RESOLUÇÕES PRAGMÁTICAS PARA 2014

por Luiz Otavio Nascimento – "LON"

O início do ano se aproxima e com ele surgem as famosas listas com resoluções de mudanças, todas elaboradas com esperança de melhores dias, tanto pessoal como profissionalmente. Mas, em geral, decorridos os primeiros dias, logo em seguida elas caem no esquecimento e tudo fica como antes, somente os sonhos permanecem sem suporte de nenhuma ação.

Como um moto contínuo, construir tal tipo de relação é uma tradição. E, também, existe a lenda urbana que o amigo de um amigo conseguiu realizar o que projetou e alcançou o nirvana.

Então, munido de muito pragmatismo e orientado a criar uma ruptura nesse círculo vicioso, pensei em que conselhos poderia dar a um empresário para ser bem sucedido em 2014. Práticas fáceis de implementar e que podem transformar rapidamente para melhor a realidade de seus negócios.

Vamos a elas!

1. **Ouça os seus clientes.** Dentro da sua empresa você não aprenderá nada. Ao olhar para dentro, provavelmente você também não encontrará diferenciais competitivos. A nova fonte de vantagens virá do conhecimento e do relacionamento com os seus clientes, em todas as frentes, inclusive nas redes sociais. Ao se colocar na linha de frente, você saberá como sua empresa está atendendo-os e verá quais são os obstáculos existentes. Os clientes lhe ensinarão o que fazer para superar a todos, inclusive a si mesmo. Aprenda com eles.

2. **Esqueça o Governo.** Desde que me entendo por gente e por profissional, sempre tive três inimigos: os governos municipais, estaduais e federais. De modo geral, com

raríssimas exceções, eles nunca fizeram a parte deles para ajudar às empresas. A infraestrutura é deficiente, a carga tributária é abusiva, a burocracia é intensa, a corrupção é daninha, as prioridades são difusas, os prazos não são cumpridos, os orçamentos não são respeitados, o planejamento é inexistente, suas previsões são risíveis e muitos órgãos são inadimplentes. Logo, não vale a pena perder tempo em discutir e considerar seus planos. Invista o seu tempo em reunir a sua equipe para debater em como vocês podem inovar e bater no concorrente direto. Isto é muito mais produtivo.

3. **Dedique tempo aos melhores.** A base do sucesso é ter as pessoas certas que sabem o que fazer (ou seja, as estratégias e as ações correspondentes), e como fazer (os processos correlatos). Daí, elas conseguirão resultados que medidos e comparados com as metas pré-estabelecidas, irão retroalimentar as estratégias, ações e processos. Logo, o ponto de partida é escalar as melhores pessoas e dedicar tempo para dar-lhes o necessário *coaching* e *feedback*. É preferível ter menos, mas melhores e mais bem pagos. Qualidade é fundamental.

4. **Tenha vozes divergentes.** Na sua equipe você deve ter pessoas que pensem diferente e que lhe complementem, vozes divergentes, pois são elas que lhe obrigam a pensar. Ao ouvir uma opinião diversa da sua, você deve fazer a pergunta inteligente: "por que?" Ela trará como resposta um novo modelo mental, uma nova visão, um aprendizado. Dessa forma, você será um melhor gestor.

5. **Frequente o mercado.** Saia da empresa. Viaje. Frequente congressos e feiras, faça cursos, assista palestras e seminários, visite fornecedores e varejistas. Fique conectado. É do lado de fora de sua empresa que as coisas acontecem.

6. **Promova a inovação.** Apoie aqueles que ousam. Aqueles que abandonam as zonas de conforto e se expõem às críticas ao proporem mudanças em suas áreas, ao mostrarem novas maneiras de fazer coisas antigas. Toda empresa precisa de bandeirantes que sonham em abrir estradas, e esses necessitam de mecenas que os apadrinhem e os orientem na busca desses novos horizontes.

7. **Acorde cedo e se exercite.** Cuide do seu corpo, pois afinal *mens sana in corpore sano* (mente sã em corpo são). As pressões corporativas exigem preparo físico, uma boa alimentação e hábitos saudáveis. Equilíbrio é básico e gera um ambiente que conduz a bons resultados.

No mais, feliz 2014!

Escrito em 13.12.13

"LON" – Luiz Otavio da Silva Nascimento. Engenheiro, especializado em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas. Mestre em Administração de Empresas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com cursos nos Estados Unidos (*Darden Business School da University of Virginia* e *Babson College – Boston, MA*) e na França (*L'École des Hautes Etudes Commerciales* – HEC – Paris). Tem mais de 25 anos de experiência na geração de resultados e na gestão de empresas varejistas e industriais, dentre as quais Perrier, Cisper-Owens Illinois, Smuggler, Carrier e Lojas Renner.

Atualmente é Sócio-Diretor Geral da Merita Consultoria Empresarial e Sócio da Cadre Soluções, lançadora do aplicativo "*Mordomo*". É membro do IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa e do *Retail Council* do GLG – Gerson Lehrman Group. É professor das cadeiras de Inteligência Competitiva, Conhecimento do Consumidor e Criação de Valor através de Serviços dos Mestrados da *Business School* de São Paulo (*Laureate International Universities*).

Foi um dos fundadores do IPDV – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento do Varejo e Sócio-Diretor da Gouvêa de Souza & MD. Palestrante nacional e internacional, tem diversos artigos publicados e é autor do livro "Êxodo – da visão à ação – uma proposta para o varejo brasileiro". Também é coautor do livro "Varejo: Administração de Empresas Comerciais", ambos publicados pela Editora Senac São Paulo. Seu último livro

"Gestor Eficaz – práticas para se destacar num ambiente empresarial competitivo" foi lançado em novembro de 2010 pela Editora Novo Conceito.