

Profissionalização: Um caminho a ser perseguido pelas revendas de insumos agrícolas.

Eduardo Luiz Alves Ramos*

Com o aumento da competitividade entre empresas, produtos e fornecedores, cria-se um cenário de oportunidades e ameaças. Oportunidades para aqueles que estão preparados, organizados e sabem aonde precisam chegar; ameaças para aqueles que não se planejaram para aproveitar o bom momento do agronegócio.

O Brasil vem a cada ano conseguindo recordes históricos de produção e produtividade, graças a uma cadeia produtiva altamente qualificada e tecnicizada “dentro e fora da porteira” do agronegócio. Um dos principais fatores a todo esse sucesso é a continua profissionalização de empresários rurais (Produtores), profissionais da área (Agrônomos, Zootecnistas e Veterinários) e agro revendedores.

Estima-se que o setor de insumos em Minas Gerais cresça em renda real mais de 7,19% neste ano, apenas no mês de maio de 2011 esse índice alcançou 2,2% de alta, tendo um dos principais resultados do agronegócio Mineiro.

Profissionalizar consiste em planejar uma boa compra, alicerçada em dados e informações confiáveis do histórico de vendas e giro de mercadorias, consiste também no relacionamento com o produtor rural entendendo todas as suas necessidades, consiste em ter uma equipe motivada e capacitada, consiste em programar a sua margem, bem como os custos e o preço de venda, enfim profissionalizar é transformar a gestão da revenda possibilitando ao empresário decisões acertadas e sua perenidade no mercado. Tudo isso pode ser feito pelo agro revendedor através de informações gerenciais confiáveis oriundas de um sistema operacional seguro e de uma contabilidade transparente. Os dados contábeis apurados de maneira correta e especializada trazem ao empresário a real situação da empresa, transmitindo indicadores decisivos à revenda, tais como: margem de lucro, custo, liquidez, rentabilidade e lucratividade. Quando utilizados de maneira coordenada e consistente, esses dados ajudam o empresário a fazer a gestão da revenda de forma mais eficaz maximizando os seus resultados.

Neste ponto, é de extrema importância que o empresário conheça seus dados e informações, e que esses possam traduzir a realidade do negócio de insumos. Dessa maneira, o empresário poderá tomar decisões mais assertivas em relação às atividades de vendas e compras, bem como ter um

planejamento financeiro mínimo das suas receitas e de seus desembolsos. Um dos principais aspectos de atenção para as revendas agrícolas é o controle financeiro – traduzido essencialmente na necessidade de capital de giro e no fluxo de caixa. Com um bom apoio gerencial e contábil, o empresário poderá profissionalizar a sua gestão, aumentando significativamente o nível de acerto de suas decisões, possibilitando trabalhar de uma maneira eficaz promovendo a otimização de recursos impactantes nos resultados da empresa.

Assim, a profissionalização na gestão das revendas agrícolas deixa de ser um “jargão” em tempos modernos para ser uma real oportunidade para a gestão de negócios agrícolas, onde os mais bem preparados e assistidos terão a chance de sobreviver e aproveitar o bom momento do setor no agronegócio nacional.

*O autor é Gestor do AGROCONTAR, para maiores informações visite o site: www.agrocontar.com.br

Bibliografia

CEPEA/ESALQ - CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA; Em maio a agroindústria desacelera e o segmento de insumos segue em expansão no agronegócio mineiro. Disponível em: http://www.cepea.esalq.usp.br/pibmg/files/2011/01/jan_mai.pdf

