

Três lições de casa para o sucesso da governança

Fabio Matuoka Mizumoto *

O sucesso da implementação da governança depende de uma lição de casa bem feita! Com base na nossa experiência de implementação de processos de governança e em pesquisas sobre o tema, apresentamos as três lições de casa fundamentais. Esperamos que sejam boas reflexões para o Agrodistribuidor e para seus clientes, os agricultores e os empresários rurais.

A primeira é elaborar um planejamento estratégico para a sua empresa e para a sua família. Simples e complicado ao mesmo tempo. É simples porque precisamos que o produto final do planejamento seja claro e conciso para que todos entendam quais são os objetivos da empresa e os objetivos da família. Pode ser complicado porque os objetivos nem sempre se resumem a maior rentabilidade ou ao maior faturamento, é comum entrar em jogo alguns objetivos da família como trabalhar juntos, preservar o ambiente harmonioso e respeitar os diferentes modelos de liderança.

A segunda lição de casa é estabelecer os processos de comunicação para com a família sobre a situação dos negócios e vice-versa. Nesse sentido, as empresas têm adotado a estrutura de conselhos de administração e os conselhos de família. Os objetivos são distintos, mas a base destes conselhos é desenvolver e fomentar a comunicação. Vejam que estes mesmos processos facilitam a comunicação sobre o planejamento e podem gerar subsídios importantes para a própria mudança do planejamento!

A terceira é praticar a transparência. Tanto os donos do negócio quanto os donos da gestão precisam prestar contas! O dono do negócio pode ser o dono do Agrodistribuidor ou o proprietário da terra, nas empresas rurais. O dono da gestão é quem operacionaliza e lidera o time executor do Agrodistribuidor ou da empresa rural. Esta prática faz com o planejamento estratégico seja dinâmico e acompanhe as mudanças de mercado. O gestor e o dono do negócio devem prestar contas sobre como os objetivos foram alcançados, se dentro das expectativas ou se poderiam ter feito melhor. É um convite para que os donos e gestores prestem contas entre si e para que tenham transparência para com outras pessoas do círculo da empresa e da família.

Como toda lição de casa, estas três tem que ser feitas na hora certa. O melhor momento é começar agora! É preciso lembrar dos benefícios que essas práticas proporcionam, como grande incentivo para começar a praticar: melhora o modelo de gestão, promove o alinhamento de expectativas entre colaboradores familiares e colaboradores do mercado, facilita a implementação e controle das iniciativas dentro da empresa, permite que o potencial e o conhecimento de familiares e profissionais do mercado seja colocado em uso, entre tantos outros.

Agrodistribuidor, comece a praticar estas lições de casa! Ajude os seus clientes agricultores e empresários rurais. Todos se beneficiarão com isto!

* O autor é consultor da Uni.Business Estratégia e atua em projetos em agronegócios e distribuição de insumos agropecuários. Para informações visite www.unibusiness.org



Fabio Matuoka Mizumoto é engenheiro agrônomo pela ESALQ-USP, mestre e doutor em administração pela FEA-USP e professor da FGV-EESP e do INSPER (E-mail: fabio@unibusiness.org). Especialista no desenvolvimento de empresas familiares.