

## MACRO-MUDANÇAS

Já escrevi algumas vezes sobre a evolução da economia *push* para a economia *pull* (uma das macro-mudanças hoje presentes porque afecta, ao menos tendencialmente, todos os produtos e todas as empresas), sobre o seu significado e sobre a necessidade de, curando do longo prazo, não se embarcar na euforia do imediato.

Volto ao tema, nesta perspectiva do longo prazo.

Recordando as características desta macro-mudança, aquela economia caracteriza-se por a Procura ser superior à Oferta e, na economia *pull*, a Oferta ser superior à Procura, explicando esta última a irrupção da inovação de produtos, designadamente a que ocorre no âmbito do digital.

Quando a Procura excede a Oferta, por que razão deve a inovação de bens e serviços ser “delirantemente” produzida? Não há razão: tudo decorre tranquilamente, sem sobressaltos significativos, com níveis de emprego satisfatoriamente estáveis e significativa imobilidade (fraca rotatividade) do factor trabalho. Então, o instrumento de gestão privilegiado é a conservação dos métodos operacionais – garante dos níveis de emprego, da construção de experiência, de margens satisfatórias e da consequente estabilização dos bens e serviços oferecidos.

Neste âmbito, a correcção e a optimização de processos são abordagens preferenciais para a melhoria das situações que dela careçam.

Quando a relação se inverte (se vai invertendo), a primeira reacção da Oferta é de espanto perante a perda de controlo do mercado (cujos constituintes são o produto, o utilizador/cliente e o mercado geográfico). Em consequência, verifica-se a claudicação de algumas empresas, a difícil adaptação de outras, a emergência de novos e muitos actores e o desaparecimento de incumbentes.

Esta “nova” Oferta tende a recuperar o controlo do mercado mas com regras que, na essência, se destinam a proteger quem passou a ser, muitas vezes só aparentemente, o rei – o consumidor: livros de reclamação, devolução de artigos, recuperação de valores pagos,....

Todavia, a importância das regras decorre menos do facto dessa “realeza” e mais da necessidade de proteger o consumidor do novo instrumento de gestão por parte da Oferta: a inovação dos métodos operacionais para diversificação dos bens e serviços oferecidos, inovação que conduziu ao que se nos apresenta frequentemente como um excesso de introdução de bens e serviços inovadores/inovados – excesso facilitado pela inovação digital (tema por mim tratado neste local em “A propósito da embriaguez do digital”), particularmente nos âmbitos computacional e electrónico.

Como o ser humano (sem disciplina) é insaciável, as suas necessidades não param de crescer auto-alimentando aquele excesso, aparentemente sem fim à vista, com a globalização a presidir à digestão em que a modernização da China (outra macro-mudança) desempenha papel principal.

Na economia *push* a disciplina decorria do facto de o crédito ao consumo ser restringido. Na economia *pull* esta restrição terminou: é o reino da dívida.

Neste cenário, a única solução de alguma acalmia nas relações entre a Oferta e a Procura, com evidentes vantagens para a redução da dívida que alimenta a inovação desenfreada de alguns sectores será a existência de estratégias empresariais que disciplinem a vertigem operacional. O que parece mais difícil do que fácil: a Procura, entretanto, alimenta a voragem da inovação porque a ela se habituou, visando o imediato, mas não se importando com o futuro. E a Oferta responde à voragem com mais inovação: se assim não fizerem as empresas perdem posição... fenecem. Como as estratégias empresariais não operacionais não visam o imediato, mas a perpetuação das empresas, estas convencem-se de que as não podem formular e aplicar: entendem que não valerá a pena. Mas esta atitude conduz a efeitos nefastos a prazo, negligenciados no presente.

O que orienta a inovação, dando-lhe um sentido de futuro, não operacional portanto, são estratégias empresariais que, enquadrando a necessária diversificação de produtos – otimizando o ritmo de introdução de novos – e focalizando os recursos com evidentes vantagens para o processo económico, otimizarão a alocação dos recursos financeiros.

Sendo a inovação mais dispendiosa do que a correcção e a optimização de processos, já se percebe por que se consomem tantos recursos desnecessários.

Sei, por experiência própria e pelas opiniões de pessoas que respeito que, nos dias de hoje, é difícil conciliar o longo prazo e o curto prazo e ainda mais quando este é o imediato. Mas também sei, por experiência própria e pela opinião daqueles que já experienciaram a conciliação que esta é possível, desejável para satisfazer o curto prazo e imperativa para assegurar o longo prazo.

Caso contrário, como poderemos privilegiar a prevenção (de causas, que determinam o futuro e que implicam planos) à protecção (de efeitos, que se sentem hoje e para a qual a improvisação pode chegar) se apenas o imediato nos interessa, nos move?