

Tecnologia e informação, armas para melhorar nossa atividade profissional

* Roberto Capuano

A comemoração, em 27 de agosto, de mais um aniversário da aprovação da legislação básica regulamentadora da atividade do corretor de imóveis nos coloca a oportunidade, bem como a necessidade, de uma reflexão sobre os destinos da profissão nos anos que virão. Como todas as outras categorias profissionais de trabalhadores do comércio, da indústria e dos serviços, estamos singrando neste momento as ondas revoltas da mais profunda transformação já vivenciada pela humanidade em suas formas de comunicação, relacionamento e trabalho.

A maré montante da globalização dos mercados mundiais ganha maior impulso e velocidade à medida que se tornam mais acessíveis as novas tecnologias de comunicação propiciadas pelos avanços na informática e nas telecomunicações. A informação, mais do que nunca, transmuda-se em um bem democratizado, de acesso instantâneo e imediato, pulverizando e disseminando o conhecimento. A facilidade de comunicar-se instantaneamente parece tornar o mundo menor a cada dia e aos poucos essa

percepção nos colocará diante do desafio de ampliar nossos horizontes e perspectivas de vida. Nenhum corretor será mais uma ilha isolada do mundo.

Mudanças sempre incomodam e criam desconforto, ainda mais quando são complexas e profundas. Naturalmente somos tentados a deixar as coisas como estão, mas nem sempre é possível evitar a turbulência das mudanças, como acontece agora. O que nos cabe é tomar consciência da natureza dessas transformações, entender que somos parte determinante desse processo e nos prepararmos para lucrar com elas. Em vez de nos angustiarmos com o amanhã, temos a opção de usar os recursos dessa nova era para facilitar e tornar mais eficiente o nosso trabalho.

O uso de computadores no escritório, por exemplo, racionalizou e simplificou de tal forma a execução das tarefas burocráticas que hoje seria impensável imaginar que eles possam funcionar sem essas máquinas. A tecnologia do telefone celular nos fez ganhar tempo precioso na hora de tomar decisões importantes. A disponibilidade cada vez maior de literatura técnica nos abriu enormes possibilidades de

aprimoramento pessoal.

Em breve, consolidando um trabalho de muitos anos, colocaremos em operação aqui no Estado de São Paulo a Central Integrada de Vendas, juntando em uma rede eletrônica de dados, sob total controle da classe, a totalidade das ofertas de imóveis disponíveis para compra, venda e locação. Em seus escritórios, com todo o conforto, os corretores credenciados integrados ao sistema poderão dispor, a um simples toque, do mais vasto e amplo fichário de negócios com que já sonharam. A informática, neste momento, estará multiplicando centenas de vezes as oportunidades de se fazer uma boa venda ou se conseguir uma polpuda carteira de bons locadores e locatários.

A rede eletrônica de vendas operada pelo Creci funcionará amparada na opção exclusiva de venda e instituirá, na prática, um sistema voluntário de trabalho em parceria capaz de ampliar consideravelmente o ganho de todos. Grandes ou pequenos, todos terão idênticas oportunidades de auferir vantagens na operação desse novo sistema de vendas. Mas será ingenuidade pensar que a técnica revo-

lucionária será suficiente, por si só, para dar a cada um novo e mais generoso patamar de ganhos.

O dinheiro não cairá do céu, como não cai hoje. As novas tecnologias e sistemas operacionais continuarão desempenhando o mesmo papel de coadjuvantes hoje exercido pelo computador pessoal. No máximo, vão facilitar seu trabalho. O homem permanece sendo insuperável e insubstituível. É do seu esforço pessoal, de sua dedicação, de sua vontade e criatividade, de sua persistência e ousadia que virão os frutos dessa nova era.

Os clientes vão dar preferência, certamente, aos profissionais que souberem juntar técnica e humanidade, àqueles que tenham disponível na tela do terminal de computador o mais amplo leque de negócios e que possam, ao mesmo tempo, sentir quais são as necessidades e desejos do cliente. Será mais ou menos como equipar o velho e respeitado médico de família com o estetoscópio de última geração - seu trabalho ficará ainda melhor do que já é.

* Roberto Capuano é presidente do Creci

CRECI

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 - TEL. (PABX) 884-6677 - TELEX (011) 37163 - CEP 01405-001 - SP
EDITADO: DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO LTDA. - JORN. RESP.: RUMELY DE FRANCISCHI CAFARDO: Mib. 14.235