

Ecochatos vão sobreviver

Dagoberto Hajjar*

Adoro festas de família. Minha família é grande e com pessoas de diversas nacionalidades, religiões e “tribos”. Na última festa me diverti com meus tios Jacob e Salim.

Tio Jacob é um industrial apaixonado pelo tema de sustentabilidade. Defende que temos que deixar um mundo cada vez melhor para nossos filhos e nossos netos. Já o Tio Salim é um comerciante super imediatista, preocupado com o aqui e agora. Os dois se encontraram e o Tio Salim logo disparou “Jacob deve estar triste com a crise. Com a crise ninguém vai querer saber dessa baboseira de ecologicamente correto e tudo mais o que você vive falando. Tem menos dinheiro no mercado, então, as empresas irão focar em vender mais. Exatamente como eu sempre disse. Será um adeus aos ecochatos.”

Tio Jacob deu uma risadinha e se preparou para a resposta “Salim, Salim. Infelizmente tem muito empresário que pensa como você, mas felizmente vocês estão errados. A era dos ecochatos e da visão romântica de sustentabilidade já se foi. Hoje, os empresários têm uma visão pragmática do assunto e a crise só fortaleceu isto. Com a crise os empresários precisam melhorar sua lucratividade e olham para a sustentabilidade como uma forma de redução de custos ou mesmo de aumento de vendas. Reciclar, por exemplo, é reduzir custos. Meu caro Salim, sustentabilidade, ainda é ser economicamente viável, socialmente justo e culturalmente aceito. Olha esta família, é uma torre de babel e todas as culturas convivem pacificamente. Somos imigrantes e viemos para cá em busca de uma terra socialmente justa. Olha o seu negócio e me diga se não é economicamente viável. Você trabalha 16 horas por dia para deixar um bom patrimônio e uma boa empresa para seus filhos. Salim, você cuida mais de sustentabilidade do que imagina”.

Tio Jacob estava certo. Muitas pessoas e muitas empresas têm preocupação com sustentabilidade e com “deixar um mundo melhor para seus filhos e netos”. Só que algumas empresas fazem isto de maneira desorganizada e acabam não tendo tanta eficiência quanto poderiam. Daqui surge a importância de conhecer bem o tema e utilizar metodologias e melhores práticas.

Achei que a conversa tinha terminado, mas Tio Jacob ainda fez um belo encerramento “esta crise foi a melhor coisa que aconteceu para o mercado. Ela obrigou os empresários a procurarem formas de melhorar a eficiência operacional. Adotaram várias medidas de redução de custos, melhoraram o desempenho da equipe de vendas e olharam para sustentabilidade como alternativa econômica. A hora que a crise passar, teremos empresas bem estruturadas e capazes de tirar proveito de todas as novas oportunidades que virão. Aí, meu amigo Salim, é que vamos ver quem são os bons empresários. O dinheiro vai mudar de mãos e será a hora de dizer adeus aos empresários que não se prepararam adequadamente. Os ecochatos vão ficar”.

(*) Dagoberto Hajjar (dagoberto.hajjar@growbiz.com.br) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.