



Síndrome de Pequenez

“existe um remédio para a crise?”

por: Maurício Moura



____ Não, não existe uma vacina para ficar imune a crise.

Com a globalização, a ação e a reação andam de mãos dadas, o mundo ficou mais ágil. E é nesta conjuntura que vivemos.

Diante de um quadro desfavorável, cresce a cultura do medo fazendo com que empresários posterguem projetos, investimentos, iniciativas de crescimentos, criando um clima de recessão. Todavia, é nestes momentos difíceis que vivenciamos os maiores avanços, tanto econômicos, quanto tecnológicos. Temos que trilhar novos caminhos para compensar os que foram obstruídos.

Em nossa história, temos inúmeros exemplos de que após a tempestade vem a bonança Mas, com uma mídia martelando diariamente o lado negativo e por outro lado, não temos bola de cristal para nos orientar, acabamos fazendo o que a maioria faz, ou seja, retrain, aguardar pra ver no que vai dar. Por mais que o presidente Lula diga aos quatro cantos, que esta crise vai ser uma “marolinha”, continuamos aguardando, e projetando negativismo em nosso negócio. Aí é que mora o perigo, pois quando resolvermos agir poderá ser tarde.

É fato que a redução do crédito internacional e da demanda mundial por matérias-primas provocou uma desaceleração na produção industrial a partir de outubro. Vínhamos (Brasil) até o terceiro trimestre com um crescimento econômico que superava os 6% e que, mesmo com a “crise” pronunciada, terminar o ano com 5,6%. Que país não gostaria de estar na nossa situação? Apesar do governo anunciar uma previsão de crescimento de 4% para 2009, os economistas dos bancos privados prevêem que o ritmo de crescimento será menor com uma expansão próxima a 2,44%. Mesmo que isto se concretize, estamos falando de crescimento médio, ou seja, alguém crescerá 20%, outros 40% e outros (-) 40%. Uns vão ganhar espaço e outros, perderem!

E sabe quem vai perder espaço?



Aquele que ficou esperando a tormenta passar. Que enfiou a cabeça no buraco (como avestruz) para não enfrentar o problema de frente. Que achou por bem fazer o óbvio, esperar, esperar e esperar. Tranquilamente, este ou estes vão perder espaço. O velho conceito dos pioneiros e colonos.

Pioneiros e colonos, o que é isso?

No velho oeste americano, os pioneiros eram os desbravadores, os homens de bravura que enfrentaram índios e todas as dificuldades possíveis e inimagináveis, mas conquistaram o seu espaço. Os colonos chegaram depois (quando tudo estava calmo) e ficaram com as migalhas.

Mas e a síndrome de Pequenez, o que vem a ser?

Tem um ditado popular que retrata bem esta síndrome.

_____ Quem nasceu para tostão, nunca vai chegar a milhão!

O empresário bem sucedido é aquele que enfrentou diversas crises. E o que é crise? Oportunidade. Oportunidade de fazer o novo, buscar soluções inovadoras, de traçar metas realmente desafiadoras. É muito comum vermos executivos traçarem metas facilmente atingíveis; Sempre quando há um percalço pelo caminho, revê as metas (normalmente para baixo), e tudo isso pra que? Pra não se arriscarem, para não se comprometerem com resultados não atingidos, etc. A questão é, adianta atingir a meta proposta e perder mercado? Tenho certeza que não. Seria muito pequenez pensar desta forma.

Tem remédio para a Síndrome de Pequenez?

Eu não diria remédio e sim uma filosofia de trabalho: **F.O.S.A.C.A.**

E o que vem a ser FOSACA? São as características necessárias para o êxito de qualquer idéia, de qualquer empreendedor, de qualquer sistema, de qualquer empresa, ou seja:

F : Flexibilidade = Flexibilidade de adaptação as intemperies impostas;

O: Oportuno = Reagir rapidamente, não postergar decisões necessárias;

S: Simples = Descomplicar ao máximo as ações, pois não se faz nada sozinho;

A: Auto controle = Ter pontos de avaliação para redirecionar caminhos;

C: Claro = Quanto mais óbvio, melhor o entendimento de todos no processo e;

A: Auditável = Que consiga mapear o fluxo das ações realizadas.



Moura Fernandes
Consultoria de Gestão Empresarial

O mundo é cíclico, de tempos em tempos acontece algo grandioso que revoluciona nossas vidas, e temos que estar preparados para quando este momento chegar. Esta “crise” não é a primeira e nem será a última, os verdadeiros vencedores serão aqueles que buscarem alternativas de crescimento justamente neste momento com criatividade e perseverança e não ficar de resguardo aguardando a “onda” passar.

A frase de Willian G. Ward “**O pessimista se queixa do vento, o otimista espera que ele mude e o realista ajusta as velas**”, eu completaria colocando um motor de popa para sair na frente.

Não deixe esta oportunidade passar!

Nota sobre o Autor: Mauricio Moura é Consultor de Empresas e Sócio- Diretor da Moura Fernandes Consultoria. Graduado em Administração de Empresa com especialização em Processo de Produção.