

Tópico 4 - Desenvolvimento e crescimento de PME

61049 Gestão de PME - notas de preparação para avaliação sumativa¹ -

Dezembro de 2019

Marc Jacquinet

É preciso consultar a informação no plano da unidade curricular assim como os avisos na plataforma. A seguir cada questão colocada, aparecem propostas de respostas feitas por alunos ou que poderiam ter sido feitas como tal. Devem considerar estas respostas como exemplos, mas não no sentido de modelo perfeito a seguir mas um exemplo que merece atenção e aperfeiçoamento. Aconselho cada um tratar primeiro responder antes de consultar as respostas de colegas. Não há geralmente respostas únicas, no entanto é preciso tomar em conta o conteúdo do estudo (nomeadamente no livro adoptado, assim como nas discussões mais pertinentes) e a capacidade de reformular com clareza e pertinência os elementos do estudo.

É importante ler bem o material indicado assim como pesquisar a informação. Dou aqui a ligação para as minhas publicações no repositório da Universidade Aberta (UAb):

https://repositorioaberto.uab.pt/browse?type=author&authority=79e6af98-2419-4aeb-b948-25d8638b27a6&sort_by=2&order=ASC&rpp=100&etal=0&submit_browse=Update

Também podem consultar no site do repositório aberto, os meus textos (inserindo meu nome Marc Jacquinet ou um tópico que lhe interessa, nomeadamente na preparação e na elaboração dos efólios ou das atividades de discussão nos fóruns.

Caracterize a gestão do crescimento nas PME

E uma decisão muito pessoal do proprietário, crescer lentamente, rapidamente ou simplesmente não crescer. A decisão deve é antes de ser tomada se analisar bem prós e contras. Influências externas podem alterar esta decisão.

Quais são os seis elementos fundamentais do sucesso de pequenas empresas segundo Bo Burlingham?

- 1 - Reconhecimento dos fundadores de que as suas medidas de exito não eram as únicas.
- 2 - Resistiram a pressões externas e decidiram seguir o seu próprio caminho.
- 3 - Fizeram a sua empresa se fundir com a comunidade onde estão instaladas.

¹ Quero agradecer aos alunos dos anos anteriores na sua colaboração e nas discussões da matéria de Global Business. São demasiado numerosos para agradecer, mas guardo uma especial estima em relação a todos. Penso especialmente nos seguintes alunos: Eduardo Paiva, Gorete Neto, Ana Silva, Rui Barros, João Hermínio, Teresa Rodrigues e Lúcia Oliveira, entre muitos.

- 4 - Cultivo de relação muito próxima de clientes e fornecedores.
- 5 - Locais de trabalho íntimos onde têm consciência das necessidades dos trabalhadores.
- 6 - Escolha de estruturas e formas de gerir flexíveis de forma a poderem se adaptar a mudanças no seus lugares operacionais.

Comente a regra de Steven Little intitulada Estabeleça e mantenha um forte sentido de propósito.

Se não conhecemos a fundo o mercado, investir pode ser um erro. Qualquer empresa tem de ter uma forte razão de existir, uma missão e todos têm de estar comprometidos com a mesma, sem esta orientação o crescimento não tem base de suporte. Questões que podem ajudar a definir este propósito;

Quem servimos? Porque o fazemos? O que tentamos alcançar? Causas que representamos?

Comente a seguinte afirmação: “Os empresários orientados para o crescimento são colecionadores vorazes de informação.”

Estes devem efectuar projecções através de dados históricos precisos, devem também recolher dados que lhes permitam observar a empresa externa e internamente para que possam identificar possíveis impactos de mudança que possam ocorrer e saber como esta terá impacto na empresa, será uma oportunidade? Uma ameaça? Quanto mais conhecimento tiverem melhor preparados estão.

Quais são as sete regras para crescer bem e de modo equilibrado.

- 1 - Estabelecer e manter forte sentido de propósito.
- 2 - Entender a fundo o mercado.
- 3 - Construir sistema de planificação eficaz.
- 4 - Desenvolva processos impulsionados pelos seus clientes.
- 5 - Ponha a funcionar o poder das tecnologias.
- 6 - Atraia e conserve os melhores e mais brilhantes
- 7 - Veja o futuro mais claramente.

Comente a seguinte expressão: “Crescer ou não crescer, o dilema do empresário

Crescer por crescer, pode significar o fim de uma empresa. Existem empresários que querem aumentar o volume de negócios e adquirem outras empresas, porém nem sempre crescer significa aumentar o volume de negócios, para não falar que quanto maior a empresa, mais difícil é gerir o negócio. Existem empresários que gostam deste desafio, outros preferem criar empresas e vendê-las de seguida. Existem também empresários que preferem a qualidade no que fazem do que ter um grande volume de negócios. O dilema é a opção a escolher.