

ENTREVISTA PEDRO FERRAZ DA COSTA
PRESIDENTE DO CONSELHO DIRECTIVO DO FORUM
PARA A COMPETITIVIDADE

"Ganharíamos se houvesse uma visão mais focada no IDE"

Dirigente do Forum para a Competitividade defende atracção de investimento.

IRINA MARCELINO
irina.marcelino@economico.pt

O presidente do Conselho Directivo do Forum para a Competitividade, Pedro Ferraz da Costa, considera que as empresas portuguesas precisam de olhar mais para fora e esquecer o mercado interno.

O que tem feito o Forum para promover a competitividade das empresas?

O Forum tentou defender que os sucessivos governos usassem políticas públicas que facilitasse a evolução positiva das empresas e no sentido de assumir que Portugal, com um mercado interno diminuto, terá de ter um padrão de desenvolvimento semelhante ao de outros países pequenos como a Bélgica, a Holanda, a Dinamarca ou a Suécia. O sector do calçado já está nessa situação, porque o mercado interno representa apenas 5%. De 2000, a 2010 a concentrámo-nos numa crítica à política macroeconómica que estava a ser seguida e que, tínhamos a certeza, nos iria levar a uma situação de bancarrota financeira e de anulação do crescimento. Temos nessa preocupação de análise tentado identificar as linhas de orientação. Uma das conclusões a que chegámos recentemente foi que os esforços de Portugal no comércio externo estão a ser feitos em mercados que não têm crescido.

Mas o ministério da Economia não está a reorientar essa estratégia?

O ministério da Economia tem uma atitude simpática com as empresas, mas ganharíamos se houvesse uma visão mais focada no Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e nos sectores mais promissores.

Como deveria funcionar a visão mais focada?

A selecção feita de 20 sectores onde podemos ter mais sucesso é 'bullshit' porque talvez não sejam mais de dois ou três. Se virmos o IDE na maior parte dos países europeus, ele centra-se em três ou quatro áreas.

Em que áreas se devia concentrar Portugal?

Temos nas TIC (tecnologias de informação e

“
Há neste momento, a nível europeu, uma grande oportunidade, com as empresas a passarem do 'offshore' para o 'nearshore'. E este 'nearshoring' parece ser feito de propósito para nós.

Emprego qualificado

Para Pedro Ferraz da Costa, a destruição de postos de trabalho que se deu durante a crise dá-se todos os anos e é "normal", incidindo principalmente sobre quem é menos qualificado. "Mesmo no alto da crise, aumentou-se postos de trabalho nas pessoas mais qualificadas", considera.



"A selecção feita de 20 sectores onde podemos ter mais sucesso é 'bullshit' porque talvez não sejam mais de dois ou três", diz.

comunicação) indiscutivelmente grandes vantagens. Ao nível de serviços e da ligação entre as tecnologias de informação e as finanças, temos muita gente formada e competitiva. Nos serviços com valor acrescentado já há alguns com alguma dimensão e outros poderão vir a ter. Mas mesmo quem já está instalado tem problemas específicos como rendimentos em parte do ano, expatriações difíceis de ser consideradas fiscalmente, etc.. Se queremos atrair gente, temos de aceitar a mobilidade. Na agricultura era importante concentrar actividades de forma a libertar margem para esforço de marketing. Temos qualidade muito superior à imagem e isso é dramático porque são recursos que se perdem.

É só um problema de imagem? O que é que o sector do calçado fez para se destacar?

Foram 25 anos. Essas coisas demoram muito tempo. Há esforços grandes que são feitos e é como se andassem debaixo de água: quando vêm à tona os seus resultados é que nos aper-

cebemos do esforço. Quando três vinhos portugueses estão entre os cinco melhores do mundo, isso significa que se conseguiu fazer uma mudança brutal nesse sector. E ainda não estamos a colher todos os frutos. Agora, isso implica promoção externa centralizada em determinadas áreas e implica dizer quais são as áreas prioritárias e quais não são.

Para si, o que é prioritário e o que pode esperar?

Não quero estar a ter ideias pré concebidas. Há que estudar, há que prever, há que associar os responsáveis - porque quem arrisca são as empresas, e não quem faz o estudo de mercado. As associações sectoriais deviam ocupar-se muito dessa tarefa, da interacção com a AICEP, com o governo, com 'think tanks'. Há sectores onde já se sente isso. O sector do 'outsourcing' de tecnologias de informação é um deles. Há neste momento, a nível europeu, uma grande oportunidade, com as empresas a passarem do 'offshore' para o 'nearshore'. E este 'nearshoring' parece ser feito de propósito para nós. ■

“Estão a acontecer coisas muito boas nas quais não se ouve falar”

Portugal tem a dimensão ideal para ser um mercado de teste antes da internacionalização.

Ferraz da Costa defende que atrair o IDE será a única forma de resolver o problema do desemprego, “o mais complicado de resolver”.

O que tem piorado para a competitividade das empresas?

Temos uma grande carga burocrática associada aos licenciamentos e o facto de não se dar valor ao desenvolvimento empresarial é frustrante. Os ministros dizem sempre que fazem imenso esforço para reduzir o tempo de licenciamento, mas o que é certo é que o ministro do Ambiente não quer, por uma questão de poder, e o primeiro-ministro não arbitra a favor do desenvolvimento industrial. Nós não somos um país especialmente poluente, mas houve várias directivas europeias que foram transpostas para Portugal por um bando de teóricos dessas coisas que não têm muita noção da medida, do que aplicam, e causam imensos inconvenientes. Mesmo nos casos em que estamos todos de acordo no que é necessário cumprir, o tempo

que demora a legalizar, a legislação contraditória... quando vem uma equipa fazer o licenciamento de instalações já são dez ou 11 departamentos que se fazem representar. Só para conciliar datas é uma loucura.

É essa a razão para tão pouca indústria?

É essa uma das razões que nos cria dificuldades para atrair IDE nessa área. Nos inquéritos aos investidores do Banco Mundial, da OCDE, estão sempre à cabeça quatro ou cinco dificuldades: o licenciamento, o contencioso fiscal, a morosidade da justiça e dificuldade em cobrar créditos e a flexibilidade laboral.

Era preciso um ‘simplex’ do licenciamento?

Há muito coisa possível de fazer. É preciso o país perceber que apoiar o IDE e o investimento das empresas é a única hipótese de resolvermos o problema do desemprego, que é o problema mais complicado. O do desequilíbrio externo já está relativamente resolvido. Mas há muitas coisas que já estão a acontecer e que ainda não se estão a ver os resultados.

Em que áreas?

Em várias, nos vinhos, na saúde, onde as dezenas de ‘start ups’ são uma coisa impressionante. Muitas delas chegarão ao mercado. Portugal é um país com dimensão ideal para ser um mercado de teste antes da exportação e da internacionalização. A maior parte das coisas que nos interessam não dependem do mercado interno. Nem vão depender. E se dependerem do mercado interno é melhor nem arrancarem porque isso é desperdiçar recursos.

Mas a maioria das empresas ainda depende do mercado interno...

As coisas não mudam de um momento para o outro. As pessoas não mudam de repente, não se tornam todos internacionais de repente. Isso não é possível. Agora, a mudança que houve, por exemplo na entrada em mercados onde não estávamos, tem sido notável. Estão a acontecer muitas coisas boas das quais quase não se ouve falar. ■

Orientação económica influencia ‘ranking’

Sobre o ‘ranking’ das 1.000 maiores empresas, dominado desde sempre pela Petrogal e por empresas como a EDP Universal, EDP Distribuição, TAP, mas também por retalhistas como o Pingo Doce ou o Continente, Pedro Ferraz da Costa é peremptório: “Reflecte o que foi a orientação económica nos últimos 20 anos. Têm quase todas a mesma origem, com ligações fortíssimas ao poder político e de sectores muito regulados”.

X

PUB



SOLUÇÕES INOVADORAS PARA GERIR A SUA FROTA ? O LUÍS JÁ AS ENCONTROU... E VOCÊ ?

PENSE AINDA MAIS À FRENTE

Optimize o desempenho da sua frota com soluções inovadoras da LeasePlan. Ganhe tempo libertando-se das tarefas administrativas e tenha acesso a um conjunto de serviços que darão ao seu negócio aquela vantagem extra. Pense mais à frente, existe um parceiro com a solução ideal, porque não consultá-lo?

707 20 40 20 CONTACTO@LEASEPLAN.PT

WWW.LEASEPLAN.PT

LeasePlan
It's easier to leaseplan