

POLIScópio

Os valores

Pode ter sido impressão minha. Pode dever-se a uma razão completamente diferente. Pode ter que ver com a carreira do Benfica, por exemplo, já que metade dos portugueses são benfiquistas. Pode ser porque na alma de cada um está vivendo, uma semana mais, o sonho de ganhar o Euromilhões. Pode até nem ser por razão alguma, uma vez que nós, portugueses, somos afeitos a estar contentes ou tristes – mais tristes do que contentes – sem bem sabermos porquê. Mas na última segunda-feira parecia-me que toda a gente andava contente. E associei isso aos resultados eleitorais da véspera. Havia razões para que o contentamento fosse visível. Afinal, mais de metade dos eleitores que compareceram nas urnas viram o seu candidato eleito. Uma associação naturalmente estulta. Uma vez que outros tantos não viram os seus candidatos eleitos. Mas que querem? A gente parece sempre ver o que deseja ver e não aquilo que é visível.

Não pude deixar de comparar a atitude e as palavras do Professor Cavaco Silva com aquelas que lhe conheci tão de perto há cerca de quinze anos. Sobre tudo a atitude e as palavras depois de ter vencido as eleições, já que, no passado, sempre o conheci de perto como vencedor e a comparação era, assim, mais fácil. E, no final da apreciação, saí-me involuntariamente por entre os dentes, um murmúrio: “está na mesma”. Um murmúrio repassado de admiração. Porque é uma virtude que não tenha mudado. Nem durante este afastamento do Poder, em que muitas vezes se viu responsabilizado pelo que não era de sua responsabilidade. Nem durante uma campanha em que, não raras vezes, foi quase insultado por alguns adversários (designadamente por Mário Soares), sem responder. Em toda a sua intervenção, antes, durante e depois da campanha e correspondente eleição, reconheci nas suas intervenções os valores que me habituei a ver nele e que, digam o que disserem os iluminados, fazem dele um português de eleição. Vale a pena passar em resenha esses valores.

O TRABALHO

É, porventura, pelo menos no domínio público e profissional, o maior valor para Cavaco Silva. Para ele, nada se consegue sem trabalho. Se quiséssemos ir buscar

um exemplo de como entroniza este valor, bastaria recordar a controversa medida que adoptou já pelos finais dos seus dois mandatos de governante, de terminar com o feriado da terça-feira de Carnaval. Agudizava-se, nesse momento, a crise mundial que viria a provocar a dura recessão de 2004/2005. E o Professor teve a percepção de dever, nesse momento, adoptar medidas demonstrativas de que os tempos não iam para brincadeiras. Grande parte dos portugueses reagiu mal à decisão. Era o prenúncio de uma atitude de facilidades, de quase novo-riquismo, que haveria de culminar no descalabro de 2000/2001 e nas dificuldades subsequentes.

Ele próprio, Cavaco Silva, é um exemplo de dedicação ao trabalho. Em momento nenhum surgiu, cá dentro como lá fora, a discutir o que quer que fosse sem ter a certeza. Não se lhe conhece uma única gaffe técnica. Quando Cavaco Silva disse, um dia, que nunca errava e raramente tinha dúvidas – embora num contexto em que abominava já os órgãos da Comunicação Social que contra ele se empenhavam – ele estava a dizer, tão simplesmente, que estudava bem os assuntos sobre os quais tinha que decidir ou falar.

Agora, já depois de eleito, as suas intervenções abordaram novamente, com grande insistência, um dos seus maiores valores, o trabalho. Numa atitude em que quase ninguém parece ter reparado, Cavaco Silva insistiu: “a eleição terminou aqui, amanhã vamos ao trabalho”. Disse e repetiu por mais do que uma vez. Como se, no seu espírito, se impusesse, com enorme vigor, essa ideia que é difícil desmentir: ou trabalhamos duramente ou não vamos a lado nenhum.

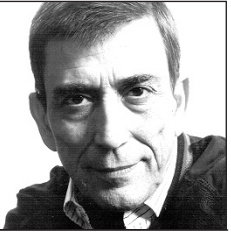
A COMPETÊNCIA

É outro dos valores em que o Professor Cavaco Silva acredita. Em cada função deve estar alguém que seja competente

É, porventura, pelo menos no domínio público e profissional, o maior valor para Cavaco Silva. Para ele, nada se consegue sem trabalho

A. MAGALHÃES
PINTO

Economista
magpinto@netcabo.pt



Quando Cavaco Silva diz que não é político profissional, está a dizer que não aborda o fenómeno político nos termos em que ele é abordado pelos políticos de carreira.

para a desempenhar. A sua história política e profissional mostra isso, pesem embora um ou outro deslize, apenas excepções a confirmarem a regra. E o curioso é que, dizendo-se não político – e aparentando não o ser – ele exige dos seus colaboradores na área política também competência política. Nem de outro modo se poderia justificar a sua atitude – apenas para pegar num exemplo – perante Miguel Cadilhe, demitindo-o quando o ex-Ministro das Finanças somava êxitos técnicos mas tinha um comportamento político algo desastrado.

No seu discurso de encerramento da eleição, este valor está também presente. Quando Cavaco Silva afirma que “o Estado não é feudo de quem ganha, em cada cargo deve estar quem for mais competente para o desempenhar”. Foi um espaço do seu discurso que me agradou particularmente.

Difícilmente, enquanto o Professor for Presidente da República, haverá “jobs for the boys”.

A INDEPENDÊNCIA

Recordo, com particular admiração, um episódio passado na Comissão Política Nacional do PSD, no tempo em que ele era seu Presidente e da qual participei. Tinham sido estrondosamente ganhas as eleições de 1991. O país rendera-se à excelente governação feita durante os quatro anos anteriores. Realizava-se a primeira reunião da Comissão Política sequente à vitória. Um de nós (por acaso fui eu), após o comentário de felicitação dos resultados obtidos, atreveu-se a sugerir:

– Agora, vamos a ver se aproveitamos a embalagem e fazemos uma governação que nos permita ganhar as próximas autárquicas...

Alguns outros membros secundaram esse comentário. Que não se alargou muito. Porque o Presidente fez um comentário gelado:

– Desengane-se quem julga que vou governar o país para ganhar eleições autárquicas...

Durante toda a campanha, e sempre que acusavam Cavaco Silva de estar a dizer uma coisa e a pensar outra, sobre o modo como iria encarar as suas relações com o Governo, eu recordava o episódio. E tirava a ilacção correspondente. Desengane-se quem julga que Cavaco Silva vai usar a Presidência para servir quem quer que seja. Ele apenas servirá o País. Uma missão que ele realmente sente ser seu dever. Com ele, não haverá presidências abertas para entregar o governo da Nação a qualquer António Guterres da área social-democrata.

AUSTERIDADE

Cavaco Silva tem um carácter muito austero. Que, aliás, é típico nas pessoas que, como ele, subiram na vida a pulso. Muito de que interpretamos como acanhamento e falta de naturalidade deriva, fundamentalmente, dessa característica. A qual lhe arrasta a notória honestidade que coloca em tudo quanto faz, pensa ou diz. Uma honestidade simultaneamente venal e moral, verdadeiramente pouco comum nos dias que correm. Eu quase diria que a honestidade de Cavaco Silva tem todos os condimentos do conceito tal como era entendido nos finais do século XIX. Quando Cavaco Silva diz que não é político profissional, o que ele verdadeiramente está a dizer é que não aborda o fenómeno político nos termos em que ele é geralmente abordado pelos políticos de carreira. Para estes, o que parece é. Para Cavaco Silva só é o que é.

O mandato do novo Senhor Presidente da República vai ser enformado por esses valores. Seguramente, também por outros. A sua personalidade é bem mais rica do que os seus adversários procuraram retratar durante a campanha. Mas aqueles serão os esteios fundamentais do mandato que está prestes a iniciar. E, porque serão esses, não deixará de ser profundamente activo, não deixará de exigir competência em todos os domínios do Estado, não será nunca presa de nenhum outro interesse que não seja o do País e exigirá austeridade profunda do Estado. Talvez seja por intuírem que é isso que aí vem – ou por eu pensar que os portugueses o intuem – que a mim me pareceu que, na última segunda-feira, os sorrisos de felicidade eram mais do que usam ser nos últimos tempos.

Encoraje-se e expanda o seu negócio

início de mais um ano, de alguma forma, faz-nos pensar naquilo que podemos fazer para contrariarmos a estagnação que o país atravessa e expandir os nossos negócios. Nada melhor de que começar a agir logo no início do ano e GARANTIR um ano significativamente melhor que o anterior.

TODOS os empresários devem ter como missão fazer crescer os seus negócios AGORA (e não quando a crise passar...).

Os empresários espertos sabem o quanto importante é encontrar uma vantagem competitiva adicional geradora de novos negócios, mas que ao mesmo tempo mantenha os clientes actuais

satisfeitos. Por isso, de vez em quando, reavale as suas táticas do negócio para ver onde poderá ser capaz de desenvolver essa vantagem adicional. Aqui estão algumas ideias:

- Vá directamente à fonte. Pergunte aos seus clientes actuais por referências e ideias sobre como poderá melhorar o seu negócio. Em troca ofereça-lhes um incentivo – uma oferta ou um desconto – para expressar a sua gratidão por divulgarem o seu nome e pelas boas ideias que lhe transmitiram.

- Mantenha-se bem atento aos “trends” demográficos, locais, nacionais e internacionais. Onde poderão surgir oportunidades para a sua empresa? Onde se encontrarão melhores possibilidades



AZUIL BARROS

Especialista
no crescimento de negócios

Director Regional
Quantum organization Portugal

para novos serviços que poderá fornecer?

- Descubra de onde cada um dos seus novos clientes vem. Foi através de uma referência, de um contacto a “frio”, de uma campanha de “direct mail” ou de um anúncio publicitário. Descubra um padrão que lhe mostre onde realmente lhe compensa focalizar os seus esforços de marketing.

- Prepare uma carta de vendas ou uma peça promocional que pode ser enviada a empresas que se situam perto da sua. Se está localizado num grande edifício de negócios, um complexo empresarial ou industrial, pode, porventura, ter uma potencial “mina d’ouro” (cliente) à sua espera junto da sua porta.

- Adira a organizações profissionais e câmaras de comércio e participe nas reuniões com regularidade. Conheça os participantes. Obtenha exposição e prepare-se para expandir a sua rede de contactos com outros empreendedores cujo objectivo é o mesmo que o seu – fazer crescer o negócio deles de forma eficiente e lucrativa.

Fale do seu negócio sempre que possível. Realmente, o mundo é muito pequeno. Nunca sabemos quando encontraremos um potencial cliente, vendedor ou um outro profissional que nos poderá ajudar a atingir mais facilmente os nossos objectivos empresariais.

Encoraje-se e expanda o seu negócio energeticamente, como nunca o fez. Este é o momento!