

## Oito passos para superar momentos de crise

*Por Flávio Paim Rodrigues*

As empresas enfrentam, com uma frequência maior do que gostariam, períodos de crise. Esses momentos podem se dar por diversos motivos, mas normalmente se relacionam com o desaquecimento do mercado, incerteza da economia, condições climáticas, concorrência, desacertos societários ou erros na gestão do negócio. Vale lembrar que momentos de incerteza se apresentam a qualquer tipo de negócio e tamanho de empresa.

Para sobreviver no mercado, as empresas e seus dirigentes necessitam enfrentar essas e outras inúmeras questões, que afetam direta ou indiretamente os seus mercados de atuação. Esses momentos de crise podem ter causa externa, mas inúmeras vezes tem origem dentro da própria organização, que podem ser agravados em função de fatores macroeconômicos desfavoráveis. Apesar de ser uma tarefa desgastante e desconfortável, um gestor enfrentará esses momentos de incerteza em diversos momentos no seu negócio, fazendo com que a habilidade em contornar esses momentos seja um fator indispensável para a condução dos negócios. Para auxiliar nesses momentos de incerteza, esse texto reúne, de forma sintética e objetiva, oito ideias chave elencadas pelo renomado escritor e consultor norte americano Tom Peters, autor de inúmeros livros, incluindo “Vencendo a Crise”, publicado originalmente em 1982.

- 1. Tenha comprometimento e Gestão ativa:** o enfrentamento de qualquer situação complexa exige o envolvimento e compromisso de todos na organização, especialmente de seus dirigentes. A gestão não pode ser negligenciada, a falta dela é um dos fatores que mais coloca em risco um negócio. Uma gestão eficiente é a base de qualquer negócio bem-sucedido.
- 2. Tome decisões rápidas:** protelar decisões e ações dificilmente fará com que a situação melhore. É necessário decidir com agilidade e as decisões são mais acertadas quando a gestão é ativa e aprimorada.
- 3. Aproxime-se do cliente:** o cliente é o principal ativo de uma organização, é ele que faz com que as receitas aconteçam, períodos de dificuldade exigem um maior empenho da empresa em se aproximar do seu consumidor.
- 4. Fomente a inovação:** para resultados melhores é preciso reinvenção e inovação. Ideias novas oxigenam o negócio e o fazem melhorar sempre.

5. **Dê autonomia para a tomada de decisão:** períodos de crise normalmente são extremamente impactantes para os gestores. Concentrar todas as decisões e ações em uma pessoa só não costuma gerar bons resultados, a autonomia nas tarefas e na tomada de decisão pode agilizar o negócio, fazendo com que a empresa se aproxime mais de seus clientes.
6. **Concentre-se no seu principal negócio:** o conhecimento do próprio negócio e de todas as variáveis do mercado em que ele se insere exige foco e dedicação. Negócios sem foco ou com grande divergência de foco costumam enfrentar mais dificuldades do que os negócios mais focados.
7. **Seus colaboradores são fonte de qualidade:** as pessoas são a base de qualquer organização, é a equipe que faz a “roda girar”, é essencial mantê-la motivada e coesa. Além disso, os trabalhadores da organização podem trazer inúmeras ideias para o enfrentamento de momentos de incerteza. Entretanto, para que os colaboradores sejam fonte de qualidade, é fundamental que estejam motivados e treinados. Capacitação constante é fundamental.
8. **Equipes enxutas trabalham com simplicidade:** entretanto, para que as equipes possam ser enxutas e focadas, os processos internos devem estar descritos corretamente, para que o time tenha plena consciência do que deve ser feito. Simplicidade não significa ser simplista, não basta apenas ter equipes enxutas, mas a equipe deve saber muito bem o que deve ser feito.

Além das ideias de Peters, vale destacar que momentos de crise precisam ser enfrentados com um alto grau de profissionalismo e extremo senso de razão. Momentos de incerteza são sempre oportunos para a revisão da administração do negócio e, até mesmo, para procurar ajuda, para que o mesmo se torne ainda mais competitivo e consistente.