

Governança, Gestão de Riscos e Compliance (GRC) são fatores primordiais para o sucesso das empresas

Vladimir Barcellos Bidniuk (*)

Diante da crescente pressão de interesses por parte de shareholders (acionistas) e stakeholders (público interessado) cada vez mais ativistas e engajados nos desígnios das organizações, nos deparamos com o crescimento de regulações e normatizações incidindo sobre comportamentos individuais e organizacionais. Também crescem os fatores de riscos, devido aos novos modelos econômicos, tecnológicos e sociais, disruptivamente, transformando modelos de negócios e, aceleradamente, impactando na vida das organizações e famílias

Apresenta-se assim, um cenário que exige maior e melhor resiliência organizacional, além de melhores controles e mecanismos promotores de transparência, previsibilidade e confiabilidade.

Nesse contexto, tornam-se pertinentes e vitais as verdadeiras práticas e estruturas de governança em todas as suas dimensões, bem como, a adoção de processos e soluções integradas de Governança, Gestão de Risco e Compliance (GRC), como fator sistêmico na obtenção de informações de qualidade e operacionalidade da gestão empresarial e sua governança.

As tendências para os próximos tempos, que devem testar cada vez mais as organizações e moldá-las sob intensa pressão, exigem respostas rápidas em governança por parte das empresas, entre as quais, podemos destacar:

- A instituição de conselhos com maior caráter de independência e engajamento, com melhor composição e diversidade;
- Governança da gestão de riscos associada à melhor performance;
- Maior responsabilidade e engajamento do acionista;
- Foco em estratégia e resiliência organizacional, com atenção à criação e proteção de valor;
- Ética, códigos e controles permeando a conduta organizacional;
- Governança da informação, da capacidade digital e do risco cibernético;
- Tone-at-the-Top Governance, o compromisso, como cultura organizacional;

(*) É diretor especialista em Governança Corporativa e GRC da Moore Stephens (vbarcellos@msbrasil.com.br).

nal, com a instituição de governança e com a integridade advinda de famílias, acionistas, conselhos e líderes empresariais.

Evolução estratégica não existe sem governança. Quando uma empresa busca maior profissionalização para um processo de expansão ou globalização, um eficiente sistema de controles e demonstração de previsibilidade e confiabilidade é exigido. A gestão muda, e a governança e suas estruturas passam a ser sustentadas por processos e soluções integradas de GRC, vitais e efetivos na demonstração de confiança ao mercado e às partes interessadas.

Processos de GRC são fundamentais para qualquer empresa, principalmente para a criação e proteção de valor. A principal tarefa da alta gestão, líderes empresariais e conselhos é criar valor aos stakeholders e shareholders, tendo contudo, do outro lado da equação, a proteção do valor; o que torna correta a perspectiva de GRC, que está voltada para a criação e a proteção do valor, com vistas à organização em contexto global e em como seus atores a governam.

O real conceito de GRC

Para entendermos do que se trata, efetivamente, a sigla GRC, é necessário termos uma abordagem integrada das práticas distintas de governança, gestão de riscos e conformidade regulatória e normativa, que na maioria das vezes, são adotadas em silos separados pelas empresas, tornando-se até redundantes e conflituosas, gerando inconsistências e ineficiências; o que coloca em risco o tempo da correta tomada de decisão, comprometendo a performance e rápida reação da empresa em cenários competitivos e voláteis.

E é exatamente nesse contexto que a integração e a automação dos processos de governança, riscos e compliance vêm a ser vital para a resiliência organizacional e a passagem no teste do tempo. Em breve período, empresas que tiverem processos bem definidos de GRC, integrados à forma de como fazem negócios, irão sair-se muito bem, terão sucesso e serão exemplo ao mercado.

O fato é que não podemos mais pensar apenas localmente. Precisamos conhecer o nosso tempo, inserido na velocidade do mundo, onde a governança deve entregar resiliência organizacional, criar e proteger valor.

Não podemos governar novos e desafiadores tempos sem novas práticas de governança.

ERP de logística é modernizado em menos de 2 meses

Para atender aos pedidos de seus clientes, a Sil Sistemas precisou reinventar um de seus principais ERPs, transformando seu sistema de gestão para empresas de transporte e logística de win para web e também criar um aplicativo mobile. O desafio era criar um diferencial para seu ERP de transporte em menos de 2 meses, entender as necessidades das empresas de transporte e dos motoristas para criar um app que fosse eficaz, mas com uma utilização extremamente simples. Tudo isso foi desenvolvido com sucesso utilizando GeneXus – ferramenta que permite desenvolver software em multiplataformas.

A Sil Sistemas é uma empresa com sede em Caxias do Sul (RS) e filial em São José

dos Campos (SP) que atua na área desde 1982. A empresa tem 45 funcionários, mais de 150 clientes ativos para seus 14 sistemas. Um de seus principais produtos é o Sil Sintra, sistema de gestão completo e totalmente integrado, especialmente desenvolvido para empresas de transporte e logística que existe desde a fundação da empresa. O Sintra já era um sucesso, mas os próprios clientes passaram a exigir novas funcionalidades da ferramenta, como: aplicação na nuvem, possibilidade de rastrear onde estava cada caminhão e cada encomenda, além da criação de portais de acesso para que os clientes das transportadoras conseguissem sozinhos rastrear os produtos que estavam aguardando.

Negociando feijões ou Cloud?!

Não há dúvidas que o processo de gerenciamento de TI (tecnologia da informação) envolve inúmeras decisões e em ambientes mistos completamente diferentes

Raul Cesar (*)

Gerir seus subordinados, negociar e administrar links Telecom, preocupar-se com a alta disponibilidade do core da empresa, resguardar as informações e espremer a inovação dentro do budget disponível são alguns dos desafios de um gestor de TI.

Para conseguir vencer o relógio, alguns gerentes tentam simplificar processos para facilitar a análise e decisão estratégica, nada de errado, mas esta tratativa pode iludir certas decisões consideradas acertadas, mas que na verdade levam suas organizações a andar em círculos. Uma forma de “catalisar” um processo de contratação ou decisão estratégica é “commoditizar” tudo, ou seja, resumir para um único e simples denominador o processo de negociação: o preço.

A “commoditização” está sendo absurdamente aplicada ultimamente em negociações variadas. O gestor de TI aplica esta tática para rapidamente chegar a decisão “mais adequada” uma vez que seu corpo diretor não entende os detalhes técnicos e gosta desta análise. Final de contas, por não compreender na plenitude o processo que está sendo negociado, tudo acaba se tornando compreensível. Ficou fácil, vamos decidir pelo mais barato que “faz a mesma coisa”. Se você está negociando, por exemplo, plugs de tomada ou fita adesiva, OK, pode até usar esse processo. O problema é que gestores estão aplicando a “commoditização” para sistemas complexos e críticos, como o Cloud Computing.



Quando você coloca algo que possui tantos satélites como Cloud em uma única linha do excel, a do preço, você está correndo um sério risco de assumir para si uma doença terminal. Essa atitude gera, além de uma crença limitante de que seu core de negócio, sistema ou processos não são compatíveis com Cloud Computing, a dificuldade de aderir aos benefícios reais de um verdadeiro provedor de nuvem corporativo. Tudo isso porque na verdade é você que optou por não olhar o valor agregado de um provedor adequado, de analisar e ponderar os pontos positivos e negativos, de verificar e listar os diferenciais e catalisadores que este provedor pode dar para seus negócios a médio e longo prazo.

É fundamental que os empreendedores abracem a inovação como chave fundamental para a porta que levará sua empresa a uma luz de destaque em seu mercado, enxergando, por exemplo, todas as novas oportunidades de entrada de receita e criação que o Cloud Computing pode lhe entregar. Um provedor adequado, cujo discurso também não se resume apenas a preço (não quero dizer que preço não é importante, é sim, mas não pode ser o leme que decide o destino), mostra em altos índices de detalhes seu valor agregado e seus diferenciais. Eles precisam ser levados em consideração pois determinam o sucesso de sua operação. No bom português, evitam que o barato saia caro.

(*) É Sales Specialist da startup curitibana Winov (www.winov.com.br).

Falhas na gestão comprometem a produtividade da sua empresa?

Uma pesquisa realizada recentemente pela Neotriad ouviu gestores em todo o Brasil e levantou um dado interessante: 30% dos entrevistados afirmaram que suas empresas não têm um modelo de gestão definido. Outros 30% disseram que cada funcionário define as próprias atividades dentro de sua função; e é ótimo ter autonomia para decidir seu próprio trabalho, mas será que essas atividades estão alinhadas com os objetivos da empresa?

Algumas reclamações são recorrentes nas instituições. De um lado, gestores costumam dizer que as equipes apresentam dificuldades de rendimento; e, de outro, colaboradores se queixam de trabalhar constantemente com tarefas urgentes, de “última hora”.

Adotar uma metodologia de gestão de tempo é fundamental, e os líderes podem tomar algumas atitudes para resolver problemas de produtividade. Para aqueles que sofrem com essa questão, selecionei cinco estratégias que vão ajudar a tornar as equipes menos sobrecarregadas e mais produtivas. Confira:

1 - Defina objetivos

Ter objetivos claramente definidos é o primeiro passo para melhorar a performance da equipe. A pessoa que não sabe por qual caminho seguir perde a noção de prioridades, e a partir daí tudo se torna urgente. É preciso entender, por exemplo, quais tarefas precisam ser entregues até

o fim do dia, da semana, do mês ou até mesmo do semestre. Só é possível definir prioridades quando temos em mente o que precisa ser feito;

2 - Tenha indicadores

Um dos grandes erros cometidos pelas empresas é criar objetivos, comunicar a equipe e depois não dar algum retorno sobre o trabalho. As pessoas gostam de saber que estão melhorando, por isso não basta ter metas. Alguns indicadores nos mostram se estamos próximos ou distantes do objetivo. Uma sugestão é usar um Indicador-chave de Performance, conhecido por KPI (Key Performance Indicator), que pode ser criado com base no número de vendas que a empresa realiza, no volume de horas extras ou no progresso de um projeto ao longo da semana, de acordo com a necessidade de cada organização ou equipe. O importante é ter um indicador que faça o time ver o que está acontecendo;

3 - Adote uma ferramenta de gestão

Busque uma boa ferramenta que auxilie na gestão das tarefas, ajude a delegar com eficiência e viabilize a organização do trabalho, o que permite a discussão de prioridades reais e possibilita o mapeamento de indicadores. Quando consegue visualizar tudo o que está acontecendo ao longo de um período, o gestor tem mais liderança e, consequentemente, a performance da equipe melhora, pois os

profissionais aprendem a gerenciar melhor suas atividades;

4 - Crie padrões de comunicação

É importante determinar padrões, seja para delegar tarefas internamente, comunicar mudanças no projeto ou acionar a equipe quando necessário. Uma dica é ter um profissional que receba as demandas e seja responsável por delegar as tarefas da equipe. Dessa forma, com todas as atividades em um ponto central, é possível facilitar a comunicação e o processo de gestão;

5 - Aplique uma estratégia para envolver sua equipe

Ter uma estratégia para ajudar as equipes a aprenderem com os erros e serem parabenizadas pelos acertos é muito importante. Quando um erro é identificado, é necessário conversar com o profissional e corrigi-lo, e, quando ele está certo, é preciso parabenizá-lo ou recompensá-lo de alguma forma para que ele se sinta parte do processo.

Com as dicas em mão, é importante lembrar que não conseguimos melhorar o desempenho de uma equipe apenas com mudanças na empresa. Só temos condições de fazer diferente no momento em que ajudamos as pessoas a serem mais produtivas em sua rotina.

(Fonte: Christian Barbosa é o maior especialista no Brasil em administração de tempo e produtividade, CEO da Triad PS, empresa multinacional especializada em programas e consultoria na área de produtividade, e da Neotriad, especialista em sistemas de produtividade e gestão de equipes.)



A BroadSoft anuncia parceria com a Avaya

A BroadSoft, Inc. (NASDAQ: BSFT), líder global em soluções de Comunicação Unificada na Nuvem (UCaaS), anunciou um plano para clientes Avaya migrarem de maneira rápida e eficiente para serviços na nuvem com a plataforma BroadSoft Business. A BroadSoft, por meio da hospedagem na nuvem de parceiros autorizados, fornece um portfólio totalmente integrado com soluções corporativas de PBX, Comunicações Unificadas em Nuvem (UC), soluções para Contact Centers e aplicativos para a integração do time de trabalho. Com o plano de migração para nuvem BroadSoft, os clientes e parceiros da Avaya poderão executar soluções híbridas que promoverão o aproveitamento dos investimentos feitos nas soluções PABX tradicionais e ainda a flexibilidade de agregar os serviços em nuvem, como as Soluções de Comunicações em Nuvem para dispositivos móveis, serviço de mensagens instantâneas ou a solução para Contacts Centers da BroadSoft. Tudo de maneira escalável, com suporte para as grandes operações multinacionais (: www.BroadSoft.com).

Preços e vantagens na compra de destilados

A Diageo, maior fabricante de bebidas destiladas do mundo, anuncia o início da operação do Thebar.com, loja online para organizado-

res de eventos no Brasil. Com operação realizada pela Infracommerce, empresa líder em Full Service para e-commerce na América Latina, o canal, que já atua em outros países, possibilita que os consumidores tenham acesso às melhores marcas, preços e condições para compra de destilados em um só lugar.

Aplicativo para equipe de gestão externa

Os gestores de equipes externas agora têm mais uma opção para melhorar e efetivar os serviços prestados por técnicos que atuam em campo diretamente com o cliente final. O Field Control, aplicativo já utilizado por mais de 500 usuários em todas as regiões do país, disponível para Android, via Google Play, auxilia na precisão do agendamento na visita do técnico que pode atuar em telefonia/tv a cabo, assistência para automóveis ou residências, manutenção/instalação de eletrodomésticos, entre outros. O aplicativo tem a funcionalidade que realiza o planejamento automático considerando as melhores rotas e habilidades dos técnicos, além da visibilidade deste profissional que pode ser utilizada tanto para o gestor, responsável pelo gerenciamento das atividades e dos técnicos, tanto para os clientes, pois é possível identificar onde os técnicos estão por meio de um mapa, o que aumenta a produtividade das empresas e também a satisfação dos clientes (fieldcontrol.com.br”).