

## 1. Empresa deve aprimorar gestão

04/02/2010 Diário do Comércio - SP Jornal Insper

---

Momento é favorável mas rigor administrativo deve ser mantido.

Os piores momentos da crise internacional já passaram e o otimismo voltou forte, conforme atestam as pesquisas. Os empresários, no entanto, não podem perder o rigor na administração dos negócios, mesmo com as perspectivas positivas para o futuro, afirmam especialistas em gestão. Detalhado planejamento anual, organização de caixa e marketing bem trabalhado são os itens a que as empresas devem ficar atentas neste período pró-crise.

Para o diretor de operações da Trevisan Consultoria, Edison Cunha, o acompanhamento rigoroso dos negócios deve ser o tom de 2010. "Um aspecto importante: cada companhia deve trabalhar para manter a fidelidade do cliente, sempre observando a concorrência", diz, reforçando a necessidade de controle de despesas e de investimentos.

Outro ponto fundamental é o marketing. O diretor de pós-graduação da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), Edson Crescitelli, afirma que os empresários devem ir além da estratégia de usar fórmulas de publicidade e propaganda para aumentar as vendas. "O marketing, na verdade, deve ser usado para a empresa conhecer seu próprio mercado, que pode ter passado por transformações. Os clientes, por exemplo, podem estar diferentes em relação ao período anterior à crise."

Na gestão financeira, tentar renegociar dívidas com bancos com a intenção de reduzir os juros (que dispararam na crise) deve ser prioridade, na avaliação do professor de gestão e estratégia do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper) David Kallas. Segundo ele, a renegociação desses encargos pode garantir fôlego extra para os investimentos. O especialista diz que, no caso de a companhia ter dinheiro próprio, deve usá-lo no lugar do crédito bancário.

Quanto aos Recursos Humanos, o diretor de operações da consultoria de RH Robert Half Fernando Mantovani, diz que, na nova corrida para contratação de profissionais especializados, capazes de ajudar as empresas a aproveitar a retomada do crescimento, não é recomendável baixar o padrão de exigências, mesmo se a contratação ficar mais difícil.

Para as empresas de menor porte, o consultor do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP) Reinaldo Miguel Messias observa que o momento é propício para pesquisar novos mercados e investir para ampliar a clientela. "Em períodos de retomada da economia é comum que os empresários observem apenas os lucros imediatos, em detrimento da consolidação do negócio. Isso é um erro."