

^

Albaugh reduzirá custos do agricultor na compra de defensivos

Reunido na cidade de São Paulo com um grupo de 20 distribuidores de defensivos agrícolas das regiões-chave do agronegócio, o presidente da Albaugh Brasil, Renato Seraphim, disse que a companhia de origem americana mira a fatia de 4% do mercado local de agroquímicos até 2021, para se posicionar entre as 10 principais empresas do setor. A estratégia de ação da Albaugh, informou ele, será ancorada na eficiência operacional, ampliação do portfólio e na distribuição de insumos da marca através de revendas.

"A comercialização de nossos produtos passa a ser feita exclusivamente pelo distribuidor. Deixamos de atuar na modalidade venda direta", antecipou Renato Seraphim a sócios e diretores de empresas como Agromave, I.Riedi, Semear, Pantanal Agrícola e outras. Sediada no meio-oeste americano, a Albaugh atua focada no mercado de agroquímicos genéricos. A companhia chegou ao Brasil no ano passado, após a aquisição das fabricantes Atanor e Consagro.

"A aceitação dos genéricos no Brasil é crescente. Se não aumentarmos a oferta desses produtos a rentabilidade do agricultor será cada vez mais comprometida", enfatizou Seraphim no evento. O executivo lembrou, por exemplo, que nos últimos 15 anos a produtividade da soja saltou 28%, enquanto o custo de produção das lavouras aumentou 178%.

"Nós vendemos produtos que irão ajudar o produtor a ganhar dinheiro. Quanto mais eficiente formos na tarefa de levar ao campo as tecnologias de qualidade, entregues na hora certa, maior será a confiança nos genéricos", destacou Seraphim.

Junto ao diretor comercial da Albaugh, Paulo Tiburcio, ele divulgou ainda que a empresa prioriza ampliar o portfólio de produtos para as culturas de cana-de-açúcar, soja e algodão, além de aumentar a participação de mercado da linha de fungicidas multissítios da empresa - formulada à base de cobre - na sojicultura.

Segundo Seraphim, a resistência do fungo causador da ferrugem asiática aos chamados produtos sistêmicos fará com que até 2022 pelo menos 80% da área da soja brasileira, cerca de 100 milhões de hectares, venha a ser tratada com fungicidas multissítios "Fungicidas multissítios não são moda, vieram para ficar", endossou o engenheiro agrônomo Fabiano Siqueri, da Fundação MT. Especialista em manejo integrado da soja, ele foi convidado pela Albaugh para falar sobre impactos econômicos da ferrugem asiática.

Para Jonas Assmann, sócio proprietário da revenda Pantanal Agrícola, com oito unidades nos estados de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, a baixa rentabilidade das lavouras brasileiras tende a elevar a procura do agricultor pelos produtos genéricos. "O produtor tem buscado preço. Sua procura é pelo ingrediente ativo, por isso o mercado de genéricos é crescente. A estratégia da Albaugh certamente trará condições para o distribuidor ser mais competitivo", declarou o empresário.

O CEO do grupo Agromave, Marcos Antônio Camargo, avalia que o mercado brasileiro de genéricos está consolidado e concentra oportunidades de expansão, citando o caso dos fungicidas multissítios para soja. "A Albaugh traz um novo modelo de negócios ao mercado, formando com o distribuidor uma única empresa. Essa filosofia ampliará o conhecimento do agricultor sobre genéricos e resultará na oferta de um leque de soluções customizadas", diz Camargo. A Agromave conta com 12 revendas no entorno da BR-163, no Estado de Mato Grosso.

De acordo com Renato Seraphim, no ano passado a Albaugh foi uma das empresas que mais cresceram no mercado brasileiro de defensivos agrícolas - saltou de 1,5% para 2,4% em share, enquanto o setor teve declínio de 1% nas vendas. A companhia deverá elevar seu faturamento deste ano para US\$ 230 milhões, ante US\$ 150 milhões de 2016 (+ 53%). Até 2021, o objetivo é chegar a US\$ 500 milhões, cifra hoje equivalente a 25% do negócio global da companhia.



— Agrolink