

Conflito E 18h

O caso que irei relatar se trata de uma experiência profissional que tive entre Maio de 2012 e Julho de 2013 na organização de um congresso de empresários juniores em Porto Alegre no Brasil. Tratava-se de um evento nacional com um público estimado em 1700 congressistas. A comissão organizadora do evento era dividida em 6 coordenadorias: geral/gestão, infraestrutura, parcerias, financeira, comunicação e conteúdo/programação científica. Eu fazia parte da equipe de infraestrutura atuando como coordenador da área. Este congresso era um evento sem fins lucrativos, portanto a viabilização financeira do evento dependia da venda de inscrições para os congressistas (empresários juniores de todo o Brasil) e também da captação de parcerias financeiras com empresas que apoiassem a causa do evento e tivessem interesse no público participante. A temática do evento era: Seja o Exemplo. O objetivo do congresso era questionar os valores e o propósito de cada empresário júnior dentro do Movimento Empresa Júnior no Brasil (MEJ) e qual estava sendo o impacto gerada por estes indivíduos na sociedade.

Faltando menos de 1 mês para as datas de realização do evento a situação financeira era bastante complicada, pois houve dificuldade em comercializar o número de inscrições previstas (chegou-se ao número final de 1300, 400 inscritos abaixo do esperado) e a área de parcerias não havia sido muito efetiva, até então, na captação de recursos. Durante uma reunião das coordenadorias, a área de parcerias apresentou uma proposta de parceria com uma empresa fumagera brasileira, a qual estava disposta a patrocinar o evento com uma quantia bastante razoável, suficiente para tornar o evento viável financeiramente. No entanto, a proposta/propósito do congresso ia de encontro a proposta de valor da tal empresa, visto que essa fabricava cigarros, visando o lucro e sem preocupação com a saúde dos seus consumidores e da sociedade em geral. Dessa situação se fez o conflito entre os membros da comissão organizadora do congresso (ENEJ 2013): garantimos a sustentabilidade financeira do congresso através do apoio de uma empresa que não está de acordo com os valores do evento ou corremos o risco de quebrar as empresas envolvidas na organização do congresso em função da falta de recursos financeiros para pagar fornecedores e viabilizar o ENEJ 2013?

A equipe organizadora se dividiu: metade estava a favor da parceria com a empresa de cigarros e metade contra. Eu, como representante da área de infraestrutura, fui contra, pois acreditava que estaríamos sendo totalmente incoerentes com a temática do evento e com a mensagem que queríamos transmitir aos congressistas. Então, solicitei a área de parcerias uma apresentação com a relação das negociações em andamento, a fim de fundamentar que mesmo sem o apoio da empresa de cigarros, poderíamos obter os recursos necessários para pagar as contas do congresso. No final, consegui convencer os colegas da organização de que a parceria com a empresa da indústria fumagera não era a solução mais adequada para a nossa complicada situação financeira. Desistimos da parceria, mobilizamos todas as equipes da organização na busca por parcerias com outras empresas e ao final obtivemos os recursos necessários para concretizar o evento através do apoio de outras organizações com propostas de valor mais alinhadas com a temática do congresso e com os valores que acreditávamos serem os mais corretos.