

Financeirização do Distribuidor (Parte 1) - As Oportunidades com o Movimento de Financeirização e Novas Formas de Captação de Recursos

Rodrigo Alvim Afonso

Matheus Alberto Cónsoli

A distribuição de insumos está passando por um momento de transformações bastante intenso, em que a consolidação, o ambiente econômico e as relações de equilíbrio entre os portfólios estão permitindo e provocando uma mudança significativa nos modelos de negócios do setor.

A consolidação que o setor vem passando, impulsionada principalmente pela atuação de alguns fundos de private equity e investidores estratégicos, juntamente com o equilíbrio de portfólios dos diferentes fabricantes de insumos agrícolas no mercado, fará com o que o distribuidor tenha que se preocupar cada vez mais com a eficiência operacional e financeira do negócio, trabalhando estes critérios como fontes de vantagem competitivas futuras, sob o risco de não conseguir competir neste ambiente concorrencial cada vez mais dinâmico.

Além disso, o cenário econômico atual, com a queda das taxas básicas de juros, está fazendo com que diversos agentes do mercado de capitais queiram se aproximar do agronegócio, muitas vezes participando de operações estruturadas junto a distribuidores de insumos - e esta aproximação tem permitido novas estruturas de captação por parte dos distribuidores, de maneira a ganhar competitividade e sustentação de seus resultados líquidos.

É muito provável que presenciemos uma mudança substancial no formato de financiamento dos distribuidores de insumos, que estão acostumados a realizar suas compras a prazo junto aos fornecedores de defensivos, foliares, e sementes em alguns casos. Porém com o cenário atual é possível viabilizar algumas alternativas de captação mais eficientes, com taxas menores do que as que são cobradas pelas indústrias fornecedoras atualmente.

Esta mudança deverá ocorrer no sentido do distribuidor de insumos começar a se preparar para buscar fontes alternativas de captação, visando maior independência financeira, liberação de garantias, ganhos financeiros e ganhos comerciais pelas negociações a vista que irão realizar junto aos fornecedores (spreads), já que as indústrias de defensivos e foliares costumam cobrar em média de 1,2% a 1,4% ao mês para compras a prazo em reais, enquanto que as indústrias de fertilizantes tendem a cobrar mais, chegando até 1,9% ao mês para as compras a prazo em reais (apenas para clientes bem avaliados que possuem algum limite de crédito com as indústrias de fertilizantes). Atualmente temos observado operações de CRA saindo a taxas mais baixa que estas, inclusive com ofertas pontuais dos bancos comerciais também a juros mais baixos, entre outras alternativas.

Neste cenário os distribuidores poderão pensar em diversas alternativas de captação, e o interessante é montar uma estratégia complementar que se utiliza de várias destas possibilidades. Abaixo apontamos algumas que já vem se destacando no mercado, como por exemplo:

- 1- **Parceria com fundos de direitos creditórios, estruturando operações monitoradas que podem representar a antecipação ou venda dos recebíveis;**
- 2- **Operações estruturadas de CRA em grupo ou individualizado;**
- 3- **Parceiras com bancos privados; ou consórcios bancários;**
- 4- **Operações de exportações (caso seja possível) com antecipação de recebíveis;**
- 5- **Constituição de fundos próprios ou no futuro emissão de moeda própria para captação.**

Mas é importante que para poder participar deste processo de mudança no modelo de negócio, e nas estratégias centrais, os distribuidores de insumos precisarão se preparar, melhorar suas estruturas de controles, seu modelo de concessão de crédito, qualidade dos recebíveis e qualidade das garantias, bem como algum tipo de mudança cultural, para compreender que seus recebíveis lastreados com bons instrumentos de garantias, serão essenciais para organizar estrutura de captações que permita maior competitividade.

No sentido de ampliar esse debate e apoiar o desenvolvimento do sistema de distribuição, também no tema financeiro e de captação de recursos, exploraremos nos próximos 5 artigos dessa série um detalhamento das opções e oportunidades listadas anteriormente.

Planeje, se prepare e aproveite. Um ótimo trabalho a todos.

Sobre os autores:



Rodrigo Alvim Afonso – Mestre em Administração de Organizações pela FEARP/USP, Especialista em Gestão Financeira Controladoria e Auditoria pela FGV e administração de Empresas pela UNISEB/COC. Sócio da Markestrat atuando em projetos de consultoria em estratégia e finanças.

Email: ralvim@markestrat.com.br



Matheus Albeto Cónsoli – Especialista em Estratégias de Negócios, Gestão de Cadeias de Suprimentos, Distribuição e Marketing, Vendas e Avaliação de Investimentos. Doutor pela EESC/USP. Mestre em Administração pela FEA/USP. Administrador de Empresas pela FEA-RP/USP. Professor de MBA's na FUNDACE, FIA, FAAP, PECEGE/ESALQ, entre outros.

Email: consoli@markestrat.com.br