

INVESTIMENTO: PODER E RECOMPENSA

a) 1) A descrição do caso apresenta características de um estilo de gestão autoritário, onde o poder formal predomina. Nesse tipo de gestão, as decisões são tomadas de forma centralizada pela alta administração ou direção, sem muita participação dos colaboradores. No caso da Construtora Imobilis S.A., vemos que a diretoria toma decisões como cortar despesas de forma rígida e impor mudanças na política de gastos sem considerar a opinião ou participação dos colaboradores, além de ameaçar com possíveis demissões caso não haja adesão. Esse estilo de gestão autoritário é mais focado no cumprimento das ordens e nas metas estabelecidas pela direção, sem dar muito espaço para contribuições ou sugestões dos funcionários.

b) 2) O Gerente de Vendas, Frederico Bustamante, parece exercer mais o papel de um chefe do que de um líder. Ele está implementando as decisões da diretoria de forma rigorosa, sem considerar o ponto de vista ou opiniões dos colaboradores. Ele defende a política da empresa como sendo a única alternativa viável e afirma que, seguirão em frente com as decisões, independentemente das preocupações ou sugestões dos funcionários. Isso demonstra uma abordagem mais autocrática, característica de um chefe que toma decisões e espera obediência, em vez de criar um ambiente de colaboração e participação que é típico de um líder. Portanto, as características apresentadas pelo Gerente de Vendas no caso o aproximam mais do papel de chefe do que de líder.

REFERÊNCIAS

Borelli, Regina. **Liderança e desenvolvimento de equipes** – São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2017. (Série Universitária).