Rumo à segmentação



CORTESIA DA EDITORA DA

PATRÍCIA CARVALHO

Esperando receber 120 mil visitantes este ano, a sétima edição da Agrishow – Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação – inicia um processo de segmentação, com a Primeira Feira Internacional de Tecnologia Aplicada à Nutrição e Manejo Animal, que ocorre paralelamente ao evento e "pode ser o embrião de futuras feiras segmentadas e voltadas a setores específicos da agropecuária", como explica Sergio Magalhães, presidente da Agrishow.

Ex-presidente da Abimaq por dois mandatos, esse engenheiro mecânico formado pela FGV que se apaixonou pelo setor agropecuário lembra que a Agrishow começou pequena, com 68 expositores e 12 mil visitantes e no ano passado teve mais de 350 expositores e 102 mil visitantes. É o próprio crescimento da Agrishow, segundo ele, que justifica que se pense para o futuro em feiras para segmentos diversos, como fruticultura, floricultura, hortifrúti etc. "É uma tendência mundial e não significa que a Agrishow vai se esvaziar; ao contrário, pois é um evento que além de negócios, envolve disseminação de conhecimento e força política", avalia.

Quais as principais inovações da Agrishow para este ano?

— A primeira é que este ano teremos uma parte do evento dedicado à pecuária. Até agora a feira era mais voltada para a agricultura. E resolvemos mudar isso porque as pesquisas feitas junto aos visitantes revelaram que 19% dos participantes são pecuaristas. Além disso, sabemos que grande parte dos agricultores tem como segunda atividade a pecuária. E também porque acho que na pecuária logo deveremos viver uma grande revolução. Não dá mais para ganhar dinheiro com o boi no pasto quatro anos. O que queremos fazer este ano com a Primeira Feira Internacional de Tecnologia Aplicada à Nutrição e Manejo Animal é testar nossa idéia de que é necessário iniciar a segmentação e investir na especialização. Ao todo serão cerca de 330 cabeças de gado para exposição e 80 expositores. Na verdade, o interesse e o porte dessa primeira feira foram muito além das nossas expectativas.

Isso não vai um pouco contra o que a Agrishow significou até hoje, englobando toda a cadeia produtiva em diversos setores da economia agrícola? Não há o perigo de esvaziamento do próprio evento?

— De certa forma a idéia vai um pouco contra o conceito da Agrishow e pode até esvaziar o evento, embora eu não acredite que isso vá acontecer. Mas essa é uma tendência mundial. E veja o problema que já temos hoje, com o crescimento do evento. Será que Ribeirão Preto comporta 200 mil visitantes? E no ano passado já tivemos mais de 100 mil. A infra-estrutura da cidade é boa, mas é limitada. A fazenda onde realizamos o evento já não comporta demonstrações de frutas, demonstrações maiores de pecuária, de hortis etc. Não temos mais espaço para colocar expositores. Esse ano tivemos problemas com expositores que queriam área maior e não tínhamos, tem gente que quer entrar e não temos como colocar mais participantes, pois não há mais espaço.

Com essa provável segmentação, qual será o futuro da Agrishow?

— Ela tenderá também a ser mais segmentada. Na verdade, já tínhamos equipamentos para pecuária dentro da feira. Assim como temos para outros segmentos específicos. Mas num determinado momento, e acho que ainda não será no ano que vem, mas quando sentirmos que temos massa crítica para isso, vamos gerar *filhotes* da Agrishow e a Agrishow *mãe* vai continuar.

Essa experiência não é inédita para nós da Abimaq. A Feira da Mecânica é um bom exemplo. O evento cresceu tanto que começamos a ter problemas com infra-estrutura, pois os visitantes aumentaram e aí há o problema de banheiros, alimentação, estacionamento etc. Então começamos a gerar outras feiras segmentadas, como a Feira da Máquina para o Plástico, Feira da Máquina da Madeira, de Ferramentas, de Cerâmica. Mas a Feira da Mecânica continua e tem fabricantes e visitantes que participam dela e das outras.

Além disso, a Agrishow foi inspirada na Farm Progress Show, dos Estados Unidos, uma feira que acontece cinco ou seis vezes por ano no país em vários locais diferentes. Fazer feiras em outros locais, então, não é uma idéia nova. Nós sabemos que, no caso da Agrishow, não são todos os agricultores do Rio Grande do Sul, por exemplo, que conseguem vir para o evento. E os pequenos não vêm mesmo. Temos um raio de atuação forte de 400km em torno da feira. 80% dos nossos visitantes estão dentro desse raio. Então cabem outras feiras obviamente.

E aqui já temos o exemplo de outras feiras semelhantes que vêm sendo feitas em outros locais. Esse ano tivemos duas feiras semelhantes à Agrishow, só que menores, uma em Cascavel, no Paraná e outra em Não-me-Toques, no Rio Grande so Sul. Isso é muito bom, porque as feiras ajudam a vender, a gerar conhecimento, levam tecnologia para o homem do campo. A Agrishow não perderá seu público, até porque o grande produtor que vai à Feira de Não-me-Toques vem à Agrishow, enquanto o pequeno vai à mais próxima.

Qual o espaço físico que a Agrishow ocupa este ano?

— Hoje temos 17ha de área de exposição de máquinas e 200ha plantados para demonstração. A demonstração a cada ano é um pouco mais complicada, porque exige mais espaço; as máquinas estão ficando maiores e trabalham com mais velocidade. E a demonstração é uma parte muito importante da feira. Transferir tecnologia exige que o expositor seja muito didático. Não adianta trazer novidades – temos que explicar as novidades, seja em máquinas ou qualquer outro produto. Desde o início não queríamos as máquinas bonitas na vitrine. Queríamos as máquinas trabalhando, demonstrando, e fazemos isso em baterias. Este ano teremos 880 demonstrações durante a feira, uma a cada dois minutos e meio.

Além da Feira de Pecuária paralela, quais são as outras novidades desta edição da Agrishow?

— Outra novidade é a participação do Sebrae. Nós fizemos um acordo interessante com o Sebrae para fazer rodadas de negócios dentro da feira e ajudar os fabricantes, expositores e produtores a exportar. A entidade vai levar para a feira compradores em potencial, representantes de outros países etc.

Outra inovação é a participação da Federação dos Trabalhadores em Agricultura com um estande. Esse pessoal tem um contato muito grande com pequenos produtores, principalmente com o trabalhador de agricultura familiar, e acho importante que tenhamos representados todos os elos da cadeia produtiva. Não temos conseguido levar muita gente de propriedades pequenas e é importante chamar esse público, porque a feira tem uma máquina de plantio direto com muitas linhas para grandes propriedades mas também máquinas pequenas, próprias para propriedades familiares. E há a possibilidade de pequenos produtores se unirem para comprar uma máquina para uso em várias propriedades.

Também estaremos lançando durante a Agrishow o Instituto de Desenvolvimento Agrícola, que terá como missão fornecer informações e subsídios para o trabalho da bancada ruralista no Congresso. Esse instituto terá a participação de representantes de toda a cadeia, de entidades a escolas, e vai subsidiar o trabalho de 216 deputados que, se estiverem organizados, podem exercer pressão sobre o governo para conseguir uma política agrícola mais consistente.

A participação de expositores internacionais na Feria também tem crescido muito. Este ano está mais acentuada?

— Essa é outra novidade. Temos um grande número de expositores estrangeiros este ano na Agrishow. Isso enriquece a feira, traz mais visitantes. Este ano temos um grande pavilhão italiano e um pavilhão da Argentina, que está participando pela primeira vez. E temos espalhados pela feira expositores da Alemanha, Holanda etc., além de muitos que estão entrando na feira junto com fabricantes locais. É um processo em expansão.

Essa sinergia entre as empresas nacionais e estrangeiras aumentou muito no setor?

— Aumentou muito. Agora que o Brasil está com o mercado aberto, às vezes não adianta fabricar uma máquina da qual se vende uma quantidade pequena. É melhor importar e revender. Isso garante a qualidade e o ganho do fabricante.

Há no setor um movimento de fusões e aquisições, como vem acontecendo em outros segmentos da economia? Há interesse de empresas estrangeiras pelas empresas nacionais?

— Muito raramente. Acho que teria que acontecer muito mais intensamente. Em algumas áreas aqui da Abimaq temos 18 fabricantes, e cabem três no mercado.

Acho que as fusões são uma saída para conseguir competitividade. Eu mesmo estou fazendo uma fusão entre a minha empresa e uma concorrente em máquinas para cerâmica. É um processo que traz vantagens, significa diminuição de custos, maiores investimentos em novas tecnologias etc. O grande problema é que se abre mão do poder, e isso é difícil. A maioria das empresas são familiares, estão nas mãos de familiares e não são administradas por profissionais.

Quanto às empresas estrangeiras, ainda não se interessam pelo mercado nacional nem em fabricar aqui. Há um grande interesse dessas empresas por outras áreas da economia, mas ainda não por máquinas. É mais lucro para elas fabricar lá fora e exportar para o Brasil. Para se ter uma idéia, no nosso setor, 1.238 empresas fecharam as portas nos últimos sete anos. Mas grande parte dessas empresas não quebrou. Elas fecharam e se tornaram representantes de empresas estrangeiras, porque a margem de lucro dos fabricantes aqui precisava de uma certa escala de produção para sobreviver. Por isso as fusões, inclusive entre empresas nacionais, são importantes, assim como, e principalmente, a profissionalização da administração das empresas. Mas as fusões são raríssimas ainda.