

As Mudanças na Indústria e a Distribuição de Insumos (I)

Matheus Alberto Cònsoli

Matheus Kfourri Marino

O Ano de 2016 foi bastante dinâmico para o agronegócio. As questões econômicas no Brasil e no mundo deram certo grau de emoção, com variações de preços em USD e câmbio impactando a dinâmica de mercado.

Entretanto, talvez não muito percebido ainda, as mudanças na indústria fornecedora de insumos, destacadamente de defensivos, sementes e fertilizantes poderão ter impactos profundos na estrutura de mercado. Infelizmente, é difícil saber ao certo a nova dinâmica que a distribuição de insumos poderá experimentar nos próximos anos, mas nos arriscamos aqui a tecer alguns cenários.

Primeiramente, há de se reconhecer o importante e estratégico movimento de consolidação, ajuste de portfólio, posicionamento estratégico e potencial sinergias dos negócios que já foram anunciados recentemente, tais como:

- Syngenta e ChemChina (que também detém participação da Adama);
- Bayer e Monsanto;
- Dow e Dupont;
- FMC e Cheminova;
- Arysta e Chemtura (Platform Specialty Products);
- Albaugh (Integrou Atanor e Consagro no Brasil);
- Potash Corp e Agrium (nos EUA e Canadá);
- PSC do Canadá comprando participação na Heringer;

Ademais, tivemos nos últimos anos no Brasil movimentos de empresas distribuidoras, indústrias e cooperativas, tais como:

- Agrex (Ceagro e Mitsubish);
- Agroamazônia e Sumitomo;
- Sinagro e UPL;

- Fiagril e Amerra (depois para H. Dekang P. Farming da China);
- Aminoagro, Dimicron e Rural Brasil (fundo Aqua Capital);
- Produquímica e Compass Minerals;
- Biosoja, Samaritá, Granorte (Grupo Vittia);
- CVale e Marasca;
- Coopercitrus (integrou-se com 5 outras cooperativas em SP e MG);

Esses são alguns exemplos de movimentos de consolidação que já vimos comentando há tempos. Sem citar ainda movimentos com as Tradings, tal como a Cofco que adquiriu Noble e a Nidera.

O setor de fertilizantes também se concentra mundialmente com notório estreitamento da cadeia, ou seja, fabricantes globais de nutrientes investindo em estruturas próprias de mistura. A estratégia até então pautada na comercialização direta para produtores via representantes comerciais agenciados perde espaço para comercialização via agrodistribuidores. A leitura deste mercado sinaliza a sobrevivência de poucas multinacionais competitivas focadas na fabricação de fertilizantes que delegará a comercialização para agentes especializados. Esta operação exigirá conhecimento e crédito por parte do agrodistribuidor.

Assim, considerando especificamente o negócio de insumos, com foco em defensivos e sementes, verifica-se uma forte concentração em movimento. Naturalmente, em paralelo a isso, há que se considerar o avanço dos genéricos e desafios para o desenvolvimento de novas tecnologias. E quais impactos dessas mudanças na distribuição de insumos?

Trataremos nos próximos artigos alguns cenários tentativos de possíveis mudanças, oportunidades, impactos e naturalmente, desafios e riscos para o negócio de distribuição.

Sobre os autores:



Matheus Albeto Cønsoli

E-mail: consoli@markestrat.org

Especialista em Estratégias de Neg&ocedil;cios, Gest&ao de Cadeias de Suprimentos, Distribuiço e Marketing, Vendas e Avaliaço de Investimentos. Doutor pela EESC/USP. Mestre em Administraço pela FEA/USP. Administrador de Empresas pela FEA-RP/USP. Professor de MBA's na FUNDACE, FIA, FAAP, PECEGE/ESALQ, entre outros.



Matheus Kfouri Marino

E-mail: mmarino@markestrat.org

Especialista em estratégia empresarial, go to market (acesso à mercado), programas de incentivos e relacionamento, gest&ao de clientes, intelig&eancia competitiva, gest&ao de vendas e cooperativas agroindustriais. Doutor em Administraço pela FEA-USP em 2005, Mestre em Engenharia de Produço pela UFSCar em 2001, Engenheiro Agr&ocedil;no na FCAVJ-UNESP em 1997. Professor da FGV-EESP (Escola de Economia de S&ao Paulo) e S&ocedil;cio da Markestrat.

