



demaerre_CANVA

DESAFIOS

APRENDA COM OS GIGANTES: QUATRO PILARES PARA UM NEGÓCIO DE SUCESSO

Criar e gerir uma empresa em alto crescimento é uma empreitada que demanda não só visão estratégica, mas também habilidade para lidar com diversos interlocutores, como clientes, mercado, concorrentes e sócios.

Fabian Valverde (*)

No cerne dessa jornada estão desafios que, quando bem enfrentados, podem levar a empresa a alcançar níveis de sucesso extraordinários.

Um dos principais desafios é o alinhamento estratégico. É imprescindível que a estratégia da empresa esteja clara e alinhada com os objetivos de curto e longo prazo dos acionistas.

Definir metas e indicadores de performance que sejam compreendidos e aceitos por todos os envolvidos é fundamental. A falta de clareza nesse aspecto pode resultar em esforços dispersos e pouco eficazes. A Amazon, por exemplo, começou como uma livraria online e, ao longo dos anos, diversificou suas operações. Hoje, é uma das maiores empresas do mundo, com receita de \$469,8 bilhões em 2021, fruto de uma estratégia bem alinhada e executada.

A governança corporativa é outro ponto crucial. Estabelecer um modelo de governança que suporte o crescimento sustentável da empresa envolve a criação de um conselho de administração ativo e a implementação de mecanismos que assegurem a execução correta das decisões estratégicas.

A estrutura legal e societária precisa estar preparada para suportar esse modelo, o que pode incluir a preparação para uma eventual oferta pública inicial (IPO) ou outras formas de captação de recursos. Um exemplo é o Google, que estruturou sua governança de forma a permitir a expansão para outras áreas, como a criação da Alphabet, um conglomerado que administra várias empresas e iniciativas.

A gestão de capital é um pilar essencial na administração de uma empresa em crescimento acelerado. Identificar e implementar as melhores alternativas para o uso do capital, seja através de dívidas, equity ou processos de reestruturação financeira, é vital. Reavaliar continuamente as necessidades de capital é uma prática comum para suportar novas iniciativas e expansões.

A Apple, desde sua quase falência nos anos 90 até se tornar a primeira empresa a atingir um valor de mercado de \$2 trilhões



em 2020, mostrou uma capacidade excepcional de execução de sua estratégia. Para garantir que as estratégias sejam transformadas em resultados, a gestão operacional e tática desempenha um papel fundamental.

Isso inclui o desdobramento dos planos estratégicos em planos táticos e operacionais, o ajuste das estruturas organizacionais, e a definição e priorização de iniciativas chave. A execução eficaz dessas etapas é crucial para o sucesso da empresa. As relações com sócios e investidores também merecem atenção especial.

Manter um relacionamento saudável e produtivo com esses stakeholders é fundamental. Um relacionamento de confiança e

alinhamento entre os gestores e sócios, além de uma comunicação transparente com os investidores, é vital para assegurar que todos estejam confiantes na direção que a empresa está tomando.

A Tesla, sob a liderança de Elon Musk, tem mantido uma relação próxima com seus investidores, o que ajudou a empresa a crescer e atingir uma valorização de mercado de \$1 trilhão em 2021. No ambiente competitivo, a capacidade de inovar constantemente é uma necessidade. Acompanhar e reagir rapidamente às mudanças do mercado e às ações dos concorrentes é essencial para manter a competitividade.

Conviver frequentemente com os clientes e buscar continuamente a melhoria dos processos, produtos e serviços são estratégias eficazes nesse sentido. A Netflix, que começou como um serviço de aluguel de DVDs, reinventou-se diversas vezes e hoje é um líder global em streaming, com receita de \$29,7 bilhões em 2021.

“A estrutura legal e societária precisa estar preparada para suportar esse modelo, o que pode incluir a preparação para uma eventual oferta pública inicial (IPO) ou outras formas de captação de recursos. Um exemplo é o Google, que estruturou sua governança de forma a permitir a expansão para outras áreas, como a criação da Alphabet, um conglomerado que administra várias empresas e iniciativas.

A satisfação e fidelidade dos clientes são aspectos críticos durante períodos de crescimento rápido. Desenvolver processos robustos de gestão de relacionamento com o cliente para garantir que a expansão não comprometa a qualidade do serviço e a experiência do cliente é vital. A satisfação do cliente deve permanecer no centro das atenções, independente da velocidade de crescimento da empresa.

Por fim, a gestão de pessoas é um desafio significativo. Atrair, reter e desenvolver talentos em um ambiente de rápido crescimento requer estratégias bem definidas. Isso inclui não só a contratação de novos talentos, mas também a retenção e o desenvolvimento dos funcionários atuais. Estruturas organizacionais adequadas e programas de formação são essenciais para sustentar o crescimento da empresa.

Os quatro pilares essenciais para um negócio de sucesso são: estratégia, governança, gestão e capital. Em conclusão, gerir uma empresa em alto crescimento é uma tarefa complexa que exige uma abordagem integrada e bem estruturada. Ao enfrentar os desafios de forma clara e estratégica, as empresas podem não só superar obstáculos, mas também alcançar um crescimento sustentável e lucrativo.

A chave para o sucesso reside na capacidade de transformar estratégia em ação, mantendo um foco constante na melhoria contínua e na satisfação de todos os stakeholders envolvidos.

(*) - Sócio da Auddas. Com mais de 20 anos de experiência em empresas de tecnologia, é sócio da Auddas (<https://auddas.com/>).

