

Financeirização do Distribuidor (Parte 6) - Constituição de Fundos Próprios ou Emissão de Moeda

Rodrigo Alvim Afonso

Matheus Alberto Cónsoli

Depois de abordar o tema da financeirização do negócio de distribuição, encerramos essa série de materiais sobre esse tema discutindo a questão da constituição de fundos próprios ou emissão de moeda pelos distribuidores de insumos. É importante lembrar que todas as alternativas de fontes de captação de recursos apresentadas devem ser consideradas e avaliadas pelos distribuidores, considerando também parceria com fundos de direitos creditórios, as operações estruturadas de CRA em grupo ou individualizado, as parceiras com bancos privados ou consórcios bancários, e as operações de exportações (caso seja possível) com antecipação de recebíveis.

Mas focando o tema na questão dos fundos, vale destacar que as tecnologias vêm evoluindo e cada vez mais vemos um processo de digitalização acontecendo no Agronegócio – e as ferramentas digitais já fazem parte das discussões de boa parte dos distribuidores de insumos. No entanto, ao falar sobre digitalização, o primeiro pensamento do setor tende a ser a respeito de vendas online. Porém, as possibilidades de digitalização nos distribuidores de insumos são muito mais amplas do que apenas a comercialização de insumos online, e extrapolam muitas vezes a área comercial.

Neste cenário, gostaríamos de abrir um pouco o pensamento dos distribuidores de insumos para a possibilidade de avançar no processo de digitalização, relacionado à concessão de crédito e ao registro e qualificação das garantias, pois tais operações poderão levar as empresas do setor novas possibilidades e estruturas de captação.

Estamos falando aqui da possibilidade de utilização de tecnologias de blockchain para garantir de maneira eletrônica toda a qualidade dos registros e elaborações das garantias do Agronegócio, relacionando eletronicamente emissores da CPR com os órgãos de registros de maneira que diminuam todas as possíveis falhas e duplicidades - e desta forma possa se usar de maneira mais segura as CPRs como lastro para uma eventual emissão de moeda no Agronegócio, ou eventualmente utilização destas CPRs para constituição de fundos próprios, que poderá trabalhar a atração de investidores interessados em investimentos que estejam vinculados aos recebíveis do Agronegócio.

É fato que estas alternativas ainda são iniciais, e não se sabe ao certo quais serão os resultados práticos efetivamente, mas o que podemos dizer é que já há algumas empresas trabalhando para ampliar tais possibilidades para as empresas do Agro.

Neste sentido, podendo aproveitar este movimento ou sendo vista como uma oportunidade para o futuro, é importante que os distribuidores de insumos possam avançar no processo de digitalização financeira de seu negócio, trabalhando os seguintes aspectos:

- 1- **Avançar para a estruturação de CPRs eletrônicas:** Fazendo uma análise simplista da CPR eletrônica, pode parecer que a e-CPR seja apenas uma substituição da CPR em papel por uma CPR elaborada em computador em que a assinatura deixar de ser no arquivo físico para ser em via eletrônica, validada por um sistema de autenticação digital. Porém, esta mudança que parece inicialmente simples e com pouco impacto, deve no médio prazo permite grande integração com cartórios, corretoras e bolsas de valores, no sentido de tornar mais ágil e seguro o processo de registro das CPRs. Nós já temos algumas empresas trabalhando de maneira muito forte as CPRs eletrônicas, mas ainda há uma boa parcela dos distribuidores de insumos ainda fazendo a CPR em papel, de maneira tradicional;
- 2- **Ter uma parceria com empresa de monitoramento via satélite e qualificação de CPRs:** Com as possibilidades de utilização da CPR para levantamento de recursos nestas formas alternativas de captação, é fundamental trabalhar a qualificação desta CPR, ou seja, procurar garantir toda a segurança deste título e a real existência da área e do grão, sem duplicidade de penhor para conseguir acessar as novas oportunidades. Neste sentido a Terra Magna (www.terramagna.com.br) é a parceira Markestrat, gostaríamos de apresentar para trabalhar este fortalecimento do processo de concessão de crédito e qualificação das garantias junto aos distribuidores;
- 3- **Trabalhar um modelo de concessão de crédito Estruturado e Sistematizado:** Ao falarmos em aproveitar as CPRs para novas alternativas de captação, estamos falando diretamente sobre a qualidade dos recebíveis do distribuidor, e isto está diretamente relacionado à forma como o distribuidor analisa e define sua concessão de crédito.

Assim, encerramos essa série de artigos sobre a financeirização do negócio de distribuição de insumo e esperamos continuar contribuindo para a qualificação, evolução e desenvolvimento da distribuição de insumos, esse setor fundamental para atendimento, difusão de tecnologias e atendimento ao produtor rural brasileiro.

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 Cõnsoli – 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

