



F2 MARCELO
A2 COLLEONI

GESTÃO ESTRATÉGICA SUSTENTÁVEL

Gestão do Agora



Considere estes três elementos que acho importante para a Gestão do Agora, que qualquer gestor de carreira, de equipe ou de empresa deveria avaliar muito bem.

Por que trago três elementos, somente? Porque quero falar de processos que são básicos, elementares para desenvolver uma gestão do agora e assim projetar para o futuro.

A gestão do amanhã é outra coisa. O que faço hoje para estar mais forte amanhã, um processo sistêmico.

O primeiro elemento é a **Informação**.



Muitos dizem que a informação é o novo petróleo. Você encontra em vários conteúdos, *podcasts*, vídeos de pessoas que falam sobre esse assunto.

A informação, de fato, é relevante. Ela tem dois pontos a considerar: a informação que agrega e a que não agrega.

Um exemplo é: fiz dois MBAs, o primeiro logo após a minha graduação, que foi em matemática, era um conteúdo ótimo, universidade excelente, tudo perfeito, só que na verdade não atendeu a minha expectativa, pois não consegui colocar em prática.

Fiquei frustrado, porque tinha uma ânsia de usar aquelas informações e não consegui usar. O segundo MBA, realizei mais para frente, onde tinha uma posição mais estratégica e consegui usar de fato. É uma diferença gritante.

A informação é necessária desde que faça sentido para você.



Busque a informação importante. Ela sozinha não faz nada, se transforma em conhecimento se você de fato trabalhar com ela. **Como e onde estão as informações que eu preciso?** Onde estão as informações relativas aos meus clientes? Onde estão as informações que são relativas aos meus fornecedores, concorrentes e aos meus colaboradores? Onde estão essas informações de tecnologia, tendências, uma série de coisas que são relevantes para minha empresa sobreviver no mercado, onde estão?

Quanto mais deixo as informações fluírem na minha estratégia, mais capital intelectual eu desenvolvo, um melhor e mais refinado processo de tomada de decisão e de elaboração de estratégia consigo fazer na organização.

O que define uma boa gestão? Basicamente, bem tranquilo, é a informação. A informação faz enorme diferença, se for usada para o benefício da gestão da estratégia, seja a gestão de colaboradores, da minha carreira ou da minha empresa.

A informação, por si só, não quer dizer muita coisa. Preciso me conectar com ela e boa parte das empresas não se conecta com as informações, ou se limitam a conexão em alguns aspectos.



Neste sentido trago a segundo elemento, a **Conexão**.

A conexão é relevante quando me conecto de fato com meu cliente. Não somente a área de atendimento e a área comercial, mas toda a empresa, conexão com o cliente em todos os aspectos.



Por exemplo: um restaurante que tem serviço de entrega. O processo de *delivery* chega até a ponta, no cliente. Pode até ser uma empresa contratada, mas se há uma parceria, uma conexão com essa empresa para se conectar com o cliente, existe aí a possibilidade de trazer informações relevantes do cliente praticamente *online*, porque a pessoa pode fazer perguntas, questionamentos, entender percepções do cliente, ou seja, alimentar sua empresa com informações relevantes.

A grande questão é que a gente não faz isso. A gente não traz essas informações de volta ou fica limitado só à atendimento ao cliente, à reclamação, à algumas coisas específicas das áreas que se conectam ao cliente.

Como é que me conecto com meus colaboradores e quais são as suas necessidades? O que precisam para fazer um trabalho melhor? Eu me conecto com eles? Com as empresas que são parceiras? Com os meus concorrentes?

Citando um caso de concorrente, tenho um cliente que tem uma empresa com um processo produtivo que ele não faz a totalidade, por questões estratégicas da empresa. Ele faz uma parceria com um concorrente, que para determinados produtos é concorrente direto dele, mas que também não faz uma parte do processo. **Então, um complementa o outro.**



O que um recebe de cliente passa para outro e vice-versa. Os dois têm esta parceria e se beneficiam dela. Seria muito melhor fazer essa parceria do que cada um criar em suas estruturas a parte que falta. Eles viram potencial de ajustar essa parceria entre concorrentes e tudo bem, não tem problema.

A parceria que é ganha-ganha, tem que levar potencial para as duas empresas, se não, fica um processo quebrado, fica a contratação de um serviço qualquer, um serviço de entrega, de *delivery*, um serviço sem responsabilidade e sem conexão. Quando existe a soma, isto agrega, conforme o exemplo, vale muito a pena.

Parcerias, conexões, relacionamento com as pessoas, com os colaboradores, com os clientes, entender as gerações, entre outros aspectos.

Como é que pego essas informações através das conexões? Se a empresa não for conectada com isso, a informação não vem. Se na empresa todo mundo se conecta com cliente, mas eu só me dedico ao departamento de atendimento ao cliente e ao departamento comercial, o processo fica limitado.

Muitas informações que poderiam surgir e ajudar na estratégia da empresa não estão acontecendo porque não há essa conexão.



Para pegar informações, preciso gerar conexões. **Quais são as conexões?** Eu tenho essas conexões hoje? Quem que se conecta com o mercado, quem que se conecta com tecnologia, quem se conecta com tendências? E cada vez mais aparecem tendências novas.

Quem se conecta com as *startups*, que hoje estão surgindo com modelos disruptivos e vão pegar o que você não faz direito, que é o que a *startup* hoje se propõe a fazer, e realizar de forma mais barata e mais eficiente. Grandes corporações com um custo enorme em projetos não atendem a um detalhe e aparece uma empresa com um custo mais baixo, propiciando um serviço de maior qualidade e com preço muito mais acessível, e acaba com o seu negócio.

Por isso a conexão é importante, para entender o que está acontecendo e agir rapidamente. E é agora, não é amanhã. Preciso começar a me conectar para pegar essas informações o quanto antes.



O terceiro elemento é
a **Colaboração**.

Trago um modelo de gestão, no qual acredito muito, que é um modelo de gestão colaborativo. Falamos da importância da informação, que esta precisa estar conectada e agora a informação necessita ser compartilhada de forma rápida e eficiente. Os três elementos relevantes e importantes que a gente precisa ter na cabeça e utilizar a ferramenta que quiser. **Esses três elementos são essenciais.**

Um Modelo de Gestão Colaborativo se torna essencial, pois existindo, ainda se faz a gestão da empresa pelo comando e controle, que é o que permanece, infelizmente, em muitas empresas.

Acabam contratando braço e não o intelecto das pessoas. No modelo tradicional, comando e controle, a informação não aparece, fica represada em algumas pessoas apenas, aquelas que detêm o poder, o comando.

Portanto, fica limitado àquele público de pessoas. Desta forma, a empresa desperdiça uma grande maioria de pessoas que poderiam ajudar com informações relevantes para o negócio e não estão. Alguns podem questionar que as pessoas estão na operação, fazendo a processo da empresa acontecer, não importa.

É na operação que se vê o que está acontecendo lá na ponta, a informação que se conecta com o cliente, que sente a necessidade, que consegue ver, conversar com o cliente e obter informações importantes.



O modelo de alinhamento, autonomia e responsabilidade, está todo totalmente adequado a gestão do agora. Se as pessoas estão alinhadas com que precisa, a empresa usa o capital intelectual delas para poder capturar informações. Caso contrário, é só o braço.

Colaboração requer um modelo de gestão diferente, que vai trazer elementos importantes.

Alguns irão se perguntar se neste modelo de gestão eles perderão o poder. Será? Acho que se perde muito em não trazer mais capital intelectual para sua estratégia.

Entre uma empresa que tem uma estratégia voltada somente para algumas pessoas e, uma empresa que tem uma estratégia voltada ao alinhamento de todas as pessoas, qual que você acha que é muito mais abrangente? Não tenho dúvida, que a segunda é muito melhor, é muito mais representativa e mais importante. O poder de ter informação relevante para tomar uma decisão é muito mais relevante para a empresa.

Quando se relaciona essas três coisas, a **informação, a conexão e a colaboração**, existe a construção de uma base para uma estratégia mais sólida.



Até pouco tempo atrás, eu estava numa corporação, onde os planos estratégicos/operacionais, que eram de cinco anos, mas focado com mais detalhes só no primeiro ano. Em outubro, reunia-se todo mundo para fazer o planejamento estratégico. Em fevereiro, já não valia de nada, estava tão descolado da realidade, que as pessoas começavam a medir com uma coisa que não fazia mais sentido.

A estratégia é e precisa ser dinâmica, por isso que é gestão do agora, a informação precisa fluir sistemicamente. Precisa-se fazer com que a estratégia seja dinâmica, atualizada e retroalimentada constantemente. Caso contrário, vai ficar parada, observando como se fosse uma fotografia que não faz mais sentido, se comparando com algo que não é mais a realidade do mercado.

Por isso, que esses três elementos que eu trago, dentro da minha experiência e dos meus estudos, são os mais relevantes. Informação, conexão e colaboração.

Busque a informação através de conexões e compartilhe, SEMPRE!!!

