

LEADING THE WAY

O novo Empresário

O mundo mudou.

No limiar da primeira década do novo milénio, um novo paradigma inexorável é colocado às empresas, empresários e a todos os agentes económicos. Novos desafios, mas também novas oportunidades e novas respostas. Estamos na génese de um novo modelo de posicionamento, de saber, de fazer, de gerir e de liderar.

As empresas e os empresários, nos negócios como na vida, têm de acompanhar a evolução da sociedade, a evolução dos tempos e dar respostas às mudanças que este novo milénio trouxe. Tudo isto nos impele a pensar em novas formas de negócio, métodos e atitudes, deixando definitivamente para trás um mundo que já não existe.

Antes de abordar o mercado, temos de responder ao O quê? Porquê? Quando? Como? Para quem? O aconselhamento e consultoria profissional possibilitam dotar as empresas de ferramentas que prognosticam estas questões, formatando-as para os desafios presentes e ambições futuras.

Contudo, estas respostas dependem em muito dos empresários, do seu quadro de referência pessoal, da sua postura, da sua liderança e da sua predisposição para a mudança, evolução e modernidade. Os acontecimentos recentes têm demonstrado que existem características e dimensões que definem e qualificam um empresário moderno, actual, inovador e de sucesso.

Ética e Responsabilidade Social

A dimensão qualitativa de uma empresa é cada vez mais um referencial. Os sólidos princípios éticos, o contributo para a valorização pessoal dos colaboradores, o contributo para a sociedade civil e o respeito e consciência ambiental e energética são fonte de, cada vez maior, reconhecimento e vantagens competitivas.

Comunicação, Informação e Conhecimento

A tomada de boas decisões carece de um suporte de comunicação e de um fluxo de informação eficientes. A dimensão do conhecimento é imprescindível para compreender e melhorar a performance do conjunto de actividades de maior relevância estratégica que constituem a cadeia de valor de uma empresa.

Tecnologia e Produtividade

O domínio excelente das novas tecnologias é condição *sine qua non* para um melhor desempenho na liderança de um negócio. Ao nível da estrutura de topo é imprescindível que as tarefas e decisões mais relevantes e importantes sejam também aquelas que melhor tiram partido da eficiência, rapidez, modernidade e diferenciação. Ter acesso e gerir a informação, os projectos e as pessoas a qualquer momento e em qualquer lugar, isto é: o negócio tem de acompanhar o empresário e o empresário tem de acompanhar a tecnologia.

Ganhar-Ganhar (win-win)

Para além da postura perante a empresa e a sociedade e das competências individuais que deve trabalhar, um bom empresário é aquele que sempre procura fazer os melhores negócios. E isso é ter uma oferta que corresponda às necessidades reais dos clientes. Os clientes são os principais parceiros do negócio, são quem permite evoluir, inovar e melhorar a produtividade. A procura de satisfação mútua de necessidades origina fidelização, aperfeiçoa os produtos e serviços, gera sinergias e economias de escala, potenciando o aumento dos resultados.

Visão e Excelência

Traçar uma meta, definir um objectivo de vida (pessoal e profissional), estabelecer padrões de qualidade e neles envolver e positivamente contagiar todos os que o rodeiam. Esta é a dimensão que define e enquadra todas as outras características de um empresário de sucesso.

É a dimensão da alma que suporta o corpo. É aquela capacidade extra que nos transcende. É a visão de futuro que nos engrandece e motiva, dia a dia, hora a hora.

> José Villa | Director Geral

