



Empresário: a difícil missão de acreditar

Acreditar no amanhã é, evidentemente, fundamental para sobreviver à crise econômica que atinge o país, mas apenas o otimismo não basta. Por outro lado, se o empresário se rende ao noticiário negativo sem traçar uma estratégia factível para os problemas imediatos, que se avolumam à sua mesa, será somente mais um a engrossar o coro dos descontentes, vendo seu barco ir à pique. Ter uma visão crítica da realidade, balanceada pelo senso de humor, é uma boa maneira de preparar o espírito para o passo a seguir. Mas enfrentar a maré braba sem medo de errar requer boa dose de coragem e muita clareza para decidir. O momento exige humildade e bom senso para dar o passo certo, mesmo que ele seja uma passo atrás. Sim, readequar a empresa para conviver com a recessão, em um quadro de consumo em queda, pode ser a única saída. Isso equivale a enxugamento da estrutura e redução do quadro de pessoal. No entanto, tais medidas exigem critérios. Vale a pena neste momento de reflexão parar algumas horas para ler o livro *Lucro a partir do Core Business: Como retomar o crescimento em tempos incertos*, de Chris Zook e James Allen, sócios da Bain & Company, empresa de consultoria global. O livro mostra que “em tempos difíceis o foco renovado no core business é mais importante do que nunca para que as empresas possam reconstruir suas vantagens competitivas, e também que um forte core business é a base para uma expansão bem sucedida no momento em que a economia se recuperar”. O que significa isso na prática? Significa volta a fazer aquilo que a empresa sempre fez de melhor, que está na raiz do empreendimento, de sua razão de existir. Se sua empresa nasceu e viveu o período de glória fazendo rosca em parafuso, é para esta base que ela terá de se voltar. Porque este é o coração do seu Negócio (Core Business). Nesse caso, os complementos, como embalagem e distribuição, porcas e arruelas, por exemplo, podem ser terceirizados por empresas parceiras, com as quais você deve acordos ‘de guerra’, pois elas também precisam seguir o mesmo caminho. Recuperar, portanto, o coração de sua empresa e mantê-lo pulsando com saúde seria, segundo os autores, o caminho mais inteligente para enfrentar a crise e sobreviver, até que a realidade permita novamente a retomada do ritmo expansivo, em outras frentes.



Alessandro Natal é Diretor da UNIC Gestão e Negócios Empresariais - Empresa especializada em Gestão Empresarial e Desenvolvimento de Profissionais e Lideranças.

Formado em Administração de Empresas – Habilitação em Sistemas de Informação.

Palestrante em cursos, treinamentos e eventos para preparação de profissionais para o mercado atual.

Auditor Líder de Sistema de Gestão da Qualidade certificado pelo RABQSA.

Colunista do Carreira & Sucesso da Catho nos assuntos de Gestão Empresarial e Liderança e na Revista Atitude Empreendedora.

Contato: alessandro@unicgestaoenegocios.com.br