

Reavaliar negócios é ação contra crise, diz estudioso

Especialista em estratégia organizacional sugere atenção permanente ao mercado

DA REDAÇÃO

Como enfrentar a crise? Talvez essa seja uma pergunta feita diariamente por diversos perfis de brasileiros. Porém, ontem, na Associação Comercial de Santos, empresários se reuniram para discutir alternativas à situação.

O encontro, denominado *Diálogo com Empresários da Baixada – Desafios do Crescimento em Períodos de Turbulência*, foi comandado por Vincent Dubois, professor-associado da Fundação Dom Cabral, mestre em Administração de Empresas e um dos principais especialistas, no País, em projetos de estratégia organizacional e de crescimento.

Segundo Dubois, depois de um longo período de crescimento, o País está sofrendo ainda mais os impactos do momento atual. O primeiro passo para reverter essa situação, segundo ele, não é *tapar o sol com a peneira*, mas manter uma postura positiva.

Além de apresentar um panorama do cenário econômico, trazendo números do mais recente boletim Focus – que aponta, por exemplo, uma sequência negativa que culminou em queda de 3,73% do Produto Interno Bruto (PIB) –, ele apresentou estratégias para que as empresas cresçam, mesmo sob turbulência. Uma das orientações, a ser usada agora e permanentemente, é analisar qual é o modelo de negócios da empresa.

“Modelos de negócio têm vida útil. Um dia morrem. Mas, antes disso, existem curvas que entram em declínio antes do modelo”, explica Dubois. E identificar essas curvas é fundamental. Os empresários devem ficar atentos à relevância no mercado, à diferenciação de capacidade e à formação de talentos.

“As empresas de sucesso, sustentabilidade e longevidade não têm modelos de negócio blindados. Elas desenvolvem novas plataformas logo que o modelo atual começa a demonstrar enfraquecimento”, revela o professor.

METAS

Ficar atento a elementos de ruptura, que possibilitem no-

Maleabilidade



“As empresas de sucesso, sustentabilidade e longevidade não têm modelos de negócio blindados. Elas desenvolvem novas plataformas logo que o modelo atual começa a demonstrar enfraquecimento”

Vincent Dubois, professor-associado da Fundação Dom Cabral

vas estratégias, identificar o que não está mudando e encontrar formas diferentes de apresentar ou vender um produto precisam ser metas das empresas. “Nós precisamos de transa-

ções bancárias, mas até quando precisaremos de bancos?”, questiona Dubois.

Garantir uma gestão bem estruturada, um modelo mínimo de governança, dados finance-

ros transparentes e estratégia de crescimento pode atrair investimentos para a empresa, como caminho para o desenvolvimento de melhores modelos de negócio.



Vincent Dubois proferiu palestra na Associação Comercial de Santos