

Com força das revendas e mais visibilidade, Kuhn vence o Valor 1000 no setor de Mecânica

Valor

valor.globo.com/valor-1000/noticia/2023/08/28/com-forca-das-revendas-e-mais-visibilidade-kuhn-vence-o-valor-1000-no-setor-de-mecanica.ghtml



A Kuhn mantém o foco em regiões de grande potencial agrícola — Foto: Julio Bittencourt/Valor

Braço nacional da corporação francesa de 195 anos, que é líder mundial na fabricação de máquinas agrícolas (excluindo tratores e colheitadeiras), a Kuhn do Brasil registrou crescimento anual de 39% de sua receita líquida em 2022. A soma atingiu R\$ 1,3 bilhão. No mesmo período, a expansão do mercado de máquinas agrícolas ficou em 18%, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). A performance da empresa no ano passado tem grande ligação, entre outras estratégias, com a ampliação da rede de revendedores em regiões de forte potencial agrícola, como o Centro-Oeste e o Matopiba (região que abrange os Estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia).

Campeã na categoria mecânica, a Kuhn garantiu sua estreia entre as vencedoras do Valor 1000. A empresa obteve 76 pontos na classificação geral e o primeiro lugar entre as dez corporações com as maiores notas no setor.

“Se o clima for favorável e o preço das commodities ficar em um patamar que permita boa rentabilidade, acreditamos em uma pequena reação do mercado no segundo semestre de 2023. O objetivo é continuar performando melhor que a evolução do mercado”, afirma Nicolas Guillou, CEO da Kuhn do Brasil. Mesmo com queda de 18% do

segmento de máquinas agrícolas no primeiro semestre deste ano, apontada pela Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA) da Abimaq, a empresa trabalha com a perspectiva de recuperação do cenário até meados de 2024. “A queda nos juros é uma excelente notícia não só para o agronegócio, mas também para toda a cadeia produtiva. Esse alívio deve ajudar, mas os efeitos não serão imediatos e pode levar de seis meses a um ano para que o financiamento de máquinas agrícolas volte à normalidade, com juros condizentes com a rentabilidade e a capacidade financeira dos nossos clientes”, avalia o executivo.

O bom desempenho da companhia é creditado por ele a quatro fatores: produtos inovadores e de alta qualidade, que permitem melhor retorno sobre o investimento; estrutura e estratégia comercial para fazer este item chegar na ponta, aliadas à excelência em serviços – assistência técnica e peças de reposição – durante toda a vida útil do bem; investimento permanente em infraestrutura e máquinas (“que permitiu que estivéssemos preparados para enfrentar o aquecimento repentino do agronegócio”, diz); e o time de colaboradores. “Houve muito trabalho, engajamento e dedicação por parte dos 1.200 funcionários que compõem a nossa força”, afirma o CEO.

Com 12 fábricas no mundo, instaladas na França, na Holanda, nos Estados Unidos e no Brasil, a Kuhn chegou em 2005 ao país, onde opera três plantas e dois centros de distribuição regionais. Com evolução de 49,6% da receita líquida na variação média dos últimos cinco anos, a empresa tem enfrentado os altos e baixos do mercado sem grandes turbulências. O aumento da receita financeira proporcionou uma melhor absorção de custos fixos. “Conseguimos aproveitar ao máximo nossa capacidade produtiva mantendo a estrutura enxuta”, diz o executivo.



Nicolas Guillou, diretor-geral da Kuhn do Brasil: atendimento perto do produtor — Foto: Julio Bittencourt/Valor

Segundo ele, o custo do produto vendido (CPV) baixou significativamente em 2022. Em 2021, a Kuhn enfrentou inflação muito alta na matéria-prima. “Tínhamos possibilidades limitadas de repassar isso [inflação] nos preços aos clientes, uma vez que a carteira de pedidos estava muito longa. Em 2022, conseguimos recompor nossas margens, com aumentos de preço de venda, mas também graças à valorização do real, que barateou os itens importados”, diz. “A recomposição de margens combinada com o aumento significativo de volume fez a rentabilidade mudar de patamar”, continua Guillou.

Sobre a alavancagem, categoria na qual a empresa ficou em primeiro lugar, com 0,66 ponto negativo (o sinal indica situação de caixa líquido, ou seja, caixa e disponibilidade superiores à dívida financeira bruta), Guillou frisa que a Kuhn é uma empresa sem dívidas financeiras, com crescimento (capital de giro) e investimentos (Capex) financiados com capital próprio.

A saúde financeira e o planejamento adequado permitiram que, depois de dois anos nos quais o agronegócio nacional se manteve bastante aquecido – com supersafras e alta cotação das commodities agrícolas –, a queda veloz dos preços, iniciada em meados de 2022, fosse encarada como um retorno aos padrões usuais. Após vários anos de crescimento rápido do mercado, de acordo com o executivo, o cenário atual é de demanda de máquinas mais equilibrada com a oferta. “A queda não nos assusta”, afirma. A nova realidade torna o mercado mais competitivo e nosso desafio é continuar com boa performance financeira, apesar das adversidades atuais”, aponta. “Devemos ser gestores de ciclos em vez de gestores de crise. Nos anos bons, continuar com os pés no chão e, nos mais adversos, seguir confiantes, olhando para o longo prazo”, completa. Para Guillou, este ano e o de 2024 prometem estar dentro da normalidade de mercado, se comparados aos anos pré-pandemia.

Para encarar a demanda, a Kuhn do Brasil implementou um plano de desenvolvimento para sua rede com cerca de 150 revendas. A ideia não é expandir em número de unidades, mas oferecer mais qualidade, visibilidade da marca e excelência no atendimento, por meio de contrapartidas com benefícios aos revendedores. Neste ano, a empresa abriu um novo centro de distribuição em Palmas (TO). Ali, o objetivo é ter um atendimento mais próximo dos produtores do Matopiba – região que mais cresce, em área plantada, em todo o Brasil, segundo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) –, encurtando as distâncias e fazendo com que as peças de reposição cheguem mais rápido aos clientes. No mesmo local, a companhia instalou ainda um centro de treinamento para os técnicos de campo das revendas.

Com parte da receita reinvestida anualmente na infraestrutura e no desenvolvimento de novos produtos, a Kuhn terá, no fim deste ano, uma nova instalação de pintura na fábrica de São José dos Pinhais (PR), melhorando a qualidade dos produtos e a capacidade produtiva. Já a fábrica de Passo Fundo (RS) ganhará uma nova máquina de corte a laser, com armazenagem automatizada da matéria-prima.

Para o gestor, as perspectivas para médio e longo prazos continuam extremamente positivas, considerando que a população mundial está atualmente em oito bilhões de pessoas e deve chegar a 9,7 bilhões em 2050. “Há poucas regiões no mundo com o potencial de aumentar a produção agrícola para alimentar tal população em crescimento exponencial. O Brasil é uma dessas regiões, e mostrou para o mundo sua capacidade de desenvolver uma agricultura tropical cada vez mais produtiva, preservando o meio ambiente”, diz. “Não existe missão mais nobre que alimentar o mundo e a Kuhn está muito feliz em fazer parte dessa cadeia.”