

VENCER A POBREZA NA ÍNDIA (II)

Inovação frugal. A riqueza na base da pirâmide



EUGÉNIO VIASSA MONTEIRO
Professor da AESE, presidente da AAPI – Associação de Amizade Portugal-Índia

Há uma convicção sedimentada nos empresários indianos: tudo quanto responde às necessidades reais é tão importante para os ricos como para os pobres. E daí que se dediquem a aperfeiçoar e a reduzir custos, mantendo a prestação e a qualidade.

Foi assim que a GE redesenhou na Índia o eletrocardiógrafo, fazendo-o mais robusto, para ser fiável num ambiente de alta humidade, e que agora se vende por um décimo do preço antigo, regressando aos EUA na chamada *reverse innovation*.

É a inovação frugal, feita com poucos recursos, muita focagem das pessoas no objetivo a alcançar. É há resultados muito bons:

– O Carro Tata Nano, ao custo de \$2.200, para que as famílias possam deslocar-se em segurança;

– O Jaipur Foot faz e adapta próteses de pé ou perna que permitem ter uma vida quase normal. A prótese custa cerca de \$35;

– O Aravind Eye Care System, dando cuidados da vista, só cobra a um terço dos utentes e os restantes dois terços são atendidos de graça, por serem pobres. Fazem mais de 250 mil operações às cataratas por ano.

– Fármacos genéricos produzidos a custos muito baixos, porque há economias de escala com uma vasta população, e os produtos têm rápida expansão e exportação.

– Purificador de água com filtros usando nanotecnologia, por \$43, com a garantia de que a água filtrada é segura para beber. Etc.

Há já muitas inovações nesta ótica, a ponto de isso não passar despercebido às companhias multinacionais (MNC), que instalaram departamentos de I&D em número impressionante na Índia: há hoje 1035 MNC, quando em 2004 haveria menos de 70! Dizia Kenichiro Hibi, DG-Sony Índia: Os indianos trabalham com paixão. Quando enfrentam um desafio, têm capacidade para encontrar

soluções inovadoras. É frequente os CEO de MNC comentarem: viemos à Índia pelos preços; ficámos pela qualidade e expandimos pela capacidade inovadora. A IBM entrou na Índia em 2003 comprando uma operação com 9000 trabalhadores; hoje tem mais de 150 mil. Só a Índia lhes pode dar engenheiros muito bons a custos baixos!

Os produtos assim elaborados têm preços decrescentes e penetram na “base da pirâmide” social, chegando a mais utilizadores pobres. Há verdadeiros fenómenos com impacto no mundo inteiro. Um exemplo claro:

Telefone móvel: ao conceder licenças para muitos operadores (quatro em cada um dos 19 distritos telefónicos e quatro em cada área metropolitana), os empresários apostaram em modelos de negócio originais e inteligentes, tomando a liderança na redução gradual dos preços das comunicações. Ao fazê-lo, viram entrar novas camadas de subscritores, cada vez mais numerosas, o que animava as novas reduções. Embora recebessem menos por minuto, eram muitas mais as comunicações e no conjunto a exploração era muito rentável. São as economias de escala em ação e rapidamente o número de subscritores foi crescendo, havendo hoje mais de 950 milhões de linhas, das quais 800 milhões ativas. E todos os operadores ganham muito bem.

“ E o facto de se estar conectado faz que o PIB *per capita* aumente \$51; e assim continuará nos próximos anos. O telefone não é artefacto para jogos eletrónicos ou conversas inúteis, mas para dar recados, receber encomendas e informações para tomar decisões. Um pescador ou agricultor, com duas ou três chamadas, tem os preços nas praças próximas e pode efetuar a venda a um hotel ou a casa particular a bom preço; um carpinteiro ou electricista recebe mais encomendas, de acordo com a sua agenda. Adquirir bilhetes de comboio ou desmarcar uma reunião, que levariam horas de um emissário, fazem-se com uma chamada telefónica. O custo das chamadas é o mais baixo do mundo e todos têm telefone.

Este esforço de descer à base da pirâmide, em ligação com a inovação frugal para reduzir custos, faz que todos possam beneficiar dos avanços da técnica, ficando com a vida menos sobrecarregada, para se dedicarem à família, ao desporto, à leitura...

“
Objetivo é que todos possam beneficiar dos avanços da técnica