

**VÍTOR BENTO**

Vice-Presidente do Forum para a Competitividade

**Chamada à realidade****Portugal é citado entre os economistas como exemplo de comportamento a evitar aquando da adesão à moeda única.**

O olhar atento de duas recentes publicações internacionais sobre Portugal veio chamar-nos à realidade, perturbando a euforia de decimais onde o País parece ter embarcado recentemente. De um lado, a prestigiada revista *The Economist*, chamando-nos de 'new sick man of Europe', veio recordar-nos que Portugal continua a apresentar o mais baixo crescimento, não só da União Europeia, mas de toda a Europa (!) e que em sete anos o nosso PIB per capita perdeu 10 pontos percentuais face à média da UE a 25.

Refere que Portugal é citado entre os economistas como exemplo de comportamento a evitar aquando da adesão à moeda única e que os males do país se deveram sobretudo ao descontrolo da despesa pública. E salienta que a comparação com a vizinha Espanha, que pôs as suas finanças públicas em ordem atempadamente e tem apresentado um crescimento notável, nos faz parecer ainda pior.

Faz-nos, pois, recordar que nos encontramos ainda num perigoso caminho de divergência e que não há nenhuma previsão (que eu conheça) de quando poderemos terminar o ciclo de empobrecimento relativo em que entrámos na viragem do século, e voltar a crescer a ritmo satisfatório.

A outra publicação é um artigo económico da colecção de estudos da Comissão Europeia, sobre a fiabilidade da informação estatística relativa às finanças públicas, enviada à Comissão Europeia para controlo das obrigações do Pacto de Estabilidade. Traduzida sem eufemismos, a conclusão do estudo é que Portugal e a Itália são os maiores aldrabões das contas públicas (a Grécia nem foi incluída nas comparações por apresentar uma confusão ainda maior).

Embora independentes na sua origem, e aparentemente no seu âmbito, os dois estudos acabam por estar relacionados. De facto, uma das razões por que nos encontramos na situação referida pelo *The Economist* é precisamente porque passámos demasiado tempo a iludir, agravando, um problema – o descontrolo das finanças públicas – em vez de o resolver. Desorçamentações, engenharias financeiras e outros malabarismos, de tudo se usou para esconder por tempo demasiado o referido descontrolo, esquecendo-se que, no fim, não eram os outros – as autoridades comunitárias – que enganávamos, mas éramos nós próprios, com as consequências que temos vindo a pagar.

Muito provavelmente muita dessa confusão teria sido poupada se em Portugal existisse uma cultura de valorização e respeito pelas estatísticas, cujo primeiro passo consiste em reconhecer que devem ser produzidas por entidades independentes de quem tem interesse nos seus resultados. Na verdade, se for o Governo – seja qual for o Governo – a produ-

zir as suas próprias estatísticas, ou a controlar quem as produz, é óbvio que será sempre tentado a afagar os resultados que se apresentem inconvenientes aos seus desígnios políticos.

E não é por qualquer maldade intrínseca dos governos, que em geral são compostos de gente séria. É que o seu interesse político é produzir opiniões favoráveis a curto prazo, enquanto que estatísticas certas e fiáveis por vezes mostram uma realidade inconveniente. Não é, pois, de surpreender que os governos prefiram resultados convenientes a resultados certos. E é

*Não podem ser os governos a controlar as estatísticas da sua acção e, quando o fazem, nunca se conseguem libertar da falta de credibilidade dos seus números (mesmo que estejam certos).*

*Passámos demasiado tempo a iludir, agravando, um problema – o descontrolo das finanças públicas – em vez de o resolver.*

precisamente por isso que não podem ser os governos a controlar as estatísticas da sua acção e que, quando o fazem, nunca se conseguem libertar da falta de credibilidade dos seus números (mesmo que estejam certos).

Aliás, temos todos bem presente que os dois últimos governos, mal entraram em funções, recorreram ao Banco de Portugal – entidade independente – para apurar a verdadeira situação das finanças públicas herdadas, por declarada desconfiança nas “contas políticas” dos seus antecessores.

Foi por isso um passo certo cometer ao Instituto Nacional de Estatística o apuramento regular das contas públicas a reportar a Bruxelas. Só que, embora no sentido certo, esse passo ainda enferma de uma substancial insuficiência. É que, por muito que o INE e as pessoas que nele trabalham se esforcem, nunca poderá ser percebido como uma instituição independente do Governo, enquanto a sua direcção continuar a mudar com a mudança dos governos. Haverá, pois, coragem para dar o outro passo necessário? ■

FORUM PARA A  
COMPETITIVIDADE<http://competitividade.com.sapo.pt>**TODD STEIN**

Sócio da Daemon Quest

**Marketing no 'SoHo'****As empresas devem entender que o valor do cliente não depende de um parâmetro tão isolado como a existência ou não de um contrato de trabalho.**

O moderno e elitista Soho nova-iorquina é um bairro que herda o seu nome da contracção resultante de "South of Houston", uma zona deprimida há anos, que o interesse e empenho dos artistas que lá se instalaram conseguiu retirar da marginalização. Muito menos conhecida, há outra acepção do termo 'SoHo': com esta designação, nós profissionais do marketing atribuímos ao segmento Small Office, Home Office, que inclui basicamente profissionais e autónomos.

Na Europa, estes trabalhadores, que representam mais de 25% dos inscritos na Segurança Social, devem enfrentar todos os dias situações em que recebem o "não" como resposta dado o perfil de presumível "periculosidade" com o qual são automaticamente qualificados por não terem um "perfil estável". Para a maioria deles, solicitar uma hipoteca a um banco é pouco menos que uma missão impossível, seja qual for o seu nível de rendimentos. De igual modo, poucas vezes recebem das grandes empresas o tratamento que merecem no que se refere a tarifas, descontos e ofertas específicas, embora por volume de negócio

e, sobretudo, por valor, se possam situar à mesma altura.

Pressupor que um autónomo, pelo facto de o ser, é um cliente de risco, que não será capaz de fazer face às suas dívidas, representa fechar-se um mercado composto por um quarto da população activa europeia. Não devemos esquecer que há uma tendência generalizada para a externalização de serviços, pelas vantagens que representa para qualquer empresa em termos de despesa e flexibilidade, o que está a impulsionar, cada vez mais, o crescimento deste grupo de profissionais. E apesar disso, o trabalhador por conta própria, quer seja arquitecto, médico, advogado, desenhador gráfico, tradutor ou jornalista, apenas para dar alguns exemplos, encontra-se marginalizado em determinadas situações, embora a sua rentabilidade seja muito superior à que possa ser proporcionada por outra pessoa com um baixo nível de rendimentos e uma dívida elevada, apenas porque este último tem um contrato por conta alheia.

A identificação do segmento dos autónomos e profissionais é, quase sempre, muito complicada porque os indivíduos que compõem este colectivo têm características muito distintas e provêm de sectores muito variados. No entanto, algumas empresas estão a redobrar esforços para conceberem propostas especificamente orientadas para este mercado. As operadoras de telefonia, por exemplo, multiplicam as suas ofertas

para autónomos, dando-lhes facilidades para desvio de chamadas ou cobertura por baixa médica. Também a banca está a lançar produtos e serviços específicos para profissionais, mas o fenómeno ainda está longe de se generalizar.

As empresas devem entender que o valor do cliente não depende de um parâmetro tão isolado como a existência ou não de um contrato de trabalho. O valor do cliente, pelo contrário, é fruto da relação existente

*Pressupor que um autónomo, pelo facto de o ser, é um cliente de risco, que não será capaz de fazer face às suas dívidas, representa fechar-se um mercado composto por um quarto da população activa europeia.*

*Para a maioria dos trabalhadores autónomos solicitar uma hipoteca a um banco é pouco menos que uma missão impossível.*

entre o nível de despesa actual e o percurso potencial que o cliente tem com a empresa. Nessa equação, ser funcionário ou ser um consultor independente não se pode converter no filtro de exclusão que determine a prestação de um serviço. Se uma seguradora, um banco ou uma empresa de telecomunicações decidem que é motivo suficiente para deixar de lado 25% da população activa europeia, demonstrarão que ainda não entenderam nada do que representa o cliente para eles. Erro crasso.

Artistas e intelectuais nova-iorquinos propuseram-se resgatar o Soho, reivindicar o seu valor e transformá-lo no que é hoje em dia: o bairro que está mais na moda na cidade dos arranha-céus. Quando se decidirão as empresas a fazer o mesmo com o "outro SoHo"? Quando é que daremos conta do valor real como clientes que os profissionais autónomos têm? Pergunte-se sinceramente se a sua empresa tem uma estratégia para estes profissionais. Talvez seja o momento de fazer justiça, de uma vez por todas, a um segmento historicamente marginalizado. ■

[www.daemonquest.com](http://www.daemonquest.com)