

Motivos para investir na oferta de fertilizantes foliares

Fernando De Cesare Kolya *

O mercado de fertilizantes foliares tem crescido e a oferta de foliares passou a fazer parte da pauta de investimento da indústria de insumos e chama a atenção do setor de distribuição. Entre 2004 e 2009 o setor cresceu 27% e em 2013 o mercado deve atingir o valor de R\$1,1 a R\$1,3 bilhões segundo publicado no fórum da ABISOLO de 2009.

Há algum tempo o setor de fertilizantes foliares conta com sólidas empresas fornecedoras e mais recentemente as indústrias ligadas a defensivos e fertilizantes de solo passaram a cobiçar este mercado. A maioria dos agrodistribuidores já trabalha com fertilizantes foliares, mas ainda de forma tímida. Neste artigo vamos discutir os fatores que podem motivar o agrodistribuidor a investir na oferta de fertilizantes foliares. A discussão está separada em três partes: motivação conjuntural, financeira e de mercado.

Motivação conjuntural

Os fertilizantes foliares vão “surfear na onda” da crescente demanda por alimentos. Estima-se que nos próximos 40 a 50 anos o mundo terá um adicional de cerca de três bilhões de pessoas para alimentar e a produção incremental de alimento virá principalmente do melhor aproveitamento das áreas agricultáveis. O Brasil deverá responder por boa parte dessa oferta adicional seja ocupando áreas de pastagens ou aumentando a produtividade. Nos dois casos haverá aumento do consumo de insumos e conseqüentemente de fertilizantes foliares, ou seja, o crescimento do mercado é certo e quem estiver preparado poderá tirar vantagens deste fato.

Motivação financeira

Os fertilizantes foliares estão no rol de produtos que retornam gordas margens à revenda. É raro um produto foliar ser tratado como *commoditie*, e mesmo que seja ainda é comercializado com margem acima da média. Apesar do volume adquirido pelo produtor ser relativamente baixo quando comparado aos fertilizantes sólidos, defensivos e sementes, o agrodistribuidor que oferta foliares no seu portfólio além de receber uma boa margem bruta, irá otimizar sua equipe de vendas tendo impacto positivo na margem líquida da revenda.

Motivação de mercado

Três razões justificam o investimento em oferta de foliares. A primeira é que atualmente a adoção deste insumo na lavoura ainda é considerada baixa, como exemplo tem-se a cultura da cana-de-açúcar que apresenta taxa de adoção entre 2 e 4% entre os produtores segundo a ABISOLO, e a tendência é de crescimento de mercado. Outro motivo é que, os produtores já vêm considerando o fertilizante foliar como um dos insumos imprescindíveis para a produção. A revenda que não estiver pronta para ofertar um bom pacote que inclua os foliares estará em desvantagem. Por fim, a venda de foliares é bastante técnica, o que eleva o patamar necessário de conhecimento em termos agronômicos. As revendas que alcançam e promovem este nível de discussão passam a ser reconhecidas como formadoras de opinião conquistam a confiança do produtor rural como formadoras de opinião e alavancam vendas.

Como vimos existem algumas motivações que podem levar o agrodistribuidor a investir em oferta de fertilizantes foliares. Caso os tomadores de decisão optem por aumentar o nível de investimento neste mercado, deve-se iniciar o trabalho de escolha de bons fornecedores. A escolha do fornecedor deve levar em consideração, entre outros fatores, a qualidade do produto e a existência de uma política de distribuição clara e consistente!

*O autor é consultor da Uni.Business Estratégia e atua em projetos em agronegócios e distribuição de insumos agropecuários. Para informações visite www.unibusiness.org



Fernando De Cesare Kolya é engenheiro agrônomo pela ESALQ-USP. Possui atuação na área de gestão estratégica e distribuição de insumos agrícolas (e-mail: fernando.kolya@unibusiness.org).

