

Os novos modelos de negócio e as oportunidades com Logística na Distribuição de insumos

Autores: Matheus Alberto Cónsoli e Rodrigo Alvim Afonso

Já há algum tempo temos discutido as mudanças no modelo de negócios da distribuição de insumos, envolvendo aspectos de serviços, crédito, relacionamento com fabricantes e clientes, tecnologias de informação e logística. Abordaremos neste artigo o foco da logística com alguns insights de como a logística ganha importância no negócio dos Agrodistribuidores e podem ser uma alavanca de valor.

Armazenamento e entregas: por questões de segurança e necessidades, muitos produtores realizarão compras nos Agrodistribuidores (revendas e cooperativas), mas manterão os produtos armazenados para entrega futura de acordo com a necessidade dos clientes. Algumas inclusive já montaram centros de distribuição próprios. Isso é um serviço, agrega valor, mas não cobramos por isso, ao menos não diretamente.

Ainda nesse tema, será que uma revenda tem que ter estoque em todas as suas lojas? A resposta é não! Já existem vários casos de revendas onde algumas “filiais” são apenas pontos comerciais e toda operação logística é feita a partir de um centro de distribuição, próprio ou terceirizado. Mais uma agregação de valor, dessa vez com a redução de custos e riscos.

Fracionamento de lotes e redistribuição: algumas empresas já entenderam que os fabricantes não conseguem atender produtores e pequenas revendas com cargas “pequenas”. Para tal, se estruturaram para serem mais eficientes em serviços logísticos para atender pequenos produtores e estruturação de uma equipe para venda a outras pequenas revendas. Infelizmente, a maioria das indústrias não dá atenção para pequenos produtores e pequenas revendas, mas é uma oportunidade que alguns agrodistribuidores poderão explorar com sua logística mais eficiente.

Operação logística e broker: Por que não fazer parceria para atender vendas diretas das indústrias? Sim, você leu corretamente! A venda direta pode ser uma oportunidade para agrodistribuidores. Dado que os fabricantes de fato tendem a atender diretamente grandes clientes (produtores, usinas, agroindústrias etc), esses “sempre” terão vantagens comerciais em relação aos agrodistribuidores. Mas quem vai entregar e armazenar esses produtos? Aqui acreditamos que surge mais uma oportunidade para agrodistribuidores “cobrarem” serviços da indústria para efetuar operação logística e mesmo serviços de broker, basta que a indústria parceira crie uma “filial” fiscal no endereço do centro de distribuição do agrodistribuidor.

Os três tópicos apresentados acima ilustram maneiras com que os distribuidores podem encarar as oportunidades relacionadas a logística, porém, vale uma ressalva: para que consigam tirar proveito delas é preciso se estruturar e desenvolver melhor suas técnicas de gerenciamento e controle de estoques, caso contrário qualquer tentativa de ganho utilizando estas oportunidades poderá significar aumento dos riscos envolvidos no negócio, portanto, precisamos nos desenvolver para posteriormente aproveitar todas as oportunidades.

Esses são apenas alguns exemplos e oportunidades. Os serviços de operação logística devem aumentar, principalmente por questão de gestão de estoques, riscos e potencial crescimento de vendas online. Os agrodistribuidores podem aproveitar, ou vão deixar tudo para os Operadores Logísticos que prestam serviços para a indústria fazerem tudo sozinhos, e cobrando por isso! Bom trabalho a todos.

