

Crises

Portugal vai a caminho dos noventa e cinco anos de idade. Mais ou menos, trinta gerações. Apenas. Isto é, os nossos avós ao tempo de D. Afonso Henriques ainda mal tiveram tempo, em termos históricos, para arrefecer no túmulo. Trinta gerações que fizeram o que somos. Trinta gerações que tiveram momentos de apogeu e glória. Mas que também tiveram as suas crises – a independência, a independência, a independência, as sequelas dos descobrimentos, a queda do absolutismo, a queda da monarquia, e os diversos incidentes da República, para só falar nos mais marcantes. Não tendo vivido essas crises nem lhes sentindo as consequências, é muito difícil compará-las com as que vivemos hoje. Tenderemos, mesmo, a desvalorizar a sua dimensão e o esforço de superação necessário para que pudessemos chegar a hoje tal e qual somos. Mas, mesmo descontando os exageros da História contada pelos historiados, fica o sentimento de que tal esforço colectivo foi muito grande. Provavelmente, em alguns casos, muito maior do que o que haveríamos de fazer para superar as actuais crises.

Só que os tempos eram outros. As crises do passado, endógenas ou exógenas fossem elas, careciam duma solução que era essencialmente endógena. Era quem às consequências da crise estava submetido que tinha de encontrar portas de saída e forçá-las até que se abrissem. As crises modernas não são assim. Continuam a exigir uma boa dose de esforço próprio, mas já não estão tão disso dependentes. É como se as crises também tivessem sido objecto de globalização. Um só exemplo. Muitas dos cortes que têm vindo a ser feitos naquilo que do Estado recebemos em contrapartida dos impostos que pagamos tem como origem, também, as imposições de Bruxelas. Não tivéssemos nós aderido à Comunidade e ao Euro e, provavelmente, a nossa classe política não faria nem metade dos cortes. Logo, a solução das crises internas passa hoje pelas malhas de um tecido que cobre uma comunidade mais vasta do que a nacional, por isso condicionando a solução.

Estas reflexões têm-me conduzido, por vezes, a uma outra. Que é constituída essencialmente pela tentativa de encontrar

resposta para a questão seguinte: como será Portugal daqui por outras trinta gerações? É uma questão que tem tanto de atraente – pela excitação intelectual que cria – como de fútil – pela natural ausência de resultados palpáveis. Quando alguém me perguntava, em criança, “que queres ser quando fores grande?”, eu respondia sempre que “o futuro a Deus pertence”. Nunca dando atenção ao comentário de meu pai que, também sempre, rematava: “Deus pode ajudar, mas o teu futuro vai ser feito por ti”. A verdade é que é legítimo colocar a questão de saber se Portugal será eterno.

De raciocínio predominantemente económico, é natural que a minha tentativa de encontrar resposta se fixe na análise da viabilidade de Portugal, tal como o conhecemos hoje, como se de uma empresa se tratasse. Temos nós os factores para assegurar tal viabilidade? Temos factores de produção em quantidade e qualidade suficiente para poder agir no mercado das nacionalidades com sucesso? Quais são esses factores? Como devem ser combinados para que sejamos competitivos? Não estou a falar no mercado de produtos e serviços, embora estes sejam um factor não negligenciável. Estou a falar no mercado das nacionalidades. Ainda haverá portugueses daqui por trinta gerações? Seremos nós capazes de assegurar a perenidade da nacionalidade, por um período de tempo idêntico ao que medeou entre D. Afonso Henriques e os nossos dias? E, qualquer que seja a resposta, será que a viabilidade da nacionalidade tem algum interesse ou será melhor escolha assegurar a viabilidade da felicidade das pessoas, mesmo que, em tal empresa, haja que sacrificar a nacionalidade?

A questão não é fútil no seu conteúdo, penso eu. Fúteis são os seus resultados. Uma vez que serão sempre extremamente discutíveis.

Crises, crises e mais crises. Penso e repenso e não consigo encontrar um domínio onde não estejamos em crise. Serão, todas estas crises, apenas uma, a tão propalada crise da identidade nacional?

Não me parece – mas só não me parece, não tenho a certeza – que tenhamos os factores necessários para assegurar a nacionalidade. Dir-me-ão que isto é especulação. Claro que é. Mas nem está tão desajustada da actualidade como isso. O mundo parece pertencer hoje aos especuladores. Não apenas os debruçados sobre os bens materiais. Também sobre os morais. Quando um político faz promessas que sabe não poder cumprir e, depois, não as cumpre, é um mero especulador a actuar sobre um bem muito mais inestimável que os materiais, a esperança do cidadão comum. Sobretudo, a esperança do cidadão que não tem meios para avaliar que a sua esperança – essa chama muitas vezes (como agora)

tão ténue mas que, por feitiço, nunca se apaga – está a ser objecto de descarada especulação.

Pois serei também um especulador. Afirmando que haveria muito mais condições para assegurar a perenidade da nacionalidade se fizéssemos um esforço de esclarecimento dos nossos cidadãos mais desfavorecidos

EM SABER, EM CONHECIMENTO. Mas o caminho que vimos trilhando vai precisamente no sentido inverso. Cada vez menos exigência. Cada vez mais pobres condições materiais para adquirir essas valências – como agora se diz – tão importantes para sair das crises. Que me perdoem se sou radical em demasia. Mas os portugueses estão condenados a saber cada vez menos e a ter cada vez menos competência.

Claro – dir-me-ão – que há os fundos da Europa para preparar os Portugueses. Havia, direi eu. Se não fôssemos também, em grande medida – não estou a dizer que todos o somos – corruptos. Quantos casos foram noticiados de corrupção nos dinheiros da Comunidade destinados à formação? Incontáveis. Quantas condenações? Quase nenhuma. Nada mais

esclarecedor para avaliar o nível de corrupção do país do que o caso da corrupção desportiva. Maria José Morgado foi poderosa enquanto não se defrontou com os poderosos do futebol. A partir desse momento, zero ou menos. Sinal? O primeiro processo agendado para julgamento, nesta embrulhada toda, não é um caso de corrupção. É o pedido de indemnização contra o Estado Português por detenção ilegítima, apresentado por um dos indiciados na corrupção da embrulhada: Pinto da Costa. E podíamos ir mais longe. Que se passou, verdadeiramente, na empresa pública Estradas de Portugal? Que é que se está a passar com as escutas telefónicas? Porque é que a Justiça é tão lenta? Porque nós, Portugueses, somos uns queixinhas ou porque não temos recursos materiais para colocar a Justiça em dia? Porque é que a Saúde está no estado em que está, com listas de espera que são uma negação do direito constitucional, e com o futuro ainda mais negro devido às medidas legislativas e administrativas que têm sido tomadas?

Crises, crises e mais crises. Penso e repenso e não consigo encontrar um domínio onde não estejamos em crise. Um ou outro caso de sucesso são andorinhas. Não fazem a Primavera. Serão, todas estas crises, apenas uma, a tão propalada crise da identidade nacional? Pode ser que sim. Mas, se assim for, então a minha especulação deixa de ser especulação. Não teremos, então e efectivamente, condições de viabilidade enquanto povo. Sendo que parece faltar-nos ainda um outro factor importante, a perseverança. A capacidade de lutar contra a adversidade e vencê-la.

Se isto fosse uma empresa, a minha sensibilidade de analista de empresas pronunciava-se sem remédio: sem viabilidade, recusar todo o crédito. Talvez felizmente para mim, e porque sou português, também tenho na alma essa réstia inapagável, a esperança. Mas a esperança é um sentimento, não é um acto. A esperança é um credo, não é uma certidão. Pode mesmo ser uma tonta. E valer mais ser realista, abordando o futuro sem sonhos e com dados concretos. Ver-se-á daqui por trinta gerações mais. Ou talvez menos.



AZUIL BARROS

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

Sr. Empresário, construa a liberdade para fazer aquilo de que gosta!

Um negócio que depende do seu fundador para funcionar e sobreviver não é uma máquina empresarial saudável... é uma armadilha. Não é muito mais do que um emprego bem pago. De acordo com Harv T. Eker (que criou e desenvolveu diversos negócios a partir do zero e vendeu-os por milhões de euros) a definição de um sistema consiste:

Um processo repetitivo que produz lucro.

Logo que disponha de um processo repetitivo poderá expandir a sua actividade empresarial e a sua riqueza.

Existem três áreas que deverá sistematizar:

- Vendas e Marketing;

- Abastecimento e Produção de Produtos e Serviços;

- Administração e Contabilidade.

Em cada uma destas áreas deverá criar um subsistema repetitivo. Quando tiver um sistema capaz de gerir as operações das três áreas, tem uma máquina empresarial. Claro que o mais importante é começar pelas:

- Vendas e Marketing.

E porquê esta ordem de prioridades? Bem, simplesmente porque se você for incapaz de vender os seus produtos e serviços com um lucro razoável, não irá necessitar de sistematizar os outros departamentos, pois não?

A ideia que está subjacente a criar estes sistemas é criar uma máquina de fazer

dinheiro. Uma máquina que não pára de fazer dinheiro quer você esteja ou não presente.

Independentemente de quão bom você seja, se a sua empresa está dependente da sua constante prestação e apoio, há um limite sobre o quanto você poderá fazer por si, sozinho, o que limita os lucros que poderá obter nesse negócio.

Um negócio que esteja dependente de uma pessoa está naturalmente limitado. Tal como um treinador de uma equipa de futebol, você não pode querer simultaneamente jogar e conduzir a equipa à vitória. Quando você está a jogar, não está a observar a performance dos membros da sua equipa (nem a dos seus concorrentes).

Para conduzir a sua equipa à vitória deverá ser aquele que está a dirigir a sua equipa ou o seu negócio.

Faça-o bem e verá que o seu sistema deverá permitir que o seu negócio funcione por si. Assim, poderá ausentar-se, ir de férias com a sua família, ou tirar um dia de folga para ir jogar golfe ou pescar ou fazer qualquer coisa que gosta de fazer.

Um sistema dar-lhe-á liberdade para fazer aquilo de que gosta.

Em vez de deixar que seja o seu negócio a conduzi-lo a si.

Comece já a preparar-se e faça com que o ano 2008 seja o melhor ano de sempre para si!