



## O porquê do desenvolvimento profissional e gerencial

**Se pretendemos melhoria de desempenho, com produtos e serviços adequados às novas exigências de mercado, a compreensão da dinâmica interna e externa da empresa exige um olhar que não esteja viciado pelos preceitos que sempre nortearam o empreendimento.**

**Não estamos diante de uma situação que exige apenas realinhamento e determinação para produzirmos melhor o que conhecemos, mas de um cenário que clama por uma nova filosofia de gestão sobre o que vínhamos fazendo, comprometida também com o que não conhecemos, mas precisamos considerar.**

**No rol de 'exigências de mercado' pode se esconder um mundo de variáveis que depende, para ser devidamente interpretado, de uma leitura aprofundada capaz de dimensionar o peso de cada variável e seu potencial de provocar mudanças.**

**É preciso também que a empresa tenha condições técnicas e desapego para fazer essa leitura e não ser refém de convicções que não condizem mais com os fatos. O desapego exige, portanto, um novo arcabouço teórico que contemple a noção de processo contínuo de aprendizado, ajustamento e melhoria.**

**Exemplificando, há conceitos, como os da Teoria das Restrições (TOC), que não foram até hoje aplicados pelas empresas brasileiras. O israelense Eli Goldratt formulou tais inovações nos anos 80, partindo do princípio de que o desempenho de uma fábrica exige atenção especial aos seus gargalos e novos protocolos, iniciativas que, para serem levadas adiante, cobram mudança de percepção e de cultura.**

**Enquanto no Brasil é corriqueira a tese de que "Você não pode dar aquilo que não tem". Apesar de esta ser uma ideia superada, quando estamos trabalhando o tema desenvolvimento profissional e gerencial muitas lideranças ainda nos questionam com esse argumento.**

**Há empreendedores, principalmente por questões econômicas, que tentam se colocar acima dos demais na corporação e insistem em impor um método de trabalho que não condiz mais com a realidade. Insistem no erro por falta de compreensão sistêmica do próprio negócio, que precisa ser o caminho mais curto e rentável entre a demanda de mercado e produtos e serviços adequados entregues ou concluídos em tempo e custos competitivos.**

**O olhar tem de ser no gargalo. O gargalo pode estar na criação, no setor de atendimento, no setor de produção, no setor de logística, enfim. Como identificar onde está o nó limitante? Desenvolvendo a equipe e sua capacidade de perceber o negócio, com teorias que a tirem do lugar comum, do habitual. Esse é um processo que tem início e não tem fim, passa pelo dia a dia e vai se aprimorando a cada ação.**



Alessandro Natal é Diretor da UNIC Gestão e Negócios Empresariais - Empresa especializada em Gestão Empresarial e Desenvolvimento de Profissionais e Lideranças.

Formado em Administração de Empresas – Habilitação em Sistemas de Informação.

Palestrante em cursos, treinamentos e eventos para preparação de profissionais para o mercado atual.

Auditor Líder de Sistema de Gestão da Qualidade certificado pelo RABQSA.

Colunista do Carreira & Sucesso da Catho nos assuntos de Gestão Empresarial e Liderança e na Revista Atitude Empreendedora.

Contato: [alessandro@unicgestaoenegocios.com.br](mailto:alessandro@unicgestaoenegocios.com.br)