

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO: A VERDADEIRA CRISE DO AGRONEGÓCIO

Henrique Mazotini*

FORAM MESES de dúvidas e incertezas, mas finalmente podem ser vistos os primeiros raios de sol em meio à tempestade chamada crise. A economia começa a apresentar sinais de recuperação e o Brasil, que também apresentou quadros negativos, parece ter deixado para trás os piores momentos. Mas, se para diversos setores, esta foi uma das piores crises da história, no agronegócio brasileiro o momento mais crítico foi entre 2003 e 2005, cujos resquícios ainda podem ser percebidos.

Em processo lento e gradual, o mercado mostrou poder de recuperação apenas em 2007. Essa tendência se confirmou em 2008. Portanto, o turbilhão internacional encontrou a reestruturação e solidificação do agronegócio nacional. Algumas cadeias produtivas, principalmente as relacionadas aos grãos, não foram afetadas drasticamente.

Sabe-se da importância da disponibilidade de crédito para a fluência do agronegócio. É preciso ter capital de giro e financiamento para plantar, colher e exportar. A crise também gerou forte queda no comércio mundial. Sem crédito, os compradores reduziram seus estoques ao mínimo. Outros fatores também tiveram impacto sobre a venda de produtos do agronegócio: a queda do Produto Interno Bruto (PIB) mundial – principalmente em países ricos – gerou diminuição da renda e desemprego.

No setor de distribuição de insumos agropecuários, mais especificamente nas revendas, uma mudança na visão do Poder Público e dos agentes financeiros, aos poucos, abre as possibilidades ao crédito.

Recentemente, a Andav – Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários – conquistou importante parceiro: o Banco do Brasil, com a assinatura de um convênio. Além de uma linha de crédito exclusiva para o setor, foi firmado o compromisso de estudos para ampliação dos limites de crédito já existentes e a viabilização de novas linhas.

O primeiro fruto do convênio foi a conversão da Linha de Crédito Agroindustrial do banco, antes também destinada a outros públicos, em linha exclusiva para revendas. Segundo Luis Carlos Guedes Pinto, vice-presidente do Banco do Brasil “outros produtos poderão ser disponibilizados em breve, como *leasing*, *vendor*, desconto de títulos e investimentos”.

Por sua vez, serão desenvolvidos convênios e serviços como o BB Agro, Risco Conveniado, BB Revenda Conveniada.

Um dos aspectos mais importante da iniciativa do convênio é o reconhecimento do segmento de distribuição, como fundamental no repasse de informações, tecnologias e crédito aos produtores, parceiros de longa data.

Nos anos 70, apesar de contar com o apoio dos extencionistas, os produtores sentiam falta de informações, assistência técnica e serviços que poderiam facilitar o seu crescimento e permitir foco na agricultura apenas. Então, as revendas, cujo papel era apenas o de concentrar e vender produtos, abraçaram as novas demandas e ampliaram sua atuação, tornando-se ferramentas realmente úteis ao agricultor.

Com o avanço das fronteiras agrícolas, o trabalho oferecido pelas revendas tornou-se básico e necessário e a obtenção de crédito via revenda é uma constante.

Para dimensionar a importância do canal de distribuição para a cadeia produtiva, cerca de 60% da venda de defensivos agrícolas passam hoje pelas revendas. Só no ano passado, estima-se que o volume de defensivos comercializados pelos distribuidores de todo o país tenha ultrapassado US\$4 bilhões. Os volumes de arrecadação estadual, federal e, principalmente, municipal contribuíram significativamente para a economia do País, marcando a contribuição e a força das revendas no agronegócio nacional. Afinal, um mercado sólido ante as crises se faz com muito trabalho, responsabilidade e colaboração de todas as partes de um segmento.

* Presidente executivo da Andav (Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários).
www.andav.com.br.



Crise de 2005

Relembre o cenário agropecuário em 2005 e veja por que a crise 2008/2009 não assustou.

<p>Câmbio</p> <p>Safra 2004/05 plantada com um custo alto (dólar elevado) e comercializada na baixa dos preços internacionais. Safra 2005/06 plantada com dólar cotado em R\$2,50 e comercializada no patamar entre R\$2,20 e R\$2,00.</p>	<p>Perda de Renda</p> <p>Retração registrada na produção, freando o volume de dinheiro disponível para circulação.</p>
<p>Aftosa</p> <p>Além dos preços reduzidos devido à cotação do Dólar, os focos de febre aftosa fizeram com que países importadores e mesmo o mercado interno impusessem restrições à carne, amargando prejuízos.</p>	<p>Escassez de Crédito</p> <p>O crédito oficial foi insuficiente para financiar a totalidade dos custos de produção e os agricultores foram obrigados a recorrer a financiamentos e taxas de juros de mercado.</p>
<p>Prejuízos na Pecuária</p> <p>A pecuária de leite sofreu restrições internas e os produtores foram obrigados a jogar fora milhões de litros de leite. Os produtores de frango, suíno e bovino arcam com a redução de vendas, o que afetou negativamente seus preços.</p>	<p>Gripe Aviária</p> <p>A queda do consumo de frango na Europa e Ásia resultou em redução dos preços de frango e, em consequência, sobrou milho no mercado interno, retraindo os preços.</p>
	<p>Custo Brasil</p> <p>O produtor arcou com o alto custo das tarifas de infra-estrutura, portos, estradas, pedágio e impostos sobre importação de insumos.</p>