DESAFIOS NA DISTRIBUIÇÃO DE INSUMOS AGROPECUÁRIOS

ANTONIO HENRIQUE BOTELHO LIMA

PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS DISTRIBUIDORES DE INSUMOS AGRÍCOLAS E VETERINÁRIOS (ANDAV)

DA REDAÇÃO

Atual presidente da ANDAV, o engenheiro agrônomo Antonio Henrique Botelho Lima, com vinte e cinco anos de experiência na área de Comercialização e Distribuição de Insumos, traça um breve diagnóstico e alguns desafios a serem enfrentados pelo setor nos próximos anos.



AGROANALYSIS: COMO ESTÁ ESTRUTURADO O SETOR NO BRASIL?

ANTONIO HENRIQUE BOTELHO LIMA: Ao todo, no Brasil, existem 6.872 vias de comercialização de insumos agrícolas e veterinários, sendo 1.533 cooperativas e 5.339 distribuidores (897 no Centro-Oeste, 450 no Norte, 1.148 no Nordeste, 1.374 no Sudeste e 1.470 no Sul). Todos legalmente aptos e espalhados nas diferentes regiões do território nacional. Esse sistema, de longe, representa os canais de distribuição e a maior via de escoamento de insumos no País.

Segundo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), em 2016 os mercados de fertilizantes, defensivos, sementes, nutrição animal e medicamentos veterinários movimentaram R$ 109,7 bilhões, sendo R$ 54,5 milhões de fertilizantes, R$ 33,3 milhões de defensivos, R$ 10,3 milhões de sementes e R$ 11,6 milhões de outros. As vendas das empresas do setor movimentaram 43,2% desse valor, sendo 98,1% pelas companhias associadas à ANDAV.

As pesquisas contratadas pela ANDAV apontam que, entre as suas associadas, 44% não possuem filiais e 56% possuem. Das que possuem filiais,

23,30% contam com uma filial, 23,30%, duas, 11,67%, três, 7,50%, quatro, e 34,18%, mais de cinco. As empresas que são consolidadas possuem idade média de treze anos de atuação, com predominância de seis e oito anos. Nesse levantamento, 98% comercializam defensivos, 95% fertilizantes, 93% sementes, 22% domissanitários e 17% insumos para pecuária.

EXISTE ALGUM TIPO DE GESTÃO CARACTERÍSTICO?

AHBL: Predomina com muita frequência ainda a gestão familiar, sendo empresas formadas por engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas com uma visão muito voltada ao atendimento das demandas do campo. Mas, assistimos, atualmente, a um processo em curso de transformação. Trata-se de um mercado que tem atraído grandes corporações internacionais e fundos de investimento, criando gigantes na distribuição e contrastando em relação ao que tínhamos até cinco anos atrás. Nosso mercado vai remodelar-se aos moldes de outros setores, como o de drogarias e o supermercadista; grandes corporações de abrangência nacional e outros com atuação local e regional.

> “MESMO COM TODAS AS DIFICULDADES LOGÍSTICAS (...) E DE GESTÃO ENFRENTADAS, O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO MOSTRA CAPACIDADE E CONFIANÇA PARA AVANÇAR.”

E, independentemente do porte do distribuidor, as boas práticas da gestão serão fundamentais. Haverá oportunidades para quem tiver uma boa gestão, independentemente do tamanho.

COMO É FEITA A COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS?

AHBL: São dois processos bem distintos para serem considerados. A comercialização de insumos é feita pelo distribuidor por meio de consultores de campo, com visitas periódicas às propriedades e assessoria técnica e de mercado ao cliente. Nesse ciclo, as necessidades dos agricultores são levantadas e analisadas, de modo a entregar soluções específicas para cada um. Já a compra de máquinas agrícolas é realizada diretamente na concessionária das empresas fabricantes, onde os produtores conseguem financiamento com bancos próprios, gozam do poder na escolha de marca e negociam os valores, as garantias e os benefícios.

ESSES ANOS DE GRANDES SAFRAS GERARAM BONS RESULTADOS TÉCNICOS E ECONÔMICOS?

AHBL: Sim. Podemos, de fato, confirmar e garantir esta constatação. Mesmo com todas as dificuldades logísticas, as oscilações de moedas e de clima e as dificuldades de financiamento e de gestão enfrentadas, o agronegócio brasileiro mostra capacidade e confiança para avançar. Apesar de as complicações fazerem parte trivial de nosso cotidiano, com oscilações entre anos bons e ruins, sempre se criam oportunidades que garantem um crescimento forte. E, com todas as dificuldades recorrentes no Brasil, o agronegócio segue forte na sua evolução tecnológica e de gestão e com recordes de safras pelo aumento da produtividade das lavouras.

Na verdade, os distribuidores de insumos contam com parceiros colaboradores para realizar larga parte dos treinamentos junto aos produtores. Isso pode ser generalizado para todas as culturas. Esse trajeto gera um ganho de conhecimento que repercute em bons resultados. O lançamento de produtos

NAS FONTES DE FINANCIAMENTO PARA OS PRODUTORES, A PARTICIPAÇÃO DOS RECURSOS OBRIGATÓRIOS A JUROS CONTROLADOS TENDE A SE MANTER EM QUEDA.

novos e as propostas de serviços são contínuos. Pela sua importância nas cadeias produtivas, o canal de distribuição de insumos agrícolas e veterinários cresce com profissionalização e qualificação. O reflexo dessas ações atinge positiva e diretamente nossos produtores.

A AGRICULTURA DEMANDA CADA VEZ MAIS CAPITAL DE GIRO?

AHBL: Sim. Essa agricultura vertical e intensiva demanda cada vez mais capital de giro porque é necessário mais investimento para o produtor ganhar produtividade e competitividade. Esse é um dos principais fatores de atração de investidores tanto na produção, como na distribuição de insumos. Empresas estrangeiras devem aumentar sua parcela no ambiente de negócios destes dois elos da cadeia. No Brasil, seja em área cultivada ou produção, o setor primário não parou de crescer, em especial nas últimas duas décadas. Tudo aponta para a continuidade desta trajetória.

COMO FICAM AS PREOCUPAÇÕES COM O FINANCIAMENTO DESSAS GRANDES SAFRAS?

AHBL: Certamente, essa inquietação tende a crescer. Das fontes de financiamento para os produtores, os recursos obrigatórios a juros controlados giram ao redor de 60%. Esta participação vem em queda rápida e tende a se manter assim num ambiente de taxa Selic menor. Os demais estão em ascensão, como os títulos do agronegócio, os recursos livres a juros de mercado e as negociações com *tradings*, cerealistas, indústrias, cooperativas e distribuidores. Os financiamentos do BNDES Finame também são importantes.

Nesse cenário, temos a nossa reflexão própria sobre a questão do acesso ao crédito pelo canal de distribuição. Como financiador da safra agrícola, fato cada vez mais crescente, fica notória a dificuldade para o distribuidor sustentar a necessidade de capital de giro. As datas da compra e do pagamento dos insumos junto à indústria são desarmônicas. Quando o distribuidor começa a ter o recebimento do produtor, já está na hora de fazer nova aquisição de produtos junto à indústria. Isso naturalmente desequilibra o nosso fluxo de caixa.

JUNTO COM AS POLÍTICAS DE CRÉDITO, HÁ O SEGURO RURAL?

AHBL: Na ANDAV, enfatizamos tanto o acesso ao crédito, quanto ao seguro rural. Ambos estão intimamente ligados e são objetos de nossa prioridade. O seguro agrícola ajuda o produtor na compra dos insumos. Trata-se de um fundo garantidor contra intempéries relacionadas a desastres naturais (clima, doenças, pragas etc.) que inviabilizam parte ou completamente a produção. Afinal, o canal de distribuição, dentro da sua lógica de fluxo de caixa, necessita do pagamento do produtor ao final do seu ciclo financeiro.

Em resumo, o seguro agrícola é essencial para as dificuldades de todo o agronegócio brasileiro. É um instrumento importante para o equilíbrio entre a indústria, o canal de distribuição de insumos agropecuários e os produtores. No curto prazo, o foco no crédito é premente, pois exige mais atenção às práticas de boa de gestão, havendo a separação entre a sua concessão e a análise de risco. O seguro, como ainda não está presente em áreas vastas da

agropecuária brasileira, não se adequa a todas as necessidades do produtor.

QUAL É O POSICIONAMENTO DA ANDAV?

AHBL: Nos últimos anos, a ANDAV investiu muito em gestão e qualidade, dando exemplo aos seus associados ao conquistar a ISO 9001 de Gestão e Qualidade, que, desde 2016, está implantada nos seus processos. As frentes mencionadas – atuação política e institucional, treinamento e profissionalização – são aspectos que vêm sendo trabalhados pela Associação há mais de uma década. Hoje, a ANDAV tem representatividade em todos os estados do agronegócio brasileiro, com executivos atuantes, que trocam informações com o mercado, os associados locais, as esferas governamentais e as entidades de classe.

A ANDAV reforçou a sua atuação política em Brasília, mostrando para as autoridades os desafios do setor de distribuição de insumos agropecuários, um trabalho institucional de relevância e que vem sendo esclarecedor para todos os agentes, uma vez que a associação inseriu a sua visão em Projetos de Lei importantes, que estão em tramitação e que, também, propõem mudanças de curto, médio e longo prazos, que certamente serão importantes para todo o setor.

Além disso, o seu portfólio de produtos cresce notavelmente, como a implementação de *webinars* exclusivos para associados com assuntos relevantes do setor e o crescimento do Congresso ANDAV, o maior evento da distribuição de insumos agrícolas e veterinários do País, que chega a 2018 na sua 8ª edição. Com certeza, o Congresso ANDAV é, hoje, o direcionador dos rumos da distribuição no Brasil. Tudo isso com o objetivo de fortalecer o setor e os associados, gerando cada vez mais profissionalização. ■

> “NA ANDAV, ENFATIZAMOS TANTO O ACESSO AO CRÉDITO, QUANTO AO SEGURO RURAL. AMBOS ESTÃO INTIMAMENTE LIGADOS E SÃO OBJETOS DE NOSSA PRIORIDADE.”

