

Até há pouco tempo as empresas restringiram-se a um perfeito distanciamento, mas ainda precisam de operar e conduzir os seus negócios, independentemente de quão pouco usuais as circunstâncias atuais possam ser.

Numa altura de retoma da economia, vamos pensar o que é que podemos fazer e até onde podemos ir, de modo a decidirmos coerentemente e ponderadamente.

GERIR O ARRANQUE:

A RETOMA, SISTEMA E TRABALHO



Rita Gaspar
Business Consultant

aliados
para resultados

Basilaris

Os líderes e empresários passaram por outros momentos críticos, desafios, e podem fazê-lo novamente. Continuam a ter que fazer Vendas. Continuam a ter que contratar pessoas. Continuam a ter que fazer o seu “on-board”, treino e acompanhamento, implementar mudanças e inovação, enfrentar políticas e procedimentos neste várias vezes chamado “novo normal”.

Os processos de trabalho tiveram que ser ajustados e adaptados com base em pensamento visionário de alguma forma, e em novas aprendizagens. Tiveram que se encontrar outras formas de trabalhar e outras maneiras de fazer a aproximação a decisões para este retorno da atividade e dos Negócios. Este retorno tem que ser feito com atitude, ação e orientado para Resultados.

Se formos realistas e até pouco otimistas podemos pensar que a reabertura deve ser feita com foco no negócio, produção e ativos, mas com muitas regras. No entanto não se alcança sem foco nas Pessoas, na Direção e no Futuro.

Os sistemas são cíclicos. Tal como dissemos no meu artigo anterior é tudo uma questão de tempo. A empresa é composta por um conjunto de subsistemas, as suas áreas ou departamentos, compostos por pessoas e processos, recursos técnicos e conhecimento em permanente funcionamento como um conjunto de rodas dentadas, relacionadas entre si, que criam valor, produzindo riqueza.

Mas por outro lado, a empresa como sistema está Integrada num outro sistema maior - o Mercado, que vive da ação de todas as partes que o compõem. As entidades relacionam-se e criam uma Simbiose de relações, por forma de se sustentarem na criação de valor. Os clientes, os fornecedores, os parceiros, concorrentes, as instituições financeiras, ainda outras não financeiras como associações, ordens, fundações, e o próprio estado que regula, legisla e faz cumprir o conjunto de normas determinadas para sustentar o equilíbrio das regras económicas, tais como outras, com referência a outros pelouros.

Posto isto, e assumindo que as empresas como sistemas próprios vivem interligadas num sistema maior, à imagem de uma constelação, depreende-se que têm algo de “organismo vivo”, de alguma maneira flexível, ajustável e que se adapta, conforme e de acordo com os sistemas em que está integrado.

Os próprios Ritmos de trabalho ou produção, dependem dos restantes Organismos que o influenciaram. Esta relação de subsistemas integrados num sistema Maior, fez com que todas as entidades sintam, direta ou indiretamente, os impactos externos da própria economia, e embora tenham mecanismos próprios, é inevitável que tal não aconteça, com mais ou menos impacto, mais cedo ou mais tarde.



Miller Heiman Group™



CSO Insights
The Research Division of Miller Heiman Group

achieve+forum™



aliados
para resultados

Basilaris



Por isso o “Mercado” como UNO, e como fruto de relações de vários sistemas, tem uma tendência natural a equilibrar-se, estabilizar após quaisquer oscilações, normalizando e amortizando todos gradualmente. Também como “organismo vivo” e dinâmico está disposto a ciclos. E todos os seus elementos, entenda-se áreas da economia, sentem os períodos cíclicos.

Tal como as pessoas, as famílias e as empresas, a economia também passa por diferentes fases (ou ciclos). As inevitáveis, conhecidas, esperadas, planeadas (como a entrada para a EU, por exemplo), e as inesperadas, causadas frequentemente por fatores externos, e porque não estamos preparados para elas, mais violentas, agressivas e /ou perigosas. Muitas vezes aqui, não se planeou ou “se preparou” para a eventualidade, e só se pode jogar com o poder de decisão, a capacidade de gerir situações difíceis e resolver problemas. O sentido de urgência entra em ação.

Geralmente aqui, todas as decisões de investimento passam a ser de cuidado ou refreamento, e o fator “Tempo” passa a ser crucial relativamente às decisões. É certo que a ponderação é o que trará segurança nos momentos difíceis. Pondere, reposicione e visiona o que lhe parece ser aceitável e em termos de investimento, até onde pode ir. Porque se desinvestir totalmente nos seus recursos, pode oscilar a sua posição de mercado, e ser mais difícil a retoma. Desinvestir é vender as suas ações a baixo preço; gerir os ativos é otimizá-los para investir na retoma de forma sustentável e ágil.

Lembre-se que a empresa é mais do que um conjunto de recursos, que tem um propósito e é livre de ajustar o rumo ou o ritmo a seu desígnio, mudando ou inovando se necessário e como parte de um sistema maior, pode influenciar positivamente o seu próprio mercado, impulsionar força e valor, fazendo apenas aquilo em que é bom. Fazer chegar ao mercado aquilo que faz.

Agora temos que aliar a força da decisão à visão, ser flexível a gerir os desafios, inspirador, resiliente, reflexivo e corajoso e simultaneamente desenhar o futuro. Por isso decida, mas prepare e crie novos processos, aposte na performance, ajuste as pessoas à mudança ensinando-as hoje, procure fazer também outras coisas, apoie-se nos seus recursos técnicos (equipamentos, máquinas, stocks, canais de distribuição) e no recursos humanos e também em outras entidades, aproxime-se dos seus clientes e de parceiros, fomente a continuidade nem que tenha que fazer algo totalmente diferente, mas ajuste-se logo que possível.

Um sistema é composto por processos cíclicos continuados. Por isso é tudo uma questão de tempo.