

Cenários e Tendências para 2013: As Competências que farão a diferença para Líderes e Empresas!

Caro Leitor, é hora de refletirmos sobre o que passou e trabalharmos para crescer em 2013. Um ciclo se fecha para dar início a outro. E, como sempre, fazemos diversas promessas repetidas: vou parar de fumar, beber, começar uma dieta, academia, guardar dinheiro, investir na carreira, mudar minha empresa, etc. Mais um ano se foi, com um detalhe: O Mundo não Acabou! Pelo contrário, o mundo não vai parar de se reinventar...

Aposto que muita gente tenha traçado seus objetivos e concluído, mas também tenho a convicção de que foram poucos os que realmente conseguiram dar seguimento aos seus planos com êxito. Mas, saindo do plano pessoal, sempre é bom olharmos para trás para planejar o que está por vir. Na conjuntura econômica, tivemos um ano duro. 2012 foi marcado por ações do governo para tentar blindar a economia brasileira dos efeitos da crise europeia e dos EUA. Redução de impostos para incentivar setores como o automotivo, a linha branca, móveis, entre outros. Tivemos, também, o período de menor taxa básica de juros (Selic) da história brasileira. O ano apresentou um fraco desempenho da economia, especialmente da indústria. Porém, os índices de confiança e de emprego/renda se mantiveram estáveis e deram suporte ao mercado. A demanda interna vem sendo o principal pilar do PIB brasileiro, que através dos estímulos de crédito vem destacando o consumo das famílias como o fator mais importante para alavancar o crescimento.

Os acessos à internet vêm crescendo exponencialmente e devem manter trajetória ascendente em 2013, bem como a utilização de dispositivos móveis, a banda larga e o comércio eletrônico. Hoje, somos mais de 80 milhões de usuários trafegando na web. Em 2012, vimos a consolidação da internet como meio fundamental para pesquisa, discussão e decisão de compra em diversas categorias de produtos e serviços. Dessa forma, é claro que estar presente de forma ativa e impactante na rede é fundamental às marcas. É válido refletir sobre as redes sociais que devem continuar sendo a grande vedete do momento, pois ninguém vive sem o “Google” ou outra ferramenta de busca, fazendo com que a exposição seja maior e o risco de imagem também.

Face ao cenário apresentado, e em analogia ao ano que se inicia, espera-se do Empresário e Gestor Brasileiro, uma mudança no perfil de gestão, com grande foco na busca por melhorias da Gestão de Negócios, no que tange à Gestão de Finanças mais profissionalizadas, Gestão de Riscos e Controles Internos. É imprescindível ter uma boa plataforma de TIC – Tecnologia da Informação e Comunicação somada às mudanças dos meios de pagamentos, tendo como consequência o aumento de Segurança da Informação.

Outro ponto importante seria reforçar os sistemas humanos organizacionais dando ênfase à programas de retenção e capacitação eficientes e que priorizem a competitividade empresarial. Precisamos repensar os modelos de gerenciamento, compensação e promoção de pessoas nas organizações que ainda é arcaico, não estimulam a criatividade e continuam favorecendo as pessoas que agradam os “chefes” ou se parecem mais com eles. O modelo adotado é a “compra” de algumas horas das pessoas para ficarem dentro do ambiente corporativo cumprindo funções pré-estabelecidas. Esse modelo vem da Segunda Revolução Industrial, quando os empresários perceberam que fazia mais sentido colocar as pessoas trabalhando em seus ativos e imóveis, pagando pelas horas trabalhadas, em vez de comprar os produtos oferecidos por essas mesmas pessoas. É lógico que esse modelo, em várias atividades, teve um impacto extremamente positivo nos modelos de produção, na evolução dos produtos, na tecnologia, na escalabilidade e na criação das grandes corporações. No entanto, as pessoas foram perdendo a individualidade, passando a praticamente “pertencer” à organização na qual trabalhavam, realizando atividades mecânicas e repetitivas.

Com base nesta análise o que se espera de Líderes e Empresas neste ano que se inicia é um maior

alinhamento das pessoas com os processos que realmente agregam valor ao negócio, proporcionando uma maior satisfação dos clientes e assim, resultando numa maior rentabilidade e crescimento do sustentável. Pense nisso e tenha um excelente 2013!