

POLISCÓPIO

Gates to the future

O título também podia ser “Windows to the future”. Já que Gates e Windows andam de mãos dadas. E perdoe-se-me o anglicanismo com que inicie isto hoje. O meu Leitor já notou que estou a jogar com as palavras, aproveitando da visita do homem mais rico do mundo. Isto ao que dizem. Porque não acho que tenha sido medida a riqueza de muitos outros. Especialmente dos arábicos reis do petróleo.

A visita do senhor Gates - e todo o ruído que se fez à sua volta - não trouxe, em termos reais, nada de especial. De algum modo, o arraial de governantes em seu redor fez-me admitir que o senhor foi cá trazido para colocar um visto no celebrado “plano tecnológico”. Isto é, foi um ícone e não um agente. Foi uma imagem virtual, como convinha a quem está no topo dos computadores, e não um personagem do mundo real. Foi uma chancela e não uma assinatura. Mas teve uma virtude. Obrigou-nos a falar de duas coisas muito necessárias a Portugal: riqueza e desenvolvimento. Para já, são só expectativas. Mas é precisamente por isso que eu penso haver sido importante tudo o que se verificou em redor da visita do senhor Gates.

Um dos factos mais marcantes da governação do Engenheiro Sócrates, tal como a vejo, tem sido o modo exímio como está a gerir as expectativas do país. Ainda não nos deu quase nada de concreto. O desemprego, que prometeu diminuir, tem aumentado. O desenvolvimento tecnológico, que foi sua bandeira maior na candidatura, ainda não saiu da estação de partida. A evasão fiscal ainda está à solta. O investimento ainda não descolou. A corrupção ainda campeia. A Saúde ainda é quase a mesma. A Justiça ainda é lenta. A Segurança não aumentou. As lésbicas ainda não podem casar. Os sem-abrigo continuam ao relento. A Educação... Bem, a Educação já mudou alguma coisa. Com uns a dizerem para melhor, com outros a dizerem para pior. Ter a coragem de mudar já é alguma coisa.

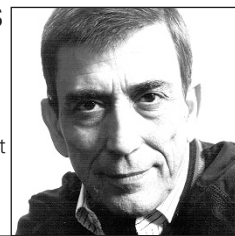
Mas, se ainda está quase tudo na mesma, o Governo tem-se esforçado por mudar as expectativas. E diga-se que o está a conseguir. Começamos a acreditar que vêm aí grandes investimentos. E, porque vêm, o desemprego vai diminuir. Começamos a acreditar que as relações dos contribuintes com o Fisco vão mudar radicalmente. E o simples crédito que damos a este facto já é uma mudança assinalável. Cada vez são menos os portugueses que acreditam valer a pena confiar na inércia fiscal. Um passo de gigante para ver mais pessoas a cumprirem as suas obrigações. O que vai de paredes meias com a corrupção. De alguma maneira, está a ser criada a insegurança para os prevaricadores. Moeda que tem na outra face mais segurança para os cumpridores. Sobretudo se, como se anuncia, a Justiça vai ser mais célere. Em suma, cada vez há mais gente a esperar que as coisas melhorem.

As boas expectativas são, sem sombra de dúvida, as portas maiores para um futuro mais risonho. É neste quadro que se insere a visita do senhor Gates. Em primeiro lugar, porque veio mostrar, ao vivo e a cores, que vale a pena sonhar, esperar, porfiar, arriscar. Temos, em Portugal, um caso parecido com Bill Gates, salvaguardadas as devidas proporções, naturalmente. Não tão precocemente realizado. Mas aquele que dizem ser um dos homens mais ricos de Portugal, Belmiro de Azevedo, é ele também um caso de alguém que vai do zero ao infinito, do nadir ao zénite, por seus próprios meios, sonhando, esperando, porfiando, arriscando. E algo que confrange é ver a nobreza do meu país curvada, reverente, face ao génio americano, desprezando, simultaneamente, um

Deveria ser feita, pela Administração Central, um extensa campanha publicitária das possibilidades que estão abertas pela disponibilidade desses fundos.

A. MAGALHÃES
PINTO
Economista

magpinto@netcabo.pt



Nem sempre chegam ao conhecimento geral informações sobre os fundos que existem, em que podem ser aplicados, quem pode aceder a eles, como devem ser feitas as candidaturas.

exemplo semelhante que temos entre nós. Feito da mesma massa. Um caso de sucesso verdadeiramente inigualável na nossa geração. Todavia, tantas vezes desprezado, senão vilipendiado. Bem se diz - e é bem verdade - que santos da casa não fazem milagres. O caso Sonae deveria ser estudado nas nossas escolas e ensinado aos alunos, por eles analisado, vertido copiosamente sobre as mentes mais jovens, para que saibam que, em Portugal também é possível. Seria um modo mais palpável de incrementar as esperanças de todos nós relativamente ao futuro.

Só neste contexto admito como minimamente válidos os comentários do líder do PSD, Dr. Marques Mendes, à visita de Bill Gates. Disse ele que as manifestações de apreço dos governantes portugueses ao empresário americano foram exageradas e provincianas. É um modo de ver. Não pode, contudo, desprezar-se, neste momento, que se tratou de mais uma achega para fazer os portugueses acreditarem. E, nessa medida, todo o ênfase dado àquela visita se justifica.

Apesar do que fica dito, o Governo deve estar atento a um fenómeno muito comum que afecta, normalmente, as expectativas. Estas não são muito duradouras a não ser que os factos as confirmem. Isto é, é necessário evitar, a todo o custo, que se chegue ao ponto em que as expectativas, por se não traduzirem em factos reais, começam a sair defraudadas. A breve trecho, o investimento tem que começar a crescer, o emprego tem que começar a diminuir. Em primeiro lugar, isso. De nada servirá ensinar a operação de computadores a um milhão de portugueses se aquilo não acontecer. Não

faltam por aí licenciados sem o mínimo de esperança no futuro. Os aprendizes de computadores apenas engrossarão a fileira. E para que o investimento cresça, talvez deva ser o Estado a dar o exemplo. O que não é fácil, tendo em conta as dificuldades financeiras com que o Estado se debate (e se debaterá ainda por mais bastante tempo). O que é uma razão para dar atenção especial aos fundos europeus.

Foi uma das boas notícias que tivemos recentemente, essa de que continuaremos a dispor de avultados fundos europeus de auxílio ao nosso desenvolvimento. No passado, nem sempre eles foram aplicados com coerência e com verdadeiro intuito de desenvolver o país. Isso não pode continuar a acontecer. Justificam-se, a meu ver, duas coisas que podem influenciar vivamente a utilidade da utilização desses fundos. Por um lado, deveria ser feita, pela Administração Central, um extensa campanha publicitária das possibilidades que estão abertas pela disponibilidade desses fundos. Nem sempre chegam ao conhecimento geral informações sobre os fundos que existem, em que podem ser aplicados, quem pode aceder a eles, como devem ser feitas as candidaturas. E o resultado disso usa ser o de os fundos se perderem num labirinto de compadrios e de influências. Por outro lado, as candidaturas, para além de deverem ser celeremente aprovadas ou recusadas, deveriam ser objecto de fiscalização. Quer as aprovadas quer as recusadas. Seria um passo significativo no sentido da responsabilização geral naquilo que é, também, uma das nossas “gates to the future”. As quais devem ser escancaradas e franqueadas a toda a gente que mostre vontade de o fazer e revele competência para o fazer. O nosso país também pode produzir, à sua dimensão, alguns Gates.

Se o Governo souber impulsionar os factos reais com a mesma habilidade com que tem sabido gerir as nossas expectativas, então creio que um imenso farol começa a vislumbrar-se ao fundo do túnel. Como se fosse uma verdadeira “gate”.



AZUIL BARROS
Especialista
no crescimento
de negócios

Director Regional
Quantum organization
Portugal

Miguel Vieira, um exemplo de estratégias por endosso para fazer crescer o seu negócio

As estratégias de crescimento de negócio por endosso, podem ser muito eficazes e rentáveis para si ou para a sua empresa. Este tipo de estratégias caracteriza-se por utilizar uma terceira entidade para endossar o produto ou serviço que comercializa ao mercado alvo que pretende atingir.

Assim, todo o posicionamento que o endossante tem junto do mercado (credibilidade, status, imagem, valores, qualidade) é transmitido para o endossado (a sua empresa) de uma forma económica e eficiente, porque já existe uma relação emocional prévia (já é conhecido e tem confiança) entre o endossante e o cliente.

A terceira entidade utilizada pode ser uma empresa comum ou uma celebridade. Neste último caso, o efeito mediático é enorme, o que proporciona uma alavancagem MASSIVA do produto ou serviço endossado.

Para me tornar mais explícito, vou descrever-lhes, sucintamente, uma história de sucesso Quantum: o criador de moda Miguel Vieira.

A Miguel Vieira, Lda. é a empresa que explora a Marca Miguel Vieira, apresentando esta características muito próprias porque se confunde e assenta na celebridade da própria pessoa, o Sr. Miguel Vieira.

Inicialmente, a empresa Miguel Vieira criava e desenhava, mandava produzir e comercializava produtos sob a marca Miguel Vieira. O negócio era muito complexo e confuso: cada categoria de produtos exigia know-how diferente, isto é, o negócio do vestuário é totalmente diferente do de calçado, do das jóias, do dos óculos, etc.

Definimos, então, uma nova estratégia para a empresa: focalizou-se unicamente naquilo que de melhor faz, com projecção e mérito mundial - design/criação e promoção da marca Miguel Vieira. As funções de comercialização e produção foram entregues a parceiros de negócio externos.

As vantagens conseguidas foram muitas. Ao procurar parceiros para cada área de negócio, com know-how reconhecido na distribuição e produção de determinadas categorias de produtos, as linhas de produtos

Miguel Vieira ganharam outra dinâmica e profissionalismo. Ao centrar-se naquilo que melhor sabe fazer e faz, criação e promoção da marca Miguel Vieira, simplificou o negócio e permitiu acentuar, ainda mais, esses dois factores críticos de sucesso.

Fizeram-no de uma forma criativa, partindo a marca em fatias, em que cada parceiro de negócio é “dono” de uma parte da marca Miguel Vieira e cada uma das partes contribui com aquilo que mais valor acrescenta ao negócio.

Existem, actualmente, 15 empresas Licenciadas para o mercado único europeu, com a marca Miguel Vieira. Englobam as categorias de vestuário de senhora, homem, calçado, jóias, etc. Tem parcerias com multinacionais, como são exemplos, a Motorola ou a Splendoro (grupo Swatch). Contudo, por uma questão de opção pessoal, privilegia parcerias com empresas portuguesas, tal como a sua.

A Miguel Vieira, Lda., encontra-se permanentemente em análise de múltiplas propostas de parceria.

Pondere, agora, nas marcas ou empresas

que o rodeiam e que poderão desenvolver uma estratégia de crescimento de negócio

Ao procurar parceiros para cada área de negócio, com know-how reconhecido na distribuição e produção de determinadas categorias de produtos, as linhas de produtos Miguel Vieira ganharam outra dinâmica e profissionalismo.

por endosso consigo. E, faça-lhes uma proposta!

Para finalizar, o **Senhor Miguel Vieira** acaba de ser agraciado, pelo Senhor Presidente da República, com a **Comenda da Ordem do Infante D. Henrique**. Parabéns!

www.QuantumCrescimentoNegocios.com