

INTERVENÇÃO DO PRESIDENTE DA AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL, JOSÉ ANTÓNIO BARROS, NO SEMINÁRIO PROMOVIDO PELA ACIML – ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INTERNACIONAL PARA OS MERCADOS LUSÓFONOS SOB O TEMA “ESTABELECIMENTO DAS REAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS ENTRE AS COMUNIDADES EMPRESARIAIS DA CHINA E DOS PAÍSES LUSÓFONOS E OS DESAFIOS DA NOVA ECONOMIA MUNDIAL”, NO CENTRO DE CONGRESSOS VENETIAN, EM MACAU, REPÚBLICA POPULAR DA CHINA, NO DIA 23 DE OUTUBRO DE 2009.

Exmos. Senhores, (Nomes e cargos)

Todos os participantes neste painel têm consciência, julgo eu, de que a China representa um enorme potencial de negócios, ainda pouco explorado, para as nossas empresas. Pouco explorado porque se trata de um mercado ainda hoje pouco conhecido e pela distância que nos separa dele, não tanto a distância geográfica, mas sobretudo a distância cultural. Faço aqui, evidentemente, uma excepção para Macau, mas, nas restantes regiões da China, como noutros países, esse desconhecimento, e essa distância representam, para muitas empresários, um obstáculo difícil de transpor. Exige, da parte das empresas, competências e recursos que muitas vezes não possuem, sobretudo as PME.

Uma forma de ultrapassarem essa dificuldade é o recurso à cooperação com outras empresas, ganhando dimensão e escala, juntando esforços, competências e recursos, com vista a atingir objectivos partilhados.

Todos os participantes neste painel têm também consciência, julgo eu, de que o relacionamento entre as empresas dos nossos dois países está facilitado pelas afinidades linguística e cultural que nos unem, afinidades forjadas ao longo de séculos de convivência comum dos nossos povos. Nem em todos os casos esta facilidade de relacionamento se tem traduzido numa forte intensidade de relacionamento económico, por outras palavras não podemos dizer que exista uma rede forte e coesa de trocas comerciais formada pelo conjunto das economias lusófonas. Diversos factores, por exemplo relacionados com a fraca complementaridade entre as bases produtivas, explicarão este facto. Mas posso dizer que, no caso das relações económicas entre Portugal e a generalidade dos países africanos de expressão oficial portuguesa, os laços linguísticos históricos e culturais de que falei têm registado efectiva expressão numa forte intensidade de trocas comerciais, desde logo atestada pelo peso de Portugal nas respectivas economias.

Com efeito, é nestes países que Portugal detém as suas maiores quotas de mercado, que vão de 66% em São Tomé e Príncipe a 3,5% em Moçambique, passando por 45% em Cabo Verde, 23% na Guiné-Bissau e 20% em Angola. Números que atestam bem o peso da presença portuguesa nestes mercados.

É certo que estes números não têm um contraponto da mesma ordem de valores no que respeita ao peso destes países no comércio externo português; no entanto, se calcularmos as intensidades relativas das trocas, independentemente das dimensões dos mercados de origem e destino, fazendo assim destacar o efeito dos restantes factores que influenciam a dimensão dos fluxos comerciais – factores geográficos, históricos, culturais, políticos, etc., chegaremos à conclusão que é com os PALOP que Portugal apresenta os mais elevados índices, entre todos os seus parceiros comerciais, nomeadamente no que respeita às exportações.

Significa isto que podemos afirmar que existe um razoável conhecimento mútuo entre as empresas portuguesas e as empresas dos PALOP, conhecimento que facilitará o estabelecimento de relações de cooperação para a actuação nos respectivos mercados e, porque não, para a exploração conjunta de outros, caso sejam detectadas complementaridades entre as empresas e mais-valias neste tipo de relacionamento.

Já no Brasil, Portugal detém apenas uma quota de 1,2% nas exportações e de 0,3% nas importações. No entanto, existe uma significativa presença portuguesa na economia brasileira por via do investimento directo. Este representou, só no ano passado, mais de mil milhões de dólares, e cerca de 2,5% dos fluxos totais de Investimento Directo Estrangeiro naquele país, atestando bem a relevância de Portugal no mercado brasileiro. Em Timor-Leste os fluxos comerciais com Portugal são ainda relativamente fracos (1,3% do total das importações e 7,6% das exportações), mas acreditamos que o desenvolvimento de uma base produtiva timorense mais forte e a forte vontade política em reforçar a cooperação com aquele país terá, no futuro, frutos mais visíveis na intensificação do relacionamento entre empresas portuguesas e timorenses.

Relativamente ao relacionamento bilateral com Macau, a actual situação não deixa de desiludir, dada a importância muito reduzida que apresenta na estrutura do comércio externo português. Macau foi, em 2008, o 73º cliente de Portugal, com pouco mais de 15,5 milhões de euros exportados e o 138º fornecedor, com importações de apenas 679 mil euros. Portugal pesa também muito pouco no comércio externo de Macau: representa apenas 0,35% das suas importações e menos de 0,1% das suas exportações.

A estrutura das nossas exportações para Macau, com os produtos alimentares a pesarem mais de metade do total (e os vinhos a pesarem um quarto do total) mostra bem o quanto o comércio bilateral está marcado pela inércia do passado. Não reflecte as potencialidades da nossa economia, hoje moderna e tecnologicamente avançada, e do nosso posicionamento enquanto porta de entrada na Europa, tal como as nossas importações de Macau não reflectem as potencialidades de Macau e do seu posicionamento como porta de entrada na China e em todo o Oriente. O mesmo se

passará, tanto quanto julgo saber, relativamente ao relacionamento entre Macau e os restantes países lusófonos.

Estou certo que se houver uma correcta percepção nas empresas dos nossos países da mais-valia que as empresas de Macau lhes podem oferecer como parceiras para explorar o mercado chinês, como destino das suas exportações ou mesmo como fornecedor, esta situação tenderá a alterar-se.

Olhando pela positiva, diria que a presente situação é reveladora de uma vastidão de oportunidades de negócio que não podem permanecer inexploradas.

Na AEP, temos procurado encorajar as nossas empresas a diversificar os seus mercados. É hoje importante a nossa presença nos países africanos de língua portuguesa, designadamente em Angola, onde iniciámos já a realização de feiras com a nossa Exponor, duas em 2009, e já cinco inscritas no calendário da FILDA, em Luanda, para o ano de 2010.

Pela nossa parte, posso desde já afirmar a disponibilidade para, com a ACIMIL, estudarmos formas de fomentar um relacionamento mais proveitoso entre as empresas portuguesas e macaenses.

Chamaria ainda a atenção para a possibilidade de cooperação com o Conselho Empresarial da CPLP, cujas actividades estão orientadas para a promoção e incremento do comércio e o investimento entre os oito Estados Membros da CPLP e os países das regiões económicas onde cada um deles se insere, procurando ser um "ponto de encontro" para aquele efeito e um facilitador de contactos empresariais e políticos que permitam o desenvolvimento de parcerias.

Em suma, a mensagem que aqui deixaria é a de que não podemos deixar inexploradas as vantagens económicas que um legado de séculos de convivência e entendimento mútuos nos proporcionam.

Muito obrigado!