

O Futuro da Distribuição e o Distribuidor do Futuro – Parte 1

Matheus Alberto CÔnsoli

Desde 2011, quando lançamos a Iniciativa e o Livro AgroDistribuidor (colocar link para baixar livro), temos abordado e discutido com indústrias, agrodistribuidores e lideranças temas relacionados ao futuro da distribuição. Continuamos focado nisso buscando avaliar as características e dinâmicas que tem impactado e influenciarão os negócios no que chamamos de “Futuro da Distribuição”. Esse é um olhar sobre o setor, suas características, dinâmicas e a relação entre os players, destacadamente as indústrias de insumos (fornecedores), agrodistribuidores (Revendas, Cooperativas e Atacadistas), e obviamente os produtores.

Vamos a partir desse artigo discutir ainda mais desdobramentos a respeito desses temas e seus impactos diretos no Modelo de Negócio dos agrodistribuidores, sua estrutura de gestão, suas estratégias e “especular” como serão essas empresas num futuro próximo. Como operação, quais serão suas características, o que tende a ser mais exitoso em termos de estratégias, processos, pessoas e sistemas de gestão. Chamaremos isso de “Distribuidor do Futuro”.

Vamos desdobrar essa análise em temas relacionados as discussões que já temos realizado em termos de mudanças na indústria, na dinâmica do negócio de distribuição e novo perfil dos agricultores, para então destacar o que deverá ser o Distribuidor do Futuro frente a essas tendências e fatos que já estão acontecendo na agricultura como um todo.

Nessa sequência de artigos, iniciaremos pelo reforço das mudanças no perfil do produtor e como isso deverá mudar os modelos de vendas e interação com clientes, sejam aqueles mais orientados a serviços, seja os mais focados em relações transacionais de baixo custo/baixo serviço, tratando inclusive da digitalização de negócios.

Abordaremos também como recente concentração na indústria de insumos, o fortalecimento de players globais e redução do número total de fornecedores, com a contrapartida da redução de patentes e maior oferta de genéricos possivelmente impactará nos modelos de acesso a mercado das indústrias, o maior foco em grandes players (revendas e cooperativas) e a busca por maior “bandeirização” como estratégia dos fabricantes globais. Novos acessos e estratégias de vendas diretas também serão inseridas nesse contexto.

Fecharemos a discussão com um aprofundamento nas dinâmicas de negócios entre agrodistribuidores, expansão, fusões e aquisições, concentração, diversificação x bandeirização, formação de redes e a eminente internacionalização de players, tanto nos negócios de distribuição de insumos quanto de originação/processamento de grãos. O modelo de negócios ágil e focado em eficiência operacional será o driver da discussão do Distribuidor do Futuro a respeito desses temas.

Assim, fique ligado, acompanhe essa nova discussão e se prepare para ser um Distribuidor do Futuro!

Sobre o autor:



Matheus Alberto Cõnsoli

Especialista em Estratégias de Negócios, Distribuição, Marketing e Vendas, Gestão de Cadeias de Suprimentos, e Avaliação de Investimentos.

Doutor em Eng. Produção pela EESC/USP. Mestre e Graduado em Administração pela FEA/USP. Professor de MBA's na FGV, FUNDACE, FIA, PECEGE/Esalq, FAAP entre outras.

