**Propósito: soa abstrato, mas pode**

**definir o sucesso de sua empresa**

Nathalia Molina, O Estado de S.Paulo

29 de setembro de 2020

O universo dos negócios é prodigioso em neologismos. De tempos em tempos, aparece um. Já considerado tendência para empresas se diferenciarem, um conceito ganhou força diante da pandemia

do coronavírus e botou muita gente para repensar o mundo: **propósito**. Afinal, o que significa isso?

Essa noção, aparentemente abstrata, pode determinar o **sucesso real** de uma empresa.

O 2020 Global Marketing Trends, relatório da Deloitte Insights divulgado no fim do ano passado, apontou que companhias mais conectadas ao ser humano se destacam aos olhos dos consumidores em meio a tanta tecnologia, de inteligência artificial a e-commerce.

E quem tem propósito sai na frente.

**Mas o que é propósito?**

“É a razão de existência do business, o significado da empresa para além da maximização do lucro. No fundo, é uma coerência com você mesmo como empreendedor”, responde Guilherme Fowler, professor

de Estratégia do Insper.

Segundo Marcus Salusse, professor e pesquisador do Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios

da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV), “Produtos e serviços são o que a

empresa faz, o processo é o como. **Propósito é o porquê**”

“É possível ganhar dinheiro com propósito, sim. A nossa educação separa em caixinhas, mas o mundo não é assim.

“O propósito do Google é organizar , o do TED é contar

histórias que inspiram, o nosso é tornar mães líderes e livres economicamente por meio da educação”,

afirma Dani Junco, cofundadora da aceleradora de startups para mães empreendedoras B2Mamy.

As quatro fundadoras eram sócias em uma empresa de marketing para a indústria farmacêutica. Em 2015, mudaram completamente o negócio. “Nasceu na minha maternidade. Hoje 12 mil mulheres já passaram pela B2Mamy.”

Tem vindo uma geração que quer empreender de uma forma distinta dos nossos pais e avós.”

A vontade de fazer a diferença na vida de pequenos produtores rurais levou Débora Rabelo a fundar a Café Abraço, em 2017, para praticar um negócio justo (fair-trade), agroecológico e orgânico. “Já

lançamos 13 produtores de agricultura familiar de duas cooperativas de café do sul de Minas. O dinheiro pode ser muito bom quando faz o bem, preservando o ecossistema e garantindo a saúde de

nascentes e a perpetuação da fauna e da flora.”

**Traz vantagem?**

O cliente compra não porque o produto ou o serviço é o mais barato, mas porque se identifica com o

negócio. “O propósito é o que cria conexão com o consumidor”, diz Fowler, do Insper.

Para Dani, da B2Mamy, “ter propósito impede que você deixe o canto de sereia entrar”, explicando como isso evita desviar o foco em busca de lucratividade imediata, algo como oferecer “sushi com hambúrguer no mesmo lugar”. “Você só pensa em serviços e soluções para atender àquelas pessoas.

“Você se ajusta para poder continuar fazendo seu propósito. Permite ao empreendedor ter soluções inovadoras”, afirma Salusse. E dá a dica: “Se está tendo dificuldade de mudar agora, está na hora de repensar seu propósito”.