

UMA FÁBULA MODERNA

Por José Jacques

Era uma vez uma empresa onde todos eram alegres e trabalhavam com satisfação. Não havia muitas regras, as coisas eram passadas de uns para os outros meio por osmose, ninguém sabia muito bem como fazer e nem o porque estava fazendo, mas o resultado final, via de regra, era satisfatório. As pessoas não estavam muito preocupadas em encontrar os culpados, bastava resolver os problemas, havia paz e tranqüilidade, um ambiente saudável, de crescimento para tudo e para todos..., até que surgiram algumas dúvidas:

- Será que estamos fazendo as coisas corretamente ?
- Será que estamos adotando as melhores práticas ?- Será que conseguiremos avançar mais com este modelo ? Dúvidas cruéis que atrapalhavam o sono de Tranquilo e Irriquieto, irmãos e donos do negócio, preocupados com o futuro, com a sucessão, todas aquelas coisas que donos de empresas de sucesso pensam em seus horários livres. Num desses muitos momentos de reflexão, Tranquilo e Irriquieto resolveram procurar a ajuda de alguém mais sábio, alguém que, na verdade, nunca havia tido um negócio ou experiências parecidas com as deles, mas tinha o reconhecimento público de ser o maior conhecedor do assunto sobre o qual eles tinham dúvidas. Assim, conheceram Sassabichão, famoso sábio local, de reputação ilibada e caráter cristalino, consultor dos maiores empresários do país e capaz de lhes apontar o caminho certo a seguir. Utilizando-se das mais modernas técnicas de análise e diagnóstico empresarial, em pouco tempo a situação já estava totalmente entendida por Sassabichão, que se dirigiu aos irmãos e disse: "O negócio de vocês alcançou uma dimensão tal que se faz necessário a profissionalização." Profissionalização ? Quer dizer que não somos profissionais ? Perguntou Irriquieto. Nada disso, afirmou Sassabichão aos irmãos. Vocês administram a empresa de forma familiar, de forma não profissional, sem métricas claras e objetivas, sem processos e procedimentos explícitos, sem regras e com excesso de conhecimento tácito. Explícito ? Tácito ? Métricas ? Processos ? Mas é preciso isso tudo, perguntou Tranquilo a Sassabichão. Isso tudo não, isso é pra começar, retrucou Sassabichão. Paralelamente a isso iniciaremos um processo de contratação de gestores profissionais para a sua empresa, pois não é mais possível manter o modelo que garantiu o seu sucesso até aqui. Naquela noite, Tranquilo e Irriquieto dormiram leves, com a certeza de terem encontrado a solução para os seus problemas, as respostas para todas as suas dúvidas. Então, aquela Companhia que era tocada pelo feeling e pela sensibilidade dos irmãos Tranquilo e Irriquieto se tornou uma empresa profissional, com gestores profissionais, com estratégias e planos a serem seguidos, com um modelo atualizado de distribuição de seus produtos e serviços, com uma equipe maior e mais capaz, com processos e procedimentos, marketing agressivo, eventos de tirar o fôlego dos participantes, parceiros em todo o país, uma verdadeira maravilha. Deus é muito bom mesmo, afirmou Irriquieto para Tranquilo. Quem diria que um dia teríamos uma empresa profissional..., veja só essa marca..., essa revista..., olha só como eu fiquei bonito nela..., tudo

muito profissional... Tive até que aprender umas coisas novas, fazer cursos, participar de grupos..., afinal de contas estamos em um outro patamar agora né mano ? É..., respondeu Tranquilo. Outro patamar mesmo mano. Cada vez mais baixo. Baixo ? Que isso Tranquilo ? Nós agora somos conhecidos pelo mercado, estamos no ranking das maiores empresas de TI, temos parceiros por todo país, não estamos mais limitados à nossa capacidade local, capilarizamos o modelo, nossos eventos são freqüentados pelos decisores das maiores empresas do país, somos recebidos depois por eles como empresa profissional e bem posicionada no mercado em que atua, enxergam valor em nossas proposições, em nossas ofertas. É..., retrucou Tranquilo. Mas por que é que eles não fecham negócio conosco ? Me desculpa a intromissão Irriquieto, eu sou um homem de números, não sei abstrair do jeito que vc faz. Seguimos os mandamentos de Sassabichão, nosso mentor empresarial, que nos tirou de nossa frágil existência familiar e nos levou ao mundo profissional. Essa jornada agregou ao nosso grupo mais algumas dezenas de colaboradores e aumentou sobremaneira os gastos com prospecção e representação. Nossa empresa de hoje fatura menos do que a de ontem, mas com o dobro do custo. Nossos colaboradores de hoje ganham mais do que os de ontem, mas estão, na sua maioria, mais infelizes. Nossos Clientes de hoje ainda são, na sua maioria, os mesmos de ontem, mas parecem não mais nos admirar. Se estamos no caminho certo por que as coisas não estão melhores ? Passaram-se mais de 2 anos desde que Sassabichão esteve conosco. Será que é preciso mais tempo ? Quanto tempo mais ? Você está sendo pessimista, disse Irriquieto a Tranquilo. Precisamos entender que o mercado profissional é assim mesmo. As coisas demoram um pouco a acontecer, mas acontecem. Temos bons produtos, gestores competentes, vamos explodir o ano que vem, você vai ver. Explodir o ano que vem ? Você tem aí algum indicador que ajude a confirmar isso? Indicador ? Tenho não, disse Irriquieto. Você quer dizer que agora somos uma empresa profissional, presente em todo o país, capilarizada, com marketing agressivo, revista, eventos, mas nós não temos um indicador que aponte que estamos no caminho certo ? É, acho que sim, disse Irriquieto. Mas o Sassabichão não disse que os tais indicadores eram fundamentais ? Disse que “o que não pode ser medido não pode ser gerenciado”, perguntou Tranquilo. Disse né, mas no mundo dos negócios algumas coisas são subjetivas, são intangíveis, tem que ser avaliadas pelo feeling, pela sensibilidade. Tô entendendo nada, disse Tranquilo. Diziam que nos éramos amadores porque administrávamos pelo feeling e pela sensibilidade. Alguns milhares de reais, Erp's e outras coisas mais depois, volta a conversa do feeling e da sensibilidade. Deixa eu tentar entender, disse Tranquilo a Irriquieto. Nós fazíamos uma coisa que dava certo, utilizando somente pessoal próprio, que diga-se de passagem era muito feliz e realizado, os Clientes estavam satisfeitos, mas era tudo muito amador, muito familiar, certo ? Agora fazemos coisas que dão errado, utilizando somente pessoal alheio, que diga-se de passagem tem que ser carregado nas costas pelo nosso infeliz pessoal, nossos Clientes estão insatisfeitos, alguns já nos deixaram, mas tudo é muito profissional, certo ? Tô fora, disse Tranquilo a Irriquieto. Quero o meu negócio de volta, quero conviver com colaboradores felizes, Clientes satisfeitos..., quero ser amador de novo, ser familiar..., esse negócio de ser profissional é coisa pra paulista. Mas mano, vamos abrir mão de sermos uma empresa profissional, de utilizarmos as melhores práticas, sermos assessorados por Sassabichão, o mais sábio entre os sábios. Meu caro Irriquieto, disse Tranquilo, nós somos os sábios do nosso próprio negócio..., ninguém conhece dele mais do que nós dois..., ninguém é mais profissional nele do que nós dois... Se em determinado momento tivemos dúvidas foi porque fomos modestos demais, deixamos de acreditar em nós mesmos por alguns poucos momentos, suficientes, porém, para que alguém

What's Wrong?

Escrito por Revista Gestão Universitária
Qua, 12 de Novembro de 2008 15:40

estabelecesse novas verdades sobre o nosso negócio. Mas nunca é tarde para reconhecermos, agora sim, sendo humildes e modestos, que erramos. É mesmo, disse Irriquieto. De repente alguém que aqui nunca esteve, alguém que em nada contribuiu para o nosso sucesso, passou a ser a nossa referência para o futuro. Como é que entregamos o nosso futuro na mão de alguém assim ? Devíamos estar muito confusos mesmo ? Ok mano ! Vamos colocar as coisas nos trilhos. Agradecer Sassabichão pela tentativa, voltar o nosso negócio para dentro de casa e tocar o barco, como nunca deveríamos ter deixado de fazer. Vamos comunicar nossa decisão aos nossos colaboradores. Tenho certeza de que isso trará de novo o sorriso deles, a felicidade que parece terem perdido. Nossos parceiros continuarão conosco, mas no nosso modelo antigo, de indicação de novos negócios, que são sempre trabalhados e fechados por nós. A verdade é que nós precisamos de uma pequena fatia do mercado, suficiente para consumir nossas reservas financeiras, remunerar bem o nosso negócio e manter o emprego e a felicidade dos nossos colaboradores. Deus já havia nos proporcionado tudo isso, mas nós, como mortais que somos, é que nunca estamos satisfeitos com nós mesmos. E, com lágrimas nos olhos, os irmãos se abraçaram, selando sua sábia decisão. Moral da história: Duvide sempre de alguém que, mesmo sem nunca ter feito o que você faz, garante que o faz melhor do que você.