

ALE

em revista

Publicação trimestral da
AleSat Combustíveis S.A.
Ano II • Número 4 • Dezembro de 2014



ENTREVISTA

Perspectivas do setor
de petróleo e gás

SEGURANÇA

Postos se protegem
contra assaltos

MUITO ALÉM DA GASOLINA

Revendedores, como o Jean Félix de Garopaba (SC),
apostam em produtos e serviços agregados
para turbinar margens de lucro

Sucessão planejada

Consultoria é um meio de garantir a transição de forma bem feita

Advogado e pós-graduado em Administração de Negócios, o presidente do Conselho Administrativo do grupo JM, José Maria Jacome Bezerra, não tem o menor receio de contar que criou todas as condições necessárias para que o filho Igor Ribeiro Jacome assumisse a presidência da empresa a partir de janeiro de 2014. O Grupo JM vai completar 35 anos em 2015 e, atualmente, a empresa tem 16 postos, dos quais seis com bandeira ALE, e 130 empregados. “Hoje, os jovens querem respostas mais rápidas e, por isso, eu contratei uma consultoria para nos auxiliar nesse processo há três anos. O meu desejo é garantir a continuidade dos negócios da família”, destaca o empresário.

O planejamento da sucessão começou quando Igor estava prestes a concluir o curso de administração de empresas. Com a ajuda do consultor, o filho percorreu diversos setores até ocupar o cargo de diretor financeiro, em 2013.

Consultoria

A consultoria é a ajuda externa para melhorar os processos de outras áreas da empresa, com ferramentas de correção e controle. “Essa é uma tendência que está se firmando no segmento de revenda de combustíveis, devido à necessidade de profissionalizar as empresas e aumentar a competitividade”, destaca o presidente da empresa de consultoria Inovai, Astênio Araujo.

A regra tem sido a mesma para projetos de sucessão empresarial, que deve ser planejada. “No caso do Grupo JM, a ideia foi do pai, que teve participação ativa em todos os estágios para passar



José Maria Jacome guia o filho Igor no mundo dos negócios

DEMIS ROUSSOS

ao filho a sua experiência de homem de negócios”, explica Astênio.

Mas a parte técnica de preparação do gestor foi conduzida pelo consultor. Além do diploma universitário, Igor Jacome fez diversos cursos e ainda teve horas de conversa sobre conhecimentos administrativos, aplicação das teorias na prática dos negócios e análises de desempenho a cada etapa concluída.

Em dez meses de trabalho como presidente executivo do Grupo JM, Igor Ja-

come já autorizou a compra de quatro novas revendas de combustível. “Tenho um contato muito próximo com o meu pai e com os negócios da família. Sempre frequentei a empresa e participava de reuniões e encontros com ele. Mesmo que eu não abrisse a boca, estava ali aprendendo. Depois ele me explicava por que tinha feito isso ou aquilo”, lembra.

Para consolidar o processo de sucessão, todas as mudanças foram colocadas no papel, com atribuições muito bem definidas para todos.

Reflexão e mudanças para alcançar objetivos

As primeiras escolas de coaching chegaram ao Brasil em 1999, mas, nos últimos três anos, o Instituto Brasileiro de Coaching (IBC) registrou aumento de 400% na formação de novos profissionais habilitados para atuar nessa área.

A metodologia é uma opção para empresas ou profissionais que estejam dispostos a refletir sobre suas condutas e decisões, para adotar mudanças de comportamento e, assim, atingir resultados rápidos e sustentáveis, ou mesmo melhoria da performance, em menor prazo.