

O caminho dos EUA

O pedido feito pelo sr. Cláudio Miccieli, dono do fast-food Girafas, ao seu filho Junior para trabalhar como garçom, balconista e cozinheiro nos EUA, não é inédito, pois o Sr. Hermes Macedo, grande empresário de lojas de departamentos, também o fez ao seu filho na década de 70. E deu no que deu. Porém, não se pode inferir que todo filho de empresário, que for trabalhar como operário para aprender gerenciar as empresas do pai, fali-la-ás.

Segundo a revista “Isto é Dinheiro”, edição 649 de 12 de março de 2010, que é apenas informativa e não possui cunho científico, “foi a forma de (Junior) conhecer o mercado americano e também ponta de lança de um dos projetos [...]: a expansão internacional”. Isso é um obreirismo que desqualifica toda a teórica mercadológica. Pois, parte do pressuposto que para conhecer o mercado necessita-se trabalhar como operário. Penso que tal reportagem serviu muito mais para propaganda da sua rede de fast-food, do que de conhecimento mercadológico.

Segundo a reportagem, a rede de fast-food abrirá a primeira loja somente em setembro de 2010 e com preços três mais caros que seus concorrentes. Vamos aguardar para ver os resultados, pois os dados disponíveis são insuficientes para se fazer inferências. Se der certo, também não se deve inferir que todos os filhos de empresários que forem trabalhar como operários conseguirão gerenciar melhor os negócios de seu pai. Pois, seria como afirmar que todo o garoto que dormiu no banco da praça, passou fome e foi trabalhar como contínuo em um banco, tornar-se-á dono do banco como o fez Amador Aguiar, dono do Bradesco.

Antonio Carlos

Toledo, 01/06/10