



POR ANDRÉ CHAVES

Formado em Administração com ênfase em Comércio Exterior pela Faculdade de Ciências Gerenciais da UNA/BH; participou de programas de Educação Executiva em Wharton – University of Pennsylvania, nos EUA. Na Falconi, há mais de 20 anos, atuou em diversos setores da economia em instituições públicas e privadas, além de acumular ampla experiência internacional. Hoje, é diretor da unidade de negócios para soluções de indústria de base, infraestrutura e construção civil.

CAMINHOS PARA O SETOR DE PAPEL E CELULOSE AUMENTAR SUA EFICIÊNCIA

A indústria de papel e celulose é conhecida por margens altas e concentração em grandes *players*, sendo o investimento em ativos uma das principais barreiras de entrada para novos competidores. Nesse contexto, investimentos bilionários de determinadas empresas representam uma mudança significativa no segmento – trazendo consigo desafios, sim, mas oportunidades também.

É de se esperar que uma movimentação desse tipo gere relevantes impactos e influencie a dinâmica competitiva de diversas companhias do setor. No entanto, posto que o cenário também engloba companhias que talvez não consigam fazer tão altos investimentos, é preciso instigar a busca por mais eficiência.

Em um cenário desse, é preciso então melhorar a relação de retorno – sem a necessidade de colocar bilhões em novas fábricas, por que não? Entre os caminhos possíveis para empresas do segmento estão a busca por mais eficiência, produtividade e longevidade.

Fidelização do cliente como diferencial competitivo

Em um mercado saturado e, muitas vezes, caracterizado pela oferta de produtos e serviços similares, a fidelização do cliente emerge como um diferencial estratégico crucial. Concentrar esforços em uma experiência do cliente excepcional torna-se uma lição providencial de gestão. Ao entregar consistentemente qualidade, demonstrar parceria genuína e aprimorar continuamente o „*customer experience*“, é possível estabelecer relações de confiança que transcendem transações pontuais.

Uma abordagem voltada para o longo prazo, investindo na construção de relacionamentos sólidos, pode resultar não apenas na retenção de clientes, mas também em contratos de longa duração, consolidando a presença da empresa no mercado.

Eficiência da força de vendas e relacionamentos duradouros

Aprimorar a eficiência da força de vendas é uma questão central para o crescimento sustentável. A gestão bem-sucedida nesse contexto envolve encontrar um equilíbrio entre processos otimizados e a manutenção de conexões humanas. Investir na capacitação da equipe de vendas, fornecer ferramentas tecnológicas eficazes e adotar estratégias personalizadas são maneiras de impulsionar a produtividade ao mesmo tempo que se nutre a confiança e a lealdade dos clientes.

A maximização do pacto produtivo interno

A eficiência produtiva muitas vezes envolve explorar ao máximo os ativos já instalados. O conceito de um pacto produtivo interno abraça a ideia de que a otimização não depende apenas de recursos adicionais, mas sim de extrair o potencial máximo do que já se possui. Uma lição valiosa é investir em processos de melhoria contínua, identificando gargalos, redefinindo fluxos de trabalho e buscando maneiras inovadoras de utilizar os recursos disponíveis. Isso não apenas aumenta a produtividade, mas também contribui para um uso mais sustentável dos recursos, alinhando-se com as demandas de um ambiente empresarial mais responsável e coordenada com a temática ESG – pauta frequente deste espaço.

Gestão de ativos como motor de produtividade

Em setores intensivos em ativos, como a indústria, a gestão eficaz desses recursos é crucial para a produtividade e competitividade. É preciso contar com capacidade de equilibrar a manutenção eficiente dos ativos, minimizando interrupções operacionais, com uma abordagem inteligente de utilização. A adoção de tecnologias de monitoramento em tempo real, análise preditiva e manutenção preventiva permitem maximizar o tempo produtivo, reduzindo custos operacionais e otimizando a alocação de recursos. A gestão de ativos, quando executada de maneira estratégica, não apenas aumenta a eficiência operacional, mas também fortalece a posição competitiva da empresa.

Tecnologia como ferramenta transversal

Complementar às práticas já listadas, é primordial também que as companhias busquem a adoção de tecnologia de ponta dentro das suas operações. Com ferramentas, como *Data Analytics* (e outras soluções baseadas em inteligência artificial), é possível elevar o patamar da produtividade dos negócios. Por exemplo, o uso da análise de dados pode ser alavancado para melhorar a programação da produção, reduzir indicadores, como o NCG ou até mesmo melhorando e impulsionando a manutenção preventiva na gestão desses ativos. As oportunidades são diversas, e as empresas do segmento devem estar atentas para elas. ■

Falconi Fundada no Brasil há quatro décadas, a Falconi é uma consultoria de gestão empresarial e de pessoas, que usa tecnologia de ponta e inteligência de dados para acelerar a geração de valor sustentável para seus clientes. Com projetos em mais de 40 países, atua em 50 diferentes segmentos da economia, diferenciando-se pela reconhecida capacidade de implementação de projetos em nível estratégico (estratégia, modelo de negócios e estrutura organizacional), tático (implementação e alinhamento de processos e metas) e operacional (alinhamento e acompanhamento de operações). Em 2017, iniciou expansão para outros segmentos – por meio de spinoffs, lançamentos ou participações acionárias e criação de novas unidades de negócios na consultoria. Hoje, como grupo, reúne uma dezena de marcas e conta com operações nas áreas de desenvolvimento de pessoas; de softwares e aplicativos para gestão; de investimentos privados e no segmento editorial, entre outros. Também ampliou o escopo da própria consultoria para incluir o atendimento especializado para pequenas e médias empresas. O grupo conta com um time de mais de 1.200 talentos, espalhados por quatro continentes e tem escritórios no Brasil, Estados Unidos e México.
Contato: assessoria@falconi.com