

Repeatability: o que é e como a empresa pode se beneficiar

Reinvenção radical nem sempre é a chave do sucesso. Pelo contrário, no livro *Repeatability* (que você encontra no [12MIN](#)), os autores defendem a simplicidade no núcleo das empresas, com um modelo de negócios repetitivo.



Segundo os autores Chris Zook e James Allen, repeatability gera melhoria contínua e permite uma adaptação rápida das empresas às mudanças. Isso ocorre sem que seja necessário se curvar frente à complexidade, que é um “assassino silencioso”

do crescimento lucrativo, afirmam.

Empresas que vêm registrando os melhores desempenhos em todo mundo adotam a repeatability. Essa é uma estratégia para se manterem no topo por longos períodos de tempo. Entre essas empresas estão a [Apple](#), IKEA, Nike e muitas outras.

Como repeatability conduz ao sucesso

Os autores estudaram um banco de dados de 200 empresas e realizaram entrevistas com seus executivos. Eles descobriram que de 40% a 50% da variação do desempenho dentro de uma indústria está diretamente relacionada a 3 princípios. São eles:

Princípio 1: Um núcleo forte e bem diferenciado

“A diferenciação é a essência da estratégia, a raiz da [vantagem competitiva](#) e um importante impulsionador da lucratividade relativa entre as empresas”. Assim, para que a sua empresa consiga adquirir e, sobretudo, manter a coerência de suas atividades principais, é necessário estabelecer diferenciais competitivos em três áreas estratégicas. Essas áreas são: redução de custos, qualidade dos produtos ou serviços comercializados e conquista de uma posição relevante em seu segmento de atuação.

Princípio 2: Não negociáveis claros

“Inegociáveis claros melhoram o foco e a simplicidade da estratégia, traduzindo-as em regras comportamentais e proibições práticas. Isso por sua vez tem o efeito de reduzir a distância do gerenciamento para a linha de frente e vice-versa”. Essas regras não passíveis de negociação são, na verdade, conjuntos sistematizados de boas ideias. No entanto, para efetivá-las em sua empresa, é altamente recomendável primar-se pela objetividade, não abrindo espaço algum para

dúvidas ou má interpretação.

Princípio 3: Sistema para aprendizagem de ciclo fechado

“Os grandes modelos repetitíveis costumam ter sistemas bem desenvolvidos para aprender e impulsionar a melhoria contínua em toda a empresa, alavancando a transparência e a consistência de seu modelo repetitivo”. Nesse caso, os autores identificaram que a capacidade de adquirir, velozmente, novos conhecimentos e se adaptar maximizam a eficiência do gerenciamento de riscos. E, ainda, são determinantes para o bom posicionamento da empresa no mercado.

Comportamentos de liderança



Se você quer evitar que o caos se instale em sua empresa, comprometendo a eficácia dos processos e a rentabilidade do negócio, [invista nas lideranças](#).

Zook e Allen defendem que no modelo repeatability é imprescindível aprender, desenvolver e aplicar coerentemente os [comportamentos de liderança](#) adequados à sua realidade

corporativa. E não existe uma solução pronta e acabada, igualmente aplicável a toda e qualquer organização.

Enquanto líder empresarial, cabe a você encontrar o “meio termo” entre os extremos representados pela estratificação de funções e a liberdade de ação.

A simplicidade como valor central

Infelizmente, é muito comum que líderes empresariais de organizações que passam por um crescimento significativo se afastem do convívio diário com suas equipes e clientes.

Essa não é uma boa ideia. Pelo contrário, manter a simplicidade como valor contribui, e muito, para o sucesso na utilização do modelo repeatability.

O que não é repeatability...



No livro, os autores relacionam 4 situações que fogem completamente do conceito de repeatability. Veja:

- **Repeatability não é** repetição de tarefas como um robô. Repeatability exige julgamento constante e consistência para otimizar o aprendizado.
- **Repeatability não é** repetição mecânica em todos os lugares do negócio. O foco de repeatability é onde e como modificar um conceito para que ele possa repetir seus maiores sucessos e se adaptar à nova realidade.
- **Repeatability não é** lista de tarefas mecânicas que é distribuída a todos os funcionários da linha de frente, dificultando [feedbacks](#) e causando desmotivação. Pelo contrário, o objetivo, ao contrário, é criar liberdade dentro de uma estrutura.
- **Repeatability não é** repetição de funções não estratégicas. Ou seja, é essencial concentrar-se nos diferenciadores que realmente alavancam a competitividade.

Segundo Zook e Allen, essa lista, na verdade, é muito maior.

Diferença entre repetibilidade e reprodutibilidade

Repetibilidade

Para que a repetibilidade ocorra, tudo deve ser feito de novo, da mesma maneira, em um curto espaço de tempo. Isso inclui o local; forma, instrumentos e condições de medição, observador.

Reprodutibilidade

Refere-se ao grau de concordância entre os resultados de experimentos realizados por diferentes equipes, em diferentes locais, com diferentes instrumentos. Assim, a reprodutibilidade mede se é possível replicar descobertas de terceiros.

Nossa dica de leitura

É claro que temos uma sugestão de excelente obra sobre empreendedorismo de sucesso:

Sonho Grande – Cristiane Correa



Sonho Grande conta a trajetória de três empresários, desde a fundação do Banco Garantia, nos anos 70, até a atualidade. Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira criaram um império bilionário no capitalismo brasileiro e ganharam projeção sem precedentes no cenário mundial. O trio desenvolveu uma fórmula vencedora de gestão que se baseia na meritocracia, simplicidade e na redução de custos constante.

Essa é de fato uma história fantástica e inspiradora. Confira mais livros na categoria de [Empreendedorismo](#), da plataforma 12MIN.

Boa leitura!