

Financeirização do Distribuidor (Parte 2) - As Parcerias com Fundos de Direitos

Creditórios como Fonte de Recursos

Rodrigo Alvim Afonso

Matheus Alberto Cônsoli

Iniciamos essa série de artigos sobre a financeirização do negócio de distribuição de insumos destacando algumas oportunidades e alternativas de fontes de captação de recursos, tal como fundos de direitos creditórios, operações estruturadas de CRA, parcerias bancárias, operações de exportação e antecipação de recebíveis, e constituição de fundos próprios ou emissão de moedas próprias.

Iniciando as parcerias com fundos, já há alguns anos os fundos de direitos creditórios vem procurando captar clientes da distribuição de insumos, apoiando os distribuidores na captação de recursos, principalmente direcionados a capital de giro. Estas operações tradicionais, porém, sempre foram vistas como caras, e não atraíam o interesse de boa parte dos distribuidores. Neste modelo tradicional os conhecidos fundos de investimento em direitos creditórios (FIDCs) antecipam os valores dos recebíveis dos distribuidores, sejam eles atrelados a uma CPR ou Duplicata, e cobram por isso uma taxa que é usada para descontar o valor de face do título. Nesta modalidade o FIDC ajuda o distribuidor antecipando recursos, porém o risco de crédito permanece com o distribuidor, dado que há previsão de regresso dos títulos usados para a antecipação junto ao FIDC.

Mais recentemente, temos trabalhado com algumas parcerias para estruturar operações de antecipação de recebíveis vinculados necessariamente às CPRs, porém sem regresso ao distribuidor, ou seja, o fundo está comprando todo o risco de crédito referentes às CPRs envolvidas na operação, “limpando” o balanço dos distribuidores quanto a esses títulos.

Para isso acontecer é preciso que o fundo tenha uma grande segurança nas operações, e nos recebíveis que estão sendo endossados a ele, por isso, existe todo um processo de qualificação das CPRs e dos Cedentes, para que o fundo escolha quais CPRs ele irá aceitar na operação, ou seja, é uma operação que depende da qualidade da garantia prioritariamente.

A vantagem desta segunda operação, é que tende a ser um pouco mais barata do que a primeira, e reduz o risco do distribuidor relativo àqueles papéis que foram endossados.

Em geral estas operações têm apresentado custos de captações praticamente igual aos juros que são cobrados nas vendas a prazo em reais pelas indústrias de defensivos, oferecendo a possibilidade de ganhos em negociações à vista, ou quem sabe, no melhor cenário a viabilização de recursos para compra de fertilizantes à vista, com possibilidade de ampliação do mix do distribuidor.

Vale ressaltar que, o que tem permitido estes avanços nas operações junto aos FIDCs é a evolução tecnológica, que tem contribuído de maneira significativa para melhorar a qualidade e segurança do processo de concessão de crédito e de qualificação das garantias. Estas tecnologias, podem estar relacionadas ao monitoramento da lavoura com imagens via satélite, acompanhamentos climáticos, busca automatizada de dados sobre o produtor rural entre outras.

Para poder aproveitar tal oportunidade, no entanto é preciso que o distribuidor esteja preparado nas seguintes frentes:

- 1- Ter um bom processo de captação e organização de informações dos clientes:**
Para que o distribuidor consiga transmitir todos os dados do cedente para análise das empresas de monitoramento de safra e qualificação de garantias no prazo adequado;
- 2- Ter um bom processo de elaboração das CPRs:** Com preenchimentos corretos, registros sendo feitos nos momentos adequados, garantindo que a área referenciada na CPR realmente está sendo plantada, garantindo que não há restrições relacionadas a área da CPR que inviabilizem processo de cobrança posterior;
- 3- Ter controles e Planejamento das CPRs:** Atualmente muitos distribuidores não têm o costume de pensar nas CPRs como uma importante fonte na captação de recursos, e não analisam individualmente as CPRs, e tão pouco fazem um planejamento do que será feito com cada um dos títulos;
- 4- Preparação dos produtores:** Muitas vezes do distribuidor tem restrição a endossar as CPRs que recebe, por pressão dos produtores, que não gostam de saber que seus títulos foram endossados, muitas vezes embasados em acontecimentos históricos de problemas que tiveram com empresas que endossaram as CPRs e acabaram entrando em dificuldades financeiras. O pensamento do produtor é justificável, pela experiência vivida, porém o distribuidor terá que começar a trabalhar melhor estes assuntos com seus clientes, ou então, poderá correr o risco de perder competitividade ao não participar de operações destas novas alternativas de captação;

- 5- Buscar parcerias com empresas que possam ajudar com tecnologias de monitoramento:** para participar deste processo de captação de maneira eficiente, os recebíveis do distribuidor precisarão passar por uma avaliação, e temos percebido na prática, que uma grande parte das CPRs existentes não são elegíveis, ou seja, boa parte delas tem problemas em sua construção, ou problemas relacionados à área em que está o penhor.

Neste sentido, os distribuidores precisam investir em parcerias para monitoramento, que ajudarão a garantir a segurança das CPRs, e trazer mais segurança para o próprio distribuidor.

Assim, estar preparado, organizado e planejar o processo/uso das CPRs passa a ser um potencial fator crítico de sucesso para a alavancagem e captação de recursos para o distribuidor de insumos. No próximo artigo, damos continuidade ao tema, explorando a questão das operações estruturadas de CRA em grupo ou individualizado. Bom trabalho e ótimo negócios 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: ralfim@markestrat.com.br



Matheus Albeto Cônsmoli – 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