

# 19 ANOS DE EXISTÊNCIA

Henrique Mazotini<sup>1</sup>



**O**UTUBRO É um mês especial para a Andav – Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários. É o mês de seu aniversário. Este ano a entidade comemora 19 anos de lutas e conquistas para o agronegócio brasileiro. Uma trajetória de constante busca da profissionalização do setor. O cenário atual é totalmente diferente daquele configurado no princípio. Isso porque o canal de distribuição tem se apoiado cada vez mais na padronização e qualidade para garantir maiores e mais significativos ganhos.

Nesta e nas próximas edições de *Agro-analysis*, a Andav traçará o novo panorama de suas associadas, que com gestão e profissionalismo estão mudando as características da distribuição de insumos agropecuários no país.

Na primeira edição, no mês passado, foi analisado um dos pilares em que o canal de distribuição profissionalizado tem concentrado mais esforços: as finanças.

Depois de atravessar grandes crises, a cadeia produtiva agrícola precisou mudar em diversos aspectos. O amadorismo e as planilhas avulsas já não atendiam mais às necessidades do mercado. As empresas credoras (*tradings*, bancos e fornecedores) passaram a exigir das revendas cada vez mais domínio dos negócios, principalmente na área financeira.

Ora, se o maior problema das revendas de insumos é justamente a indisponibilidade de crédito, nada mais coerente que aplicar políticas de concessão e gestão de recursos para dar maior segurança ao mercado. Os primeiros passos nesse sen-

tido foram tímidos, pois os laços entre revendedores e proprietários rurais sempre foram bastante estreitos. Porém, é útil e necessário manter um cadastro detalhado e criterioso dos clientes, seja qual for o segmento. E essa política, no decorrer dos anos, tem evitado problemas no recebimento e proporcionado menores riscos aos credores.

A tecnologia ajudou muito nesse sentido. Sistematizar não só o cadastro dos clientes, mas, principalmente, o processo de gestão financeira, garante aos gestores visão macro e estratégica. Ao verificar a crescente demanda do canal de distribuição por sistemas gerenciais, algumas empresas focaram em soluções e *softwares* para o segmento.

A Siagri Sistemas, empresa parceira da Andav em ERP, desenvolve *softwares* exclusivamente voltados ao setor. Ao longo dos anos, tem conseguido captar as necessidades gerenciais das revendas e as carências do mercado. Carlos Barbosa, presidente da Siagri, conjectura que a procura cada vez maior pelos sistemas de informática mostra a busca incessante do setor pela profissionalização. Segundo ele, a revenda de hoje compreendeu o valor da gestão financeira e, por isso, investe em e utiliza mais os *softwares*. “Os resultados alcançados pela melhoria da comunicação, aproximação e alinhamento da estratégia empresarial com os processos operacionais são fantásticos, e fazem com que os gestores tornem-se cada vez mais atentos e exigentes”, diz. O próprio canal de distribuição, por meio de solicitações de clientes, foi responsável por dois novos

produtos: o CRM, *software* para desenvolvimento do relacionamento com clientes, e o Trocas, que gerencia operações de *barter* e mitiga riscos de comercialização – ambos em operação.

É importante ressaltar que nem só de tecnologia é feita uma gestão. Até mesmo o melhor dos sistemas pode falhar se o distribuidor não inserir os dados de forma correta e completa. Mas também nesse quesito, embora alguns paradigmas ainda precisem ser quebrados, os empresários em geral sabem da importância da qualidade da informação para o bom resultado do processo. Querem consistência, agilidade e transparência das informações do seu próprio negócio. Afinal, os diversos dados fornecidos pelo sistema serão utilizados para realização de ações, planejamentos e para a formação do orçamento da empresa.

Em suma, ao contrário do cenário observado há alguns anos, a gestão financeira das revendas agrícolas não está centralizada nem no proprietário da revenda nem na área financeira, estando distribuída nas diferentes áreas de responsabilidade das empresas. A inserção de dados, a avaliação do desempenho e a decisão estratégica se mesclam e complementam para a conservação da saúde financeira. Isso porque, hoje, mais do que nunca, os empresários da distribuição de insumos aprenderam a dirigir suas empresas de forma plena e consciente.

1. Presidente executivo da Andav (Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários). [www.andav.com.br](http://www.andav.com.br)