

As Palavras Mágicas e o Futuro do Negócio de Distribuição I

Matheus Alberto Cònsoli

Liderança, gestão, sucessão, tecnologia, eficiência e competitividade. É provável que você que atua no agronegócio escute essas palavras com frequência. Caso esteja acompanhando as dinâmicas e tendências de mercado por meio de redes sociais e plataformas de conhecimento, então você já está bem habituado com elas!

Mas como fazer essas “palavras” fazerem sentido e estarem de fato incorporadas nos negócios? Vou tentar resumir um pouco minha visão sobre isso com base no que temos abordado em termos de soluções para o desenvolvimento de agrodistribuidores e produtores, bem como as discussões em recentes eventos que estive em setembro/outubro de 2017 sobre liderança no agronegócio, novas tecnologias e agtechs, reuniões e workshops empresariais que tive a oportunidade de participar.

As “palavras mágicas” que abrem esse artigo não estão dispostas aleatoriamente, mas foram organizadas a partir de uma certa lógica com base em discussões, conceitos e teorias de gestão e provavelmente arrisco dizer, são responsáveis por boa parte da explicação do porque alguns negócios prosperam e outros não nesse complexo e dinâmico Agronegócio.

Assim, dificilmente uma empresa será eficiente e competitiva, se não tiver atingido patamares mínimos desenvolvendo pessoas capazes de exercer liderança, influenciar e motivar equipes, direcionando esforços para o atingimento de metas organizacionais alinhadas com os propósitos da empresa, tais como missão, visão e valores. Da mesma forma, como ser eficiente sem uma gestão madura e profissional? Não é mais possível no ambiente dinâmico e competitivo do agronegócio global, ter resultados com a utilização de ferramentas e processos de gestão medíocres.

Ainda na sequência de palavras sugeridas acima, temos que reconhecer que o agronegócio está evoluindo e que a sucessão é um tema bastante conhecido, mas pouco explorado e colocado em prática. Abordo aqui sucessão como um conceito amplo. Sucessão nas organizações, sejam elas associações, cooperativas e entidades de classe. Sucessão nas empresas, preparando a entrada de novas gerações nos negócios, com estratégia, processos estruturas e regras que permitam a continuidade dos negócios. Para distribuidores também é de extrema importância entender a sucessão nos negócios dos seus clientes – os produtores. Uma nova geração de produtores está surgindo, e com eles uma nova agricultura. Vender e se relacionar com essa nova geração será muito, muito diferente da atual.

A reboque desses temas, a tecnologia está mudando. Também abordo tecnologia num sentido amplo. No campo, novas tecnologias digitais, sensores, aplicações, softwares, big data e um conjunto ainda imprevisível de soluções influenciará as operações, a gestão, as compras de insumos e tudo mais que acontece em uma propriedade rural.

A tecnologia de produção – que ainda deve evoluir – será também impulsionada pela tecnologia de gestão. E as equipes comerciais que eu abordo e treino (foram mais de 2.000 profissionais nos últimos anos) ainda querem argumentar que não dá para fazer planejamento de vendas e usar ferramentas de CRM. Acordem!

Vamos assim, nos próximos artigos abordar cada uma dessas “palavras mágicas”, discutir e tentar despertar nos agrodistribuidores a importância de parar se apenas escutar essas palavras em eventos, reuniões e workshops, e coloca-las definitivamente em uso nos seus negócios. Boa leitura e ótimo trabalho a todos.

Sobre o autor:



Matheus Alberto Cónsoli

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.

