

## “Paixão”

“Oh Doutor, já viu o novo Alfa Romeo Pininfarina do Dr Jaime” – perguntou o Avelino em tom empolgado ao Samuel, continuando no mesmo tom - “Vermelho, um duas portas desportivo, lindo de morrer!” – terminando - “quando o vi no parque, nem queria acreditar que a empresa tivesse comprado um carro daqueles”.



Samuel, Diretor de Recursos Humanos da SpencerBell, Farmacêutica olhou-o surpreendido, respirou fundo e respondeu – “Bom dia Avelino, você sabe que eu gosto desse seu espírito irreverente, mas desta vez está a ir longe de mais! Você desempenha uma função de responsabilidade nesta empresa e fica-lhe mal inventar essas coisas” – continuando – “sabe bem que, de acordo com as regras da empresa, criadas, aliás, pelo Dr Jaime, não se podem comprar carros italianos, nem de duas portas e nem vermelhos. O Dr Jaime nunca faria uma coisa dessas!”

Avelino assumiu um ar desafiante e, simultaneamente, divertido e atirou – “Duvida? Então venha agora lá abaixo ao parque comigo.” “Claro que vou, Avelino”, respondeu Samuel, confiante, dirigindo-se para a porta.

Conhecia bem o Jaime e sabia que ele não era um Diretor Financeiro “típico”. Experiente, conhecedor, com um bom “network” na SpencerBell a nível internacional e também no mercado Português, tinha uma personalidade extrovertida, relacional e flexível que lhe granjeava, apesar das decisões difíceis que teve de assumir ao longo dos anos, o respeito e a simpatia da maior parte dos colaboradores da empresa. Gostava de gozar a vida, sendo “radical” qb nas opções e “bon vivant” no estilo. Conseguia conjugar bem esta forma de ser, com uma postura profissional competente e austera. Ele nunca cometeria um erro tão crasso!

Também conhecia bem o Avelino, Chefe Regional de Vendas Sul. Sociável, expansivo, arrebatado, amigo do seu amigo, era uma “figura” na empresa. Com o coração muito perto da boca, não conseguia esconder as suas emoções, tornando-se, por vezes, “fala barato”. Considerava-o, aliás, o maior “refilão” da empresa, servindo-lhe frequentemente para sentir o pulsar da Organização. Gostava dele, mas desta vez iria obriga-lo a engolir o que tinha afirmado.

A SpencerBell era uma multinacional farmacêutica, especializada em produtos para o Sistema Nervoso Central (CNS), com sede em Boston. Fruto da fusão entre as duas empresas que compunham o seu nome, a empresa sedimentou uma cultura muito forte e marcada pela inovação, a ambição, o rigor e a ética. Muito exigente nos objetivos, com processos globais muito consolidados e com procedimentos muito detalhados, a empresa incentivava e fazia alarde do rigor e da ética na sua forma de lidar com todos os “stakeholders”.

Na Spencer, Samuel sentiu pela primeira vez na sua já longa carreira, que trabalhava numa empresa em que as pessoas eram, verdadeiramente, consideradas e tratadas como o principal fator contributivo para o sucesso dos projetos. Existia uma pressão própria da fixação de objetivos ambiciosos, mas também o ambiente de apoio e reconhecimento que facilitava o seu alcance. Apenas em matéria de rigor e ética, a empresa era intransigente.

Enquanto descia ao parque, Samuel pensava que numa cultura como a da Spencer nunca seria possível acontecer o que Avelino tinha afirmado. Existia uma “company car policy” detalhada, clara e transparente. As regras aí fixadas não permitiam a compra de carros desportivos, nem vermelhos e nem de duas portas, com a justificação que não eram “próprios para o objetivo de transportar clientes (médicos). Também não autorizava a aquisição de carros italianos, devido ao histórico de custos elevados de manutenção e reparação que apresentavam. Para cúmulo, o Dr Jaime era o guardião da “policy”, o que ao longo dos anos o tinha obrigado a dar resposta negativa a pedidos de muitos colegas que não queriam cumprir as normas existentes. “É impossível” disse o Samuel para si mesmo. “Nem a empresa permitia, nem o Jaime se colocaria numa situação dessas!”, concluiu.

O seus olhos não queriam acreditar no que viam. De facto, no local de estacionamento do Dr Jaime estava um Alfa Romeo Pininfarina, desportivo, vermelho . . . lindo! Como era isso possível????

Confrontado o Diretor Geral, ele baixou os olhos e balbuciou uma desculpa baseada na incapacidade de resistir. Confrontado o Jaime, só conseguiu dizer:

- “Não resisti. Foi Paixão!”

Sintra, 29 de Janeiro de 2016

José Bancaleiro

PS: Homenagem a um saudoso colega e Diretor Financeiro muito especial.