



Uma nova realidade nos negócios

O mercado tem dinâmica própria, que pode variar de acordo com o momento da economia e das intervenções do governo para tentar evitar desequilíbrios que seus representantes considerem preocupantes para seu crescimento. Os agentes econômicos se movimentam para conquistar espaço, se fortalecer e ganhar dinheiro. Recursos e produtividade são dois fatores fundamentais para uma empresa obter vantagens competitivas. Os principais recursos que dão base ao desempenho são financeiro, tecnológico e humano.

Além da competência profissional e plataforma operacional moderna, as empresas que se destacam no ranking de eficiência costumam revelar forte entrosamento de sua equipe. Em um ambiente globalizado, a integração entre todos esses elementos é constante. Da parte dos empreendedores, a atenção deve estar voltada ao ponto ótimo de equilíbrio entre essas variáveis. Esta é a batida do mercado. Não tem como fugir disso.

A visão empreendedora tem que partir do geral para o específico. Da macroeconomia para a microeconomia. As pessoas começam errado, de algo específico, que conhecem, para depois tentar entender o contexto em que se encontram. Assim, a chance de se dar mal é altíssima.

Vários fatores podem contribuir para o declive. Permanecer na inércia, sem capacitar seu pessoal e sem se posicionar adequadamente à mudança de conjuntura é um deles. Funcionar no automático enquanto tem boa estrutura e rentabilidade é o preço que a ilusão costuma cobrar dos principiantes.

Os sinais estão aí para todos, mas poucos têm o devido despojamento para analisá-los, seja por subestimá-los ou simplesmente ignorá-los. A leitura segura deve passar por filtros técnicos antes de ser levada em consideração. Esse processo, no entanto, tem que ser feito em tempo real.

Pela dificuldade de aceitar essa dinâmica e por uma boa dose de conformismo, as mudanças de conduta são adiadas. Há aqueles que preferem virar as costas à realidade. A falta de rigor técnico para agir acaba levando a situações esdrúxulas, em que se perde inclusive a noção de competências. Ficam apenas na competência técnica, tipo, estudei e sei como se faz o negócio. Mas a competência para a gestão não se restringe à técnica da produção ou da comercialização. A competência para o mercado é entender os fatores da globalização, é entender o quanto o mundo pode interferir no seu negócio e montar uma estratégia de guerra, que elimine gargalos e desperdícios e se obtenha qualidade.

Podemos crescer no mercado e manter a mesma estrutura por dez anos, com esta estrutura ser a melhor empresa prestadora de serviço, porque vou evoluindo para atender a necessidade do mercado. Ou seja, a estrutura física, por si só, não diz muita coisa, pois a competitividade e a lucratividade não estão ligadas ao crescimento físico. Aumento de estrutura é aumento de custo e trabalho, mas a lucratividade pode não estar acompanhando esses investimentos e nem a aquisição de patrimônio. É isso que muitos empresários não entendem: que precisam ter um desenvolvimento sustentável.



Alessandro Natal é Diretor da UNIC Gestão e Negócios Empresariais - Empresa especializada em Gestão Empresarial e Desenvolvimento de Profissionais e Lideranças.

Formado em Administração de Empresas – Habilitação em Sistemas de Informação.

Palestrante em cursos, treinamentos e eventos para preparação de profissionais para o mercado atual.

Auditor Líder de Sistema de Gestão da Qualidade certificado pelo RABQSA.

Colunista do Carreira & Sucesso da Catho nos assuntos de Gestão Empresarial e Liderança.

Contato: alessandro@unicgestaoenegocios.com.br