Douglas Ribeiro | R.Advisory

Desafios estratégicos, experiência relevante e formas de atuação.

01 | A EXPERIÊNCIA POR TRÁS DA PERSPECTIVA

Douglas Ribeiro reúne três décadas de liderança internacional no agronegócio, abrangendo negócios globais, operações regionais e transformações empresariais nas Américas, Europa e Ásia-Pacífico.

Sua trajetória inclui a liderança de negócios e portfólios multibilionários, responsabilidade regional por 22 países, grandes integrações corporativas, recuperação de negócios, comercialização de inovações e decisões estratégicas de portfólio.

Sua experiência também inclui responsabilidades de governança em joint ventures, combinando perspectivas de liderança empresarial, alocação de capital, transformação organizacional e criação de valor de longo prazo.

Atualmente, por meio da R.Advisory, Douglas aplica essa experiência em mandatos selecionados de conselhos, assessoria estratégica e projetos estratégicos.

SKIN IN THE GAME

A conexão de Douglas com o agronegócio vai além de sua carreira corporativa. Com raízes familiares na atividade rural há gerações, mantém envolvimento direto como investidor, produtor rural e pecuarista no Brasil.

Isso significa vivenciar o setor não apenas pela perspectiva da estratégia global e dos resultados corporativos, mas também pelas realidades da produção agropecuária — capital próprio em risco, custos operacionais, volatilidade de mercado, incertezas climáticas e decisões com consequências econômicas diretas.

Visão de Executivo. Raízes no Campo.

02 | A AGENDA ESTRATÉGICA

Onde se cria ou se perde valor

O agronegócio atravessa mudanças estruturais na competição, tecnologia, disponibilidade de capital e estruturas de propriedade. A excelência operacional continua essencial, mas a competitividade de longo prazo depende cada vez mais da qualidade das escolhas estratégicas.

Por meio da R.Advisory, Douglas contribui com julgamento independente e experiência operacional em três áreas nas quais essas escolhas podem impactar significativamente o desempenho e a criação de valor de longo prazo.

ESTRATÉGIA & GOVERNANÇA

A forma como sua empresa toma decisões está evoluindo no mesmo ritmo do negócio? As discussões estratégicas estão criando valor ou apenas revisitando o passado?

À medida que empresas crescem, enfrentam desafios de desempenho ou atravessam transições estruturais e geracionais, processos informais de decisão e práticas tradicionais de governança podem se tornar limitantes.

Governança efetiva vai além de estruturas e conformidade. Exige alinhamento estratégico, disciplina na alocação de capital, responsabilização da liderança e disposição para questionar premissas estabelecidas.

Onde Douglas agrega valor: Trazendo julgamento sênior e independente para acionistas, conselhos e equipes executivas — fortalecendo o diálogo estratégico, a disciplina nas decisões e o alinhamento entre capital, liderança e prioridades de longo prazo.

PORTFÓLIO & TRANSFORMAÇÃO

Você está financiando seu futuro ou subsidiando seu passado? O seu negócio principal é competitivo o suficiente para financiar essa transição?

A dinâmica competitiva, os ciclos de inovação e as mudanças econômicas redefinem continuamente onde o valor é criado. O desafio é decidir o que fortalecer, transformar, adquirir, desenvolver por meio de parcerias ou desinvestir.

Defender o negócio principal frequentemente exige enfrentar desvantagens estruturais de custo, ineficiências comerciais e modelos operacionais desatualizados. Ao mesmo tempo, investir no crescimento futuro requer disciplina nas escolhas de inovação, nas prioridades de validação e no comprometimento de capital — acelerando a geração de valor sem comprometer a qualidade das decisões estratégicas.

*Onde Douglas agrega valor***:** Aplicando experiência direta em transformação de portfólios, M&A, desinvestimentos e comercialização de inovações para ajudar lideranças a questionar decisões de portfólio, fortalecer a competitividade do negócio principal e direcionar recursos às oportunidades mais promissoras de criação de valor futuro.

ENTRADA EM MERCADOS, CRESCIMENTO & ESCALA

Uma oportunidade de mercado não significa necessariamente capacidade de competir e vencer. Sua empresa possui as competências necessárias para capturar o valor previsto em sua estratégia?

Entrar em um determinado mercado, expandir um negócio estabelecido ou escalar uma empresa emergente exige mais do que projeções atrativas ou um produto diferenciado.

Diferenciação competitiva, desenho do modelo comercial e de acesso ao mercado (GTM), capacidade dos canais, parcerias estratégicas e capacidade organizacional influenciam diretamente a conversão do potencial de mercado em crescimento sustentável e rentável. A questão central não é apenas onde crescer, mas se o modelo de negócio e as competências existentes permitem competir, vencer e ganhar escala no mercado escolhido.

*Onde Douglas agrega valor***:** Combinando perspectiva global e profundo conhecimento do Brasil e da América Latina para questionar premissas de mercado, avaliar modelos comerciais e parcerias e ajudar a estruturar caminhos viáveis para entrada em mercados, crescimento e escala.

03 | TRABALHANDO JUNTOS

Por meio da R.Advisory, Douglas trabalha diretamente com empresários, acionistas, conselhos, CEOs e investidores em prioridades estratégicas selecionadas, normalmente por meio de dois formatos de atuação.

PROJETOS ESTRATÉGICOS SELECIONADOS

Mandatos focados em decisões estratégicas específicas, oportunidades de crescimento ou prioridades de transformação. Com objetivos, escopo e responsabilidades acordados, Douglas contribui com julgamento sênior, questionamento construtivo e experiência operacional relevante para avaliar alternativas, identificar pontos cegos e estruturar caminhos práticos para avançar.

As decisões de negócio e a responsabilidade pela execução permanecem com o cliente.

CONSELHOS & MANDATOS DE ASSESSORIA ESTRATÉGICA

Atuação em conselhos de administração, conselhos consultivos e relacionamentos continuados de assessoria estratégica sênior, contribuindo com julgamento independente em governança, direcionamento estratégico, crescimento e decisões empresariais críticas.

SIMPLES POR CONCEPÇÃO

Envolvimento direto e sênior, relacionamento pragmático e mandatos com objetivos e responsabilidades claramente definidos.

A R.Advisory oferece uma estrutura empresarial e contratual brasileira estabelecida para atender clientes nacionais e internacionais.

Seletivo por escolha. Independente por princípio. Envolvimento direto que faz diferença.

Douglas Ribeiro
Founder & Managing Partner | R.Advisory
São Paulo, Brasil | douglas@r-advisory.com.br | www.r-advisory.com.br