

CENÁRIO COMPETITIVO

“O ego mata a sua empresa”

Administrador e consultor empresarial, Clóvis Lumertz, palestrou para centenas de pessoas, no salão de atos da URI/FW, mostrando os caminhos para se destacar no mercado cada vez mais competitivo

Com propriedade no assunto e humor, Clóvis Lumertz retornou a Frederico Westphalen para falar às lideranças, empresários e acadêmicos. A palestra, que teve como tema “Como fazer resultados em um cenário competitivo, conhecendo caminhos e soluções”, ocorreu no salão de atos da URI/FW e contou com a presença de centenas de pessoas. O evento foi promovido pela CDL-FW, em conjunto com empresas parceiras.

Lumertz é administrador de empresas e tem ampla experiência na área de consultoria. Ele atua em uma empresa dessa área que presta serviços para companhias como Coca-Cola, John Deere, Transcortina, Siba, New Holland, entre muitas outras. O profissional esteve em FW pela primeira vez em 2014, antecipando a situação econômica pela qual o país passa no momento. Neste segundo encontro com o empresário frederiquense, ele provocou o público a pensar em grandes nomes da história, como Albert Einstein, Steve Jobs, entre outros. Ainda, aproveitou a ocasião para apresentar empresas que devem revolucionar o meio das regiões.

Como vencer a crise?

Há anos vivendo na recessão, grande parte dos brasileiros se questiona até quando durará



Lumertz tem mais de três décadas de experiência em consultoria de empresas

a crise econômica e política pela qual o país passa. Entre os interessados nesse assunto, estão os empresários, que utilizam a situação macro como base de suas decisões.

Ao contrário da posição que muitos têm adotado, Lumertz destaca que, apesar de a previsão do período de crise se estender por mais alguns anos, não é hora de “tirar o pé”. Segundo ele, são duas as forças que atuam não só no ramo empresarial, mas nas decisões em geral – o ego e o medo. “O ego quer evoluir e o medo diz que vai dar errado. E de uma maneira geral, o empresário está com medo. De um lado o ego diz ‘vai para cima’ e de outro o medo diz ‘não planta, derrita, reduza’”. Como

estamos vindo de anos de crise feia, advinha qual das duas forças está vencendo? O medo”, aponta.

Neste sentido, o palestrante compartilhou um pouco de sua experiência, destacando que os estudos apontam que há em torno de 20% a 30% de possibilidade de potencial crescimento, que não é decorrente de uma situação de crise, mas sim, de encolhimento do escopo de atuação das empresas. “Eu não tenho a menor dúvida que, nessas cenários que estamos vivendo hoje, vai obter resultados quem for para cima do mercado com muita agressividade. É a hora de empreender. É a hora de montar equipes robustas na rua para buscar as oportuni-

des, pois elas existem. O Brasil é abundantemente muito melhor em termos de oportunidades que se imagina”, afirma.

Para aproveitar essas ocasiões, Lumertz salientou que o principal posicionamento que pode ser adotado nas corporações é a adaptação às novas condições exigidas pelas regiões. Salta-se que em 30 anos, 20% das oito maiores economias do mundo vão ter seu PIB em negócios que nem nasceram ainda. E isso tem preocupado todo mundo, pois vamos viver esse momento híbrido, de transição. Vamos sair dessa tecnologia para outra tecnologia. A natureza diz que o sucesso é natural, o fracasso é antinatural, mas é natural para quem se adapta. Neste processo, quem não se adapta não evolui”, diz.

Foco nas equipes de vendas

Alado à adaptação, um dos pilares importantes para o sucesso das empresas, de acordo com Lumertz, é o reforço do setor comercial nas corporações. “É fundamental que as equipes sejam bem qualificadas. Essa iniciativa vai garantir com toda a certeza os bons resultados. Temos empresas que, quando cai todo mundo, pelo volume de vendas, elas colocam 10% a mais de vendedores nas ruas. Os caras vão achar cliente porque tem mercado, pelo todo o restante está desalojando”, destaca.



Centenas de pessoas prestigiaram a fala do administrador e consultor de empresas

SICREDI ALTO URUGUAI RS/SC

Associados realizam viagens para Porto Alegre

Intenção foi conhecer mais detalhes sobre o funcionamento da instituição cooperativa

Com o objetivo de disseminar o conhecimento sobre o cooperativismo, o sistema Sicredi e em especial sobre o Sicredi Alto Uruguai RS/SC, foram realizadas cinco viagens, nos meses de julho e agosto, com coordenadores de núcleo, representantes de entidades e associações. O destino foi o Centro Sicredi Sul/Sudeste e o Centro Administrativo Sicredi (CAS), ambos em Porto Alegre.

Ao todo viajaram 172 participantes, de todas as cidades de atuação da cooperativa, reforçando a importância do asso-

ciado em participar da gestão e desenvolvimento de cooperativa. Além disso, de acordo com o presidente do Sicredi Alto Uruguai RS/SC, Eugênio Poltronieri, a iniciativa faz parte das boas práticas de governança, constituindo-se um direito e um dever do associado. “As vivências oportunizadas aos participantes solidifica os princípios do cooperativismo: a formação e a informação. Com as viagens, temos o propósito de agregar ainda mais conhecimento sobre a instituição financeira cooperativa a qual eles fazem parte”, afirma.

Na visita à Central Sicredi Sul/Sudeste, foi destacado o papel da central para as cooperativas de sua área de atuação, estrutura de governança e o seu diferencial competitivo – o relacionamento. Já no segundo momento, na visita ao Centro Administrativo Sicredi (CAS), os participantes conheceram as áreas de crédito, canais, nova marca, expansão para as regiões Norte e Nordeste do Brasil, e também realizaram a visita às estruturas de tecnologia e informação, além da área de segurança e monitoramento.



Um dos grupos que realizou a viagem contou com representantes de Rivai, Crissol do Sul, Rodão Bonito, Novo Trindades e Cerro Grande