



## Representante comercial, nosso desafio é a **informação**

Paulo César Nauaick,  
Diretor-presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Paraná (Core-PR) e do Sindicato dos Representantes Comerciais do Paraná (Sirecom-PR), segundo vice-presidente da Federação do Comércio do Estado do Paraná (Fecomércio-PR)

**T***i, software, hardware, smartphone* são complementos. Há algum tempo, vínhamos discutindo a importância de trabalharmos focados em uma Representação Comercial 4.0 ou preparada para a Revolução 4.0.

O termo 4.0 entrou no nosso cotidiano quando passamos a ouvir falar com maior insistência na Indústria 4.0, na Construção Civil 4.0, no Profissional 4.0 e, agora, no Marketing 4.0 e no Vendedor 4.0.

Para falarmos da Representação Comercial 4.0, é fundamental entendermos esses movimentos. Uma boa referência para a Indústria 1.0 é a transformação da indústria têxtil, no século XVIII, com o advento da máquina a vapor. Para a Indústria 2.0, temos o uso da energia elétrica e do petróleo e, para a Indústria 3.0, a eletrônica embarcada e, também, a energia atômica. Entre um e outro momento, não temos uma ruptura clara de modelo ou forma, mas sim uma transição, até certo ponto, lenta e que, em alguns casos, levou décadas.

Quando falamos em Indústria 4.0 e seus desdobramentos com serviços, canais de venda e comércio, estamos nos referindo a uma transformação com mudanças geradas pela sustentabilidade, nanotecnologia, *business intelligence* e robôs, em um mundo ciberfísico marcado pela convergência de tecnologias físicas, digitais e biológicas.

Afirmarmos que a quarta revolução industrial mudará o mundo soa muito radical?



**“O representante comercial se envolverá com tudo que está ao seu redor, da definição e escolha do processo industrial, passando pela logística muito mais sofisticada e chegando a um mercado com demandas cada vez mais personalizadas e exclusivas.”**

Paulo César Nauaick,  
Diretor-presidente do Core-PR

Se cumpridas as previsões, assim será!

E alguns estudiosos afirmam que ela já está acontecendo, e em larga escala e a toda a velocidade.

“Estamos a bordo de uma revolução tecnológica que transformará fundamentalmente a forma como vivemos, trabalhamos e nos relacionamos. Em sua escala, alcance e complexidade, a transformação será diferente de qualquer coisa que o ser humano tenha experimentado antes”, afirma Klaus Schwab, autor do livro “A Quarta Revolução Industrial”, publicado em 2016.

A primeira revolução levou séculos para ser assimilada; a segunda, décadas; e a terceira bem menos tempo. Se a Revolução 4.0 acontecer a toda a velocidade, como dizem os entusiastas, o efeito pode ser devastador.

“No jogo do desenvolvimento tecnológico, sempre há perdedores.” (Elizabeth Garbee, pesquisadora da Escola para o Futuro da Inovação na Sociedade da Universidade Estatal do Arizona – ASU).

O poder da transformação virá da engenharia genética e das neurotecnologias, áreas desconhecidas e distantes da maior parte das pessoas. A repercussão vai impactar em como somos e nos relacionamos até nos lugares mais distantes do Planeta. A revolução afetará o futuro do trabalho, a desigualdade de renda e a forma de fazer negócios. Suas consequências impactarão a segurança geopolítica e o que é considerado ético.

Muitos veem esse futuro com pessimismo, e as pesquisas refletem as preocupações de empresários com o que alguns chamam de “darwinismo tecnológico”, onde aqueles que não se adaptarem não conseguirão sobreviver.

Um período longo para implementar mudanças nos permite maior flexibilidade e adaptabilidade. Daqui para frente, no entanto, se quisermos conquistar espaço, a velocidade nos obrigará a trabalhar lado a lado com homens e robôs. Teremos que reaprender, estar abertos às mudanças, às adaptações. Um aprendizado multidisciplinar contínuo será imprescindível.

“Todo conhecimento é pouco quando o cenário é desconhecido. E neste caso, existe mais especulação que certezas concretas. A velocidade não é mais a mesma, o mundo está mudando muito rápido e temos que nos adaptar, adotar atitudes disruptivas, pois, se continuarmos a fazer as coisas como viemos fazendo até aqui, não teremos o mesmo resultado, e, sim, resultados muito piores. Profissionais sem habilidades para explorar os modernos aparatos tecnológicos estarão fora desse mercado cada vez mais competitivo.”

Paulo César Nauaick,  
Diretor-presidente do Core-PR

O mundo exigirá de nós a especialização em mais de uma frente, conhecermos um pouco de tudo.

Precisamos estar preparados para um mundo ciberfísico, com uma carga de tecnologias onde teremos uma forte integração e um conjunto de atividades humanas ligadas a energia, mobilidade, agricultura, saúde, lazer e consumo.

Todo conhecimento é pouco quando o cenário é desconhecido. E, neste caso, existe mais especulação que certezas concretas. A velocidade não é mais a mesma, o mundo está mudando muito rápido e temos que nos adaptar, adotar atitudes disruptivas, pois, se continuarmos a fazer as coisas como viemos fazendo até aqui, não teremos o mesmo resultado, e, sim, resultados muito piores. Profissionais sem habilidades para explorar os modernos aparatos tecnológicos estarão fora desse mercado cada vez mais competitivo.

A conectividade alterou de forma radical a maneira de nos relacionarmos e, especialmente, a forma de fazer negócios. A Internet móvel empoderou os consumidores, que se tornaram mais exigentes e bem-informados. Está ficando difícil acompanhar as mudanças e, principalmente, exigindo extrema concentração. Passamos a acreditar e confiar, cada vez mais, nos “desconhecidos”, nossos conhecidos das redes. E, de repente, a opinião de um grupo vale mais que a opinião de um especialista. Desconstruir é mais fácil que construir. Nossas opiniões viraram pó, consequência de um ambiente cada vez mais digital.

Um *smartphone*, um *tablet* ou um simples telefone celular podem interferir em controles, ajustes de equipamentos ou terem acesso a dados e tendências dos mais variados mercados. Estoques ou processos podem estar a quilômetros de distância. Estaremos conectados e

seremos capazes de acessar um conjunto de informações e de decidir e influenciar, de forma direta, o processo fabril de uma indústria e de um consumidor cada vez mais 4.0?

Informações que eram restritas a poucos ungidos e abençoados passam a ser acessíveis aos demais mortais. Precisaremos de capacidade para lidar com essa interconectividade. Teremos sistemas de *big data* cada vez mais complexos, tecnológicos e autossuficientes. Em nossas relações, teremos contratos por períodos mais curtos, um mundo sem fronteiras. Jovens cada vez mais influentes, uma subcultura digital comandada por nitizens, que influenciam de maneira definitiva as suas e nossas redes, seus pais e amigos.

Empresas conectadas, clientes conectados e representantes conectados. Se quisermos avançar, teremos que fazer diferente, ser

colaborativos e saber construir as soluções, discutindo com colegas, clientes e parceiros.

A interconectividade nos coloca como pronto atendimento de nossas redes. Por isso, torna-se fundamental a capacidade de analisar dados e o tempo de ser demandado e de responder. Tudo isso pode ser definido em um átimo de segundo.

Então, o momento é de transformação.

A revolução provocada pela Indústria 4.0 está impulsionando uma atualização fora do chão da fábrica, de intensidade nunca antes alcançada.

A Indústria 4.0 está provocando a Representação Comercial 4.0 e o Vendedor 4.0, e juntos vamos provocar o Comércio 4.0. Teremos um tsunami de mudanças.

O ganho de eficiência conquistado pela nova indústria, produto dessa revolução, provocará a ampliação de nossos horizontes e a


conquista de novos mercados.

Cooperação e trabalho em equipe, domínio de ferramentas e competências socioemocionais, o imprescindível conhecimento de idiomas diversos, a capacidade de acessar informações e de analisar e transmitir em tempo mais curto para o ambiente fabril devem permitir ao representante comercial alguma chance de sobrevivência — consequências de um mundo cada vez menor, mais conectado e sem fronteiras.

O representante comercial se envolverá com tudo que está ao seu redor, da definição e escolha do processo industrial, passando pela logística muito mais sofisticada e chegando a um mercado com demandas cada vez mais personalizadas e exclusivas.

Não se acomodem, pois, assim como as informações, as mudanças estão ao nosso alcance.

Mantenha sua identidade, mas busque ser cada vez mais multissetorial.



Informações que eram restritas a poucos ungidos e abençoados passam a ser acessíveis aos demais mortais. Precisaremos de capacidade para lidar com essa interconectividade. Teremos sistemas de *big data* cada vez mais complexos, tecnológicos e autossuficientes. Em nossas relações, teremos contratos por períodos mais curtos, um mundo sem fronteiras. Jovens cada vez mais influentes, uma subcultura digital comandada por nitizens, que influenciam, de maneira definitiva, as suas e nossas redes, seus pais e amigos.

Paulo César Nauaick,  
Diretor-presidente do Core-PR