

Distribuição de Insumos Biológicos: Desafios e Oportunidades

Ana Caroline A. Krol

Dois dos maiores desafios encontrados no setor de distribuição de insumos é a concorrência e margem bruta. Os canais de distribuição precisam encontrar formas de se diferenciarem e garantir retorno econômico sustentável, para que consigam se manter competitivos no mercado de insumos agrícolas.

Os insumos biológicos podem ser uma solução complementar para os desafios do mercado de distribuição. Em fevereiro de 2018, um levantamento estimou que o valor de mercado brasileiro de produtos biológicos foi de R\$ 527,7 milhões. O mercado de biológicos pode ser segmentado em proteção de cultivos e nutrição. Na categoria de protetores de cultivos estão os biodefensivos e animais benéficos, enquanto a nutrição é representada por biofertilizantes e bioestimulantes.

Estudos mostram que o custo de um produto biológico é menor quando comparado ao tratamento químico, dando oportunidade para o canal explorar margens maiores. Outro ponto, é que no período de 2013 a 2018, no Brasil, o número de registros de biodefensivos duplicou. O mesmo ocorreu com a quantidade de indústrias desse setor. Para os próximos cinco anos, a expectativa é que com o lançamento de novos produtos, a aceitação desses insumos por parte dos produtores seja maior. Com mais opções de insumos no mercado, o canal consegue se diferenciar de seus concorrentes e ao mesmo tempo, oferecer alternativas de manejo para seus clientes.

Porém, a comercialização dos biológicos demanda alguns desafios do distribuidor. Alguns produtos exigem particularidades como local de armazenamento específico e prazo de validade curto. Enquanto o produtor tem como desafio a incompatibilidade com outros insumos, inconsistência nos resultados e necessidade de um atendimento por uma equipe especializada.

A oportunidade de mercado é grande. Apesar do crescimento expressivo do mercado de insumos biológicos, a taxa de adoção destes produtos não chega a 20% para as culturas da soja e café e 40% para cana-de-açúcar nas principais regiões produtoras. Considerando apenas biodefensivos, quase 50% dos agricultores brasileiros ainda desconhecem esse tipo de produto. E os produtores que já utilizam este tipo de insumo no manejo, representam apenas 39%.

O estudo “Fatores que contribuem com o aumento de produtos biológicos no portfólio de canais de distribuição de insumos agrícolas” está sendo realizado como tema de uma monografia para conclusão de um MBA em Agronegócio pelo PECEGE/ESALQ-USP. Para entender os principais fatores que as vendas e cooperativas levam em consideração no momento de decidir inserir ou não um produto biológico em seu portfólio, foi elaborado um formulário.

Convido você a participar da pesquisa e compartilhar:

<https://forms.gle/ZXaNftwEf6mTYngN9>

*O trabalho será finalizado em dezembro e após concluído, ficará disponível para consulta. Nenhum canal ou pessoa será identificado e/ou exposto.

A Autora e pesquisadora é Engenheira Agrônoma e Analista de Marketing

