

O lucro não monetário

O sucesso de Luiz Carlos e Margarida Iazzetti Santos não se contabiliza somente por meio da lucratividade resultante do negócio que eles gerem ao longo dos anos. Proprietários de uma empresa de reciclagem de plástico e de produção de embalagens plásticas em Salto, no interior de São Paulo, eles dizem acumular também uma grande quantidade de outros bens, cuja contabilidade é difícil de ser aferida com a precisão dos números, mas que produz efeitos práticos comparáveis aos rendimentos monetários. Mais ainda, com a vantagem de que esses ganhos não se limitam a promover o bem-estar da própria empresa, de seus proprietários e funcionários, mas se estendem a toda a cadeia de pessoas que, de alguma forma, está em contato com a empresa. São o que Luiz Carlos chama de “bens relacionais”, atividades que têm por base o relacionamento e que podem ser usufruídas na reciprocidade.

“Uma vez me ligou um técnico que consertava as máquinas da minha empresa e me pediu para apresentar esse equipamento a uma terceira pessoa, que estava montando também uma empresa no mesmo ramo da minha. Eu disse que ele poderia trazer a pessoa sem problema. Esse meu futuro concorrente veio e eu mostrei tudo o que tinha, inclusive aquilo que eu já havia percebido que precisava melhorar no funcionamento das máquinas”, conta Luiz Carlos. Ingenuidade? Pelo contrário. Na visão do empresário, agir dessa forma pode não ser usual, mas não necessariamente é prejudicial ao próprio negócio.

“A pessoa ficou surpresa por ter aquele nível de acesso e me perguntou o porquê da minha atitude. Eu disse: ‘Primeiro porque eu lhe quero bem. É a primeira vez que eu lhe vejo, mas não lhe desejo nada de mal. Eu faço a você o que eu gostaria que você fizesse por mim, essa é a regra de ouro que a nossa empresa segue. Mas eu faço isso também porque é uma maneira inteligente de viver. Se você soubesse que eu estou comprando de um determinado fornecedor ou que eu estou vendendo para um cliente específico,

a partir de hoje você iria lá e praticaria uma concorrência desleal para me tirar esse cliente ou esse fornecedor?’ Ele respondeu: ‘Não, isso seria muito sacana da minha parte, ainda mais depois de tudo o que você me mostrou’”. “Pois bem, por isso o que estou fazendo é inteligente, uma maneira legal de fazer as coisas”, complementa Luiz Carlos.

Margarida, sua esposa, lembra também que dar uma função social ao próprio negócio sempre foi um dos princípios adotados pelo casal na administração da empresa. “Desde o começo tentávamos administrar a empresa em coerência com a Doutrina Social da Igreja, procurávamos alguns princípios ali. Nós sempre quisemos que a empresa fosse, de alguma forma, voltada para o âmbito social; então buscávamos um modo de contribuir para a melhoria da sociedade. Com a adesão à Economia de Comunhão nós tínhamos a certeza de como poderíamos responder, atuando no mercado, ao apelo da Igreja hoje”, destaca a empresária.

Mas contabilizar os bens relacionais como patrimônio da empresa não significa apenas olhar os benefícios diretos que eles podem trazer aos negócios. Afinal, o próprio conceito de ‘bem relacional’ implica considerar a pessoa como um fim em si mesma, e não como um meio para se alcançar outro objetivo. Luiz Carlos e Margarida sabem disso muito bem e, em poucos minutos de conversa com *Cidade Nova*, não fizeram muito esforço para lembrar de episódios envolvendo essas atitudes positivas.

“Às vezes um funcionário nosso está devendo para o banco, está no cheque especial e nós vamos lá com ele negociar com o banco. A gente tem um poder de negociação maior no banco, então vai lá e conversa com o gerente. Teve um caso em que a dívida saiu por 40% do valor inicial. Isso a gente faz porque quer viver a Doutrina Social da Igreja e ver as pessoas como irmãos e não como empregados”, ressalta Luiz Carlos.

Para saber mais sobre Economia de Comunhão: www.edc-online.org/br ■