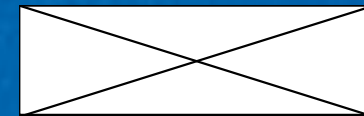




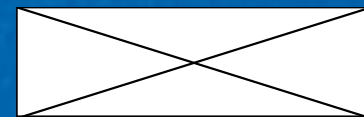
Companhia Energética
Manauara

PROJETO EVOLUA LENDO
RUTH GOMES
AGOSTO 2016



- LIVRO A SER ANALISADO: JANELAS PARA O FUTURO – ASSEGURANDO A COMPETITIVIDADE NOS NEGOCIOS – EUGEN PFISTER E JORGE PERLAS.
- POR: RUTH GOMES
- 30 DE AGOSTO DE 2016 – SALA REUNIÃO UTE MANAUARA

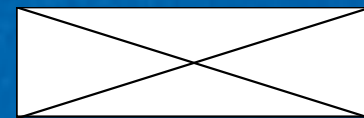




JANELAS PARA O FUTURO...

Na essência, é isso: um **mapa gerencial** para aqueles que compartilham da convicção de que o futuro não será uma mera continuação do passado. E que, em decorrência, procuram abrir as “janelas da suas mentes” para captar os ecos do futuro no presente, cientes de que participam da desafiante missão de manter suas empresas competitivas, num cenário onde nada parece mais certo do que a própria incerteza.





Do Discurso à Prática : Primeiro Ato

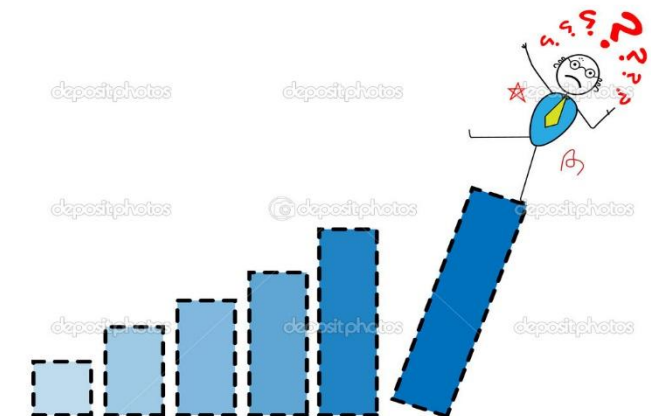
O que aconteceu? Como explicar que as empresas, parecendo inabaláveis, se vissem repentinamente ameaçadas?

Bechtel

Kodak

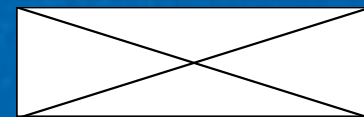
Dupont

Caterpillar



<https://www.youtube.com/watch?v=zoARvFPhc0Y>

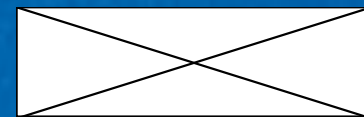




O holocausto corporativo será uma possibilidade cada vez mais real, na medida em que empresas x, y, z, continuarem...

- Priorizando a reestruturação de natureza operacional de curto prazo, desacompanhada de uma visão estratégica ampla e a longo prazo;
- Buscando proteger a atual fatia de mercado e a carteira de produtos/ serviços, em detrimento de oportunidades futuras;
- Apostando na “maquiagem” do aperfeiçoamento contínuo, porém superficial, em lugar de promover mudanças de fato;
- Gerenciando o passado, em vez de gerenciar o futuro.

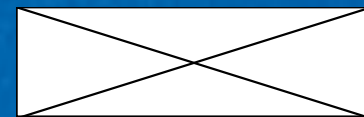




Do Discurso à pratica : Segundo passo

Expressões novas como: revolução, visão, desestruturação, diversidade, empresas virtuais, empresas transacionais, **empowerment**, ética e globalização.

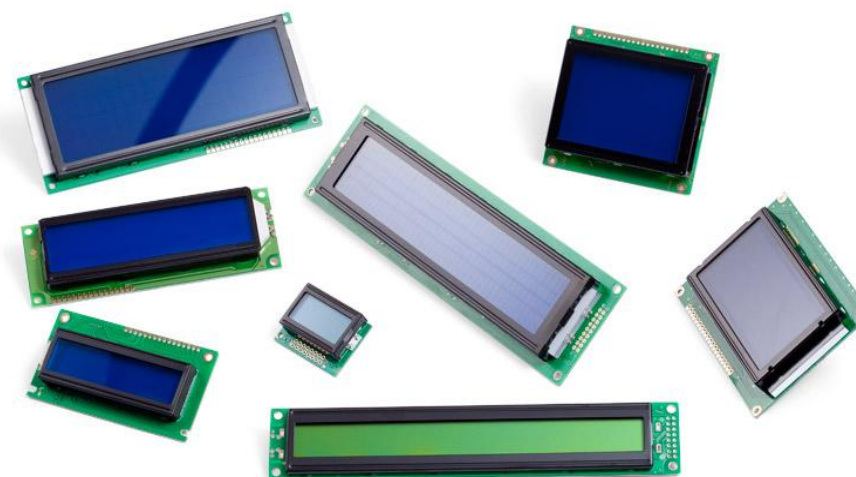


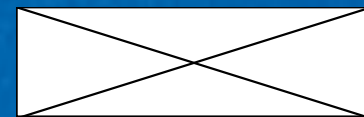


Mudar! Mudar! Mudar? Por favor : Em Que Direção?

Exemplificando : Toaleta multifuncional da American Standard e a Nippon Telephone & Telegraph.

May I go to the toilet?





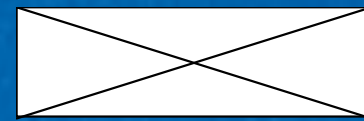
Visão estratégica versus Visão operacional

REEGENHARIA

Também conhecida como reorganização radical, a reengenharia é um método usado para reprojeter e reformar sistematicamente toda uma organização, função e processo.

<https://www.youtube.com/watch?v=O0JDTb9UZSM>

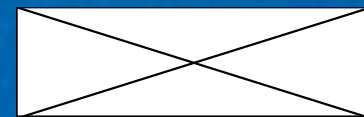




Usando o futuro para gerenciar o presente

Uma estratégia competitiva voltada para a participação nos mercados atuais **X** estratégia competitiva visando a participação nos mercados a serem criados.



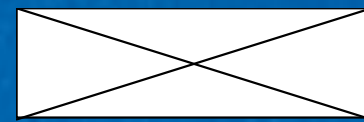


Já não se fazem mais gerentes como antigamente! Ainda bem!!!

Gerência antiquada:

- Estabelecer controles rígidos sobre seus subordinados;
- Demarcar território organizacional com as fronteiras da especialização funcional (produção, vendas, finanças, administração, marketing etc.);
- Concentrar o poder e a iniciativa em suas mãos;
- Cuidar que os empregados vestissem a camisa da empresa;
- Resolver problemas, apagar incêndios, correr atrás do prejuízo.

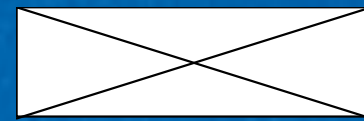




Gerência moderna:

- Achatar a pirâmide hierárquica que tolhe a imaginação e a iniciativa dos membros que estão no meio e na base da organização;
- Soltar as amarras do controle vertical, que impeçam a livre-iniciativa da massa de empregados;
- Derrubar os muros da especialização, e inaugurar fronteiras de cooperação interdisciplinar;
- Desenvolver novas oportunidades de negócios.;
- Redesenhar os processos de trabalho que assegurem a efetiva transferência de valor para clientes e para a sociedade.

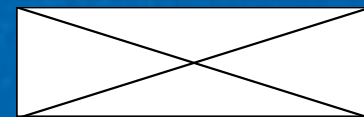




E a bíblia tinha razão: do caos surge a criação

As rupturas, os novos concorrentes, as novas regras e tudo mais afetam todos, quer estejam na iniciativa privada ou publica. Os cidadãos estão procurando equacionar, por seus próprios meios serviços onde o Estado era o principal fornecedor .



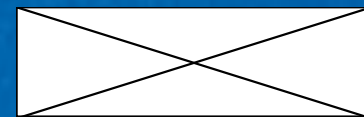


Melhorias contínuas: o caso de um estranho efeito colateral

Clientes da indústria da informática e da eletrônica digital estão recebendo mais produtos, mais tecnologia, mais serviços, mais poder, mais valor agregado, por um preço menor, quando não, gratuitos.

vc ja teve algum desses





Rompendo com o círculo vicioso do aprender, usar, esquecer, reproduzir.

Vivemos em uma era de rupturas violentas com o passado.

O futuro não será o prolongamento do passado, seja ele na versão melhorada, seja ele na versão piorada;

Todos tem que :

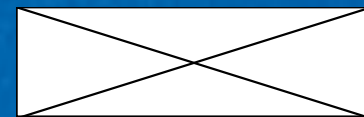
- Repensar
- Reaprender
- Reavaliar
- Reposicionar
- Reestruturar

Nossas:

crenças
valores
vidas
instituições
condutas

Devemos prestar tanto ou mais atenção ao que ainda não sabemos em comparação ao que não sabemos.



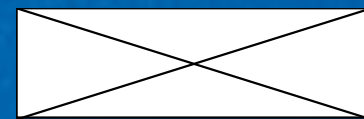


Reescrevendo as Regras do Sucesso Empresarial

- Participe globalmente dos mercados atuais e futuros;
- Uma parte do êxito está sendo disputada no mercado enquanto a outra parte do sucesso pertence a realidade virtual (tecnologias futuras, novos mercados, concorrentes inesperados, etc);
- Evite apegar-se obstinadamente a mudanças parciais, pois a competitividade é tanto um sistema como um processo.

Em nenhuma hipótese ela será um evento ou condição parcial.



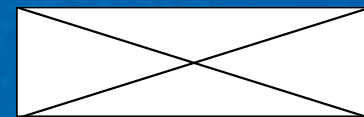


A estratégia em primeiro lugar, depois do Mercado, é claro

Designa-se por **mercado** o local no qual agentes econômicos procedem à troca de bens por uma unidade monetária ou por outros bens. Os mercados tendem a equilibrar-se pela lei da oferta e da procura.

Existem tanto mercados genéricos como especializados, onde apenas uma mercadoria é trocada. Os mercados funcionam ao agrupar muitos vendedores interessados e ao facilitar que os compradores potenciais os encontrem. Uma economia que depende primariamente das interações entre compradores e vendedores para alocar recursos é conhecida como economia de mercado.



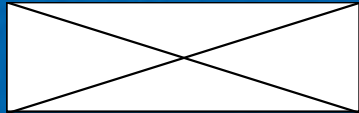


Sem estratégia, nada feito!

- Inventos e tecnologias brilhantes precisam de uma estratégia adequadas para impulsioná-las no mercado.
- Uma boa estratégia de negócio precede o sucesso, inspira a empresa, comanda os planos agrupa os recursos e coordena as ações.



<https://www.youtube.com/watch?v=zEbFGG5HdqI>



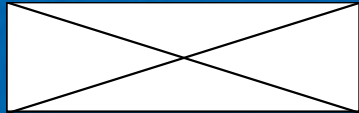
A lei dos 20/80 ataca novamente

Atribuídos 80% do sucesso organizacional a uma boa estratégia de negócios.

Quando os 20 tem que ser 100

Nas condições mercadológicas hoje prevaletentes qualquer “vinte por cento” tem que valer “cem”.

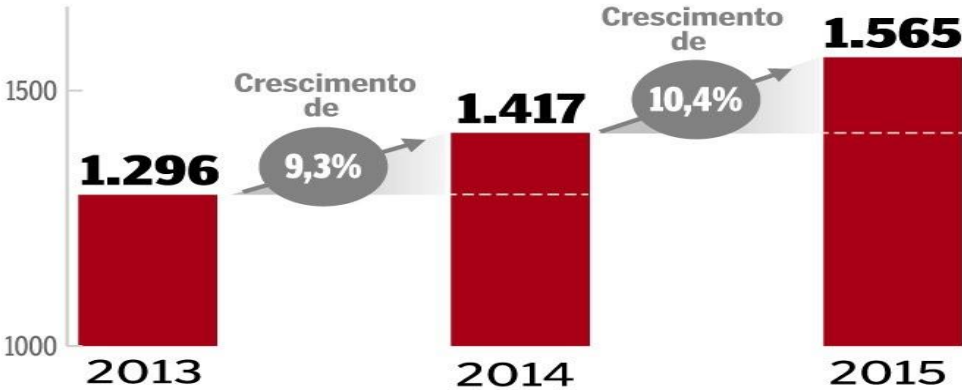




Os duros fatos da vida

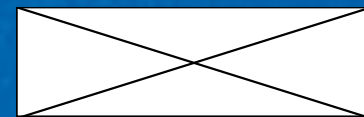
(...) de longe, o fator mais importante no posicionamento da empresa é o sucesso financeiro. Sem sucesso financeiro de nada adianta. Uma empresa sem lucros não consegue manter sua posição por muito tempo.

FECHAMENTO DE EMPRESAS Dados de janeiro a maio




Fonte: Junta Comercial do Espírito Santo







Certeza das dúvidas


Contemos com o seguinte cenário:


 Uma escalada crescente da concorrência em nível global;

 Novas e incessantes ondas de choques tecnológicos;

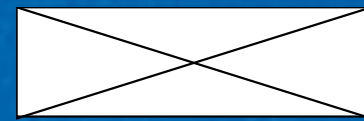
 Concorrentes nacionais e internacionais inesperados, muitas vezes vindo de negócios aparentemente desconectados dos nossos(vide o toilet eletrônico do primeiro capítulo);

 O encurtamento exponencial dos ciclos de vida dos produtos e dos serviços;

 Clientes mais e mais exigentes;

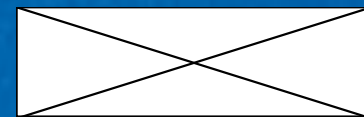
 Governos e políticos mais confusos e mais desorientados do que sempre foram.





A estratégia é como uma ferramenta gerencial chave, através da qual uma empresa procura moldar o seu destino.



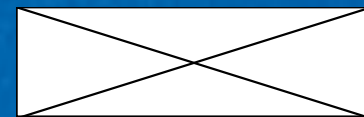


De volta ao mercado ou de volta para casa ?

Ser **pró-ativa**: ter preocupação estratégica com o ambiente competitivo, voltada para o mercado.

Ser **reativa**: preocupações com produtos, serviços e problemas atuais.





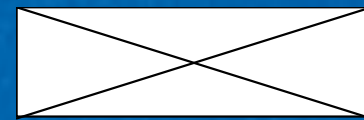
Repensando a empresa

Sempre pensar a empresa e seus produtos e serviços a partir do mercado.

A estratégia de lançar pontes entre o mercado e a empresa, entre clientes e produtos, entre o amanhã e o hoje, entre a estratégia e a tática, é sempre mais apropriada que...

Pensar o mercado a partir da empresa

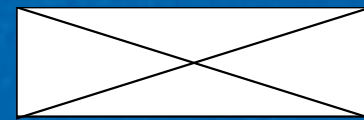




Pondo os pingos

- ✓ Transferência de valor para os clientes
- ✓ Satisfação dos clientes
- ✓ Nossa participação no mercado
- ✓ Competitividade atual e futura
- ✓ Flexibilidade e a capacidade de lidar com a variedade da customização
- ✓ Nossa lucratividade



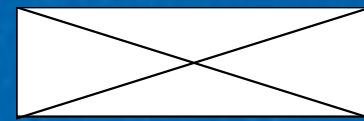


Três casamentos

1. Tanto o problema, como o desafio nº1 da empresa moderna, são a **competitividade**.

2. A competitividade é um sistema complexo, dinâmico e interdependente...
- Sobreviverão à sétima geração dos sucessores consanguíneos, ou não?
 - Terão efeitos colaterais indesejados?
 - Foram desenhadas para solucionar problemas herdados do passado? Ou visam alavancar oportunidades atuais e futuras?





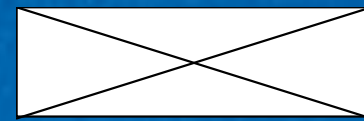
3. Qualquer solução possível (qualidade, produtividade, reengenharia, etc.), deve ser sistematicamente testada em relação ao quarteto : **Clientes, concorrentes, acionistas e tempo.**

- Preferencias e expectativas objetivas dos clientes
- Como os concorrentes estão respondendo os anseios e às necessidades dos mesmos clientes;
- De nós e da concorrência poderemos surpreender favoravelmente os clientes, com produtos, serviços ou soluções, de que eles sequer imaginam poder dispor?



<https://www.youtube.com/watch?v=bWGGmXf4DGU>





Olhando para dentro das janelas dos líderes

Frente ao êxito e ao fracasso não existem inocentes.

Os líderes são líderes porque eles são, ao mesmo tempo, exímios estrategistas e táticos.



Tudo o que você quer
nesta vida está fora
da sua zona de conforto.

Robert Allen

