Competências Essenciais do Agrodistribuidor: por que investir em logística?

Matheus Kfouri Marino

A distribuição de insumos agropecuários passa por uma verdadeira revolução, 2016 será um marco. A revolução das plataformas e aplicativos de comércio eletrônico associado à escassez de crédito acelerou este processo, como posicionar-se nesta turbulência?

O Agrodistribuidor é peça-chave na cadeia de distribuição de insumos agropecuários, executa algumas atividades com excelência, o que inviabiliza a comercialização direta dos fabricantes para alguns segmentos de mercado. Como atividades essenciais do Agrodistribuidor, destaco o financiamento do agricultor, a assistência técnica nas propriedades, a intimidade comercial com seus clientes e a logística.

A excelência no financiamento do agricultor deve-se a capacidade de gerenciamento de risco das operações de crédito e a captação de recursos em fontes alternativas no mercado. Em assistência técnica, os diferenciais pautam-se na adequada recomendação para as necessidades regionais de cada agricultor, com o emprego de modernas técnicas de gerenciamento da relação insumo, clima, produtividade e lucro.

A competência comercial, principal fator de vantagem competitiva até o momento, exige o desenvolvimento de intimidade com o cliente, conhecimento do território e fortalecimento do relacionamento. O desenvolvimento de mercado para introdução de soluções inovadoras, a ampliação de mix de insumos e serviços por intermédio da integração de diversos fornecedores geram valor para os agricultores e fabricantes.

Por fim a logística, foco deste artigo. A atividade de armazenamento e distribuição de insumos, especialmente agroquímicos requer competências específicas que diferenciam os Agrodistribuidores para produtores e fornecedores.

Hoje em dia é comum encontrarmos centros de distribuição especializados em agroquímicos, cujo foco principal é o atendimento aos fabricantes para distribuição dos produtos dos centros de produção até os agrodistribuidores. Alguns operadores logísticos executam estas atividades, mas ainda um pouco distante do agricultor.

Os Agrodistribuidores focam no armazenamento local para atendimento "picado" dos agricultores, ou seja, entregas pontuais conforme a necessidade do agricultor. Esta operação exige competência de gerenciamento de estoques, entregas pulverizadas e respeito a uma legislação exigente e complexa, além dos riscos ambientais e de roubo.

A revolução da distribuição de insumos agropecuários promovida pela entrada das plataformas de *ecommerce* e restrição de crédito exigirá do Agrodistribuidor o fortalecimento de algumas competências essenciais, como a logística. A tecnologia embarcada nas plataformas permitirá a aproximação dos fabricantes de seus usuários, o seja, dos produtores, o que reduz a vantagem competitiva pautada em relações comerciais entre Agrodistribuidores e agricultores. As atividades de financiamento, assistência técnica de qualidade e logística ganharão relevância neste cenário. Fabricantes de insumos estarão mais próximos de seus clientes, mas terão dificuldade para operar estas atividades.

Cavalo arreado!!!! Agrodistribuidores que se tornarem referência em logística, assistência técnica e financiamento comporão o novo modelo de cadeia de distribuição, pautado no compartilhamento de atividades entre fabricantes e distribuidores.

Até o momento, a carteira de clientes é o principal ativo de um Agrodistribuidor, disputada por fabricantes. Pense..... em um futuro próximo, o principal ativo poderá ser a capacidade de prestação de serviços de excelência em assistência técnica, financeiro e logística, atividades que dificilmente o fabricante exercerá com competência. A oportunidade está latente, os Agrodistribuidores podem avançar nesta direção, ou quem sabe, até os operadores logísticos!

Competências Essenciais do Agrodistribuidor