

## Onde os Fracos não têm vez: insights para distribuidores

Matheus Alberto Cônsoli\*

Tenho usado recentemente o tema do filme “Onde os Fracos não têm vez” para ilustrar os assuntos chave da gestão, onde temos “brincado” com o “Quarteto Fantástico” da gestão na distribuição de insumos. Abaixo destaco as dicas:

1. **Planejamento estratégico.** Está mais que na hora da distribuição de fato desenvolver e implementar planejamento estratégico, que é mais do que o típico planejamento anual de safras comumente realizado. Seguem algumas questões a serem respondidas:
  - a. Como queremos reconhecidos e onde queremos chegar
  - b. Quais serão nossos diferenciais
  - c. Que modelo de negócio será utilizado
  - d. Quais nossas competências centrais e quais precisamos desenvolver
  - e. Quais são os temas estratégicos da nossa empresa
  - f. Como superaremos a concorrência
  - g. Quais nossos motores de crescimento e drivers de valor.
  
2. **Gestão de Pessoas e Governança.** Uma vez que tivermos um plano estratégico e objetivos claros e definidos, quem vai implementar seu plano?  
As boas práticas da gestão de pessoas, formação de líderes, definição de papéis, metas e avaliação de desempenho, além de sistemas de incentivos e processos meritocráticos de crescimento na empresa e remuneração precisam ser alinhados com a estratégica da empresa.  
Ademais, a governança corporativa, regras de negócios entre sócios e uma gestão comprometida são fatores críticos para o sucesso da organização.
  
3. **Gestão Financeira, Crédito e Risco.** Há um princípio de gestão que diz: “quem não mensura não gerencia”.  
Nesse sentido, como estão seus processos financeiros, controle de fluxo de caixa, orçamento, métricas de resultados por departamentos, unidades, produtos e clientes? Como a gestão de crédito e inadimplência está cada vez mais crítica, você tem processos formais de avaliação de limites de crédito e gestão de risco?
  
4. **Gestão de Vendas e CRM.** A base de clientes e seu acesso a mercado é seu maior ativo. Como você está cuidando disso?  
Sua empresa tem processos de gestão de clientes e vendas organizados e sistematizados? As informações de clientes estão atualizadas e são analisadas periodicamente? Sua equipe de vendas tem programas de trabalho, capacitação técnica e comercial e metas de resultado (não apenas de vendas) definidas e monitoradas?  
  
Pense nisso e implemente esse “quarteto fantástico” na sua gestão. E não se esqueça, nesse ambiente competitivo da distribuição de insumos não existe contos de fadas e os “fracos não tem vez”. Sucesso e ótimo negócios.