



Ser Competitivo

Nós acreditamos no Brasil

Ano II - Edição janeiro/2016

Newsletter produzida pela área técnica do ILGC – Instituto Latino Americano de Gestão Competitiva.

MAKE IT WORK STOP TALKING and START DOING

Felizmente já estamos em 2016. Para muitos de nós, o ano que passou ficou marcado por grandes mudanças, parte delas boas, parte ruins e parte péssimas, nos mais diversos setores da vida. Mas o que importa nesta hora, é que nós “vencemos”, ou seja, superamos as adversidades e preparados para o novo ano que já caminha, seguimos em frente.



Você que é nosso leitor, tanto o contumaz quanto o eventual, já deve ter realizado a reflexão do que foi o ano para a sua vida e seus negócios. O que fez bem, razoável e o que não deve repetir (resultados ruins). A riqueza que produzimos, e eventualmente o que destruímos, e onde precisamos “corrigir” daqui para frente. Se ainda não fez, faça rapidamente, de forma estruturada. Escreva! Ainda dá tempo! Lembre-se das experiências de **pessoas disciplinadas** (organizações militares como o BOPE por exemplo bem como diversas organizações da sociedade), que, depois de uma missão, realizam com todos os participantes, uma análise dos resultados frente ao planejado para corrigir os desvios reais e potenciais. Se ainda não fez, faça isso do seu 2015. Ajuste as “velas do seu barco” e siga em frente. Não acelere 2016 sem o mínimo de planejamento. Onde você deseja chegar e quais as estratégias que te levarão até lá, pelo menos.

Para alguns “cenaristas” o ano 2016 assemelha-se a uma estrada com curvas sinuosas e baixa visibilidade, trazendo grandes e perigosos riscos a frente, e exigindo de cada um, seja no trabalho, na vida pessoal e comunitária, **competências diferenciadas**, daquelas que estamos praticando hoje. Ram Charam em seu último livro chamado “**Ataque**”, nos mostra um grupo de competências, novas e complementares às atuais, sobre as quais deveremos destacar uma atenção particular.

- ✓ *Acuidade Perceptiva;*
- ✓ *Capacidade de enxergar oportunidades na incerteza;*
- ✓ *Capacidade de divisar um novo caminho e se comprometer com ele;*
- ✓ *Habilidade de realizar a transição para o novo caminho;*
- ✓ *Capacidade de fazer com que a organização seja direcionável e ágil.*

Para Charam, acuidade perceptiva é a capacidade que as pessoas têm (natural ou desenvolvida) para enxergar além do campo de visão e identificar anomalias, contradições e excentricidades no cenário externo antes dos outros. É fundamental, portanto estar atentos aos sinais de mudança, ou seja, procurando as mensagens contidas nas transformações. Procurar o que é novo e refletir sobre o seu significado o ajudará a enxergar seu negócio sob uma nova óptica e ter ideias para novas trajetórias de crescimento.

Um dos vários casos mencionados por “Charam”, diz da grande surpresa de transformação sofrida pela Nokia, que mesmo conhecendo os movimentos, não percebeu que uma empresa de computadores (Apple) entrasse no mercado de telefones celulares. O resultado nós sabemos: A Nokia quase quebrou! E você certamente conhece experiências semelhantes ao seu redor.

Como você tem tratado este tema no seu negócio? Qual é o futuro mais provável para o seu negócio?

Qualquer que seja, há uma condição fundamental para o sucesso neste novo ano, que é “FAZER”, seja utilizando-se destas chamadas novas competências, seja das competências convencionais. Realize, execute, faça bem, especialmente da primeira vez. Nada substitui a execução.

Que você tenha um ano de grandes e profundas realizações.

Forte abraço!

A Disciplina como base para o crescimento dos negócios

Camila Rodrigues é empresária na cidade de São Paulo, na faixa dos 32 anos de idade, portanto integrante da chamada – **geração Y**, cujas características consistem fundamentalmente, de jovens nascidos imersos num ambiente virtual. No Brasil, estão representados por aqueles que cresceram durante os anos 90 à frente do videogame, conviveram com a internet, o computador doméstico, o celular e um vasto conjunto de aparatos tecnológicos.

Paradoxalmente, Camila com forte formação humana, e após trabalhar por mais de 07 anos no mercado financeiro, decidiu há 05 anos, empreender no segmento do varejo qualitativo. Os dois primeiros anos foram muito difíceis, diz Camila. Mesmo tendo construído um plano de negócios consistente, e recebendo apoio e consultoria de profissionais experientes, a transição do **"mundo executivo"** para o **"mundo empresarial"** com frequência deixa marcas muito fortes na vida das pessoas. Ao nos responder sobre os fatores críticos de sucesso para superar esta fase, (de acordo com o Sebrae, nos dois primeiros anos de vida, em torno de 25% das pequenas empresas não sobrevivem), ela nos disse sem - pestanejar:-

- ✓ *Ter um plano de negócios estruturado;*
- ✓ *Clareza de posicionamento (que mercado, que produtos e para quem?) e conhecimento das competências internas;*
- ✓ *Metas de médio e curto prazo estabelecidas;*
- ✓ *Disciplina na execução e no monitoramento.*

Somente isso basta, perguntamos a Camila? Isso não é pouco, ela nos disse, todavia, é necessário incrementar também:

- ✓ *Uma "pitada" de **paixão** pelo fazer, especialmente – bem feito- da primeira vez;*
- ✓ *Várias "colheres" de **determinação**. Jamais fraquejar e desistir;*
- ✓ *Muitas "xícaras" de **resiliência**.*

No terceiro ano, Camila abriu a sua segunda unidade na região norte da cidade, e ao final do quarto ano, associou-se a um empresário da sua geração, para a abertura da terceira unidade, agora na região sul da cidade.

Uma história bonita e de sucesso, dissemos a Camila. É verdade, ela nos responde, mas por trás disso tudo tem muita luta, dedicação, stress, resiliência, capacidade de tratar com gente e construir alianças, entre outros. Estamos nos preparando para estes tempos difíceis com a certeza de que os superaremos e nos próximos 5 anos, abriremos pelo menos mais três unidades .



E você que nos lê? Qual é sua história? Seu business case? Compartilhe-o conosco! ilgc@ilgc.com.br

🏠 ALIADOS COMPETITIVOS

Thegeda
COMUNICAÇÃO

STABIA[®]
TMC

Expediente

Dirigido pelo consultor Raimundo Sousa e um time de especialistas comprometidos com os resultados de seus clientes, o ILGC é um Integrador de talentos e habilidades, cujas ações são convergentes para a melhoria permanente da competitividade das pessoas e seus negócios.

ILGC - Escritório Central - Av. Nazaré, 1139 - Cj. 203 / Ipiranga - 04263-100 - São Paulo /SP – Brasil

Tel: +55 11 2948-3336 - faleconosco@ilgc.com.br - www.ilgc.com.br

A marca *Ser Competitivo* é propriedade do ILGC.