

PLANO DE ESTUDOS PARA DISTRIBUIDORES

Publicado no site Rede AgroServices em janeiro de 2016

A Esfera Gestão Empresarial foi criada em 2004 por Adriano Amui, com uma proposta diferenciada de atuação. “Queríamos trazer soluções específicas para problemas e oportunidades específicos, com inteligência, criatividade, flexibilidade e o desenho de propostas únicas”, diz fundador da empresa. Formado em administração de empresas, Amui é um empreendedor inquieto e curioso, características que o fizeram se interessar por inúmeros temas e buscar especializações em diversas áreas, como gestão de negócios, marketing, governança corporativa, empreendedorismo e gestão de empresas familiares, planejamento estratégico e gestão em mudança.

Foi com esse olhar diferenciado que ele propôs à Bayer a execução de um programa de desenvolvimento de negócios, em âmbito internacional, voltado exclusivamente para distribuidores. “Entendemos que, com o cenário do agronegócio brasileiro em transformação, os membros da cadeia necessitam repensar seus papéis e sua estratégia”, diz o empreendedor, que também é professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e da Fundação Dom Cabral.

Nascia assim, em março de 2014, o primeiro Programa de Desenvolvimento Internacional da Esfera, nomeado de PDI 1. “Estudamos o ambiente de negócios, conversamos com distribuidores e participamos de reuniões estratégicas junto aos executivos da Bayer”, conta Amui.

A Esfera é uma das parceiras do Programa de Pontos da Bayer e atualmente oferece seus serviços de consultoria em troca de pontos. “Prestamos consultoria inteligente para diversos segmentos, como bens de consumo, agronegócio, financeiro, cooperativo, aéreo e mineração”, diz.

Melhorias constantes

O PDI tem por objetivo desenvolver os distribuidores através de aulas, palestras, workshops e outras ferramentas para ajudá-los a traçar um plano estratégico que os conduza às oportunidades do mercado. O módulo PDI 1 acontece na cidade de Montreal, província de Quebec, no Canadá. “Por meio da associação

entre a Esfera e a Concordia University, construímos um programa bastante intenso e focado, que cobre os principais desafios para o distribuidor Bayer neste momento”, diz Amui.

Além do Canadá, a Esfera mantém parcerias com universidades dos Estados Unidos, Chile, Espanha, Alemanha e Suíça. “Nós temos sempre três possibilidades de local e em conjunto com nosso cliente vamos decidir a melhor alternativa para determinado momento”, afirma Amui.

Na avaliação de Sebastião Rodovalho, distribuidor da Bayer em Catalão (GO), participar do PDI o ajudou a fazer uma análise mais criteriosa da própria empresa. “O PDI me mostrou que é necessário pensar de maneira estratégica”, diz Rodovalho, que é diretor da Trisol, companhia que atua na comercialização de insumos agrícolas e prestação de serviços em Goiás e Minas Gerais. Rodovalho participou do primeiro time de distribuidores da Bayer que fez o curso em Montreal, em março de 2014. “Sempre existe algo a ser feito quando o assunto é gestão e participando do PDI conseguimos implementar as mudanças de maneira mais rápida”, diz.

Programa modular

“Durante uma semana, o grupo mergulha em temas críticos com professores especializados no assunto”, conta Amui. O módulo 1 trata de planejamento estratégico, gestão da mudança pessoal e organizacional, marketing, liderança e negociação. Os participantes assistem a aulas expositivas e interagem com seus colegas e fazem trabalhos individuais e em grupos.

Hoje, o PDI é direcionado aos líderes de empresas de distribuição. “Trabalhamos sempre com grupos de 30 pessoas, normalmente compreendendo 26 distribuidores e 4 executivos Bayer, para que estes também recebam a mesma formação que os distribuidores e possam participar do processo de evolução”, conta Amui.

Atualmente, são realizados dois PDIs 1 por ano. “Em 2015, iniciamos duas turmas do PDI 2, para quem já concluiu o primeiro módulo e está em condições de se aprofundar ainda mais nos aprendizados”, diz Amui.