

Boas vindas ao mundo LIVRE Business Design

Em nome da LIVRE Business Design gostaríamos de dar as nossas mais sinceras boas vindas!

Embora não saibamos os verdadeiros motivos de sua visita, desde já podemos lhes garantir uma experiência de visita inédita e prazerosa. É o mínimo que podemos fazer por sua confiança e audiência.

A vocação da Info Advisers Associates neste projeto representada pela LIVRE Business Design (empresa fundada para se dedicar exclusivamente a este projeto), evoluiu muito desde a sua fundação em fevereiro de 2000. Passamos por vários momentos de “virada” e resolvemos organizá-los em um escala cronológica que apelidamos de ESCALA DE MATURIDADE.

Cada estágio nessa Escala de Maturidade representa um PROBLEMA COMPLEXO “abatido” (wicked problem), aqueles de difícil definição e muito difíceis de solucionar. Cada problema que resolvemos ao longo da escala representou a conquista de um desafio que gerou uma grande onda de maturidade intelectual para todos que desenvolveram e participaram das alternativas de soluções.

Mas que problemas são esses? Como foram identificados? Onde? Por quem?

Como vocês sabem, somos uma consultoria que atua no âmbito da Gestão Empresarial. Normalmente éramos acionados para desenvolver algum projeto com escopo bem definido. Sempre atendemos nossos Clientes satisfatoriamente e gostávamos de acompanhá-los mesmo após o término dos projetos a fim de avaliar a efetividade de nossas soluções.

Foi aí que tudo começou. Percebemos que nossas soluções atendiam as demandas apresentadas, mas, infelizmente não era suficiente, embora nossas soluções atendessem aos objetivos dos projetos e promovesse os benefícios planejados, ainda faltava alguma coisa. O desempenho do negócio melhorava, mas não “saltava” para níveis mais competitivos.

Nossa jornada passou a ser então descobrir como fazer as empresas “saltarem” em seus níveis de desempenho, tínhamos que descobrir o “Ponto de Tensão” do negócio, o problema fundamental, aquele que daria a suficiência tão desejada por nós e principalmente por nossos Clientes.

Bem, o resultado foi que precisamos passar por cinco estágios, cada um deles representado por um PROBLEMA COMPLEXO, antes de fazermos a descoberta que revolucionaria o nosso próprio Plano de Negócios e nos proporcionaria a sensação de dever cumprido junto aos nossos Clientes. Nascia então nossa ESCALA DE MATURIDADE.

É muito importante ressaltar que cada problema complexo resolvido promovia à capitalização do conhecimento necessário a capacidade de resolver o próximo problema. Não se tratava de um processo de tentativa e erro, e sim da aquisição do know-how para prosseguir em nossa jornada. Felizmente, percebemos isso já na passagem para o segundo estágio. O produto de cada estágio era a matéria prima para o outro.

Hoje acreditamos que podemos trabalhar com a ESCALA DE MATURIDADE atual para termos a certeza de obter grandes saltos de desempenho no negócio. Atendemos confortavelmente as demandas que recebemos baseado na resolução dos problemas sugeridos pela escala. Isto quer dizer que, se porventura, deixarmos de resolver algum dos “PROBLEMAS COMPLEXOS”, certamente comprometerá o resultado final fazendo com que a empresa ao invés de obter um salto no desempenho, consiga apenas uma melhoria marginal. Isso significa que ao invés de encontrarmos somente um PONTO DE TENSÃO encontramos cinco, daí a origem da Escala de Maturidade.

Abaixo, apresentamos a ESCALA DE MATURIDADE da LIVRE Business Design:

a) ECOSSISTEMA DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA DO SER HUMANO (2002)

Problema complexo: Falta de monitoramento contínuo das referências para prospecção de Oportunidades de Negócios (conceitos, tendências e requisitos de consumo). Consciência de que a missão da empresa está associada direta ou indiretamente a uma ou mais naturezas de “Experiências de Consumo” tais como: Moradia, Educação, Saúde, Mobilidade, Segurança, Religião, etc. Ausência de um sistema sensorial corporativo capaz de perceber as oportunidades identificadas no ambiente de negócios.

Efeitos colaterais: Imitação da concorrência. Design de Propostas de Valor e Experiências de Consumo muito desalinhados em relação aos requisitos dos consumidores. Perda do rumo do negócio.

b) CARTOGRAFIA DE NEGÓCIOS (2003)

Problema complexo: Ausência de representação formal da DINÂMICA DE VALOR sugerida pelo negócio. Ausência de especificação do Modelo ou Plano de Negócios como mapa do território de atuação da empresa. Desalinhamento das perspectivas das Partes Interessadas.

Efeitos colaterais: Morte precoce das empresas. Queima de recursos sem estratégia. Muita exposição aos riscos do negócio.

c) COMUNICAÇÃO CORPORATIVA (2005)

Problema complexo: O GAP entre a Gestão do Design do Negócio e a Gestão de Operações. Ausência de uma LINGUAGEM DE COMUNICAÇÃO CORPORATIVA padrão na Empresa baseada em REFERÊNCIAS CORPORATIVAS. Ausência de Modelos Mentais homologados.

Efeitos colaterais: Falta de sintonia entre os colaboradores, cada um via um filme diferente para um mesmo elemento de Plano de Negócios.

d) DINÂMICA COGNITIVA (2008)

Problema complexo: DESALINHAMENTO ENTRE A ARQUITETURA COGNITIVA HUMANA E A ARQUITETURA COGNITIVA CORPORATIVA. Falta de conhecimento de como nossa mente funciona e como ela toma decisões.

Efeitos colaterais: Problemas de compatibilidade na aplicação dos nossos pensamentos a organização da empresa. Impacto negativo direto na efetividade das decisões corporativas.

e) PRODUÇÃO DE DECISÕES (2010)

Problema complexo: FALTA DE CAPACIDADE DE JULGAMENTO ORGANIZACIONAL As empresas não desenvolveram as competências necessárias à TOMADA DE DECISÕES. Várias empresas ainda são reféns das experiências pessoais de seus colaboradores e a maioria das decisões é tomada com base em intuições.

Efeitos colaterais: Baixa efetividade das Decisões Corporativas. Alto volume de redundância e retrabalho. Não existe histórico das decisões tomadas, todas são desenvolvidas como se fosse à primeira vez. Divergência de conduta para uma mesma Decisão Corporativa.

Como vocês observaram, estávamos perseguindo o problema que tirava o nosso sono desde 2002. A cada problema complexo resolvido preenchíamos mais uma peça do nosso quebra-cabeça. Tínhamos uma lista de problemas “suspeitos” e quando a resolução de algum problema provava ser ainda insuficiente, tínhamos a certeza de estar fechando o cerco, ele tinha (o problema) tinha que se mostrar como acabou acontecendo.

Quando finalmente atentamos para o processo de PRODUÇÃO DE DECISÕES CORPORATIVAS sentimos um grande arrepio! Fazia muito sentido em função de todo o conhecimento que havíamos acumulado resolvendo os problemas anteriores. Em resumo, todas as soluções se alinharam e se revelaram complementares, coroando toda a nossa perseverança na busca pelo problema cuja resolução faria com que a empresa finalmente desse o salto de desempenho que tanto esperávamos. O quebra-cabeça estava completo e percebemos que estávamos diante não de um, mas de cinco PONTOS DE TENSÃO.

Apesar de termos identificado o quinto problema complexo que procurávamos, agora tínhamos que resolvê-lo. Por incrível que pareça o mais “complicado” não foi o problema em si e sim a autoestima dos gestores diante de ter que admitir que talvez precisassem melhorar esse processo.

Egos, caprichos e vaidades, os maiores propulsores da lentidão de qualquer iniciativa. Tivemos que mostrar aos gestores que quanto mais adiássemos a implantação da ESCALA DA MATURIDADE, maior seria o perigo enfrentado pela empresa. A ideia é que as próprias posições dos gestores continuariam severamente ameaçadas em função da permanência do mau desempenho no balanço da empresa.



Por ironia, tudo convergia para mais uma decisão corporativa e talvez uma mais fácil de decidir dada a transparência dos fatos. Na verdade, a decisão era a de garantir a longevidade da empresa ou apostar por quanto tempo mais ela permaneceria de portas abertas.

Bem pessoal essa foi à história de como chegamos até aqui, nossos desafios, nossos caminhos e nossas apostas. O próximo passo será você entender como implantar a ESCALA DA MATURIDADE na sua empresa.

Desenvolvemos uma solução para você e sua empresa. Acesse o site: www.lbd-br.com e veja o que preparamos. Espero que atenda às suas expectativas.

Atenciosamente,

Luiz Alberto Mendes Marques

Diretor Executivo

LIVRE Business Design

www.lbd-br.com

livre@lbd-br.com