acumulado de toda linha, inclusive com evolução no faturamento. Examinando um a um – subsoladores, grades aradoras e niveladoras, guinchos bag, roçadeiras e utilitários – foi possível definir qual seria o melhor encaminhamento para cada produto.

O estudo permitiu identificar uma frenética tentativa de manter as vendas por meio do lançamento de variedades e propôs uma drástica redução de *Stock Keeping Units* (SKUs). Cerca de 10.000 SKUs foram retirados da carteira de oferta de produtos. O número de unidades havia crescido de maneira vertiginosa numa tentativa de oferecer diversidade e preços menores, mas nessa briga de mercado, a empresa estava se vendo obrigada a reduzir margens a fim de conseguir vender mais e a possibilidade de aumentar o resultado estava cada vez menor. Não fazia sentido. Cortar é dolorido, às vezes, porque envolve histórias e memórias, mas é necessário e por isso o Conselho aprovou a redução de SKUs.

No grupo de despesas também foram localizadas as contas que vinham representando constante alta e poderiam estar contribuindo para piorar os resultados do negócio. Resolvê-las, significava fazer uma revisão de cargos e salários, promovendo até algumas demissões.

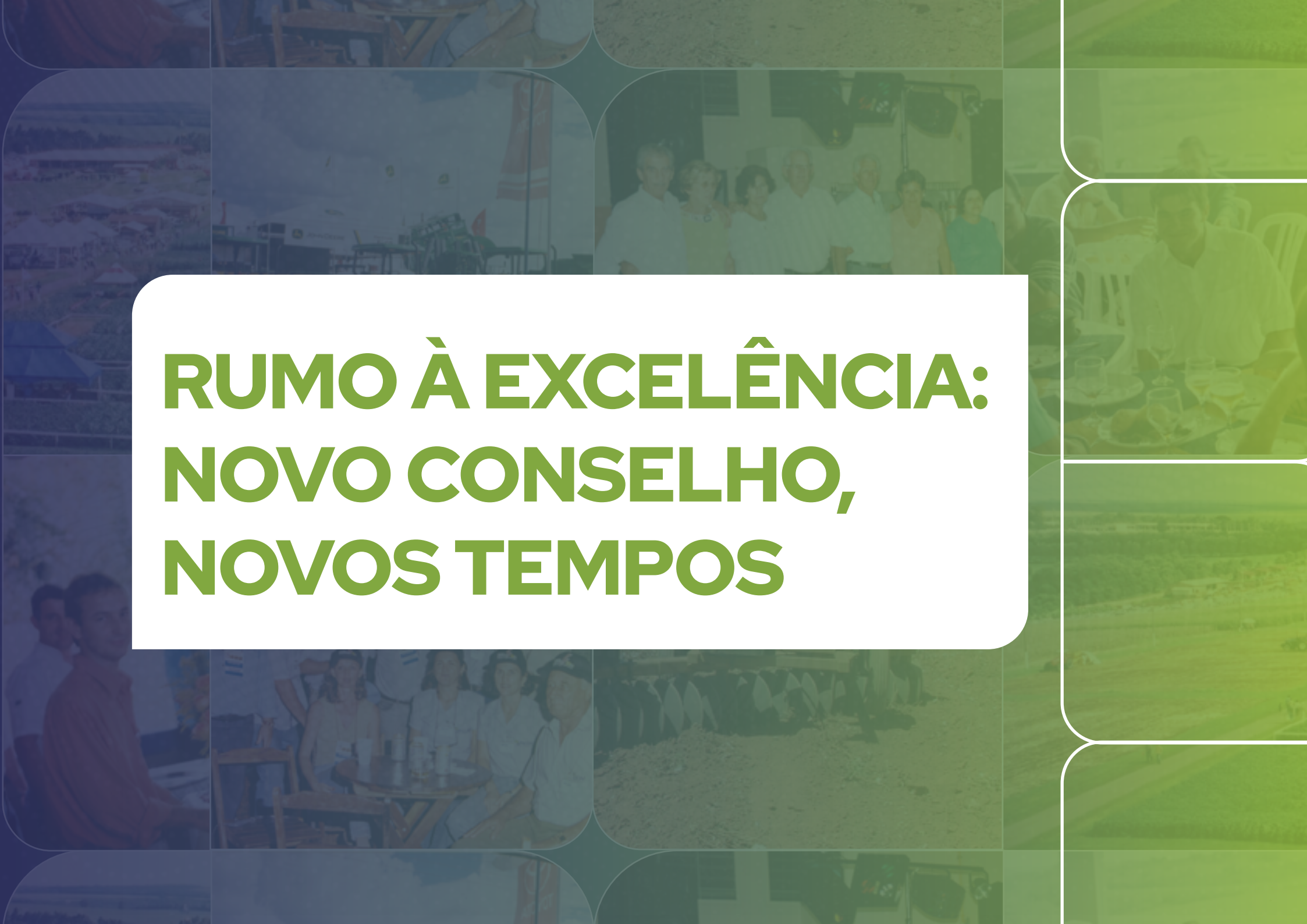
Após a análise de receitas, custos e despesas, ficou evidente que havia pontos a serem melhorados quanto à criação de um planejamento orçamentário e sua execução, pois existiam variações bruscas no faturamento de um ano para o outro, assim como um crescimento das despesas. Aquele era um sinal claro de que o orçamento precisaria se transformar em metas e ações departamentais diárias, com um acompanhamento próximo da execução do que foi planejado – e coragem para cobrar resultados. Esse era mais um motivo para revisar o formato de deliberação do Conselho, que até então vinha sendo realizada pelos próprios executivos, tornando mais difícil a cobrança e execução das decisões.

DA VENDA DE PREÇO À VENDA DE VALOR

O plano de reestruturação da Piccin definiu a migração

do perfil de venda de preço para venda de valor. A proposta era explorar mais as ações que pudessem replicar um comportamento comum entre clientes, que chegavam às revendedoras já solicitando diretamente a **Esteira Precisa Piccin**. Agregar valor à marca exigia ação, criatividade para inovar e coragem para mudar.

Assim, os sócios assumiram que aquela crise iria passar e que tudo voltaria como já tinha sido um dia. Com bravura e esperança olharam para o plano de reestruturação já em busca de quem alguém que pudesse executá-lo. Havia ainda um longo caminho pela frente, com redução no quadro de colaboradores, reengenharia de produtos visando redução de custos, ações de venda em uma determinada faixa de produtos e negociação de matéria-prima específica para fazer essa engrenagem voltar a girar.



RUMO À EXCELÊNCIA: NOVO CONSELHO, NOVOS TEMPOS

"TEM QUE TER FÉ. AOS POUCOS, A EMPRESA VAI CRESCER."

Clarindo era o sócio-fundador mais otimista. Tinha certeza de que a empresa iria crescer. De temperamento calmo, era tão acessível quanto Dionisio, que sempre zelou pela empresa, repetindo: "Quem usa cuida". Essa postura revelava a futura decisão do Conselho Administrativo da Piccin, que estava com o plano de reestruturação em mãos – cuidando da empresa e acreditando num futuro melhor – e precisava definir quem o colocaria em prática. A função deveria ser desempenhada por um gestor executivo que não integrasse o Conselho.

Após longa discussão, o autor do plano – Camilo Ramos – foi apontado como o profissional mais adequado para assumir o cargo de CEO, afinal, ao mesmo tempo em que o envolvimento dele com a Piccin tinha lhe permitido enxergar todos os pontos de melhoria, o distanciamento lhe traria a possibilidade de agir, conforme necessário, sempre respeitando as decisões do Conselho.

A Piccin já tinha mais de 50 anos de existência, um marco que só as empresas bem conduzidas atingem. As iniciativas tomadas a cada gestão, sempre preservando os sólidos princípios edificados por seus fundadores, contribuíram para o desenvolvimento e a consolidação da empresa no mercado interno e externo. Atualmente, **a empresa exporta para mais de 18 países**, contando com revendas, distribuição e parcerias com governos. Partir para um plano de reestruturação, com uma gestão profissionalizada, foi mais uma decisão acertada dos sócios, acompanhando as tendências do mercado.

> **“A Piccin já tinha mais de 50 anos de existência, um marco que só as empresas bem conduzidas atingem**

A profissionalização das empresas familiares é um dos fatores que têm possibilitado o seu crescimento. No Brasil, apesar da realidade desafiadora na qual estão inseridas, com uma intensa competição e acelerada velocidade de mudança, elas continuam em expansão e representam juntas 70% da economia global.

Mas ainda são poucas que se destacam pelo modelo de governança, embora ele seja um exemplo de ascensão.

A Pesquisa Global de Empresas Familiares de 2023 da PwC, realizada em colaboração com a *Family Business Network International* (FBN), revelou que apenas 12% dos entrevistados brasileiros (9% no mundo) relataram ter conselhos diversificados, com duas ou mais mulheres, um conselheiro com menos de 40 anos e um membro que não pertence à família[1]. A Piccin integra esse seleto grupo.

Outro ponto a se ressaltar é que a Governança Corporativa contribui para aumentar a credibilidade da empresa.

> A confiança tem sido — e continua sendo — uma vantagem competitiva vital, que diferencia as empresas familiares de outras empresas. Segundo o *Edelman Trust Barometer*, a confiabilidade das empresas familiares é 12 pontos percentuais maior do que a das empresas em geral. Esse é um resultado importante, já que níveis mais altos de confiança podem levar a um melhor desempenho, de acordo com uma pesquisa recente da PwC, que mostra forte correlação entre confiança e lucratividade. (PwC, 2023, p.5)

Segundo a pesquisa, os líderes de empresas familiares entendem que o conflito dentro da família pode ter um efeito negativo para a credibilidade do negócio de modo geral. No Brasil, 26% dos entrevistados dizem que as divergências familiares são o maior desafio para a construção da confiança com todos os *stakeholders*. No mundo, são 22%.

[1] A 11ª edição da pesquisa PwC entrevistou 2.043 proprietários de empresas familiares em 82 territórios, entre 20 de outubro de 2022 e 22 de janeiro de 2023, para entender como as empresas familiares percebem suas organizações e o ambiente de negócios.

> Lidar com conflitos nunca foi fácil para as empresas familiares. Faz parte de um esforço permanente que muitas delas enfrentam para estabelecer estruturas fortes de governança familiar. Na edição de 2021 desta pesquisa, apenas 23% dos brasileiros (15% no mundo) disseram ter mecanismos de resolução de conflitos para lidar com disputas familiares. Neste ano, o percentual é apenas um pouco maior: 28% (19% no mundo). Além disso, somente cerca de dois terços desses líderes (62% no Brasil e 65% no mundo) dizem ter estruturas formais de governança implantadas, como acordos de acionistas, constituições, protocolos familiares e testamentos. (PwC, 2023, p.16)

Encontrar maneiras de garantir esse bônus da confiança e assegurar a credibilidade é essencial para alcançar as metas de longo prazo. E justamente por visualizar essa confiança na empresa e reconhecer sua credibilidade junto ao mercado, Camilo Ramos considerou com todo zelo a proposta de se tornar o CEO da Piccin.

UMA NOVA GESTÃO ALICERÇADA NOS VALORES PRIMORDIAIS

O convite para assumir o cargo, contudo, foi recebido com certa apreensão. De um lado, via a possibilidade de executar aquilo que sempre estudou e acompanhou como consultor em seus 15 anos de profissão; de outro, a sombra imprevisível da pandemia acrescentava um enorme grau de incerteza à situação. Como uma pessoa de fé e ligada à própria família, a exemplo dos Piccin, Camilo decidiu aceitar a proposta após conversar com sua esposa, cujas palavras serviram como um bálsamo de coragem. Ela o incentivou a abraçar a causa, se comprometendo não apenas com a empresa, mas com

“ A sombra imprevisível da pandemia acrescentava um enorme grau de incerteza à situação

todas as pessoas da família Piccin, que contribuíram fortemente para o desenvolvimento da empresa.

O sim do novo CEO, contudo, estava condicionado a uma nova mudança na estrutura de governança da empresa. A condição imposta era clara: ele precisava de carta branca para formar sua equipe de gestão. A exigência posta à mesa implicaria no afastamento da família das operações diárias da Piccin, uma difícil decisão. Contudo, os conselheiros gestores sabiam que aquela era a tendência. E atuando no Conselho, ainda teriam o poder de decisão em suas mãos.

Assim, no primeiro dia 1º de maio de 2020, Camilo Ramos deu início a essa jornada desafiadora no comando executivo da Piccin. Tinha agora duas responsabilidades: fazer com que tudo desse certo e propor mudanças significativas sem apontar o dedo diretamente, afinal, estava lidando com um legado de quase 60 anos, uma história que consolidou a existência da empresa e não podia ser ignorada.

A decisão da família Piccin revelou muita coragem e lucidez. Coragem de abrir mão do que conheciam tão bem e lucidez para compreender que era hora de passar o bastão. O sim do Conselho ao novo CEO era a representação maior do anseio por mudança. Uma jornada que celebrava a trajetória daqueles que ousaram **confiar no futuro**.

AS PRIMEIRAS AÇÕES

Logo de início, Camilo convidou Leonardo Martins para deixar o Conselho e assumir o cargo de Gestor de RH. Concentrar os esforços no departamento de Recursos Humanos, naquele momento, era fundamental, já que a Piccin precisaria encontrar profissionais capacitados para liderar departamentos vitais. Confiante no projeto proposto, Leonardo aceitou o convite acreditando que sua experiência seria mais impactante no RH.

A busca por talentos tornou-se uma prioridade, com a necessidade de preencher cargos-chave nos departamentos de Engenharia, Comercial, Financeiro e Compras. Com os sócios agora focados no Conselho, a empresa embarcou em uma jornada para encontrar líderes alinhados com a visão e os valores da Piccin.

A decisão de Leonardo não apenas evidenciou seu compromisso com a empresa, mas também destacou a **importância estratégica do departamento de Recursos Humanos** na condução das mudanças e na construção de uma equipe que impulsionaria o crescimento e a inovação da Piccin.

Essa transição já sinalizava uma iniciativa promissora na evolução da empresa, onde cada membro desempenharia um papel fundamental no sucesso coletivo. Etapa vencida, era hora do CEO direcionar seu olhar para outros pontos críticos da Piccin.

Diante da abrupta queda no faturamento, resultado fortemente influenciado pela pandemia, as ações centraram-se na necessidade premente de renegociar contratos com fornecedores. Era imperativo compreender quais parceiros estavam dispostos a ajustar prazos e condições, considerando o impacto da crise global.

O conselho havia estabelecido um prazo de 90 dias para a transição, temendo desistências durante esse período crítico. A prioridade era assegurar a continuidade das relações com os fornecedores, ao mesmo tempo em que se delineava a formação da nova equipe de trabalho, composta por profissionais de mercado capazes de liderar a transição naquele momento de tamanha incerteza, com gentileza e firmeza.

> **“Se uma transação apresentasse riscos à integridade e à idoneidade do nome da empresa, simplesmente não a realizavam**

A essência da família Piccin sempre se revelou na sinceridade inabalável que permeava cada transação. A forma franca como conduziam os negócios era um ponto de convergência entre as inúmeras divergências de pensamentos e personalidades. Independentemente das discordâncias, havia um princípio unificador: se uma transação apresentasse riscos à integridade e à idoneidade do nome da empresa, simplesmente não a realizavam.

Neste universo, não havia espaço para ambiguidades. Impostos eram impostos, colaboradores eram colaboradores, e o que pertencia à família era sagrado. Era uma dinâmica única, uma família onde fundadores dedicaram suas vidas ao negócio. Longe de acumular grandes riquezas, sustentavam-se com a aposentadoria do INSS e uma modesta retirada mensal, reajustada apenas na nova gestão. Em comparação com outras histórias, onde empresas estavam endividadas e os proprietários possuíam vastas fazendas, a diferença era marcante.

A questão da idoneidade era como um farol nítido que guiava as decisões do novo CEO, norteando as negociações com fornecedores e bancos – e direcionando os próximos passos. Camilo se empenhava cada vez mais para contribuir com esta empresa, cuja postura dos sócios fazia deles merecedores de apoio. Essa narrativa era mais do que uma história de negócios; era um testemunho de valores inabaláveis e devoção ao que acreditavam.

Ao final do prazo estipulado, o plano estava concluído, faltando apenas alguns ajustes na área comercial, o que levaria ainda alguns meses. A transição ocorreu de forma amena, uma vez que os novos profissionais assumiram suas funções com toda consideração por quem estava ali; e os colaboradores de então compreenderam a necessidade de mudança, estabelecendo-se um clima de respeito mútuo, mesmo diante dos desafios adicionais impostos pela pandemia. Os pequenos fornecedores aceitaram promover negociações e, aos poucos, a Piccin foi se reorganizando.

No segundo semestre de 2020, o setor agropecuário ganhou destaque no país. O isolamento social, que obrigou as pessoas a ficarem em casa, gerou um aumento significativo na demanda por alimentos. Num primeiro momento, com o fechamento dos portos e a redução das operações produtivas, chegou a haver pressão sobre os preços. Depois, a reabertura impulsionou essa demanda, tendo em vista a preocupação dos países em manter uma quantidade segura de alimentos para seus habitantes. Assim como a indústria, o agro não estava sujeito às restrições de *lockdown* impostas ao comércio e a alguns serviços. E neste cenário, o Brasil se

destacou como importante exportador, com o agronegócio batendo sucessivos recordes em valor de vendas ao exterior.

Além disso, os produtores rurais testemunharam uma supervalorização das *commodities*, especialmente pela demanda crescente da China, maior importador de soja e milho do Brasil. Após enfrentar o surto da Peste Suína Africana, no qual a China teve que sacrificar mais de 40% de seu rebanho suíno, que era de aproximadamente 420 milhões de cabeças, o país passou a importar expressivamente do Brasil para repor suas perdas.

Quando o *lockdown* foi implementado, a China buscou adquirir produtos onde estivessem disponíveis, resultando em uma notável valorização das *commodities*, com repercussões positivas para os produtores rurais. Diante desse cenário, muitos agricultores decidiram investir e plantar em todas as áreas disponíveis, visando um aumento na safra 2021/22. Este otimismo surgiu em um momento desafiador, quando as indústrias enfrentavam dificuldades para operar plenamente, o que obrigou a Piccin a buscar alternativas de para encontrar matéria-prima e atender o mercado.

> **“Muitos agricultores decidiram investir e plantar em todas as áreas disponíveis, visando um aumento na safra 2021/22**

O boom do agronegócio também contribuiu fortemente para o avanço do Produto Interno Bruto (PIB). Segundo cálculos o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq), vinculada à Universidade de São Paulo (USP), o PIB do agronegócio do estado de São Paulo avançou 8,27% em 2020, marcando a alta mais intensa desde 2010, quando o crescimento atingiu 12,17%. Com isso, em 2020, o agronegócio paulista representou 14% do PIB do estado, sendo esta a maior participação da série histórica, iniciada em 2008. O setor também obteve recorde de vendas ao exterior.

O ano de 2020 foi desafiador, uma vez que o avanço da pandemia do coronavírus fez com que o comércio mundial se retraísse. No caso do comércio agrícola, por se tratar de produtos essenciais, o cenário foi diferente, principalmente no caso do Brasil. Com o avanço do vírus nos primeiros meses do ano, até houve queda nas vendas, mas, a partir do segundo trimestre, os embarques dos produtos do agronegócio brasileiro se recuperaram fortemente. Assim, em 2020, o setor nacional obteve mais um recorde de vendas ao exterior, com aumentos de 10% no volume exportado e de 4% no faturamento em dólar norte-americano frente a 2019, sendo que este último atingiu US$ 101 bilhões. (...) Cálculos do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/ USP, a partir dos dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), mostram que esse resultado esteve atrelado ao crescimento dos embarques dos produtos do complexo da soja, carnes, açúcar, algodão e café, principalmente. (ÍNDICES - Exportação do Agronegócio, 2020, p.2)

A notícia foi destaque em todos os jornais do país, sendo uma das poucas positivas durante a pandemia. O ano de 2020 deixou marcas na história do mundo – e com a Piccin não foi diferente. **Momentos de dor e de celebração** se misturaram ao longo daquele período tão intenso e de profundas transformações.

O desafio à frente envolveu um minucioso trabalho de prospecção, destacando-se pela priorização do cuidado com as pessoas e pelo investimento na modernização da fábrica. Inicialmente, essa iniciativa não estava contemplada no plano estratégico, mas tornou-se essencial diante da crítica necessidade de renovação da antiga instalação fabril.

O processo começou ainda em 2020 com intervenções decisivas na infraestrutura da fábrica antiga, que remontava a 2017. O período exigiu uma análise minuciosa do contexto, visando compreender as lacunas e as urgências do momento. As obras, anteriormente pausadas, foram reativadas no final do ano, sinalizando o comprometimento em transformar o cenário da fábrica e ampliar as condições de trabalho e de atendimento ao

mercado, independentemente das crises.

As mudanças na fábrica antiga representaram apenas a primeira fase desse ambicioso projeto de **renovação**. Mais tarde, emergiu a construção da nova fábrica, cuja conclusão se deu em janeiro de 2023, ano em que a Piccin completou 60 anos de existência. Ao longo desse processo, cada passo foi meticulosamente planejado e executado, evidenciando uma abordagem gradual e cuidadosa para garantir o sucesso da empreitada.

UM NOVO CAPÍTULO NA HISTÓRIA DA PICCIN

A falta de matéria-prima durante a pandemia levou o Conselho Administrativo a escrever um capítulo totalmente novo na história da Piccin. Sob a liderança visionária de seus gestores, **a empresa iniciou uma negociação para aquisição da Mancal Matão**, uma das mais importantes fornecedoras de mancais para implementos agrícolas.

> **“Sob a liderança visionária de seus gestores, a empresa iniciou uma negociação para aquisição da Mancal Matão**

A iniciativa começou a tomar forma quando o proprietário da Mancal Matão expressou o desejo de vendê-la, destacando a Piccin como a escolha preferida para a transação. A avaliação cuidadosa conduzida pelos gestores revelou não apenas um investimento financeiramente atrativo, mas também com grande potencial estratégico.

A gestão percebeu que, além dos benefícios financeiros imediatos, a aquisição proporcionaria à Piccin acesso a novos mercados, mitigando riscos sazonais e ampliando suas fontes de receita. Embora a questão financeira tenha sido um desafio inicial, a utilização de créditos disponíveis e o retorno rápido do investimento demonstraram ser uma solução sólida.

A integração das duas empresas foi conduzida com maestria, superando obstáculos e consolidando uma parceria de sucesso. Em pouco tempo, a Mancal

Matão já contribuía significativamente para o faturamento da Piccin, mostrando um crescimento impressionante em 2021. O sucesso dessa aquisição não só fortaleceu o posicionamento da Piccin no mercado como também evidenciou a capacidade da empresa de tomar atitudes corajosas para impulsionar o seu crescimento.

Essa decisão estratégica não apenas solidificou a relação com um fornecedor importante, mas também trouxe consigo a oportunidade de expansão e diversificação dos negócios.

UM SONHO REALIZADO

"Eu não venderia se não fosse para a Piccin".

José Mauro Bartholomeu tinha 47 anos de vida e quase 30 de atuação em processos de fabricação, quando fundou a Mancal Matão, em 2009. A ideia foi impulsionada por sua visão empreendedora e o desejo de preencher uma lacuna no mercado.

Barthô, como é conhecido na região, sabia que para concretizar seu sonho precisaria apenas de um barracão, máquinas e, sobretudo, recursos. Com contatos na área de fundição e o apoio de pessoas que acreditavam em seu potencial, começou a costurar os elementos necessários para dar vida à Mancal Matão.

Conseguiu um crédito de R$ 5 mil, que lhe encheu de esperança. Embora fosse um valor modesto, era suficiente para dar os primeiros passos na realização de seu projeto. Ele foi o primeiro funcionário da empresa, dedicando-se incansavelmente à realização deste projeto.

Com o barracão tomando forma, Barthô contratou um colaborador para auxiliá-lo na montagem do primeiro mancal. Sua experiência profissional se traduzia em habilidades de gestão, disciplina e uma inabalável vontade de fazer acontecer. O objetivo era claro: fornecer mancais para implementos agrícolas com qualidade superior e preços competitivos em um mercado que carecia de pontualidade nas entregas.

Matão, com sua forte ligação ao agronegócio e uma logística favorável, emergiu como o local ideal para a Mancal. A cidade oferece uma rede de distribuição ampla, com rotas que facilitam o acesso a todo o Brasil. Além disso, já havia um vínculo estabelecido entre o nome da cidade e a produção de mancais. Se fosse de Matão, tinha qualidade. Foi uma estratégia bem pensada, ancorada na proximidade com o agro e na vantagem logística.

Os alicerces da Mancal Matão foram estabelecidos com base em crédito, componentes, logística e máquinas. Nos estágios iniciais, Barthô terceirizava a usinagem para um parceiro, focando na montagem e pintura. A mão de obra, desde o princípio, era altamente qualificada, oriunda de empresas especializadas na fabricação de mancais.

O processo de produção foi meticulosamente concebido, incorporando inspeções e ajustes em cada fase para assegurar a qualidade. A garantia de qualidade estendia-se até a fase de testagem, um diferencial significativo. A inspeção minuciosa eliminava qualquer não conformidade, consolidando a reputação da Mancal Matão como sinônimo de excelência.

COMPROMISSO COM O CLIENTE

O comprometimento de Barthô não se limitava à produção. O pós-venda tornou-se uma extensão vital da filosofia da empresa. Pessoalmente, ele visitava clientes, buscando entender como seus produtos estavam sendo utilizados e identificando eventuais desafios. Essas visitas não eram apenas uma formalidade, mas sim, uma oportunidade de aprimorar, corrigir falhas e fortalecer laços.

Todas as inspeções eram conduzidas com um rigor incomparável, desde a usinagem até a montagem final, garantindo que cada mancal atendesse aos padrões mais elevados. O compromisso com a qualidade e o atendimento ao cliente não apenas trouxeram reconhecimento positivo, mas solidificaram a posição da Mancal Matão como referência no mercado brasileiro.

EXPANSÃO E DESENVOLVIMENTO

Em 2011, um gesto ousado estabeleceu um marco na história da Mancal Matão. Mesmo com recursos limitados, o então diretor da empresa decidiu explorar a usinagem e, em apenas um ano, desenvolveu duas linhas

de mancais. O comprometimento com a qualidade era evidente, e a escolha de máquinas 100% da Romi, reconhecidas pela confiabilidade e assistência técnica eficaz, foi um passo fundamental para garantir a excelência na produção. Atualmente, a empresa trabalha com as linhas de Mancais Radiais a Graxa e a Óleo, e Axial Duocone, além de cultivadores, taipadeiras, trinchas e rolo faca.

O mercado sazonal trouxe desafios, mas a Mancal encontrou uma solução inteligente. Adquiriram máquinas para atender a demanda regular e contaram com parceiros de alta qualidade para os picos de produção. Os componentes fundidos em ferro modular, fornecidos por importantes parceiros como Fundição Santana, do município de Claudio (MG), e Metalcury Fundição Industrial, de Ribeirão Preto (SP), não apenas garantiam qualidade superior, mas também resistência, justificando o investimento adicional.

EXPANSÃO FÍSICA E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

O ano de 2011 também viu a Mancal Matão receber um impulso essencial para sua expansão física. A Prefeitura Municipal criou o Parque Industrial e doou terrenos para os empresários que tivessem interesse em se instalar no local. Mesmo sem infraestrutura na região, Bartholomeu decidiu abraçar esta oportunidade e com dois caminhões de blocos, começou a construir a nova sede. De 300 m², o espaço foi ampliado para 2.000 m², refletindo o compromisso da empresa em evoluir constantemente.

O foco incansável em girar o estoque impulsionou a eficiência operacional. O layout da nova sede foi meticulosamente planejado para otimizar o fluxo de produção, transformando o estoque em dinheiro. Cada detalhe foi pensado para favorecer o processo e a movimentação, fortalecendo a base da empresa para enfrentar os desafios futuros.

A CONQUISTA DO MERCADO

O primeiro cliente, uma revenda em Araçatuba, marcou o início da jornada da Mancal Matão. No entanto, conquistar revendas não foi fácil, com a con-

corrência pressionando em termos de preço e condições. Mas a empresa sempre buscou soluções para superar adversidades.

A virada ocorreu quando decidiram abordar uma montadora e, cheios de coragem, partiram para o Distrito de Água Vermelha. Barthô e sua equipe foram recebidos por Marcos Piccin, que encheu a todos de esperança e motivação com uma simples frase: **"vocês chegaram na hora certa!".** Assim, estabeleceram uma parceria valiosa, que renderia frutos no futuro. A Piccin, reconhecida por sua constância, volume e pontualidade nos pagamentos, tornou-se um cliente estratégico.

Em 2012, a Mancal Matão deu um salto significativo ao realizar sua primeira exportação para o Canadá. A crescente demanda internacional abriu portas para outros mercados, como Colômbia, Venezuela, Chile, EUA, Itália, Portugal, Nova Zelândia e Austrália. O compromisso com a qualidade e a confiança no produto resultaram em conquistas significativas além das fronteiras nacionais.

DIVISOR DE ÁGUAS

Foi durante um momento de reflexão, em 2021, que Bartholomeu considerou a possibilidade de vender a empresa. No entanto, sua decisão era clara: **a Mancal só seria entregue nas mãos certas, e essas mãos eram da Piccin**.

O relacionamento sólido, o compromisso da Piccin com a qualidade e filosofia da empresa foram fatores determinantes. Barthô via na Piccin não apenas uma compradora, mas uma continuadora de um legado construído com noites sem dormir, sacrifícios e lágrimas. O sentimento de confiança na Piccin, baseado no uso contínuo do produto, foi a peça-chave nessa decisão fundamental.

E o resultado foi surpreendente. No primeiro ano após sua aquisição, a Mancal Matão cresceu 100% em faturamento. Uma história de visão, determinação e compromisso, que transformou um sonho em uma realidade sólida e duradoura.

GRUPO PICCIN: SINERGIA EMPRESARIAL E INOVAÇÃO SUSTENTÁVEL

A aquisição da Mancal foi um passo importante para a formação do **Grupo Piccin**, que representou mais um marco na trajetória da empresa, solidificando sua posição como um conglomerado empresarial diversificado e adaptável. A importância estratégica desse grupo transcende a simples agregação de entidades comerciais; ela reside na sinergia e na capacidade de alavancar recursos, conhecimentos e experiências para impulsionar o crescimento e a inovação.

Ao unir forças sob a bandeira do Grupo Piccin, as diversas verticais de atuação criam um ecossistema interconectado, ampliando as possibilidades de explorar novos mercados. Essa interligação não apenas facilitou a colaboração eficiente entre as unidades de negócios, mas também promoveu a otimização de processos, a partilha de melhores práticas e a maximização dos recursos disponíveis.

> **“A diversificação presente no grupo não é apenas uma estratégia de mitigação de riscos, mas também uma fonte de oportunidades**

O Grupo Piccin passou a contemplar três vertentes:

- **Piccin Equipamentos:** Contemplando uma extensa linha dos mais variados equipamentos para atender com precisão a necessidade de quem busca tecnologia e inovação para o campo.
- **Piccin Componentes:** Composta pela Mncal, que passou a ter esse nome após um *rebranding* realizado em 2022, tem como foco oferecer os melhores produtos com alta tecnologia para atender todas as necessidades dos clientes.
- **Piccin Inovação:** Com uma equipe focada em novas soluções, a Piccin busca desenvolver tecnologia para sanar os desafios no campo, transformando ainda mais a agricultura, com qualidade, precisão e eficiência.

A diversificação presente no grupo não é apenas uma estratégia de mitigação de riscos, mas também uma fonte de oportunidades. Cada segmento complementa e fortalece os demais, permitindo à empresa enfrentar desafios de maneira mais abrangente e explorar novos mercados de forma mais assertiva.

Além disso, a criação do Grupo Piccin estabelece uma base sólida para futuras expansões e empreendimentos. A capacidade de inovar, diversificar e adaptar-se rapidamente às mudanças do mercado é a essência desse modelo de negócios consolidado. O grupo representa não apenas uma soma de partes, mas uma abordagem estratégica que maximiza o potencial de cada unidade de negócios em prol do sucesso coletivo.

Ao reconhecer a importância do grupo empresarial, a Piccin reforça seu compromisso com a excelência, a sustentabilidade e o crescimento contínuo. A sinergia resultante da cooperação entre as diferentes áreas de atuação não apenas fortalece a resiliência da empresa, mas também a posiciona estrategicamente para enfrentar os desafios do mercado global em constante evolução. O Grupo Piccin não é apenas uma expressão de diversidade, mas um catalisador poderoso para a inovação e a prosperidade duradoura.

NOVA MARCA, NOVAS FORMAS DE SE COMUNICAR

O *rebranding* da Piccin contemplou também a remodelação da logomarca, ainda preservando os traços da folha, reforçando sua ligação com o campo. A divulgação da nova marca, abrindo as postagens nas redes sociais em 2022, fortaleceu a presença digital da empresa, que havia sido iniciada em 2019.

Ao longo dos últimos anos, o mercado vinha acompanhando uma transformação bastante relevante no perfil do consumidor e nas formas de se comunicar, marcada pela crescente demanda por excelência nas interações com as empresas. Reconhecendo a importância de atender a essas expectativas em constante evolução, a empresa tomou medidas proativas para aprimorar a experiência do cliente.

Com base na compreensão de que empresas que in-

vestem nesse relacionamento colhem resultados econômicos notavelmente superiores, a Piccin concentrou esforços em estratégias que pudessem ampliar sua presença digital, reforçando a abordagem centrada no valor, reconhecendo que vender não é apenas uma questão de preço, mas sim de oferecer valor tangível.

Diante da constatação de que, em tempos de crise, a necessidade de interação e comunicação é ainda mais intensa, a empresa compreendeu que falar e se relacionar com um número significativo de pessoas seria essencial para atingir as metas de fechamento de negócios.

> **“A Piccin abraçou a vanguarda da indústria, integrando inteligência e eficiência em seus processos**

Em resposta a esse cenário, a Piccin implementou uma série de estratégias para acompanhar o mercado, destacando-se a criação de rotinas online para geração de *leads* e engajamento, incluindo o envio de e-mail marketing com conteúdo relevante, demonstrações online, palestras virtuais com especialistas, debates em *chats*, podcast e presença estratégica nas redes sociais.

Além disso, a empresa adotou uma abordagem segmentada, estabelecendo funis de vendas específicos para diferentes setores do mercado, personalizando materiais de prospecção, páginas de venda e metas de acordo com as características de cada público-alvo.

INOVAÇÃO

Em uma incessante busca por novos horizontes e ciente da necessidade de se adaptar aos avanços tecnológicos, a Piccin direcionou sua trajetória rumo à inovação e aos conceitos revolucionários da Indústria 4.0. Essa importante mudança não se limitou apenas à implementação de tecnologias avançadas na fábrica, mas também transcendendo para o campo, onde a agricultura de precisão se fundiu de maneira estratégica com a assistência técnica. Com mais esta iniciativa, a **Piccin abraçou a vanguarda da indústria**, integrando inteligência e eficiência

em seus processos para moldar o futuro da agricultura e da produção de máquinas agrícolas.

Tudo começou com a participação da empresa no Boardgame Indústria 4.0, um treinamento em formato de game, promovido pelo Onovolab, um dos campus de inovação mais importantes do país, com foco em aceleração de ideias e pessoas.

Digitalização e automação eram os principais temas do treinamento, que contou com a aplicação de um Serious Game desenvolvido pela USP (Universidade de São Paulo), UFSCar (Universidade Federal de São Carlos) e TU Berlim (Universidade Técnica de Berlim). A Proposta era criar soluções para as diversas etapas da atividade, pensando na indústria 4.0.

Com dedicação, empenho e uma capacidade de inovação inata, a equipe da Piccin saiu vencedora deste Boardgame, conquistando um valor em serviços do Onovolab. Assim, teve início esta parceria que culminou com a inauguração do novo hub de Tecnologia e Inovação da Piccin Tecnologia Agrícola. **A empresa foi a primeira do segmento no país a integrar um projeto exclusivo voltado para inovação no local**.

Sediado em São Carlos, o Onovolab nasceu com o propósito de colocar o Brasil no cenário global de inovação, oferecendo serviços para startups e corporações que queiram criar equipes e soluções transformadoras. No local estão sediadas mais de 70 startups e diversas empresas que buscam inovação, entre elas – Electrolux, Roche, Santander, Ambev e – desde janeiro de 2021 – a Piccin, quebrando barreiras no setor agrícola.

O novo hub foi um importante marco na estratégia de transformação digital da companhia. O projeto começou com o Innovation Partner, uma assessoria para a condução de metodologia *end-to-end* focada no desenvolvimento de projetos de inovação aberta.

O primeiro desafio posto à mesa era o aprimoramento da cadeia de suprimentos. Com uma abordagem inovadora e multidisciplinar, a Piccin convocou a equipe de compras e planejamento de produção (PCP) para aplicar uma metodologia assertiva de análise dos problemas identificados. A equipe multifuncional do Onovolab tinha a missão de diagnosticar as causas dos desafios

enfrentados pela empresa. Esse processo envolveu a priorização dos problemas, a identificação das causas raízes e o desenvolvimento de uma árvore de soluções.

O processo passou pela utilização de ferramentas eficazes para documentar os problemas e estabelecer um caminho claro para a resolução. A busca por startups ou empresas especializadas que pudessem oferecer soluções inovadoras para os desafios identificados era parte dessa nova etapa. A abordagem envolvia a análise criteriosa dos problemas e a aplicação de soluções ágeis, mostrando-se fundamental para otimizar a cadeia de suprimentos da empresa.

No entanto, a jornada pela inovação interna também trouxe desafios. Alguns problemas demandaram uma pausa em determinadas iniciativas, pela necessidade de aguardar processos internos, resolver questões de maturidade de projetos ou até enfrentar obstáculos como mudanças de gestores. A Piccin, contudo, persistiu nesse caminho, adotando uma abordagem proativa e estratégica para enfrentar as adversidades e promover uma mudança de cultura com foco na inovação e na transformação digital.

A criação de um ambiente propício à inovação e ao pensamento ágil na empresa exigiu também a formação de uma equipe dedicada a cultivar essa mentalidade, de modo que os demais departamentos pudessem assimilar esse modelo e aplicá-lo no cotidiano organizacional. O engenheiro agrônomo Douglas Fahl Vitor foi o primeiro convidado para atuar no time, que se completou ao longo do tempo com novas mentes brilhantes voltadas para tecnologia e inovação.

“A criação de um ambiente propício à inovação e ao pensamento ágil na empresa exigiu também a formação de uma equipe dedicada a cultivar essa mentalidade

No novo espaço, a equipe de colaboradores pôde

manter contato diário com startups, numa abordagem pautada pela liberdade, sem regras restritivas, permitindo que os profissionais buscassem a inovação de maneira livre. O foco inicial era encontrar soluções para os problemas identificados, proporcionando um ambiente dinâmico e colaborativo que favorecesse a experimentação e a busca por novas ideias.

O NASCIMENTO DA PRIMEIRA STARTUP

A equipe de inovação já vinha entrevistando produtores de vários estados para explorar problemas relacionados à digitalização dentro da fazenda. Até hoje Douglas se lembra de quando teve o insight que resultaria na primeira startup da Piccin. Era um sábado e ele estava em casa, revisitando as entrevistas com produtores, quando ouviu um deles falando sobre arrendamento de terra. Então, fez uma pesquisa intensiva, que revelou uma lacuna no mercado, uma oportunidade de criar uma solução. Douglas nem dormiu naquela noite.

Ao compartilhar a descoberta com a equipe e, posteriormente, com outros produtores, teve a certeza de que aquele era, de fato, um problema que precisava ser solucionado. Assim, **nasceu a ideia da Easyland**, uma plataforma para arrendamento de terras, que conecta digitalmente arrendadores e arrendatários de forma simples e eficiente.

No final de 2021, o Conselho Administrativo aprovou o desenvolvimento da startup e o lançamento ocorreu no ano seguinte em Não-Me-Toque (RS), na Expodireto Cotrijal, importante feira do agronegócio internacional, focada em tecnologia e negócios. O novo app gerou expressiva movimentação de cadastros, superando as expectativas e evidenciando a relevância e o potencial da Easyland no universo agrícola.

BENEFÍCIOS E CARACTERÍSTICAS

A Easyland surge como uma inovadora plataforma que unifica informações históricas e técnicas, proporcionando aos usuários uma experiência única e abrangente. Sua proposta vai além da simples busca por fazendas ou potenciais arrendatários, destacando-se pela agilidade e praticidade nesse processo.

A plataforma não se limita à identificação de oportunidades; ela oferece uma solução completa, abrangendo a negociação, o registro e o acompanhamento dos contratos. A complexidade do arrendamento de terras é simplificada de maneira fácil e segura, eliminando inseguranças através do uso de ferramentas avançadas de avaliação de terras e análises de perfil.

Ao concentrar todas essas funcionalidades em um só lugar, a Easyland proporciona aos usuários uma ferramenta robusta e intuitiva, redefinindo a forma como as transações relacionadas ao arrendamento de terras são conduzidas. Sua abordagem centrada no usuário e a integração de tecnologias avançadas destacam a startup da Piccin como uma peça fundamental na transformação digital do setor agrícola.

> **“A Easyland é uma plataforma para arrendamento de terras, que conecta digitalmente arrendadores e arrendatários de forma simples e eficiente**

PICCIN INOVAÇÃO: PLANTANDO O FUTURO

A Easyland integra a Piccin Inovação, que também atua em outras vertentes, procurando disseminar uma cultura corporativa de renovação com foco em tecnologia, por meio do contato com diferentes ferramentas, abordagens, metodologias e aprendizados. O objetivo é promover a difusão e o incentivo à adoção das práticas inovadoras na empresa.

Entre as iniciativas, está a **Fazenda Digital**, um recurso que vai possibilitar o acesso de pequenos e médios agricultores às soluções digitais, como conectividade de máquinas, monitoramento de pragas, doenças e plantas daninhas, análise de solo, informações climáticas e sistemas de alerta.

Outro projeto desse hub de inovação é a **Fazenda Vertical**, que visa validar um modelo de negócio para

produzir hortaliças em grandes centros urbanos, com foco na redução do desperdício de alimentos que ocorre na cadeia de hortifrutis. Segundo a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) atualmente, esse desperdício gira em torno de 40%.

ACELERAÇÃO DE STARTUPS

A Piccin Inovação também atuará na América Latina como financiadora de programas de aceleração de startups que apresentem ideias alinhadas aos valores do grupo. Essa iniciativa já rendeu seu primeiro fruto.

Paralelamente ao desenvolvimento da Easyland, a Piccin inciou uma busca ativa por startups do agronegócio, já com o objetivo de promover uma aceleração. Foi assim que conheceu Jeferson Soares Rodrigues, idealizador da Prediza, uma empresa fundamentada em inovação, com sede no parque tecnológico da Universidade de Caxias do Sul (TECNOUCS), no Rio Grande do Sul. Fundada em 2018, **a Prediza domina** o desenvolvimento de tecnologias preditivas via visão computacional e projetos de IA&IoT (inteligência artificial associada à internet das coisas) para agricultura e meio ambiente, promovendo eficiência no campo e na conservação do meio ambiente em geral.

Com o melhor da tecnologia, a empresa gera múltiplas vantagens, aumentando a competitividade da atividade agrícola. Redução de custos, coleta de dados, melhoria no gerenciamento de atividades, aumento da capacidade produtiva e gerenciamento de despesas são apenas alguns dos resultados alcançados por seus clientes via sistemas de monitoramento inteligente.

Ao conhecer a startup de tecnologia inédita, após um processo seletivo realizado com diversas empresas, o Conselho Administrativo do Grupo Piccin não teve dúvida, reconhecendo que tê-la como sócia seria mais um importante passo rumo à inovação.

Recém-incorporada pelo Grupo Piccin, a Prediza utiliza **inteligência artificial interligada a sensores** de solo e estação meteorológica para monitorar e orientar sobre o microclima, ajudando na otimização da aplicação de defensivos, na minimização do impacto ambiental e no aumento da rentabilidade.

NA PRÁTICA

O manejo convencional em muitas propriedades rurais segue um cronograma rígido de aplicações de fungicidas, contando com uma extensa equipe para monitorar periodicamente pragas nas lavouras. No entanto, esse método demanda considerável mão de obra, tempo e recursos, sujeitando-se a erros e decisões inadequadas, resultando em elevados custos de insumos e, consequentemente, comprometendo a lucratividade final da produção.

Para transformar esse cenário, a Prediza desenvolveu essa abordagem inovadora. Através de análise preditiva e visão computacional, a empresa fornece informações em tempo real para uma previsão mais precisa de riscos e ameaças na agricultura, geração de energia e cuidados ambientais. A solução da Prediza promove um manejo mais seguro, reduzindo custos e, simultaneamente, aumentando a produtividade nas lavouras.

> **“A ferramenta da Prediza visa mapear e prever de forma mais eficiente cenários que impactam os ambientes de produção agrícola**

Na prática, a ferramenta da Prediza visa mapear e prever de forma mais eficiente cenários que impactam os ambientes de produção agrícola. Compilando e organizando todas as informações, mapeia e faz recomendações de maneira mais objetiva e assertiva.

A tecnologia conta também com sensores de solo conectados a uma estação meteorológica que é instalada na propriedade rural. Seu objetivo é gerar dados de microclima, ou seja, informações específicas daquele ambiente de produção, e transformá-los em recomendações ao produtor.

Essas referências desempenham papel fundamental, pois as chuvas, a evapotranspiração e a estiagem podem representar ameaças devido às mudanças climáticas e particularidades específicas de cada região. A capacidade de prever eventos climáticos, como geadas, é de suma importância, permitindo que os produtores rurais se antecipem e adotem

medidas para evitar potenciais danos em suas lavouras.

Jeferson Rodrigues cresceu ouvindo histórias de produtores que perderam safras, entre eles seus primos, produtores de arroz, e seus dois avós. O avô paterno era produtor rural no Uruguai e após perder três safras, mudou-se para Canoas (RS) onde criou seus filhos.

O desenvolvimento da ferramenta de tecnologia foi uma forma de devolver à sociedade tudo o que recebeu de conhecimento e incentivo durante sua vida. E o encontro com a Piccin foi uma forma de ampliar ainda mais esse benefício para os produtores.

IRRIGAÇÃO E CONTROLE DE PRAGAS

Com as informações climáticas geradas, a Prediza ainda consegue ajudar os agricultores na operação de irrigação e gestão do uso eficiente da água. Isto é, otimiza o manejo das áreas irrigadas, informando a quantidade diária que deve ser aplicada em cada talhão.

Além disso, a ferramenta também pode ser utilizada para mitigar uma das maiores ameaças à segurança alimentar no mundo, ao possibilitar a análise preditiva de doenças e pragas no ambiente de cultivo. O monitoramento é realizado com base na suscetibilidade de cada cultivar. Assim, é possível identificar a ocorrência de doenças como, por exemplo, o míldio e a *Glomerella cingulata* na videira, o oídio e a ferrugem asiática na soja e antracnose na mangueira, entre várias outras.

Por ser um método de antecipação, é possível fazer tratamentos preventivos reais, evitando o problema. Com isso, a quantidade de aplicações e entradas no campo, bem como possíveis gastos extras causados pela aplicação excessiva de produtos de tratamentos podem ser reduzidos. Essa prática leva a um manejo mais seguro e sustentável, com menor custo e aumento de produtividade.

Com a instalação dos sensores da Prediza na fazenda e o correto uso do aplicativo para monitorar as condições de desenvolvimento de doenças e pragas, é possível obter redução de 35% nos custos com insumos e operações de aplicação. Além disso, o app possibilita otimizar o controle de pragas, tornando as aplicações de inseticidas mais eficientes e assertivas com aumento

na rentabilidade e menor impacto ambiental.

A solução já está em operação com excelentes resultados em regiões frutíferas do Sul do país. A estratégia da empresa agora é ampliar essa ferramenta para outras culturas e regiões produtivas do Brasil.

UM NOVO MARCO NOS 60 ANOS DA EMPRESA

A Piccin começou 2023 com mais uma novidade em sua trajetória de 60 anos: a empresa realizaria uma joint venture com a argentina Crucianelli, para produção e comercialização de semeadoras no mercado nacional.

> **“Com o crescimento contínuo do setor agrícola no país, é fundamental contar com tecnologias avançadas e soluções inovadoras**

As negociações, iniciadas em 2022, foram concluídas e oficializadas no dia 7 junho de 2023, durante a Agroactiva, na província de Santa Fé, Argentina. A solenidade contou com a presença de diversas autoridades, incluindo o governador Omar Perotti e o ministro de produção de Santa Fé, Daniel Costamagn, juntamente com os executivos-chave do Grupo Crucianelli e do Grupo Piccin.

A parceria estratégica com a líder argentina de plantadeiras marca um momento importante para o agronegócio latino-americano, beneficiando não apenas os produtores brasileiros e argentinos, mas também fortalecendo toda a indústria agrícola.

Unir forças com a Crucianelli permite ao Grupo Piccin aproveitar ainda mais a expertise em tecnologia e inovação para fornecer aos agricultores brasileiros máquinas agrícolas de alta qualidade e eficiência.

Com a construção de uma nova fábrica em São Carlos, será possível atender à crescente demanda do mercado agrícola, bem como impulsionar o desenvolvimento econômico na região.

Além disso, o acordo permitirá a nacionalização das plantadeiras, possibilitando a comercialização

dos produtos com condições de financiamento favoráveis do governo brasileiro e instituições nacionais.

Outra vantagem competitiva dessa parceria é a complementaridade entre o Grupo Piccin e a Crucianelli, empresa familiar, que também completou 60 anos de história, focado principalmente nos valores de Don Nazareno, seu fundador, e que hoje continuam a ser o norte da segunda e terceira gerações da família Crucianelli.

Enquanto a Crucianelli possui experiência no desenvolvimento e na exportação de semeadoras e plantadeiras, o Grupo Piccin traz sua expertise em logística industrial e canais de vendas no mercado brasileiro.

Essa combinação estratégica permite que ambas aproveitem ao máximo as oportunidades oferecidas pela política industrial brasileira, garantindo uma produção eficiente e atendendo às necessidades dos clientes.

Com o crescimento contínuo do setor agrícola no país, é fundamental contar com tecnologias avançadas e soluções inovadoras para aumentar a produtividade e a eficiência das atividades agrícolas.

Além disso, a parceria contribuirá com a geração de empregos locais, com o fortalecimento da economia regional e com a criação de um ecossistema de inovação no setor agrícola.

Ao combinar tecnologia, inovação e expertise em logística industrial, o Grupo Piccin continuará oferecendo soluções avançadas aos agricultores brasileiros, contribuindo para o fortalecimento do setor agrícola e para o crescimento sustentável do agronegócio no Brasil. Afinal, os próximos 60 anos desta história estão só começando.

CADERNO DE FOTOS

A PRIMEIRA CRIAÇÃO DA PICCIN

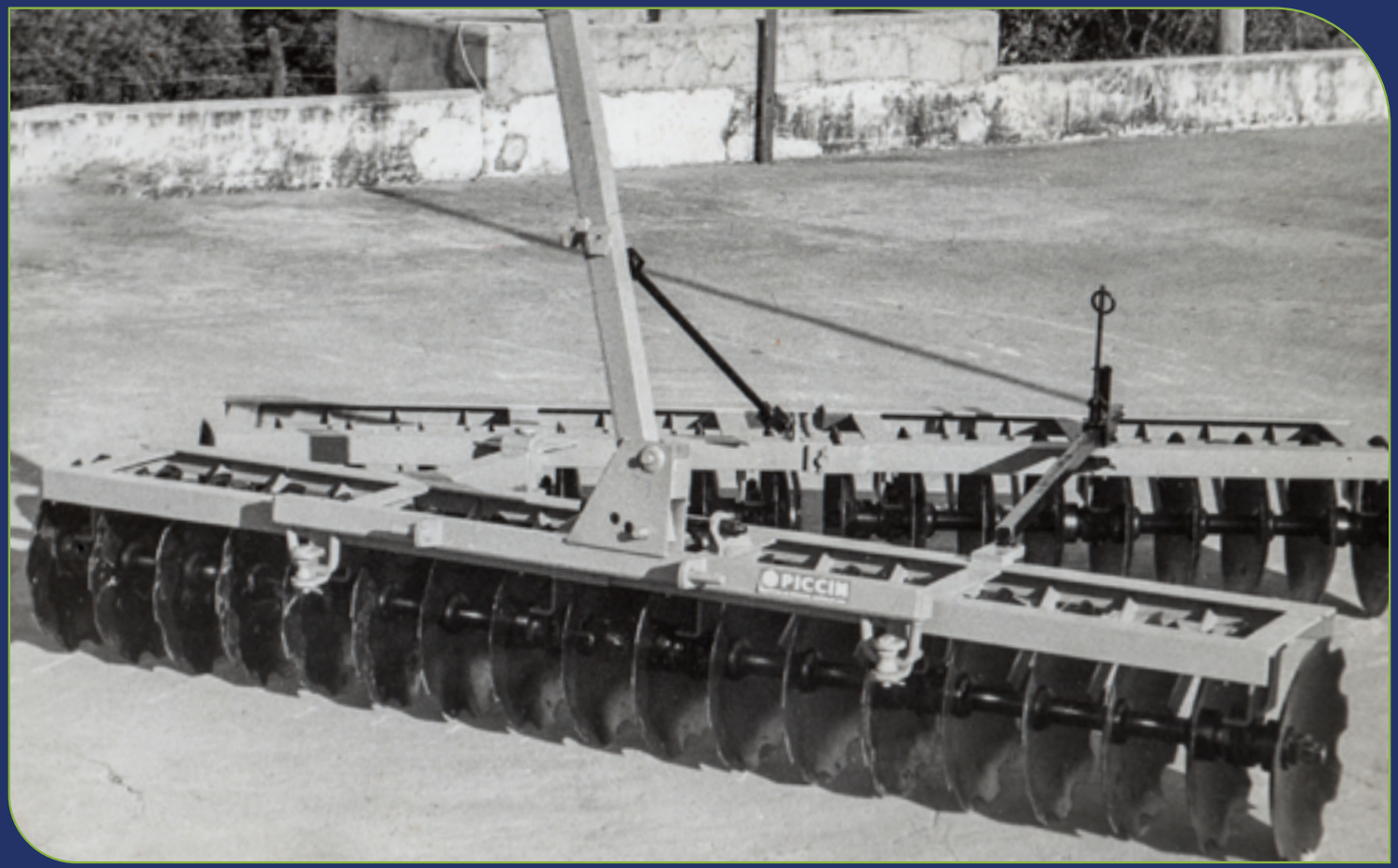
A grade capinadeira de tração animal

CINCO ANOS DEPOIS DE PRODUZIR A PRIMEIRA GRADE

Os irmãos Piccin iniciam a produção da grade aradora de arrasto

A PRIMEIRA GRADE NIVELADORA MERECEU ATÉ PATENTE

E foi o diferencial que fez a Piccin se destacar no mercado



EM 1985

A empresa incorpora a linha de subsoladores no seu catálogo de produtos

EM 1995

A linha de distribuidores de fertilizantes foi incorporada

ARADO GRADEADOR

DEBROTAFOR DE EUCALIPTO

MASTER 15000 FULL TECH E PROJETO MASTER ELÉTRICA

Inovação no desenvolvimento de novos equipamentos

SANTO PICCIN

Homem de poucas palavras, carregava consigo fortes características da cultura italiana, principalmente a dedicação à família. Adquiriu a Fazenda Santa Alice em 1946, onde se instalou com a mulher e seus 13 filhos. Começava ali uma vida de oportunidades

A FÁBRICA DA PICCIN NA DÉCADA DE 70

A fábrica ganhou forma ao lado da tulha de café. As barras de ferro, que seriam utilizadas na produção das grades capinadeiras, dividiam o espaço com o café

A FÁBRICA DA PICCIN NA DÉCADA DE 70

Celestino trabalhando na pintura na fábrica da Piccin e expedição em outubro de 1979

DÉCADA DE 80

Fábrica da Piccin

DÉCADA DE 80

Aradora produzida pela Piccin

DÉCADA DE 80

Arruador de café produzido pela Piccin

DÉCADA DE 80

As festas de confraternização eram realizadas dentro da fábrica

DÉCADA DE 80

Mais tarde, o terreiro de café virou quadra de vôlei dos primos e dos amigos

FAZENDA SANTA ALICE

No açude sobre a canoa, a alegria das crianças e a vida em família

FAZENDA SANTA ALICE

Com os animais próximos à antiga casa, o dia-a-dia da fazenda

INCENTIVO AO ESPORTE

A Piccin sempre incentivou a prática esportiva, inclusive apoiando a participação dos funcionários em competições diversas

FOTO AÉREA DA FAZENDA SANTA ALICE

FOTO AÉREA DA FAZENDA SANTA ALICE

PRIMEIRO ESCRITÓRIO

Depois de funcionar durante anos dentro da fábrica, o primeiro escritório da Piccin

AS DIVERSAS FACES DA PICCIN AO LONGO DA SUA CONSTRUÇÃO

AS DIVERSAS FACES DA PICCIN AO LONGO DA SUA CONSTRUÇÃO

ATÉ CHEGAR AO FORMATO ATUAL, A PICCIN TEVE MUITOS “PUXADINHOS”

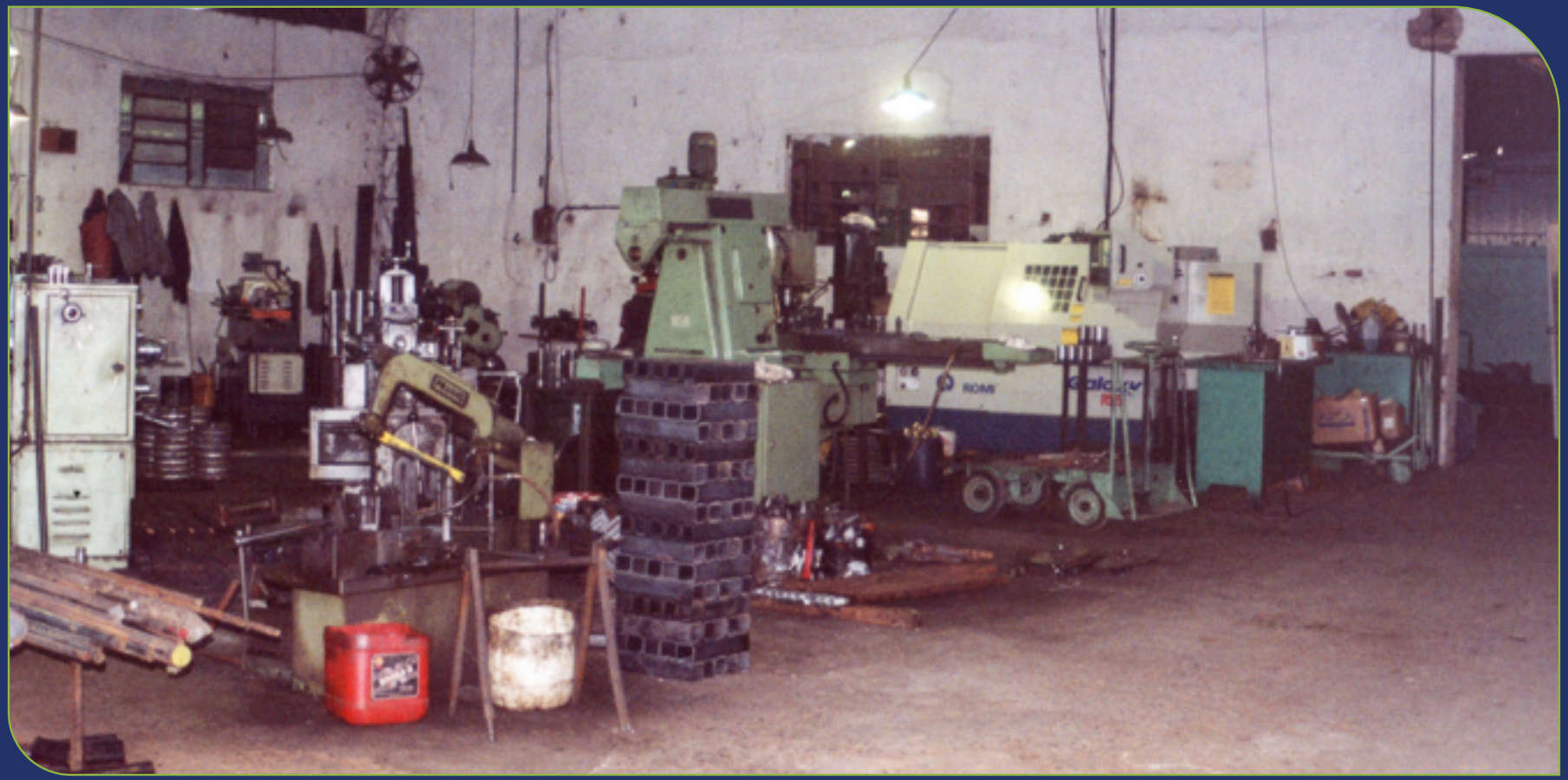
ATÉ CHEGAR AO FORMATO ATUAL, A PICCIN TEVE MUITOS “PUXADINHOS”

POR MUITO ANOS, AS INSTALAÇÕES DA FAZENDA DIVIDIAM ESPAÇO COM O ESTOQUE DA FÁBRICA

POR MUITO ANOS, AS INSTALAÇÕES DA FAZENDA DIVIDIAM ESPAÇO COM O ESTOQUE DA FÁBRICA

LINHA DE PRODUÇÃO

LINHA DE PRODUÇÃO



LINHA DE PRODUÇÃO

A FÁBRICA DA PICCIN EM SUAS INSTALAÇÕES ATUAIS

VISITA DA COOPERCITRUS À PICCIN

Para estreitar os laços com os citricultores, a Piccin abriu a fábrica para uma visita técnica

AGRISHOW

A Piccin esteve presente em todas as edições da Agrishow, a maior feira de tecnologia agrícola do país, realizada anualmente em Ribeirão Preto

AGRISHOW

Piccin presente na maior feira agropecuária do país com os funcionários Luiz Carlos Brizolar e João Rafael Furlan

COOPAVEL

Um dos maiores eventos do mundo em diversificação agrícola, realizado em Cascavel, no Paraná, também foi palco para a exposição e vendas de equipamentos da Piccin

COOPAVEL

Um dos maiores eventos do mundo em diversificação agrícola, realizado em Cascavel, no Paraná, também foi palco para a exposição e vendas de equipamentos da Piccin

COOPAVEL

Um dos maiores eventos do mundo em diversificação agrícola, realizado em Cascavel, no Paraná, também foi palco para a exposição e vendas de equipamentos da Piccin

COOPAVEL

Um dos maiores eventos do mundo em diversificação agrícola, realizado em Cascavel, no Paraná, também foi palco para a exposição e vendas de equipamentos da Piccin

CARRINHO CONSTRUÍDO PARA AS CRIANÇAS COM FERROS DA FÁBRICA

Saulo e Cláudio Piccin e Wanderson Soriano brincando com o carrinho de ferro

DIONISIO PICCIN NA CBT

Dionisio, o primeiro à direita, em pé, quando trabalhava na Companhia Brasileira de Tratores (CBT)

DIONISIO NO SEMINÁRIO

Dionisio Piccin, à esquerda na foto, na época em que cursava o Seminário Claretiano, em Rio Claro

FAMÍLIA DE CELESTINO PECCIN

Festa de 60 anos da empresa

FAMÍLIA DE CLARINDO PICCIN

Festa de 60 anos da empresa

FAMÍLIA DE DIONISIO PICCIN

Festa de 60 anos da empresa

FAMÍLIA DE DÁRIO PICCIN

Festa de 60 anos da empresa

FAMÍLIA DE EDECIO PICCIN

Festa de 60 anos da empresa

HOMENAGEM ANUAL DA FAMÍLIA AOS FUNCIONÁRIOS

Eduardo Piccin, membro do Conselho; Leonardo José Martins, gestor de RH; Sebastiana Inez Piccin Laroza, Lígia Peccin, Marcos Piccin e Danyel Piccin - membros do Conselho; Sérgio e Saulo, funcionários homenageados; Clarindo Piccin, sócio-fundador, Célia Maria Piccin Balista, coordenadora de DP, e Edecio Piccin, sócio-fundador.

IRMÃOS PICCIN

Festa de comemoração dos 40 anos da empresa

UMA EQUIPE UNIDA E DEDICADA AO TRABALHO

Colaboradores da empresa reunidos em confraternização

JOINT VENTURE COM CRUCIANELLI

Da esquerda para a direita, Camilo Ramos (CEO Grupo Piccin), Marcos Piccin (Sócio Proprietário Grupo Piccin), Raul Crucianelli (Sócio Proprietário Crucianelli), Gustavo Crucianelli (CEO Crucianelli) e Daniel Costamagna (Ministro da Ciência, Produção e Tecnologia)

MANCAL MATÃO

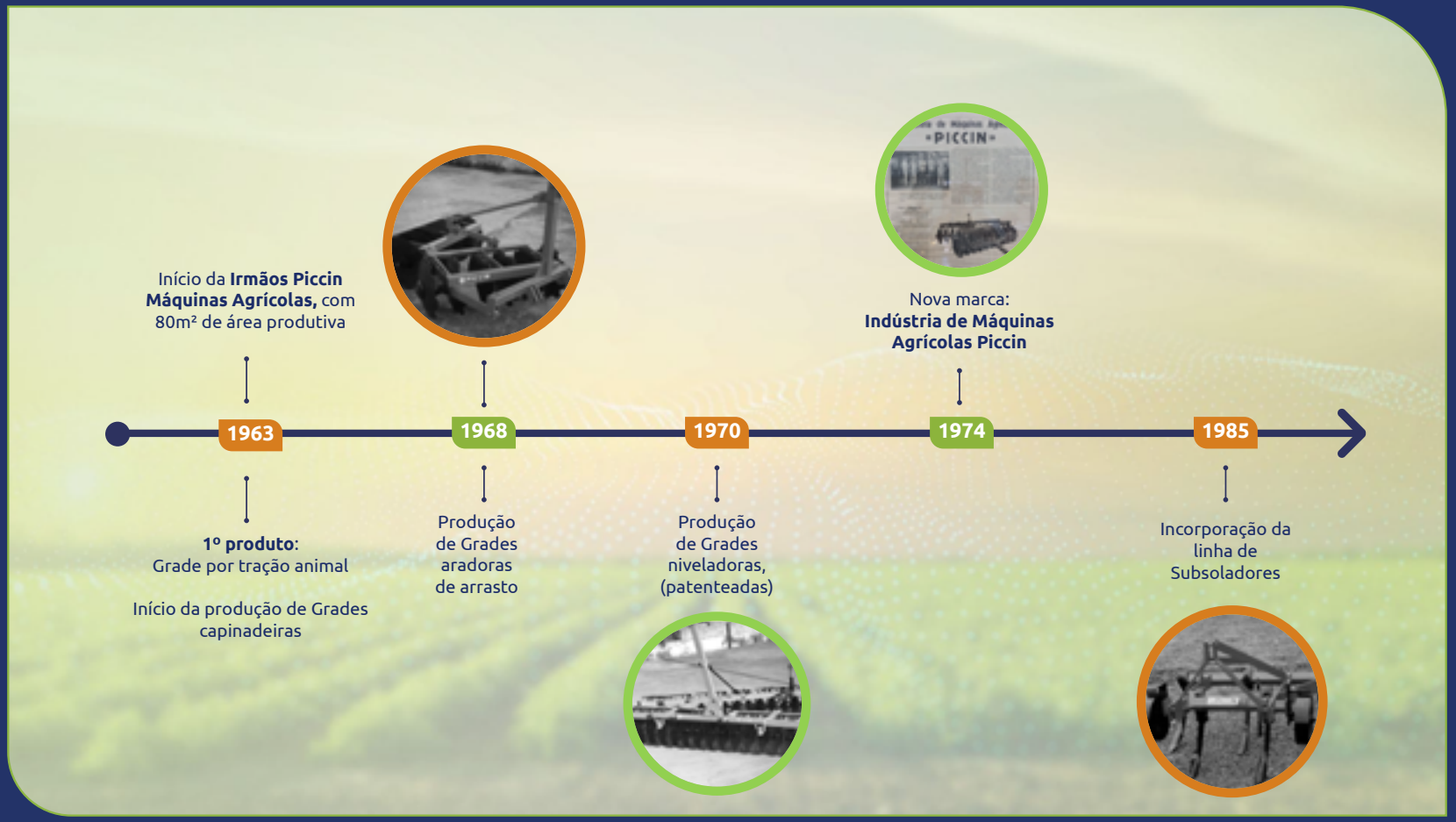
Aquisição da Mancal Matão foi a primeira importante decisão tomada pelo Conselho na nova gestão. Saulo Piccin, Sebastiana Inez Piccin Laroza, Dionisio Piccin, Edecio Piccin, José Mauro Bartholomeu e Eduardo Piccin.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DA PICCIN EM 2023

Marcos Piccin, Sebastiana Inez Piccin Laroza, José Eduardo Piccin, Ligia Cristina Peccin, Danyel Giacomini Piccin e Nilson Cesar Donadon

O GRUPO PICCIN EM NÚMEROS

LINHA DO TEMPO



LINHA DO TEMPO

1995

Incorporação da linha de Distribuidores de fertilizantes Master

1999

Nova marca: **Piccin Máquinas Agrícolas LTDA**

2001

Início da exportação internacional

1ª exportação: Costa Rica

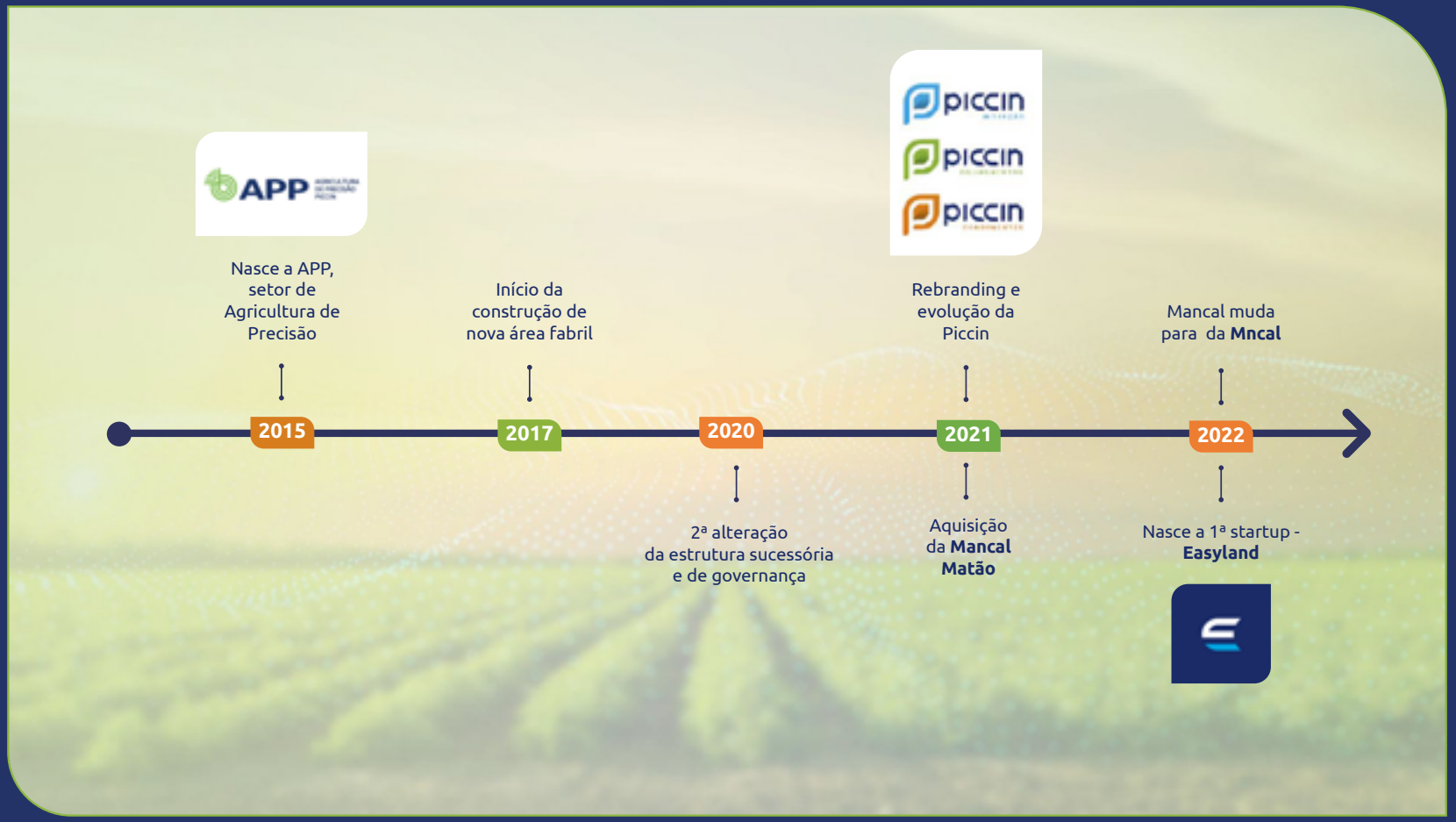
2009

1ª alteração da estrutura sucessória e de governança

2014

Incorporação da linha de Escarificadores

LINHA DO TEMPO



BIBLIOGRAFIA

AMYUNI, S. (ed.). **FEALQ 40 anos: semeando ciência e tecnologia**. Piracicaba, Agência Múltipla, 2016, 98p.

AZEVEDO, C. **China: recomposição do rebanho suíno a níveis de 98%, temos que olhar com cautela**. porciNews.com. 2021. Disponível em: https://porcinews.com/pt-br/china-recomposicao-do-rebanho-suino-a-niveis-de-98-temos-que-olhar-com-cautela/. Acesso em: 22 nov. 2023.

BARROS, G. S. de C., ADAMI, A. C. de O. **Índices: Exportação do Agronegócio**. Cepea, 2020. 10p.

BRAGA, C. **Memória São-Carlense: CBT, um sonho que voou**. São Carlos Agora, 2017. Disponível em: https://www.saocarlosagora.com.br/coluna-sca/memoria-sao-carlense-cbt-um-sonho-que-voou/93521/. Acesso em: 08 set. 2023.

BRASIL FECHA 2015 com pior crise econômica em 20 anos. **Canal Rural**, 2015. Disponível em: https://www.canalrural.com.br/programas/rural-noticias/brasil-fecha-2015-com-pior-crise-economica-anos-60233/. Acesso em 18 nov. 2023.

COVID NO Brasil: Nota Informativa. **Ministério da Saúde**, 2023. Disponível em: https://infoms.saude.gov.br/extensions/covid-19_html/covid-19_html.html. Acesso em: 18 nov. 2023.

GOMES, I. **Com serviços afetados pela pandemia, PIB de 2020 cai 3,3%**. Agência de Notícias IBGE, 2022. Disponível em: https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/35349-com-servicos-afetados-pela-pandemia-pib-de-2020-cai-3-3. Acesso em: 23 nov. 2023.

GUARALDO, M.C. **Coronavírus e Peste Suína Africana aumentam demanda internacional por carne suína brasileira**. Embrapa, 2020. Disponível em: https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/52240968/coronavirus-e-peste-suina-africana-aumentam-demanda-internacional-por-carne-suina-brasileira. Acesso em: 22 nov. 2023

EM 2020, China espera recuperar 80% da produção de carne suína. **Canal Rural**, 25 nov. 2019. Disponível em: https://www.canalrural.com.br/entretenimento/canal-rural-play/em-2020-china-espera-recuperar-80-da-producao-de-carne-suina/. Acesso em: 22 nov. 2023.

IBGE. **Levantamento sistemático da produção agrícola**. 2022. Disponível em: https://sidra.ibge.gov.br/home/lspa/brasil. Acesso em: 28 nov. 2023.

MENDONÇA, Carlos; ROCHA, Helena. **Pesquisa de Empresas Familiares 2023**. Transformar para conquistar confiança. PwC, 2023. 20p.

MIZOGUCHI, S. **Escola-Fazenda: um sistema brasileiro onde o jovem aprende, trabalha e ganha**. In: Seminário Internacional de Educação, Formação Profissional e Emprego nas Periferias Urbanas, Salvador, 1980. São Paulo: CENAFOR, 1980.

PASIANO DI Pordenone. In: **Wikipédia**.[s. l.]; [Fundação Wikimedia], c2023. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Pasiano_di_Pordenone. Acesso em: 25 ago. 2023.

PIB do Agronegócio de São Paulo. CEPEA-Esalq/USP, 2020. Disponível em: https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-de-sao-paulo.aspx. Acesso em: 22 nov. 2023.

TATU (LIMEIRA). In: **Wikipédia**. [s. l.]; [Fundação Wikimedia], c2023. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Tatu_(Limeira). Acesso em: 25 ago. 2023.

TRAJETÓRIA DO Agro. Embrapa, Visão de Futuro, 2022. Disponível em: https://www.embrapa.br/visao-de-futuro/trajetoria-do-agro. Acesso em: 22 nov. 2023.

GRUPO piccin

EDITORA
CASA DA ÁRVORE