ENTREVISTA
Alberto Castro aborda a situação actual do País

GALERIA
Veja as fotos da entrega dos prémios

Este suplemento é parte integrante do Jornal de Negócios nº 2048, de 20 de Julho de 2011, e não pode ser vendido separadamente

VEJA MAIS EM NEGOCIOS.PT

Exportação, sim. Mas de negócios

Numa iniciativa conjunta do Negócios e do BES, mais de 100 empresas portuguesas candidataram-se ao título de "campeão" da internacionalização. Conheça as fórmulas de sucesso das empresas vencedoras

Bruno Simão

Pub

ALBERTO CASTRO, ECONOMISTA E PROFESSOR NA UNIVERSIDADE CATÓLICA

"Se Portugal não cumprir o acordo, será expulso do euro"

Alberto Castro, que prefere um aumento do tempo de trabalho a uma descida da TSU, acha que o País vai ter mesmo de renegociar a dívida. E mais IVA? "Não."

RUI NEVES
ruineves@negocios.pt

Não acredita que Portugal consiga fugir à renegociação da dívida, mesmo que cumpra integralmente o acordado com a troika. E se não cumprir? "Saída única: a expulsão do euro", atira Alberto Castro, que integra o júri dos Prémios Exportação & Internacionalização. O economista não é um entusiasta da baixa da TSU (taxa social única), preferindo medidas como a eliminação de feriados, o aumento da jornada de trabalho, e até, no limite, o corte nos salários. Sobre a possibilidade de o Governo compensar a perda de receitas da TSU com o aumento do IVA, deixa o alerta: "Isso vai 'dar cabo' do pequeno comércio".

Moody's: também sentiu um "murro no estômago"?

Acho que é muito difícil que nós tenhamos condições para cumprir o acordo [com a troika] no que diz respeito ao pagamento da dívida. Isto não quer dizer que não cumpramos tudo o que está no acordo, mas, mesmo cumprindo tudo, provavelmente, no final, teremos necessidade de renegociar. Obviamente que o "timing" escolhido [pela Moody's] revela uma grande insensibilidade e é um bocadinho humilhante para o País, que acabou de sair de umas eleições em que o eleitorado fez a opção por um Governo estável e deu 85% dos votos aos partidos que subscreveram o acordo. Assim sendo, foi, de facto, um murro no estômago. Mas esta posição da Moody's até pode ser positiva, pode ser o clique de que nós precisávamos para a mobilização de todos.

A nível externo, este murro pode também servir de impulso para a criação de uma agência de "rating" europeia?

Eu não tenho uma posição definitiva sobre a criação de uma agência europeia de "rating", acho é que estas agências actuais foram deixadas à solta demasiado tempo e com muita impunidade. E acho que a Europa já tem, apesar de tudo, algumas condições para estar menos dependente das agências, e que deveria empenhar-se na criação de um organismo que possa, de algum modo, avaliar essas agências.

No olho do furacão, discute-se a permanência de Portugal no euro. Em sua opinião, seria uma desgraça voltarmos ao escudo?

Pode acontecer que nós tenhamos, a certa altura, de sair, mas não tenho dúvidas de que isso seria terrível, ou seja, que iria traduzir-se numa quebra fortíssima do nível de vida. Se me demonstrarem que tudo o que tenho que fazer para me manter no euro acaba por dar um resultado pior do que se saísse, então nessa altura passo a subscrever a outra hipótese. Mas acho que continuamos a ter muitas vantagens em estar dentro do euro. Agora, temos é de perceber que precisamos de readquirir competitividade rapidamente, e que isso pode passar, por exemplo, por congelar salários, ou até, no limite, baixá-los.

O pós-férias vai ser doloroso...

Não tenho grandes dúvidas de que, a partir de Setembro, muitas dessas medidas [acordadas com a troika] vão começar a sentir-se mais drasticamente no nosso quotidiano.

É o choque que Portugal precisava para acordar para uma nova vida?

Devíamos rejeitá-lo porque é um modelo recessivo que vai acentuar ainda mais as dificuldades da economia? Eis um argumento pouco sustentável neste tipo de situação. Quanto ao montante que ficou acordado, parece-me que é relativamente limitado. Era preferível ter-se considerado um montante que permitisse, por exemplo, sanear as dívidas das empresas públicas de transporte, pois isso significaria a injecção de muito dinheiro na economia, sobretudo no sistema bancário, que é importantíssimo para que tudo funcione. Assim, temos o acordo possível. Podemos não gostar dele, mas é o que temos. A alternativa é não cumpri-lo desde o início, e então, sim, a saída única é a expulsão do euro.

> Compensar a descida da TSU com a subida do IVA pode significar a ruína do pequeno comércio.

> O aumento da jornada de trabalho em 30 minutos teria um grande impacto.

Há alguma medida que considere prejudicial ao caminho que o País tem que fazer? Por exemplo, a redução da TSU...

Tenho muitas dúvidas sobre a viabilidade da descida da TSU na dimensão que seria necessária para ter algum efeito significativo na competitividade. Se conjugada com o corte de 50% do subsídio de Natal, pode significar a ruína do pequeno comércio. Porque essa medida, se for compensada com a subida do IVA, como se falava, então eu não estou a ver como é que o pequeno comércio, a quem tiram 400 ou 500 milhões de euros nas compras no Natal, e a quem impõem uma subida de preços por via do aumento do IVA, [irá sobreviver]... Se a economia se retrair muito, é uma meta em permanente mutação – vamos atrás dela e ela está sempre a fugir. Nós precisamos de 800 milhões de euros, mas, como a economia aumenta pouco, só conseguimos 400, portanto, é preciso aumentar – assim não dá. Esse efeito positivo demora tempo... e eu não sei se a economia aguenta.

Mas concorda que a redução da TSU é um factor que aumenta a competitividade, certo?

Em abstracto, sim. Mas, se calhar, podíamos construir um pacote de medidas. O corte de quatro feriados teria um impacto significativo, assim como o aumento da jornada de trabalho em 30 minutos, deixando isso à discricionariedade dos parceiros sociais no quadro dos acordos sectoriais. Eu preferiria ligar a descida da TSU à criação de emprego, envolvendo pessoas que estão desempregadas há uns anos. Do ponto de vista líquido, se o Estado, durante o período em que as pessoas iriam estar desempregadas, isentasse as empresas e o trabalhador de pagamento de TSU, em termos líquidos, ganhava.

Caso se concretize a baixa da TSU, acha que a descida não deve ser acentuada, nem haver discriminações?

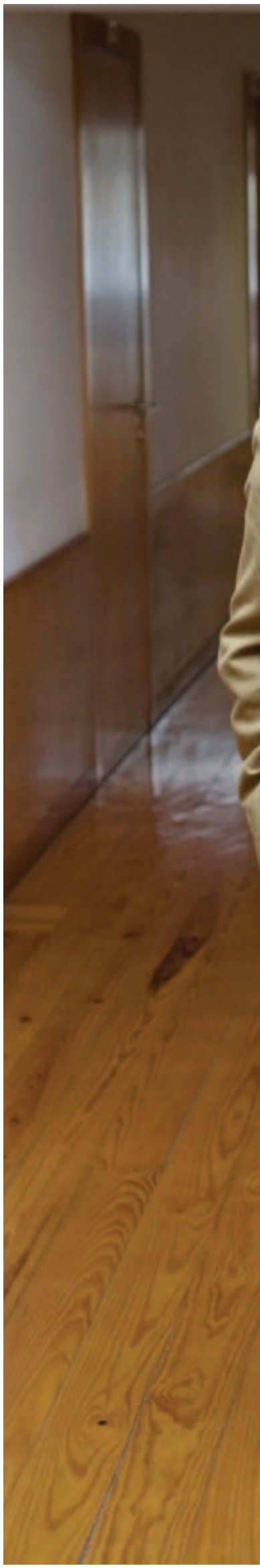
Optaria por uma descida mais baixa e para todos. Porque eu não vejo como será possível discriminar – a favor do Turismo, das empresas exportadores e, eventualmente, das PME. E nem sei se isso é possível do ponto de vista legal...

Se Bruxelas autoriza...

Exactamente. Eu admito uma geometria variável, em que se poderia considerar a TSU, a redução dos feriados, a possibilidade de aumentar o horário de trabalho, e, ao mesmo tempo, uma política remuneratória muito assente nos incentivos variáveis, permitindo que os sectores pudessem integrar as suas especificidades.

E nessa sua geometria variável, qual seria a amplitude da redução da TSU?

Não há dúvida nenhuma de que, para ter um impacto significativo na competitividade, teria que ser uma descida da ordem dos 10 pontos. Mas que não se compense com a subida do IVA, porque isso vai "dar cabo" do pequeno comércio. Se querem encontrar alternativas do lado das receitas, então aumentem o imposto sobre os combustíveis e sobre os vícios – o tabaco, o álcool...



Paulo Duarte

MENOS IRC E ILUMINISMO CENTRALISTA

REAFECTAR FUNDOS DO QREN PARA BAIXAR O IRC
"Se pudermos [antecipar e] reafectá-los, utilizaria uma boa parte desses fundos no apoio à internacionalização, à formação de empresários e gestores e à redução do IRC. Acho que não temos utilizado os fundos estruturais tão bem quanto deveríamos, pelo que preferia um 'choque fiscal' positivo."

PORTUGAL PRECISA DE UMA ELITE MAIS DINÂMICA
"Salvaguardaria uma parte dos fundos estruturais para uma formação direccionada ao topo. É claro que precisamos de uma elite mais alargada e mais dinâmica. A muitos empresários falta perceber as dinâmicas internacionais."

USAR AS RESERVAS DE OURO NAS PRIVATIZAÇÕES
"[Para salvaguardar o interesse nacional nas privatizações] poderia haver um colateral com as reservas de ouro, para de algum modo parquear essas acções. Porque se formos fazer uma análise económica das empresas, chegaremos à conclusão que muitas delas, as que estão cotadas, têm um valor muito superior àquele que eventualmente terão na cotação."

MODELO DIFUSOR FALHOU, FAÇA-SE A REGIONALIZAÇÃO
"Falhou o modelo de desenvolvimento baseado num pólo central (em Lisboa), que depois se alastraria ao resto do país por efeito difusor. O país não só não cresceu como se desertificou. É de uma desconfiança pedante dizer: 'Esses tipos lá do Norte e do Interior não sabem nada'. Há um iluminismo centralista cujos resultados estão à vista. Não é possível pensar a reforma do Estado sem a regionalização."

"AICEP, IAPMEI e Agência de Inovação deviam ser fundidos"

O economista defende a criação de uma só entidade de apoio às empresas e à retenção de IDE, via única "sem drama" nas privatizações

Alberto Castro considera que os grupos nacionais "não têm fundos" para irem às privatizações.

Assistimos a uma catadupa de medidas de apoio às exportações. Há mais alguma ideia?
Já se falou de praticamente tudo, desde o crédito às exportações até aos apoios às missões e à presença em feiras. Mas acho que era muito importante que a AICEP funcionasse bem...

Neste nova orgânica do Governo, parece difícil...
Parece complicado. Eu tenho dificuldade em perceber que aquilo possa ficar com uma tripla tutela. E acho que deveria haver contratos-programa com as associações sectoriais, que são sobretudo responsáveis por termos um saldo comercial significativo.

Nessa vertente, a do calçado surge como um caso de sucesso...
O calçado fez opções: inovação e internacionalização, e gastou o dinheiro praticamente todo nessas duas vertentes. Defendo a fusão entre a AICEP, o IAPMEI e a Agência de Inovação. É preciso haver um Instituto grande para integrar e supervisionar, para evitar que haja redundâncias. E que pode inclusive poupar muito dinheiro em termos de "back-offices". Mas não puxava para cima todos os "cordelinhos", pelo contrário: haveria uma descentralização da operacionalização, através de contratos-programa.

Por falar na AICEP: o que é que antevê para Portugal, nos próximos anos, em matéria de atracção de investimento estrangeiro?
Relativamente ao IDE, temos que ser, mais uma vez, pragmáticos. Antes de tentarmos captar mais, temos que reter e tratar bem o que já cá temos – a Autoeuropa, o Ikea, a Pescanova. Assegurar-nos que ficam cá e trabalhar com esses para que possam ampliar a sua presença. De resto, trata-se de um problema de reputação. Apesar de tudo, há alguma simpatia internacional pela posição de Portugal, porque acho que as asneiras que fizemos foi mais por voluntarismo do que por via da corrupção e de outras coisas assim.

E também acha que é pelo capital estrangeiro que passa o processo de privatizações em curso?
Estamos a falar de coisas grandes: EDP, REN, TAP, ANA, que representam investimentos muito significativos e para os quais os grupos portugueses não têm, neste momento, fundos.

O Negócios revelou que alguns empresários portugueses estão a arregimentar-se para entrar nessa corrida. Como vê estas movimentações?
Acho que é muito difícil. Mas se há alguns que ainda têm liquidez, acho importante que se mobilizem. O que acontece é que esta situação pode estar a originar um reforço do eixo germânico-francês. Como estes países continuam a financiar-se a taxas de juro muito baixas, começam a poder ganhar projectos que, podendo ser interessantes, são inacessíveis para as empresas portuguesas.

Considera trágico este destino?
Desgosta-me que possamos estar a vender algumas empresas mais barato do que poderíamos, sendo que o facto de termos estabelecido datas limite muito curtas facilita o trabalho a quem compra. Mas eu também não vivo obcecado com o facto de ser uma tragédia que venham para aí estrangeiros, que seja um drama por aí além. Já tenho visto muitas promessas de que devem ser compradas por portugueses, e depois ver que quem compra, a seguir só está interessado numa dimensão estritamente financeira e o que quer é ganhar dinheiro!

"Ousadia e qualidade": os ingredientes do sucesso

Oito "vencedores" para três prémios | O número de prémios revelou-se "curto" para a qualidade das empresas. Foram

Internacionalização das empresas nacionais premiada

FRANCISCO CARDOSO PINTO
franciscopinto@negocios.pt

As 129 empresas que se candidataram à primeira edição dos Prémios Exportação & Internacionalização, e que na passada segunda-feira estiveram representadas na cerimónia de entrega dos prémios relativos à vertente da internacionalização, têm duas características em comum: todas foram "ousadas" na decisão de sair do País, e todas fizeram da qualidade do seu produto um factor de diferenciação dos demais concorrentes.

Quem o disse foi o representante em Portugal de um dos principais destinos para as empresas nacionais. Mário Vilalva, embaixador do Brasil em Portugal e um dos membros do júri responsável pela atribuição dos prémios, foi claro ao referir que "para se ter sucesso no Brasil é preciso, acima de tudo, ter ousadia e qualidade". Ousadia para entrar e qualidade para prosperar.

Alberto de Castro, economista e também ele júri do concurso, por seu turno, fez questão de referir que as empresas que se candidataram não partiram em "aventuras" mas, antes, "foram empresas que arriscaram, mas arriscaram com peso, conta e medida". Foram ousadas sem serem temerárias.

O equilíbrio entre o risco calculado (na medida do possível) e a "aventura" é, assim, algo de essencial para as empresas que querem entrar em mercados internacionais, a avaliar pelas intervenções dos membros do júri. As empresas que se candidataram aos prémios conseguiram esse equilíbrio, o que dificultou de sobremaneira o trabalho do júri. "A reunião em que decidimos os vencedores foi uma reunião trabalhosa", adiantou Mário Vilalva. Ficámos "mais de três horas debruçados sobre todos os documentos que as empresas apresentaram sobre o seu desempenho", afiançou.

O momento que o País vive foi visto por algumas das empresas que se candidataram como uma oportunidade para expandir o negócio. Opinião partilhada por Ricardo Salgado. "Com o mercado doméstico em contracção, a expectativa da recuperação dependerá mais do que nunca da procura externa", garantiu o presidente do BES.

negocios.pt
Saiba mais

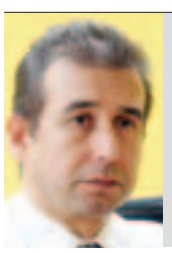
> **Prémios**

Iniciativa Negócios
Saiba mais sobre os prémios em http://premiosexportacaoeinternacionalizacao.pt.

ARRISCAR, COM PESO E MEDIDA, COMPENSA

Mário Vilalva assume a missão de fomentar as relações entre Portugal e o Brasil.

Estamos a tentar transformar a embaixada [do Brasil] num centro de apoio a negócios.



António de Melo Pires fez uso da sua experiência para escolher as melhores candidaturas.

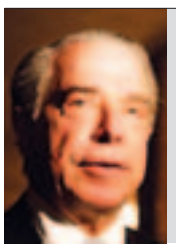
[A entrada em novos mercados] tem de passar por potenciar alguns factores do produto.

O economista Alberto Castro realçou o cálculo do risco na altura de ir para fora do País.

[Os candidatos] foram empresas que arriscaram, mas arriscaram com conta, peso e medida.

Bruno Simão

oito os representantes de empresas que subiram ao palco.



Ricardo Salgado realça a importância da procura externa na conjuntura actual.

A expectativa da recuperação dependerá, mais do que nunca, da procura externa.

Paulo Fernandes apontou o exterior como o "caminho do futuro".

Estes empresários mostram que é possível vencer o desafio da competitividade.

OS VENCEDORES

PRÉMIO GRANDE EMPRESA – COTESI
A Cotesi arrecadou o Prémio Grande Empresa, fruto da sua actividade nos EUA, Canadá, França, Alemanha, Reino Unido, Itália e Escandinávia – onde concentra 98% do peso da actividade e onde tem 1.000 dos actuais 1.525 quadros.
A empresa dedica-se a criar embalagens para enfardar palha e erva e é actualmente a maior produtora mundial de fio agrícola, tendo facturado 160 milhões de euros em 2010. A expectativa para 2011 é de atingir os 170 milhões de facturação.
O CEO da empresa, Pedro Américo Violas Oliveira e Sá, refere que a decisão de internacionalização "data quase da fundação da empresa", em 1967.
O gestor orgulha-se de ter feito da companhia "uma empresa multinacional" o que lhe permite "inovar com maior rapidez" uma vez que com a presença internacional estão "mais perto do cliente final e das suas necessidades".

PRÉMIO PME – FREZITE
A localização da Frezite em 12 países industrializados (com um peso de 73% na sua facturação) terá sido fulcral para a conquista do Prémio PME, que destaca a pequena e média empresa com a presença internacional mais significativa. A empresa, que fabrica ferramentas de corte com aplicações nas indústrias e sectores da transformação da madeira, plásticos, materiais compósitos e metais, emprega actualmente 170 trabalhadores e facturou, em 2010, 13,5 milhões de euros. Para 2011 espera facturar 15,5 milhões de euros.
O presidente do conselho de administração da Frezite, José Manuel Fernandes, adiantou, por ocasião da entrega dos prémios, que a internacionalização sempre foi um dos pilares de desenvolvimento da empresa. "Quando nascemos, a nossa estratégia foi assente num triângulo: qualidade, inovação e internacionalização", referiu.

PRÉMIO REVELAÇÃO – DEROVO
A presença da Derovo em Espanha, através de duas unidades produtivas onde processa diariamente quatro milhões de ovos (produz ovo cozido, líquido e em pó), constitui um caso de sucesso na abordagem inovadora e empreendedora no processo de internacionalização, considerou o júri, que lhe atribuiu o Prémio Revelação. A empresa, fundada em 1994, dispõe de 105 trabalhadores em Portugal e de 58 em Espanha, tendo facturado, em 2010, cerca de 67 milhões de euros. Para 2011, a previsão é de uma facturação na ordem dos 70 milhões de euros. O presidente executivo do grupo Derovo, Amândio da Costa Santos, destaca a inovação que está presente na estratégia da empresa, para a qual as universidades muito têm contribuído. "Temos apostado imenso na relação com os produtores de conhecimento. As empresas portuguesas têm que saber comunicar com as universidades", referiu.

PRÉMIO REVELAÇÃO – METALUSA
A Metalusa fabrica andaimes multidimensionais, plataformas suspensas e outros produtos orientados para a construção, e fá-lo não só em Portugal, mas também em Espanha, França, Suíça e Reino Unido. Estes países representam 62% da facturação da empresa e a presença da Metalusa nos mesmos surgiu como uma solução de recurso para combater a situação de crise, depois de, em 2008, terem visto a facturação descer 45%. "Para fugir à crise, orientámos a nossa estratégia no sentido de um aumento geográfico, criando filiais, e agora estamos numa fase de recuperação", adiantou o presidente do conselho de administração da Metalusa, Alberto Cravo.
A companhia emprega actualmente 98 trabalhadores e facturou, em 2010, 18,7 milhões de euros. Para 2011, a expectativa dos responsáveis da empresa é facturar 21 milhões de euros.

AS MENÇÕES HONROSAS

EFACEC ENGENHARIA
A Efacec Engenharia mereceu do júri do concurso uma menção honrosa na categoria Grande Empresa.
A contribuir para o destaque dado terá estado o contrato que a empresa assinou recentemente com a BESCOM – Bangalore Electricity Supply Company Limited, no valor de 16 milhões de euros, para modernizar a rede de distribuição eléctrica da "Silicon Valley" da Índia. A empresa tem já presença neste país e nos EUA, entre outros.

GRUPO AUTO-SUECO COIMBRA
Quem mereceu também uma menção honrosa na categoria Grande Empresa foi o Grupo Auto-Sueco Coimbra. A sua actividade de comercialização de camiões, automóveis, máquinas e equipamentos de infra-estruturas em Espanha, nos EUA e na Turquia ter-se-á revelado fundamental para o júri do concurso considerar que a empresa merecia um destaque.
A empresa, fundada em 1959, é um dos maiores distribuidores mundiais da Volvo.

FRULACT
Na categoria PME, uma das menções honrosas coube à Frulact.
A empresa, líder ibérica em preparados à base de fruta para a indústria alimentar, foi fundada em 1987, na Maia, e iniciou o processo de internacionalização 12 anos depois, com a entrada em Marrocos.
Hoje, a Frulact tem uma presença considerável no Norte de África e no Médio Oriente, com unidades fabris instaladas e em funcionamento em Marrocos, na Argélia e na Tunísia.
Em 2009, a empresa entrou igualmente em França.

PECOL
Criada em Águeda, a Pecol dedica-se à comercialização de produtos, sistemas, soluções de fixação e montagem industrial. O processo de internacionalização da empresa coincidiu com a entrada de Portugal na CEE, em 1986, altura em que o mercado europeu passou a ser uma prioridade.
A empresa emprega cerca de 350 trabalhadores e, além de Portugal, está presente em Angola, Espanha, Itália e na China, entre outros países.

OS PRÉMIOS CONTADOS EM IMAGENS

A iniciativa conjunta do Negócios e do Banco Espírito Santo contou com a presença de muitos empresários que fazem da aposta internacional a chave do sucesso

FRANCISCO CARDOSO PINTO
BRUNO SIMÃO (Fotografia)

"Negócios" sempre presente | Empresários aproveitaram para pôr a leitura em dia enquanto esperavam pelo início da cerimónia de atribuição dos Prémios Exportação & Internacionalização.

Parceria | Paulo Fernandes (Cofina) e Ricardo Salgado (BES) marcaram presença na cerimónia da entrega da primeira edição dos Prémios de Exportação & Internacionalização, uma iniciativa lançada em Abril passado, fruto da parceria entre o Negócios e o Banco Espírito Santo.

negocios.pt
Saiba mais

> **Prémios**

Iniciativa Negócios
Saiba mais sobre os prémios em http://premiosexportacaoeinternacionalizacao.pt.

Tensão | A poucos momentos de se iniciar a cerimónia de entrega dos prémios, a tensão na sala era palpável.

Debate | A entrega dos prémios foi precedida de um debate que contou com a participação do embaixador Mário Vilalva e do economista Alberto Castro.

Prémio PME | A Frezite subiu ao palco para receber o Prémio PME, que foi entregue pelo líder da Cofina, Paulo Fernandes.

Grupo Auto-Sueco Coimbra | Um dos maiores distribuidores mundiais da Volvo foi agraciado com uma menção honrosa na categoria Grande Empresa.

Menção Honrosa | A Frulact mereceu do júri uma menção honrosa na categoria de Pequena e Média Empresa (PME).

Menção Honrosa| O sucesso internacional da Pecol levou-a ao palco da sala do Hotel Ritz para receber uma menção honrosa.

OS PRÉMIOS CONTADOS EM IMAGENS

Prémio Grande Empresa | O presidente do BES teve a seu cargo a entrega do principal prémio da noite à Cotesi.

Prémio Revelação | A Derovo conquistou o Prémio Revelação graças à sua presença no país vizinho.

Prémio Revelação | A Metalusa "dividiu" com a Derovo o Prémio Revelação.

Convívio luso--brasileiro | O embaixador Mário Vilalva aproveitou a ocasião para aconselhar alguns empresários portugueses.

Holofotes | Na cerimónia de entrega dos prémios, os holofotes estiveram direccionados para os empresários que apostaram na internacionalização das suas empresas.

"Assédio" das televisões | O presidente do BES não escapou ao habitual "assédio" das televisões para comentar o estado do sistema financeiro.