

Medidas para inverter ciclo desfavorável

Compensar trabalho

Na apresentação de estudo da Mercer, cingido ao tema "Gerir em tempo de crise", Diogo Alarcão, responsável da multinacional, referiu que boa parte dos "trabalhadores está hoje preparada para que a compensação do seu trabalho possa não ser dada em dinheiro. Há uma ideia mais global do que é a compensação". Além disso, os gestores-executivos começam a ver reduzidos os seus "plafonds" para viaturas e telemóveis, práticas que permitem contenção de custos e são instrumento de comunicação e "marketing" interno.

Conferências para PME

Face às dificuldades vividas pelas empresas lusas, a associação PME-Portugal está a promover um ciclo de conferências dedicadas ao tema "Inovação empresarial como resposta à crise", no sentido de "formar" empresários das pequenas e médias empresas. Depois de Lisboa, na passada segunda-feira, as próximas conferências vão decorrer, na próxima semana, em Braga e Porto. A PME-Portugal convidou empresários e especialistas para a tarefa de expor um conjunto de medidas a adoptar contra a crise.

● ● ●
Empresas como Sonae e PT têm realizado uma forte aposta na formação de trabalhadores

"Nunca tive tanto trabalho como estou a ter agora"

João Alberto Catalão ESPECIALISTA EM "COACHING"

Perante a incerteza e instabilidade dos mercados, há cada vez mais empresas a recorrer ao "coaching"?

Sim, todas as empresas estão a procurar ajuda para assumir uma nova atitude nas suas práticas. Nunca tive tanto trabalho como agora (até mesmo em Espanha e no Brasil) e já facturei metade daquilo que ganhei no ano passado. Há uma paranóia dos profissionais sobre o que fazer neste momento. Querem que os ajudem a trabalhar no terreno e a ter um pensamento e comportamento diferentes.

De que tipo de orientação necessitam os profissionais?

Precisam de soluções de automotivação que terminem com o ambiente depressivo que a crise instalou nas empresas. E não há motivos para isso, porque os preços de muitas matérias-primas, bens e serviços estão hoje mais baixos. Daí que seja necessário adoptar novas atitudes, de forma a mobilizar os gestores para disputar um lugar no mercado.

E a motivação por via do coaching é um dos caminhos?

A requalificação dos quadros das empresas é uma via de rentabilização. Quem correr mais vai conseguir vencer. As pessoas e as empresas têm de se adaptar às actuais circunstâncias. Tal como um elástico, esticando horizontes, sem deformar a

própria estrutura. É assim que poderá haver uma mudança de mentalidades.

E por onde tem de passar essa nova mentalidade no actual contexto?

As empresas precisam de ter uma relação de proximidade com o seu mercado. Ter um bom produto não chega, há que ser pró-activo e conhecer o público a quem nos dirigimos. Foi por isso que sectores como o imobiliário e o automóvel sofreram fortes quebras de vendas, porque tinham um produto forte, mas não souberam intervir no mercado e ir ao encontro dele. Quando surge uma crise económica, isso tem repercussões imediatas.

A época de crise pode trazer oportunidades de negócio?

Não é por acaso que muitas grandes fortunas foram conseguidas em momentos de crise. Esta será uma oportunidade para quem a souber vender e aproveitar. Todos os quadros executivos das empresas começam a mudar a sua perspectiva. É preciso ser irreverente e surpreender o mercado. Não há dúvida de que o momento exige cuidados, mas num mercado onde os todos os concorrentes estão tensos e inseguros quanto ao caminho que a crise vai levar, contendo os seus investimentos, quem tiver a coragem de arriscar tem boas possibilidades de conseguir levar vantagem.

