

Informações: o que é mais importante?



Até que ponto o saber se posicionar e agir está relacionado à quantidade de informações que acumulamos sobre determinado assunto? Surge uma segunda questão: a capacidade de análise e posicionamento diante dos fatos é movida pela quantidade ou qualidade das informações que nos chegam? Posso ter uma infinidade de informações sobre um problema que preciso resolver, mas na hora de escolher um caminho a seguir, nada me garante que escolherei o melhor. Ou ainda, se tenho um conjunto de informações inseguras, qual o valor do meu saber? Mais: se a pessoa não tem consciência de que está de posse das melhores informações, de que valem essas informações para ela? Finalmente: como se mede a qualidade de uma informação se o abalo no mercado não poupará nem mesmo os melhores analistas de mercado?

A partir de perguntas elementares, podemos perceber a existência de algo que precede a informação, que é a formação intelectual e prática dos envolvidos e sua capacidade de agir com serenidade em momentos cruciais para se proteger das intempéries. Essa base cultural ajuda no dimensionamento do problema e na definição da melhor forma de administrá-lo. Uma boa base filosófica, portanto, com princípios humanistas e econômicos, ajuda a compor essa visão de mundo equilibrada, capaz de trabalhar com as incertezas em horizonte de curto, médio e longo prazo. Pelo menos, essa é uma crença que vale a pena ser alimentada.

Voltando ao tema principal, é indiscutível a necessidade de informações para condução de um negócio, mas não podemos transformar o que deveria ser uma solução em mais um problema. Quando a informação se torna um problema? Quando não conseguimos dimensioná-la e usá-la ao nosso favor. Ou então, quando tentamos escondê-la ou negá-la por não estarmos satisfeito com sua essência. Ou a massacrados de tal forma para que ela diga o que queremos que ela diga e não o que ela diz. Isso é muito comum em uma empresa que trabalha com excesso de gráficos e planilhas, sem que esse conteúdo seja devidamente filtrado e respeitado. Saber filtrar os dados para não se perder na análise é o X da questão. Mas isso requer base técnica e a compreensão da realidade que nos cerca. O que exige entendimento conceitual, empírico e pragmático.

O problema pode estar no chão da fábrica, cujo fluxo não foi bem traçado e a perda em gargalos gera queda na produtividade e encarecimento do produto final. Suponhamos que sua empresa esteja voltada para o mercado da moda e você não tenha a noção de nichos no momento em que começa a perder fatia expressiva do mercado para concorrentes que sequer aparecem em seu cenário de análise, porque são virtuais ou estão em outros países. Contra quem será o seu embate? Em momento de tamanha turbulência política, mais do que econômica – e você é do tipo de pessoa que nunca ligou para política –, como se proteger para que sua empresa não seja fortemente lesada por algo que vai muito além do que dizem os gráficos de desempenho e do seu universo de interesse?

De nada adianta recebermos diariamente, de hora em hora, minuto a minuto um caminhão de informações se essas não forem verdadeiras ou servirem apenas para nos embaraçar ou ser desvirtuado por analistas. Como as decisões são tomadas com base em informações concretas, mas que nem sempre sabemos se procedem e podem servir de base para nossas decisões, precisamos de ajuda urgente. Precisamos de um time preparado e com maturidade para lidar com elas.



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 e na Revista Atitude Empreendedora.

Contato: alessandro@unicgestaoenegocios.com.br