

CAPITAL HUMANO

Vencendo a competição pelos talentos

Estratégia, método e casos

Conselho Editorial

Alex Primo – UFRGS
Álvaro Nunes Larangeira – UTP
Carla Rodrigues – PUC-RJ
Ciro Marcondes Filho – USP
Cristiane Freitas Gutfreind – PUCRS
Edgard de Assis Carvalho – PUC-SP
Erick Felinto – UERJ
J. Roberto Whitaker Penteado – ESPM
João Freire Filho – UFRJ
Juremir Machado da Silva – PUCRS
Maria Immacolata Vassallo de Lopes – USP
Marcelo Rubin – URGs
Michel Maffesoli – Paris V
Muniz Sodré – UFRJ
Philippe Joron – Montpellier III
Pierre le Quéau – Grenoble
Renato Janine Ribeiro – USP
Sandra Mara Corazza – UFRGS
Sara Viola Rodrigues – UFRGS
Tania Mara Galli Fonseca – UFRGS
Vicente Molina Neto – UFRGS

LUIZ FERNANDO REGINATO

MIRIAM DE MARCHI

CAPITAL HUMANO

Vencendo a competição pelos talentos

ESTRATÉGIA, MÉTODO E CASOS



Editora Sulina

© Luiz Fernando Reginato, Miriam De Marchi

Capa: *Humberto Nunes*

Revisão: *Caren Capaverde*

Revisão gráfica: *Miriam Gress*

Projeto gráfico: *Daniel Ferreira da Silva*

Editor: *Luis Gomes*

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Bibliotecária responsável: Denise M. de A. Souza CRB 10/960

R335c Reginato, Luiz Fernando
Capital humano; vencendo a competição pelos talentos: estratégia, métodos
e casos / Luiz Fernando Reginato e Miriam de Marchi. – Porto Alegre: Sulina, 2013.
215 p.

ISBN: 978-85-205-0698-1

1. Capital Humano. 2. Gestão de Empresas – Estratégia. 3. Administração
de Empresas. I. Marchi, Miriam de. II. Título.

CDU: 65.012.2

CDD: 650

658

Todos os direitos desta edição reservados à
EDITORA MERIDIONAL LTDA.

Av. Osvaldo Aranha, 440 cj. 101
Cep: 90035-190 Porto Alegre-RS
Tel: (0xx51) 3311-4082
Fax: (0xx51) 3264-4194
www.editorasulina.com.br
e-mail: sulina@editorasulina.com.br

{Novembro/2013}

IMPRESSO NO BRASIL/PRINTED IN BRAZIL

Este livro é dedicado aos talentos a serem revelados!

Agradecimentos

Aos clientes, com os quais muito aprendemos, particularmente aos que acreditaram nos novos conceitos e métodos para a gestão dos talentos humanos. Em especial, às empresas que disponibilizaram seus casos e depoimentos, agregando significativo valor a esta obra. À nossa parceira Sphinx Brasil, que há 17 anos apoia nossos propósitos de gerar mais valor ao mercado. Aos profissionais e alunos com os quais interagimos, cujos questionamentos proporcionaram reflexões e trocas genuínas.

Sumário

Apresentação, 11

Introdução, 13

Capítulo I – Pessoas e organizações, 19

Capítulo II – Em busca de um novo modelo, 45

**Capítulo III – O modelo de gestão estratégica
do capital humano da RGM, 67**

ETAPA 1 – DIAGNÓSTICO E PLANEJAMENTO DA GESTÃO DO CAPITAL HUMANO, 77

ETAPA 2 – MAPEAMENTO E SEGMENTAÇÃO DOS TALENTOS, 113

ETAPA 3 – MODELAGEM DO CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO, 130

ETAPA 4 – MODELAGEM DA GESTÃO E DO RELACIONAMENTO, 160

Capítulo IV – Assegurando o êxito, 185

Capítulo V – Casos empresariais, 193

Caso SICREDI, 193

Caso DHB, 198

Caso SESC-RS, 202

Caso UNIMED POA, 208

Referências, 213

Apresentação

Este livro representa nossa vocação de contribuir com a inovação da gestão das organizações e realização das pessoas, materializando nossos 25 anos como RGM Consultoria Empresarial.

Essa busca nos motivou a integrar a vivência do mundo acadêmico, como professores em nível de pós-graduação, com o universo da consultoria, resultando em melhoria no processo de ensino-aprendizagem e enriquecimento do ambiente organizacional com conceitos atualizados.

Nessa caminhada, fomos pioneiros na oferta de uma metodologia para a Gestão por Competências no sul do país, reconhecida em 2003 com o prêmio Top Ser Humano da ABRH-RS, em que relatamos cinco casos de implantação exitosa em empresas nacionais e multinacionais.

Evoluímos com a metodologia de Gestão do Capital Humano, por meio da qual tivemos o orgulho de apoiar e ver reconhecidos os casos de nossos clientes, premiados com a mesma honraria. A

constatação do valor inovador deste trabalho nos desafiou a compartilhar estas experiências de um novo relacionamento possível entre pessoas e empresas.

Os autores