



## Cortando custos com inteligência

Economia em recessão. Concorrência acirrada. Vendas em queda. Incertezas à frente. O cenário econômico segue desafiador, pondo em risco a continuidade das empresas. E quando o ambiente é hostil, no universo empresarial assim como no mundo animal, são ativados instintos de sobrevivência.

Uma das reações mais imediatas é o corte de custos: redução de estoques, fechamento de filiais e demissões costumam ser as medidas adotadas pelos gestores para fazer frente às receitas decrescentes. Se o remédio é conhecido há, contudo, que se observar a dosagem: se aplicadas além do razoável, tais medidas podem afetar futuramente o negócio ou, até mesmo, inviabilizá-lo.

Assim, deve-se evitar cortes em publicidade e marketing, funcionários e aqueles que afetem a qualidade dos produtos e serviços.

Por outro lado, há gastos operacionais que podem ser reavaliados e otimizados: energia, telefonia e internet, materiais de escritório são alguns exemplos. Atividades redundantes ou desnecessárias devem ser investigadas e modificadas ou eliminadas. Vale a pena reestudar aspectos tributários e custos trabalhistas, uma vez que a legislação brasileira, além de complexa, está em constante mudança. Pode haver soluções escondidas!

Além disso, deve-se pensar “fora da caixa”. O uso de um [escritório virtual](#), por exemplo, pode contribuir para reduzir despesas de aluguel, condomínio, transporte de funcionários (se a localização for conveniente) e energia.

Por fim, é importante manter o otimismo e a motivação da equipe. Um clima organizacional pesado é mais nocivo e danoso à saúde da empresa do que qualquer mau tempo econômico.



*The most interesting information I can have about a competitor is the cost.*

*A informação mais interessante que posso ter sobre um concorrente é o custo.*

*(Carlos Ghosn)*



18.500 km separam Porto Velho de Yokohama, no Japão. A enorme distância entre sua cidade natal e a sede da Nissan não impediu que Carlos Ghosn adentrasse o prédio da

fabricante de veículos japonesa, poucos meses após completar 46 anos, para assumir a cadeira de presidente. Ele se tornou o 4º executivo não-japonês a comandar uma empresa no setor automobilístico nipônico.

O desafio de reerguer a empresa então deficitária em ambiente culturalmente tão diferente estava à altura desse executivo: neto de um empresário libanês que emigrou para o Brasil no início do século XX, filho de mãe de ascendência nigeriana, tendo estudado no Líbano e na França, Ghosn já tinha uma formação multicultural quando foi contratado pela Michelin. Após dirigir operações da fabricante de pneus na França, Brasil e EUA, Ghosn foi para a Renault.

Em 1999, com a associação da Renault à Nissan, aportou na terra do sol nascente. Seu sucesso o levou, em 2005, à presidência da própria Renault, tornando-se a primeira pessoa a simultaneamente dirigir duas empresas dentre as 500 maiores do mundo. Ele ainda agregaria o comando da russa AvtoVAZ e da Mitsubishi Motors, após essas empresas também passarem ao controle do grupo Renault-Nissan.

Celebridade no Japão, executivo respeitado e premiado em todo o mundo, tema de estudos acadêmicos e autor de livros de gestão, Carlos Ghosn é conhecido pelo estilo direto, prático e orientado a resultados, bem como pelo método de buscar soluções falando diretamente com os trabalhadores e estabelecendo grupos multifuncionais e multiculturais.

***Você sabia que os clientes do Escritório Virtual Espaço 2D podem receber suas mensagens e recados simultaneamente pelo WhatsApp, sem qualquer custo adicional?***

***Entre em contato conosco para definir em quais números de celular gostaria de receber suas mensagens.***