

Qual desenvolvimento?

A. MAGALHÃES
PINTO
Lic. Economia

magpinto@netcabo.pt
http://Poliscopio.blogspot.com



Vasculho as crónicas antigas. Nem por saudade nem por vaidade. Tão só para ver a diferença que vai no meu Portugal no confronto com as minhas memórias. Espanto-me a mim próprio. Tantas que poderiam ser republicadas hoje. Algumas, amargas, poderiam conter hoje maior amargor. Relembro a frase feita que declara o meu país eternamente adiado. Assumo-a. Melhor passar por imitador do que complicar a verdade. Melhor soltar o verbo comum do povo persistentemente iletrado do que presumir sabedoria de génio ineficaz. Uma resultante do que eu próprio pensei noutros momentos, já perdidos nas calendas: Portugal não só não está em desenvolvimento – nem económico, nem social, nem político – como é bem possível que esteja retrocedendo. Nenhuma das razões por que falava há quatro, cinco, seis anos atrás desapareceram, foram melhoradas, deixaram de dar razão a um fala-barato como eu. O desemprego aumentou. As ajudas sociais diminuíram. A assistência na saúde, na infância, na velhice piorou. A justiça é tanto ou mais demorada. A segurança de pessoas e bens é menor. O endividamento das famílias é maior. Os impostos aumentaram, até passarem o limiar do suportável. Os preços subiram mais do que os rendimentos, excluindo os lucros dos grandes grupos. Fecharam-se centros de saúde, maternidades. Um inusitado número de cidadãos passou a nascer na estrada, em ambulâncias, numa versão moderna aciganada. A corrupção deixou de ser escondida e campeia, rosto descoberto, à desfilada. O meio ambiente nunca foi tão desrespeitado. Se não pelos despejos industriais e domésticos, pela construção desenfreada em locais a preservar. Nem sequer a liberdade de falar é já respeitada como outrora o foi. Ah! Esqueço-me de algo que melhorou: proibiu-se o fumo em todos os recintos fechados excepto a casa de cada um. Portugal é um país em recessão social sem nicotina. Atente-se nisto que escrevi no passado:

“A medida que vamos ouvindo aqueles que se dão ao trabalho de pensar em Portugal, vamos percebendo o tempo precioso que está a ser perdido devido à pusilanimi-

dade de uma classe política sem coragem. Não é por acaso que, depois de termos feito francos progressos na década que mediou entre 1985 e 1995, tendo, inclusivamente, abandonado a lanterna vermelha da Europa, em termos de desenvolvimento social e económico, voltámos a empunhá-la. O economista que serve de referência a estas notas chegou a ser implacável ao estabelecer, por contraponto à Nova Economia, o que era uma Economia Antiga, velha e relha, pronta para deitar ao caixote da História:

“Um Estado monopolista, sem confiança na sociedade civil. Que tenta fazer tudo sem fazer nada bem. Com dificuldades no cumprimento da Lei. Que precisa de se financiar através do aumento dos impostos. Com burocracia crescente e autoritária por si mesma. Um Estado com uma Justiça ineficiente, onde o crime compensa. Que gera corrupção através da concessão de benefícios e subsídios. No qual só os ingénios cumprem. Que contribui para o caos através da criação de instituições paralelas, dando lugar a uma sociedade civil sem iniciativa, com as pessoas encostadas ao mesmo Estado”.

António Borges”

Não é possível, por melhor boa vontade que se tenha, descolar Portugal da imagem da Economia Antiga que o conceituado economista traçou em meia dúzia de pinceladas. O Governo, que Deus e a boa vontade dos portugueses nos deram, parece empenhado em guardar as tradições. É caso para dizer, como lucidamente Vasco Pulido Valente o faz na sua crónica do “Público” do último domingo, que “o que se passa no interior de certos ministérios, de que depende a orientação da economia, nunca chega à rua”. Nem isso, nem o resto, diria eu. O Governo é o Conselho de Administração de uma gigantesca empresa chamada Estado, que só tem accio-

nistas microscópicos, dispondo de apenas um voto cada um na Assembleia Geral. O que dá azo, ao mesmo Governo, de gerir a empresa a seu bel-prazer, sabendo, por conhecimento certo, que não será responsabilizado nem pelo comprometimento do futuro, nem pelas dívidas que deixar, nem pela depredação do património material e moral da empresa, nem pelo enriquecimento sem justa causa que permitiu a alguns, nem pelo empobrecimento cheio de injustas causas que provocou na maioria.

É previsível que o actual regime não se aguente muito tempo. Portugal sofre, nos tempos que correm, uma dura proletarização. Desde os anos sessenta que a sociedade

portuguesa teve um pilar forte que lhe dava coesão, a classe média. Foi essa classe média (e a baixa, naturalmente, todavia minoritária) que deu as boas-vindas ao “25 de Abril”. Que lhe amparou a vocação democrática quando ameaças surgiram. Que colaborou no desenvolvimento

– esse sim, que houve – dos finais dos anos oitenta e inícios dos anos noventa. Estamos a assistir a um processo acelerado de degradação da classe média. Entenda-se-me bem. Claro que, hoje, mais de trinta anos passados – meia geração! –, há uma classe média em Portugal. Ainda. Porque há endividamento. Não tivesse sido possível tal endividamento e já não havia classe média. Os activos dos bancos, todos somados, mostram o que há para pagar. Todos os anos mais. Todos os dias mais. Um processo que não pode eternizar-se. E, porque não pode, todos os dias há mais alguns proletários. “Vivendo” amargamente a escassez dos seus recursos. Quando o processo não tiver por onde manter o seu desenvolvimento, o regime cai.

Será que é possível que, em lugar de cair,

se transforme? É difícil. Disse um dia um distinto jurista, professor universitário:

“Os partidos existem para ganhar eleições. E, para ganhar eleições, é preciso não descontentar ninguém. Esse é o problema. Não se trata de convencer, mas de não hostilizar. Os políticos nunca emitem uma opinião controversa, porque temem perder um voto; daí a ausência de reformas. Há que fazer a reforma do sistema eleitoral. Que os partidos (leia-se, os seus directórios) não querem”.

André Gonçalves Pereira

Os partidos sabiam disto. Por isso, ao elaborarem a Constituição, reservaram para si o direito de só eles poderem ser nomeados para o tal Conselho de Administração da grande empresa que é o Estado. Quando este regime já não puder prosseguir, creio que será essa a primeira machadada que os partidos levarão, deixar de ter a exclusividade de acesso. É urgente partir em pedaços essa exclusividade. Cavaco Silva apontou, no seu discurso de 5 de Outubro, a necessidade de municipalizar as escolas. Não é só a Educação que necessita de ser municipalizada, Senhor Presidente. É tudo, menos as Forças Armadas e os investimentos nacionais. A Saúde deve ser municipalizada. A Justiça deve ser municipalizada. A Segurança deve ser municipalizada, tanto a física como a social. A Ordem deve ser municipalizada. O Meio Ambiente deve ser municipalizado. Numa Europa Comum não faz sentido outra coesão nacional que não seja a que é garantida pelas raízes comuns e pelos laços étnicos. Queremos ter o Conselho de Administração ao alcance da mão, tanto para que ouçam os nossos aplausos como para levarem uma bofetada. Com uma vantagem presumida. Não fiz as contas, mas, como dizia o meu pai transmontano que Deus lá tem, punha o meu pescoço no cutelo em como isso dominava o défice do Estado mais rapidamente e com menos sacrifício do que podemos ver neste momento.

Até lá, até que as coisas verdadeiramente mudem – e não será nunca pelas eleições do actual regime que veremos a mudança – soframos humildemente as consequências do nosso próprio querer.



AZUIL BARROS

Especialista no Crescimento de Negócios
Partner & Director Geral da Quantum Portugal
www.QuantumCrescimentoNegocios.com

São as vendas e o marketing que fazem a diferença no seu negócio...

Independentemente daquilo que tenha ouvido antes, quero evidenciar-lhe uma grande verdade que se verifica com qualquer negócio: 99% do seu sucesso ou fracasso empresarial está directamente relacionado com a sua capacidade em vender!

A maioria do dinheiro que irá ganhar é através do marketing e não através do desenvolvimento de produtos, pelo seu trabalho na secretária em frente ao seu computador ou através do desenvolvimento de brochuras engraçadas.

Frequentemente os empresários procuram encontrar algo único, novo ou pouco usual no produto. Contudo, não é nos produtos que reside o problema, mas sim no marketing e nas vendas que o alavancam.

Uma empresa raramente é bem sucedida devido ao seu produto. Ao invés, é a pessoa que está à frente da empresa, cuja energia,

entusiasmo e capacidade de venda conduzem o produto ao sucesso.

Quando estiver a procurar novos produtos para vender, procure encontrar produtos já existentes, mas que não estão a ser o suficientemente bem explorados.

Depois, acrescente-lhe o resto: a criatividade e energia do marketing desse produto para o fazer ganhar força. Lembre-se que, se tiver vendas, terá os recursos para solucionar todos os seus problemas;

Sem vendas Você não tem negócio!

As vendas e o marketing são o “combustível” que faz mover todo o resto, tal como o motor de um carro que pára se não tiver combustível. Pode ser o carro mais caro do mundo, contudo ou lhe põe combustível para andar ou não irá levá-lo a nenhum lado. Não passará de uma peça de metal inútil.

Similarmente, um negócio, não importa

qual o seu tamanho ou o quão bem esteja estabelecido, deixará de funcionar se não tiver vendas.

A maioria dos empreendedores começa ao contrário um novo negócio. Primeiro desenvolvem um produto ou serviço e depois saem à procura de alguém que o queira comprar. Esta não é a melhor forma de começar. Primeiro deverá encontrar um mercado (pessoas que realmente querem alguma coisa) e depois cabe-lhe a si encontrar o produto ou serviço que vá de encontro a esse mercado. Isso fará com que o seu processo de vendas seja muito mais fácil.

Recorrentemente, deparo-me com empresários que me dizem: “Tenho um produto maravilhoso, já investi nele vários anos, mas não consigo pô-lo a vender. Não percebo porquê, é verdadeiramente um

bom produto, com um potencial enorme!” Adivinhe o porquê: Ninguém compra potencial!

As pessoas querem ideias comprovadamente vencedoras e não “potenciais”.

Se compararmos com a pesca, é como se a pessoa tivesse uma óptima cana de pesca, um excelente carrete, um livro de instruções fantástico, ..., mas vai pescar num local onde não há peixe.

Para apanhar peixe, primeiro deverá perguntar, que peixe pretende apanhar? Depois: onde é que alguém já apanhou peixe igual? E, posteriormente: que tipo de isco utilizou? Se souber a resposta às três questões anteriores, verá que, mesmo com uma cana de pesca vulgar, conseguirá apanhar peixe!

Agora, comece já e Coloque a Sua Empresa Um Passo À Frente da Sua Concorrência!