

Mudança na
gestão das
empresas muda
perfil de executivo
que atua em
agronegócio

Profissionalização chega ao campo

FABRÍCIO MARTINS
DO JORNAL DO COMMERCIO

Caracterizado pelo domínio de companhias tradicionalmente familiares, o mercado de agronegócios passa por momento de profissionalização da gestão. Esta transformação faz com que o perfil do profissional que atua na área mude devido à exigência cada vez maior de qualificação. O setor, explicam consultores de Recursos Humanos (RH), busca profissionais que sejam capazes de atuar em toda a cadeia industrial e que tenham conhecimento técnico e gerencial.

Para consultores de RH, empresas de agronegócio necessitam de profissionais capacitados para atuar nas relações entre empresas, equacionar soluções, pensar estrategicamente, introduzir modificações, atuar preventivamente, transferir e gerar conhecimentos, com visão ampla de toda a cadeia de produção. Dessa forma, a formação dos profissionais no setor envolve capacitação em economia, mercado, finanças, administração, contabilidade e pesquisa operacional, além de aplicações práticas modernas de gerenciamento e controle do agronegócio.

PROFISSIONALIZAÇÃO. Na avaliação de Rodrigo Forte, gerente regional da Michael Page em Campinas, ações como a abertura de capital de algumas companhias no setor, como a São Martinho; o processo de internacionalização; e até mesmo a fusão com grupos internacionais exige que o mercado de agronegócios se profissionalize. Segundo ele, diante deste cenário, é exigido que os funcionários das empresas que atuam na área acompanhem o processo.

"O agronegócio é a bola da vez no Brasil. Empresas familiares tradicionais estão sendo obrigadas a se profissionalizar diante da expansão do mercado. O perfil do executivo está mudando porque as companhias exigem maior qualificação", avalia. O aumento das exportações ajudou, segundo ele, a determinar o perfil do novo profissional, que deve entender bastante de mercado financeiro e dominar a transação em moeda estrangeira, além de ter fluência em idiomas.

ADILSON VASCONCELOS/JORNAL DO COMMERCIO



Sylvia, da SNA: "Há poucos cursos, mas mercado está em expansão"

Segundo Forte, as organizações exigem um perfil completo, com formação acadêmica qualificada, pós-graduação, MBA e idiomas. O mercado está em transformação e exige a participação de outras áreas que antes não tinham tanto interesse por agronegócios. "Por ser um setor tradicional, o mercado do agronegócio ainda tem muitos profissionais com perfil antiquado. Assim, muitas empresas buscam profissionais que atuam em outros setores e, na medida em que entram na companhia, aprendem na prática a gestão do negócio. Isto é interessante porque oxigena o mercado e agrega valor", acredita Forte.

Sylvia Wachsnier, diretora executiva da Sociedade Nacional de Agricultura (SNA) concorda com a necessidade de ter uma formação acadêmica sólida, mas argumenta que ainda existe carência de profissionais no País, devido a pouca quantidade de cursos de formação. "Mesmo assim, o mercado está em expansão", avalia.

A Cosan foi a primeira empresa do setor de açúcar e álcool a abrir a capital e negociar ações em Bolsa. A segunda foi a São Martinho, que tem duas usinas de açúcar e álcool em operação e mais uma em construção (Usina Boa Vista), em Goiás, além de uma unidade de negócio em biotecnologia, a Omtek, em Iracemápolis.

MICHAEL PAGE



Forte: "Agronegócio está em alta"

Coordenador da abertura de capital da São Martinho, João Carvalho do Val, diretor Financeiro e de Relações com Investidores (RI) do grupo, está há mais de 20 anos no setor. De acordo com o executivo, que é formado em Engenharia e tem mestrado em Administração de Empresas, ambos pela Universidade de São Paulo (USP), sua vivência dentro da companhia permitiu na prática que pudesse se tornar um profissional que entende do agronegócio e associa isto a sua formação. "Mesmo o profissional da área de Finanças, por exemplo, tem que entender do agribusiness porque vai negociar com executivos que sabem tudo do setor. Tenho domínio de mercado de capitais e também de agronegócio, já que estou na área há mais de 20 anos. Aprendi no dia-a-dia", revela.

CARÊNCIA. Para Carvalho do Val, existe carência de profissionais na área de agronegócio e um dos motivos apontados é a expansão do mercado. Para o diretor Financeiro e de RI da São Martinho, o profissional deve fazer uma boa graduação, pós, MBA e é fundamental dominar o inglês porque mais da metade do mercado é estrangeiro, alerta ele.

De acordo com Sérgio Parasmó, diretor Comercial e de Marketing da Próxima, empresa desenvolvedora de soluções para gestão de agronegócios,

que gerencia desde o plantio da matéria-prima até seu processamento dentro da indústria, o profissional da área tem que reunir uma combinação única de domínio tecnológico e conhecimento de agroindústria. O executivo revela que, muitas vezes, tem dificuldade em recrutar talentos pelo fato de as pessoas não reunirem estas duas qualificações. Ou acha um profissional com habilidade na área de tecnologia da informação (TI) ou que só entende de agronegócio.

"O profissional do agronegócio geralmente não vem pronto. Tem que ser formado dentro da empresa. Na hora da seleção de profissionais que trabalham no desenvolvimento do produto a ser implantado no cliente, dou preferência para quem estudou engenharia de alimentos ou agronomia para depois passar a formação tecnológica. Contudo, já na fábrica de softwares, tem que ter formação sólida em tecnologia, mas também entender de produção agrícola", explica.

Parasmó ressalta que, dos 113 clientes da Próxima, 108 são usinas de açúcar e álcool no Brasil e no exterior. "Se o cliente entende de cana-de-açúcar, e o negócio é agrícola, não há possibilidades de um profissional que atua na Próxima não entender do assunto", frisa. O executivo é formado em Administração de Empresas e fez mestrado nos Estados Unidos na mesma área.