

GESTÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS. UMA ANALOGIA COM O FUTEBOL.

ARTIGO
MAIO/2018

Toda empresa é um mundo e precisa ser compreendida como tal, sob o risco de se cometer erros desnecessários por tentar simplificar o que é complexo. Ser complexo não é sinônimo de ser difícil. A partir do momento em que o empresário está familiarizado com a linguagem e com a funcionalidade do ferramental disponível para uma boa gestão, as ações necessárias para se alcançar o bom desempenho de uma empresa tornam-se naturais e até aparentam ser simples. É como assistir a um craque jogando futebol. Ele brinca com a bola, supera seus adversários com facilidade, realiza lances incríveis e finaliza jogadas como um artista. Porque ele é um artista, exatamente por ter talento e treinar muito para que suas habilidades naturais funcionem no momento certo. No entanto, um time não é formado apenas por um craque. E um craque não se realiza se não estiver bem integrado com sua equipe.

Estabelecemos aqui três linhas-mestras que, se bem entendidas, expandirão o olhar para um empreendimento, permitindo traçar caminhos para uma boa gestão, em analogia com o futebol:

1 - O empresário tem que ter a visão de campo, quero dizer, do seu negócio. Não apenas no sentido da produção em si, como também em relação ao mercado (mundo do negócio). Senão não vai saber nem de que lado fica o gol e vai se perder nas jogadas.

2 - Como gestor, tem que ser craque e dominar com maestria a bola. Ou seja, tem que conhecer a linguagem do campo, do drible e do passe e atuar com segurança com as ferramentas certas.

3 - Tem que ter equipe que possa lhe dar suporte. Um bom goleiro no financeiro, um bom médio-volante, para armar as jogadas e criar produtos de sucesso, e um goleador, que sabe colocar o produto no mercado e convencer seu público-alvo.

Como no futebol, para o empresário, tem dia que chove e o campo está pesado e escorregadio; tem dia que o goleiro toma uns frangos inexplicáveis; tem dia que a armação não funciona; tem dia que o centroavante só chuta na trave e perde todas as oportunidades de gol.

Para evitar que haja esse desarranjo, o empreendedor tem que saber o que está acontecendo em cada setor, como cada peça da engrenagem está funcionando, para fazer os ajustes em tempo real, melhorar o astral da equipe e até trocar os jogadores quando necessário. Essa visão de empreendedor-técnico, de empreendedor consciente de suas responsabilidades pode ser desenvolvida, desde que haja predisposição.

Antes de qualquer coisa, toda empresa bem sucedida deve ser um laboratório de talentos e de treinamento constante. Porque o mercado-adversário também tem sua dinâmica e está atento. Esse mercado também precisa ser estudado em todas as suas nuances. Um detalhe e uma nova realidade se apresenta, para o bem ou para o mal. O que não faz sentido é se perder na rotina e negligenciar questões básicas. É bola nas costas na certa. Portanto, o caminho para se ganhar o campeonato é o planejamento, a organização e o controle de operação. As soluções, porém, devem ser conduzidas com muito foco e disciplina..



Alessandro Natal

é Diretor da

UNIC Gestão e Negócios Empresariais

Empresa especializada em

Gestão Empresarial e Desenvolvimento

de Profissionais e Lideranças.

Formado em Administração com

Habilitação em Sistemas de Informação.

Palestrante em cursos, treinamentos,

eventos corporativos e preparação de

profissionais para o mercado atual.

Auditor Líder de Sistemas de gestão

da Qualidade Certificado pelo RABQSA.

Colunista do Carreira & Sucesso,

Catho nos assuntos de Gestão

Empresarial e Liderança

na Revista Atitude Empreendedora.

Contato: alessandro@unicgestaoenegocios.com.br

