



As Empresas Consultoras de Ambiente e a Crise Económica

João Levy
CFO na Laboratórios Agroléico

No IST lecciono, no Mestrado de Engenharia Civil, uma disciplina denominada de Competências Transversais. Esta disciplina, comum a todos os perfis de formação, tem como objectivo formar os alunos em áreas que em cada ano se considerem pertinentes para a sua integração profissional. Desde há 4 anos que os temas base são o empreendedorismo, a liderança, a competitividade e a inovação, com vista a incentivar os alunos a criar o seu próprio negócio e emprego. É sempre de assinalar que uma das características do tecido empresarial português é que este é constituído por mais de 97% de PME e que são estas que, à data, ainda mantêm viva a economia nacional.

Ao longo das aulas a participação dos alunos é muito activa, mostrando que estes estão sedentos de formação em áreas que ultrapassem as tecnologias e que lhes facilitem a sua entrada no Mundo "lá fora". Nas muitas discussões que vamos tendo e ao debater-se a crise económica, vem sempre à baila o chavão tão repetido por políticos e comentadores económicos: "A crise deve ser vista como uma oportunidade, e que é nestas alturas que se vêem quais são as boas empresas".

Não escondo que engalinho com este chavão e que quando o ouço por parte dos alunos, prontamente o discuto. Primeiro porque ele é geralmente proferido por quem nunca teve empresas, nem arriscou o seu dinheiro na criação de um negócio – são, como no futebol, os treinadores de bancada. Segundo, porque parece que a crise é um evento positivo e que será graças a este que o tecido económico vai

melhorar. A realidade é bem diferente: a crise traduz-se em insolvências, falências e desemprego, e muitos sonhos destruídos por quem arriscou na criação do seu negócio.

A oportunidade não surge da crise mas sim da postura e personalidade que caracterizam o empresário: ambição; vontade de construir algo de seu; querer dar corpo às suas ideias; resiliência; optimismo. A crise não mata (às vezes mata!) mas mói, e é aí que o empresário se levanta e vai para a frente – não pela oportunidade mas pela sua maneira de ser. Os erros e a experiência ensinam-no e, isso sim, é bem verdade – o empresário está sempre a aprender.

Na área do ambiente tudo aquilo que atrás escrevi é pura realidade; esta crise não é uma oportunidade mas sim um tornado que levou ao fecho de inúmeras empresas, arrastando para o desemprego e desalento muitos dos nossos profissionais.

Contudo, concluído o período de luto, é tempo de nos levantarmos e reiniciar a nossa caminhada sem esquecer os erros efectuados. Aqui, devemos pensar um pouco; quais foram as razões principais do nosso falhanço? Certamente que a situação internacional muito contribuiu, mas ela só por si não foi suficiente. E ainda bem pois que então os resultados das nossas empresas não dependeriam de nós mas simplesmente dos outros. Assumindo as nossas falhas, diria que as principais foram a quase total dependência do sector público, a busca de um cliente único, a limitação da actividade ao país e, finalmente, o aceitar honorários inferiores ao custo dos serviços.

Para que as empresas do sector se levantem, estas terão que ter uma nova postura e esta começará por procurar negócio, quer no sector privado, quer no público. Esta procura não se deverá limitar ao espaço nacional, pois que a internacionalização é imperiosa. Muito se tem falado dos nossos profissionais terem que emigrar e quão negativo é esse facto. Discordo deste sentimento pois que o Mundo global é uma realidade e da importância das redes que construímos dependerá o nosso êxito. Desde há 5 décadas que a população portuguesa ronda os 10 milhões de habitantes, umas vezes um pouco mais, outras menos. Mas se a população estagnou, o mesmo não se pode dizer do número de escolas de engenharia que teve um crescimento exponencial: de três passámos a trinta. Para que estes profissionais tenham trabalho na área do ambiente, há que atravessar fronteiras e procurar serviços fora de portas. Os nossos profissionais estarão no estrangeiro, mas em rede, o que garantirá uma estreita relação com a casa mãe e o país. O estar fora permitirá aprender novas atitudes e trazê-las para o país, beneficiando com isso o tecido empresarial e a nossa sociedade.

Alargado e diversificado o mercado, haverá que assumir um novo comportamento na apresentação dos honorários – não se podem admitir valores abaixo do preço de custo, nem o ganhar por ganhar independentemente das tarefas a realizar. A postura das empresas face ao Código dos Contratos Públicos (CCP) é inaceitável; o preço da proposta passou a ser metade da base, mais ou menos um cêntimo, mesmo quando a base já por si é ridiculamente baixa. As empresas terão de se juntar, recorrendo às associações empresariais para revisão desta prática. O preço não pode ser o único factor da decisão; para defesa de todos haverá que exigir a avaliação da competência e da valia técnica da proposta.

Aprender com os nossos erros é uma virtude e muito nos ensinará a melhorar, a crise será certamente ultrapassada e as nossas empresas ganharão nova vida que passará pela diversificação e internacionalização.

Não estou a adivinhar o futuro, estou a constatar: se quiser hoje em dia encontrar os nossos empresários, vou ao aeroporto.

João Levy escreve de acordo com a antiga ortografia.