

## Crise exige trabalho criterioso e disposição para mudanças



Recentemente, tive uma conversa rápida com a dona de um pequeno restaurante sobre a crise econômica que todos nós estamos enfrentando. Por considerar sua conduta exemplar para enfrentar a adversidade do momento, resolvi compartilhá-lo neste espaço. O self-service que administra com o marido sempre teve freguesia diversificada e bons resultados, o que lhes permitiam uma vida financeira tranquila, empregada em casa, bom carro, filha em escola particular etc. Se acostumaram assim.

Conforme o cenário foi se tornando mais restritivo, tiveram de repensar o dia a dia da empresa e familiar. Os cortes foram se intensificando para acompanhar a queda do fluxo de caixa. No restaurante, reduziram a equipe de funcionários, estabeleceram critérios mais rigorosos para as compras de matéria prima. Ajustaram o cardápio, enfim. Só que a crise não deu trégua. Aí os cortes atingiram a vida doméstica. A empregada passou a vir apenas uma vez por semana, as pizzas e os jantares fora de casa também tiveram de ser suspensos. Isso mesmo. Começaram inclusive a fazer janta em casa, condição que jamais imaginavam antes.

Mesmo com a perda de muitos clientes, não desviaram o foco da realidade. Passaram a estudar atentamente o comportamento daqueles que resistiam à crise para saber como se comportavam. Perceberam que se tornaram mais exigentes. Mas a permanência no mercado não deixava margem para dúvida: ou se ajustavam ao novo padrão de serviço e ofereciam vantagens competitivas ou fechavam as portas.

No começo da crise sentiram muito. Perder a condição de vida que levavam não foi nada agradável. Mas entenderam que precisavam desenhar uma nova estratégia para não serem tragados pelo descontrole financeiro. O que não aconteceu com tantos outros empresários amigos, que preferiam manter o status quo e se perderam em dívidas, o que os tirou do páreo. Hoje os donos desse restaurante modelo sabem que vão conseguir fazer a travessia, mesmo que a crise se prolongue um pouco mais, e se sentem muito melhor preparados para quando o mercado se abrir novamente.

A lição é que temos de aproveitar a crise para o nosso crescimento profissional. É o momento em que devemos acionar toda nossa sensibilidade empreendedora, olhar a realidade como ela é e aceitar o que precisa ser feito, sem titubear. Os caprichos pessoais devem ser colocados de lado. Daqui a pouco, quando a crise amainar-se, devemos estar preparados para o momento e alcançarmos os melhores resultados. Aí, as regalias pessoais poderão ser recuperadas gradativamente. Mas na crise, para não perdermos o prumo, o trabalho tem de ser intenso e ainda melhor do que antes.



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