Paulo Proença de Moura | Natural de Caria, de trás da serra da Estrela, é autor do livro "Persuação - o que não se aprende nos cursos de gestão", das Edições Sílabo | **paulomoura@mail.telepac.pt**

Carta de trás da Serra

Olá,

Desculpa eu estar a escrever-te com o meu ânimo em baixo, mas só de pensar que no dia 28 de Outubro vai passar a ser a hora de Inverno, perco toda a vontade quer de pão, quer de circo. Aliás, é tanta a raiva de ter que me adaptar à força às mudanças de hora que, se estivesse a usar uma máquina de escrever das antigas, pelo menos os pontos finais aparecer-te-iam nesta carta como buracos na folha.

Talvez por isso me apeteça hoje falar-te de algo que nos preocupa muito desde há já alguns anos: a situação difícil em que está o sector dos têxteis e confecções, que emprega tantas pessoas aqui na nossa terra. E, ao contrário de regiões onde há mais indústrias e de diversas actividades, aqui por perto não há praticamente nenhumas alternativas à única fábrica de confecções que existe.

Lembras-te da minha carta quando, há uns quinze anos atrás, regressei de uma viagem de trabalho à Alemanha? Contei-te que, na região que visitei, dezenas de fábricas cerâmicas tinham encerrado há pouco tempo, devido à invasão do mercado por produtos mais baratos da Europa de Leste e da Ásia. Foi claro para mim, se te recordas, que a globalização, se não seria um bicho-de-sete-cabeças, teria pelo menos seis, como num desenho que o Lourencinho do Professor Rogério fez um dia sobre uma cadeira do curso de engenharia: grande pincel!

Mas temos o que merecemos, não achas? Como trabalhadores, queixamo-nos da concorrência desleal. Só que, como consumidores, compramos o que e onde é mais barato, «esquecendo-nos» da nossa revolta. Alguém deixa de comprar produtos numa «loja dos chineses», por exemplo, por não conseguir saber como é possível vender com aqueles preços e ter lucro? Ou alguém, antes de pagar, faz cálculos ao que poderá ser o salário de quem fabrica aquilo? Pois é, como trabalhadores queremos que as nossas empresas tenham sucesso, mas como consumidores a prática é outra.

Como sabes, durante vários anos aceitei desafios para tentar recuperar empresas em situação difícil, inclusivamente no sector têxtil. E sempre houve algumas coisas que me fizeram muita confusão. Os trabalhadores admiram-se sempre de haver encomendas e a empresa deixar de pagar salários, mas será que ninguém pensa que o problema está nos preços de mercado esmagados pela concorrência, muitas vezes também desesperada, e que não permitem cobrir os custos? Porque há sempre quem ache que o Estado deve apoiar empresas em situação difícil, sabendo que isso se torna uma forma de concorrência desleal para com outras empresas? Por que motivo os sindicatos acham que a melhor «forma de luta» numa empresa em situação difícil é a greve? Não conseguem antever o impacto negativo que quaisquer paragens têm em termos de prazos de entrega, agravamento de custos e deterioração da imagem da empresa perante os clientes, fornecedores e bancos? O que leva algumas pessoas a queixarem-se das condições de trabalho e da situação das suas empresas quando, entretanto, não cumprem parcial ou completamente as suas obrigações laborais, prejudicando os seus colegas e a empresa como um todo? É que, como sempre me ouviste dizer, uma empresa não pode ser a Santa Casa da Misericórdia!

Voltemos à nossa terra, que é onde se está bem. Sei que concordas comigo quando digo que esta gente tem uma capacidade de resistência fora de série, à imagem das giestas que crescem entre os penhascos de granito e resistem ao frio cortante da serra. É a nossa riqueza (do) interior. Despeço-me com votos de que nos consigamos sempre adaptar ao que o futuro nos trouxer.

Paulo Proença de Moura

O NOVO POTENCIADOR PARA HOMEM

"Sinto-me novamente como aos 20 anos!"

"Experimentei por brincadeira e o resultado foi muito bom!"

"Gosto de me sentir confiante. Não posso falhar."

VIGORIMA

O novo potenciador para o homem moderno que gosta de satisfazer a sua parceira completamente! Produzido com o objectivo de aumentar o desejo sexual e a potência masculina, actua em homens de qualquer idade. Produto natural, muito bem tolerado por todos, foi considerado por muitos utilizadores o potenciador mais eficaz do mercado.

WWW.VIGORIMA.COM