

Ontem, Hoje e o Amanhã da Distribuição de insumos

Matheus Alberto Cònsoli

Desde a virada desse século, há pouco mais de 20 anos, muitas coisas mudaram na estrutura e dinâmicas do setor de distribuição de insumos no Brasil.

Muito influenciado pelo efeito do crescimento asiático, o boom de commodities e também as melhorias na perspectiva econômica brasileira, o agronegócio viveu um período de grande expansão de produção de grãos, alimentos, proteínas e biomassa, com crescimento nas áreas agrícolas e elevada adoção de insumos e tecnologias na agricultura e pecuária.

No início desse processo, apesar de já existirem diversos agrodistribuidores e cooperativas espalhados pelo Brasil, a grande maioria ainda era de pequeno porte, com níveis de profissionalização e atuação geográfica, comercial e técnica relativamente limitados.

Eis que desde meados dos anos 2000 até final da década de 2020, muitas evoluções foram observadas no negócio de distribuição. A começar pela expansão, muitas vezes fomentada e incentivada pelos parceiros fornecedores, que precisavam de uma rede de qualidade para escoar seus produtos e aproveitar o crescimento que fez do Brasil um dos principais mercados de insumos agropecuários do mundo e se tornou referência na produção e exportação de produtos do agro.

Junto com essa expansão, veio a necessidade de melhorar os níveis de profissionalização, com temas de gestão financeira/crédito, melhorias de processos comerciais e de geração de demanda, bem como governança, gestão de equipes, entre outros. Nesse processo de desenvolvimento, com o crescimento do número de lojas, equipes de campo e também oferta de produtos, marcas e tecnologias, várias novas modalidades de negócios, como as ferramentas de Barter, gestão de riscos, adoção de tecnologias digitais e serviços foram ganhando relevância nos negócios e ofertas ao produtor.

Nesse período a distribuição, com suas equipes técnicas apoiaram a difusão de novas tecnologias de manejo, plantio, assistência técnica e também foram responsáveis por capacitar produtores na adoção de novas práticas, como plantio direto, uso de novas tecnologias como nutrição especial e produtos biológicos, apenas para citar algumas.

Naturalmente, o setor se desenvolveu, cresceu e ganhou muita relevância no agro, mas superou também vários desafios. Nesse período vivenciamos ao menos três crises econômicas mundiais, crises climáticas, momentos de excesso de estoques e desafios de suprimentos de produtos, além de uma pandemia que paralisou todo o mundo, mas que não impediu as atividades agropecuárias de se manterem em produção, garantindo o fornecimento de insumos e produção de alimentos.

Com todo esse histórico de desenvolvimento e superação de desafios, o setor encontra-se atualmente bem mais consolidado, entretanto os riscos e níveis de alavancagem financeira (devido elevados custos de capital) são um dos desafios recentes. Para os próximos anos, os temas de consolidação e novos modelos de negócios provavelmente serão muito presentes nos desafios ainda a serem enfrentados.

Somemos a isso, a necessidade de mão de obra qualificada, maior intensidade na adoção e oportunidades/riscos que as tecnologias digitais, ferramentas, plataformas de e-commerce/marketplaces, e inteligência artificial ainda trarão para as atividades, negócios e

ofertas ao produtor e que demandarão novas transformações robustas no negócio de distribuição.

Me arriscaria a dizer que temas de variabilidades de preços, câmbio e clima, com aspectos de digitalização e novas tecnologias, somado ao desafio de gestão de pessoas e eficiência logística serão importantes drivers para o negócio de distribuição nos próximos anos. E que nunca nos esqueçamos das conquistas do passado, mas continuemos mirando os desafios e oportunidades do futuro....ah, e boa gestão nunca sai de moda! Bom trabalho e sucesso a todos!