

Tim Cook começa a pôr sua marca na gestão da Apple

Jessica E. Vascellaro

Quando assumiu o controle da Apple Inc, em agosto, Tim Cook prometeu que a empresa de Steve Jobs não mudaria.

Mas o modesto Cook já colocou sua marca operacional na Apple de maneiras que sugerem que a empresa não será inteiramente a mesma que foi sob o comando de seu intenso e tempestuoso co-fundador.

Nas últimas semanas, Cook tem se preocupado com questões administrativas que nunca interessaram a Jobs, como promoções e estruturas de comunicação corporativa, de acordo com pessoas familiarizadas com o assunto. O novo diretor-presidente, de 50 anos, também tem sido mais comunicativo com os funcionários do que seu antecessor, enviando diversos e-mails para toda a empresa, em que chama os funcionários da Apple de "equipe", disseram pessoas próximas da empresa.

Cook também tem apresentado algumas filosofias corporativas diferentes das de Jobs. O novo CEO anunciou recentemente um programa de caridade prometendo que a Apple doará a mesma quantia que os funcionários doassem para organizações sem fins lucrativos até o valor de U\$ 10.000 por ano, começando nos Estados Unidos. Contrastando com o que Jobs disse em uma reunião fora da empresa no ano passado, que se opunha a doar dinheiro, segundo uma pessoa que participou do encontro.

Muito sobre a gigante da tecnologia não mudou e não se espera que mude. Cook, um veterano da Apple que se tornou diretor de operações em 2005 e que dirigiu a empresa durante as ausências de Jobs para tratamento médico, não é um fã de reorganizações, disse uma pessoa familiarizada com o assunto. Ele também acredita fortemente na cultura da Apple, que valoriza o design e o desenvolvimento de produtos e prega um sigilo intenso.

Mas as decisões que Cook tomou desde que assumiu oficialmente o comando da equipe, em 24 de agosto, dão sinais de como ele pretende administrar a Apple nos próximos anos, impondo mais disciplina em um lugar que durante anos foi guiado pelo instinto de Jobs.

Um porta-voz da Apple preferiu não comentar e disse que Cook não estava disponível para uma entrevista.

Um gênio da cadeia de suprimentos e fluente em gráficos e previsões de vendas, Cook é um administrador disciplinado e um contraste a Jobs, que tinha pouca paciência para as questões de gestão, de acordo com amigos e colegas de ambos.

Cook é acessível, e durante os anos serviu como termômetro para executivos que queriam conselhos para se aproximar de Jobs, dizem ex-funcionários da Apple.

Nas últimas semanas, Cook reestruturou a grande divisão de educação da Apple, que destoava da estrutura geral de organização da empresa, segundo uma pessoa familiarizada com o assunto.

Por anos, essa divisão operou com bastante independência. Cook a dividiu em um braço de vendas e um braço de marketing e incorporou esses grupos a suas respectivas divisões na empresa, disse essa pessoa.

A mudança simplificou a estrutura da Apple e aumentou as responsabilidades do vice-presidente sênior de marketing mundial, Phil Schiller, e de Brandon John, um vice-presidente que supervisiona boa parte dos canais de venda da Apple e que há anos trabalha próximo de Cook, disse essa pessoa. O responsável pela área de educação da Apple, John Couch, que prestava contas a Cook, agora se reporta a Schiller.

Poucos dias depois de assumir, Cook também promoveu o vice-presidente Eddy Cue a vice-presidente sênior de programas e serviços de internet da Apple, dando um título mais importante a um dos executivos da empresa mais em evidência.

Ex-executivos e pessoas próximas da Apple dizem que também esperam que Cook seja mais aberto do que Jobs com os acionistas e clientes, citando a disposição de Cook para se reunir com os investidores com uma regularidade razoável ao longo dos anos.

"Steve achava que tinha todas as respostas", disse Toni Sacconaghi, analista de pesquisa que cobre a Apple para a Sanford Bernstein & Co. "Não creio que Tim ache que tenha todas as respostas." Sacconaghi também descreve Cook como "surpreendentemente sincero" sobre partes da empresa, como sua estratégia de expansão iPhone.

Uma área em que as pessoas esperam que Cook se foque é o que fazer com os US\$ 81,6 bilhões que a Apple tem em caixa e equivalentes. Jobs se opunha a recompras de ações, de acordo com ex-executivos da Apple.

Mas Cook parece aberto a opções mais tradicionais para o caixa da Apple, como pagar dividendos ou recomprar ações, disseram pessoas que têm discutido o assunto com os executivos da Apple.

Uma outra diferença com Jobs: Cook "não é um cara de produto", seus colegas e amigos costumam dizer. Esse sentimento foi repetido pelo próprio Jobs ao autor Walter Isaacson em uma biografia recentemente publicada.

Pessoas próximas da empresa se perguntam se Cook pode continuar a sequência de sucessos que fizeram da Apple a maior empresa do mundo em tecnologia.

Certa vez, Cook perguntou a empregado que lhe informava sobre um novo serviço: "Diga de novo como isso vai me ajudar a vender mais telefones", de acordo com essa pessoa.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 3 nov. 2011, Empresas, p. B11.