DINO - Divulgador de Notícias

Postura adequada proporciona crescimento dos negócios

Não basta ser empresário, é preciso ser empreendedor, que é aquele que, além de ser criativo, aceita riscos, confia na própria capacidade, tem persistência, proatividade, otimismo e não desiste nas dificuldades. É uma pessoa que visualiza o futuro e se propõe a construí-lo.

22/08/2016 16:44:49

“Como reinventar seu negócio em época de crise”, “Os desafios de administrar uma empresa no Brasil em um momento de crise” e “A crise econômica e as perspectivas para o varejo farmacêutico”. Esses foram apenas alguns dos títulos de eventos que recebi convite recentemente para participar, e posso afirmar que dificilmente tenha um dia que eu não receba algo do tipo, com o objetivo de juntar um grupo de empresários dispostos a se lamentar e falar da crise.

É importante falar sobre o assunto, mesmo que eu, pessoalmente, evite participar de eventos que tenham como foco falar ou se posicionar de maneira negativa em relação à situação. Para mim, falar de crise é contraproducente, invariavelmente causa um efeito contrário daquilo que buscamos para as nossas empresas, que é a prosperidade.

Em minha opinião, a prosperidade tem pouca relação com fatores externos; digo isso com a experiência que possuo no segmento de varejo farmacêutico. Até nessa área observo claramente que uma parcela significativa dos empresários está vivendo uma profunda crise em seus negócios.

Seja pela baixa lucratividade, diminuição do faturamento, aumento dos custos operacionais ou agressividade dos concorrentes, enfim, poderíamos listar diversos fatores que foram responsáveis por essa situação, por outro lado, vamos encontrar uma parcela expressiva de empresários que estão comemorando os bons resultados de seus negócios.

Quando conversamos com alguém que esta prosperando, ouvimos sempre a frase: “o mercado farmacêutico é resiliente e não tem os mesmos problemas de outros segmentos”. Quando conversamos com alguém que está em crise, ouvimos: “a crise está em todos os segmentos e o mercado farmacêutico não é imune a tudo isso”.

Considerando tudo isso, é certo afirmar que, seja ele o mercado que atuo – que é o varejo

farmacêutico – ou qualquer outro, o que fazemos é administrar um empreendimento e, por definição, um empreendimento tem como objetivo o desenvolvimento de uma atividade visando sua lucratividade e seu crescimento. Portanto, todos que resolvem empreender têm, conceitualmente, os mesmos objetivos, mas, na minha visão, o que vai fazer a diferença são as características da pessoa que está à frente.

Não basta ser empresário, é preciso ser empreendedor, que é aquele que, além de ser criativo, aceita riscos, confia na própria capacidade, tem persistência, proatividade, otimismo e não desiste nas dificuldades. É uma pessoa que visualiza o futuro e se propõe a construí-lo.

Concluindo, não adianta falarmos de crise e participarmos de seminários para entender o tamanho da dificuldade; não adianta acharmos que nosso futuro está apenas nas mãos dos economistas ou governantes, é preciso ter a clareza e a certeza de que o sucesso ou o fracasso da sua empresa estão nas atitudes e na coragem que se tem de correr riscos e não desistir nunca, mesmo quando tudo parece perdido.

Edison Tamascia é empresário do varejo farmacêutico há 40 anos. É presidente da FEBRAFAR (Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias), da rede de Drogarias Ultrapopular e da administradora de redes Farmarcas.