

7 CONCLUSÕES E SUGESTÕES

7.1. Conclusões

Um dos instrumentos mais eficientes para buscar vantagens competitivas na atualidade é a preocupação que as organizações demonstram ter com relação à responsabilidade socioambiental.

O comprometimento com a sociedade pode ser demonstrado através da implantação de medidas de controle dos efeitos negativos de suas próprias atividades. Nesse sentido, a conduta dos pousadeiros, objeto deste estudo, com relação à busca da certificação de seus estabelecimentos hoteleiros dentro da Norma NBR 15401, aponta para a preocupação dos mesmos em ganhar competitividade através de ações ambientalmente proativas. Especialmente em um município em que existem mais de 400 estabelecimentos hoteleiros.

Os ganhos, através da agregação desse diferencial competitivo, percebidos pela alta gerência das duas pousadas, está em justamente oferecer aos seus clientes um ambiente interno onde fica evidente seu posicionamento com relação às questões da sustentabilidade.

A busca pela qualidade ambiental é amplamente divulgada nos diversos ambientes e áreas das pousadas, sejam elas externas ou internas. No aspecto institucional, os ganhos são imensuráveis. A adesão conquistada desde a alta gerência, passando pelos colaboradores internos e externos, proporciona ao hóspede um ambiente em que todos se preocupam com seu bem-estar.

Durante todo o período de coleta de dados *in loco* e do acompanhamento das operações, ficou evidente que esse é um processo de aprendizagem contínuo, que deve ser constantemente reavaliado, melhorado e difundido através da participação ativa da alta gerência em constantes reuniões e eventos.

A implantação do sistema de gestão da sustentabilidade nas pousadas acaba também influenciando a sociedade como um todo, através das ações multiplicadoras de seus funcionários, que se tornam agentes ambientais, divulgando os conceitos da coleta seletiva em suas residências e comunidades.

Aliado às convicções ideológicas da gerência desses estabelecimentos, creditamos como outro importante fator de sucesso para qualquer programa de

coleta seletiva a agregação de valor monetário advindo da comercialização desses resíduos.

Ganham os colaboradores internos quando repartem entre si o dinheiro da venda desses resíduos, ganha o empresário que diminui drasticamente o desperdício, ganha o município, pois aumenta o dinheiro circulante na economia local, ganham os catadores, que aumentam a sua produtividade. Isso sem mencionar o evidente ganho financeiro para o município na diminuição do volume coletado pelos caminhões, e da sociedade que ganha em qualidade de vida. Para finalizar, ganha o meio ambiente, pois menos resíduos são dispostos nos seus vazadouros, gerando menos poluição.

Esse movimento pode ser um embrião para a implantação de um sistema municipal de coleta seletiva, fruto do aumento da consciência ambiental da comunidade. Para as pousadas, isso pode se refletir positivamente através do fortalecimento do seu posicionamento no mercado. O que sentimos falta é de uma política municipal que privilegie a coleta seletiva. Essa carência torna ainda mais árduo o trabalho das pousadas.

7.2. Sugestões

Durante a execução deste trabalho, surgiram algumas situações e questionamentos que poderiam ser considerados e aprofundados em futuras pesquisas e trabalhos, tais como as que sugerimos a seguir:

1. Comparativo, em porcentagem, dos volumes totais de resíduos sólidos coletados pelo município, em relação aos coletados pelas pousadas;
2. Valoração desses resíduos coletados;
3. Estudo dos ganhos financeiros para o município, advindos da economia por tonelada não levada aos aterros sanitários;
4. Criação de um roteiro da coleta seletiva, focando um grupo maior de pousadas, otimizando assim o uso do veículo e tempo gasto.
5. Criação de um modelo de participação do poder público local no programa, através da disponibilização de mão de obra e equipamentos.