

INTERVENÇÃO DO PRESIDENTE DA AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL, JOSÉ ANTÓNIO FERREIRA DE BARROS, NO SEMINÁRIO «DIVULGAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE APOIO», NA GUARDA, NO DIA 24 DE OUTUBRO DE 2011.

Constrangimento e desafios da economia portuguesa e das empresas A Internacionalização como a resposta possível, no imediato!

A grave e prolongada crise da economia global, para além de agudizar e justificar o nosso fraco desempenho, veio também explicitar e agravar a crise estrutural da economia portuguesa.

Anos de crescimento impulsionado pela procura interna, sem que a oferta de bens transaccionáveis lhe tivesse podido responder com um aumento da sua capacidade, **anos de investimento direccionado para sectores produtores de serviços e bens não transaccionáveis**, portanto protegidos da concorrência externa, **conduziram à acumulação de níveis de endividamento interno e externo, público e privado, insustentáveis**. De facto, o valor da dívida externa líquida do nosso País tem vindo a aumentar progressivamente e atinge, presentemente, perto de 100% do PIB, tendo sido de 93% em 2010. Se devemos ao exterior, temos obviamente que remunerar essa dívida. Assim, **mais de metade do desequilíbrio externo português deve-se exclusivamente aos rendimentos líquidos pagos ao exterior**, que correspondem, e corresponderão cada vez mais, a remuneração da dívida, ou seja, juros pagos ao exterior.

Não se prevendo para breve a estabilização da dívida, será cada vez mais difícil inverter a tendência actual de progressivo aumento da parcela da riqueza gerada pela nossa economia que sai do País para pagamento de rendimentos ao resto do mundo. Esta tendência, somada à da perda do potencial de crescimento, em resultado da desaceleração da produtividade, constitui o mais sério constrangimento da nossa economia. Ora, **sem crescimento económico, torna-se extremamente difícil resolver de forma estrutural o nosso problema orçamental**.

Por outro lado, o défice orçamental terá atingido 9,1% em 2010, ou 9,8% considerando os desvios recentemente verificados (Região Autónoma da Madeira, etc.), mas, face às medidas restritivas anunciadas, poderá reduzir-se para 5,9% no final de 2011, cumprindo as metas acordadas com a "troika". No entanto, estes indicadores comparam favoravelmente com a Irlanda, os EUA, ou o Japão, são da ordem de grandeza dos registados pela Itália ou pela Bélgica, e muito melhores do que os verificados ou esperados para a Grécia.

Que se passará então?

Os investidores internacionais não olham apenas para os números do défice público e da dívida: preocupa-os a sustentabilidade, a prazo, das finanças públicas e, em geral, da economia. Naturalmente, o caminho que estamos a trilhar há largos anos assusta-os.

No que diz respeito às finanças públicas, há que reconhecer que o aumento contínuo do peso da despesa pública corrente primária no PIB¹, a um ritmo que parecia independente da sucessão dos Governos, foi interrompido com sucesso entre 2006 e 2008. Mas a dificuldade em controlar o aumento destas despesas em 2010, após o grande aumento observado em 2009, numa tentativa de relançar a economia, também não deixou, por certo, de assustar os investidores internacionais.

Assusta-os ainda a leviandade com que, durante muitos anos, o Estado foi relegando para o futuro os encargos relativos a investimentos nem sempre correctamente ponderados numa óptica de custo-benefício ou de custos de oportunidade. Encargos futuros que, em muitos casos, não estão reflectidos nos valores contabilizados como dívida pública mas que são, de facto, equivalentes a dívida. O problema das PPP ou das SCUT é apenas um exemplo, entre tantos outros, de como nos iludimos com a miragem de obra “sem custos para o utilizador”. Esquecemo-nos que a factura, das auto-estradas como dos submarinos, acaba sempre um dia por chegar, ao utilizador ou ao contribuinte.

Em suma, consumimos demais no passado. Vivemos acima das nossas possibilidades. É necessário agora ajustar a despesa ao rendimento proporcionado por aquilo que produzimos. Após muitos anos de crescimento impulsionado pela procura interna e pelo endividamento, gerando enormes desequilíbrios e uma dívida externa insustentável, teremos, agora, de assumir, colectivamente, um recuo temporário mas certamente prolongado nos nossos padrões de consumo.

É este o caminho para uma recuperação lenta e penosa, mas sustentada.

A isso nos obriga a dimensão a que chegou o défice e o endividamento externos. De facto, dada a forte componente importada do consumo, o peso que tem no PIB e a fraca capacidade de resposta da oferta nacional, a elasticidade das importações relativamente ao consumo é muito alta. Analisando as séries longas do Banco de Portugal, concluímos que, entre 1979 e 2009, o consumo (público e privado) aumentou em termos reais a uma média de 3,5% ao ano, enquanto as importações aumentaram a uma média de 7,4%. Neste 30 anos, só encontramos seis em que as importações aumentaram a uma taxa inferior à do consumo; e nos únicos dois anos em que o consumo caiu em termos reais (1984 e 2003), as importações reduziram-se também e a taxas significativamente superiores.

Mas se é certo que a recuperação será lenta e penosa, ela será menos lenta e menos penosa se formos capazes de produzir – e vender – mais e melhor. Sobretudo nos mercados externos.

¹ Tendência muito clara, sobretudo entre 1998 e 2005.

1. Os desafios da economia

Face aos constrangimentos que procurei sintetizar, são estes os grandes desafios que se nos colocam: o de realizar o indispensável ajustamento macroeconómico de forma controlada, evitando rupturas sociais graves, e o de produzir e exportar mais e de forma mais competitiva, incorporando mais tecnologia e, por isso, mais valor acrescentado.

Por isso, **é indispensável compatibilizar a necessária consolidação orçamental com o estímulo, coerente e sustentado, ao investimento, à produção e à competitividade.** E se são as empresas quem produz e quem exporta, então é nas empresas que, necessariamente, teremos de procurar as soluções para ultrapassar a crise. Não só por motivos económicos mas também por razões sociais: até agora, os custos da crise têm recaído fundamentalmente, e de forma dramática, sobre os trabalhadores que perderam o seu emprego. **Ora é precisamente nas empresas, e só nestas, que encontramos o potencial de criação de emprego.** E é nas dificuldades das empresas e na incapacidade que muitas tiveram para sobreviver que encontramos a origem dos elevadíssimos níveis de desemprego a que chegámos.

2. Constrangimentos das empresas

Não nos podemos esquecer que também as empresas sofrem graves constrangimento financeiros, na sequência das dificuldades geradas pela crise internacional e num contexto de forte restritividade no acesso ao crédito, que continuará a agravar-se. **Este será o constrangimento mais imediato,** mas talvez menos relevante que outros que ditaram a perda de competitividade, ao longo de muitos anos, dos sectores produtores de bens e serviços transaccionáveis. Sectores pressionados, por um lado, por uma concorrência internacional agressiva e nem sempre leal e, por outro, por aumentos dos custos salariais (e outros, como os da energia) desfasados dos ganhos de produtividade.

Por esta razão, teremos de começar a pensar em medidas fiscais favoráveis às empresas, tais como a consideração da amortização do *goodwill* nos fenómenos de concentração ou aquisição de empresas e a introdução de um regime de dedução à matéria colectável dos lucros retidos e reinvestidos, em bens de equipamento e em sectores transaccionáveis da economia.

No contexto, actual e esperado, de grande restritividade no acesso ao crédito bancário, é também essencial eliminar a discriminação negativa que subsiste, por via fiscal, entre o recurso ao financiamento por parte dos sócios e o recurso a capitais alheios, quer do ponto de vista da própria empresa, quer do ponto de vista dos sócios.

Outras alternativas de financiamento deverão ser incentivadas, como, por exemplo, o recurso ao capital de risco ou a *business angels*. Também neste domínio, é necessário proporcionar um enquadramento fiscal adequado, sem retrocessos relativamente às melhorias que foram feitas num passado recente.

3. O Desafio da Internacionalização

Desde há muitos anos que oigo caracterizar Portugal como uma pequena economia aberta. Este mito não corresponde, infelizmente, à realidade.

Sabemos que o grau de abertura ao exterior das economias é inversamente proporcional à sua dimensão. É por isso de esperar que as pequenas economias, como a nossa, sejam mais abertas, com um maior peso das exportações no PIB, e que as grandes economias, que dispõem de vastos mercados domésticos, sejam mais fechadas. Na União Europeia encontramos apenas três excepções a este respeito: uma é a da Alemanha, uma economia de grande dimensão onde o peso das exportações é muito apreciável: 46,2% do PIB em 2010. Os outros casos raros são Portugal e a Grécia: somos, entre os países da União Europeia de dimensão comparável com a nossa, as economias onde o peso das exportações no PIB é, de longe, o mais baixo: 30,9% e 20,4%, respectivamente, em 2010.

Mais grave: desde a nossa adesão à então CEE, a parcela da nossa produção que é exportada aumentou pouco mais de um ponto percentual (de 29,6% para 30,9%). Só entre 1995 e 2010, as exportações austríacas passaram de 35% para 55% do PIB. Para não falar dos actuais 80% da Bélgica ou dos 78% da Holanda. Podemos pois concluir que, **para a nossa dimensão, somos uma pequena economia demasiadamente fechada** e que, ao contrário de tantos outros países, não temos sido capazes de aproveitar em nosso proveito as oportunidades que a integração europeia e, em geral, a globalização, nos abriram e nos abrem.

Por outro lado, **é extremamente reduzido o número de empresas portuguesas que exportam regularmente**. Com efeito, apesar das exportações portuguesas estarem a registar um comportamento positivo, cerca e mais 15%, face ao período homólogo do ano anterior, o número de empresas que exportam tem vindo a reduzir-se drasticamente, sendo de cerca de 17.300 neste momento, depois de ter atingido perto de 24.500 em 2008, ou seja, descendo de cerca de 7% do número total de empresas para menos de 5%.

Estes números são demonstrativos dos caminhos que temos ainda de percorrer no sentido de uma maior internacionalização das nossas empresas.

Quanto ao investimento, desde 2001 que só encontramos um ano (2007) em que o investimento tenha aumentado em Portugal. Se, nos anos 70 e 80 éramos a economia europeia com um maior peso do investimento no PIB (quase 30%), estamos agora prestes a cair abaixo da média da União Europeia, o que, dado o nosso atraso em termos de produtividade, é grave e compromete o nosso potencial de crescimento no futuro.

Além disso, nos últimos 10 anos, o investimento tem-se afastado dos sectores mais expostos à concorrência internacional (nomeadamente a indústria) para se concentrar mais em sectores mais protegidos, particularmente em sectores regulados, como a electricidade e as telecomunicações.

Parece, assim, evidente que, apesar dos constrangimentos actuais, o estímulo ao investimento empresarial, em particular o investimento nos sectores produtores de bens e serviços transaccionáveis, terá de ser uma prioridade da política económica. Por isso tenho defendido que é essencial apoiar o investimento em bens de equipamento, para melhorar e modernizar o parque produtivo nacional, reforçando a retoma das exportações e o aumento do valor acrescentado dos produtos. A dedução à matéria colectável dos lucros retidos nas empresas e reinvestidos neste tipo de activos seria um instrumento muito interessante na concretização desse apoio que, desde há muito, vem sendo defendido pela AEP.

4. As oportunidades do mercado global

Enfrentando a nossa zona económica natural, a União Europeia, e os Estados Unidos da América, problemas idênticos aos nossos, com reduzida capacidade de crescimento, se não em recessão, nos próximos anos, para onde dirigir então os nossos esforços?

Convém recordar que, nos últimos dez anos (2000-2010), as nossas exportações para a UE caíram de cerca de 82,5% para apenas 74% do total!

Claro que Portugal não deverá nunca deixar de olhar para os países africanos da CPLP, incluindo a recém-chegada Guiné Equatorial. Mas todos estes, mesmo Angola, não registam ainda um desempenho que permita considerá-los sequer como economias emergentes, numa análise aos últimos dez anos. Angola tem ainda uma economia fortemente dependente do petróleo, quase estagnada em 2009 e 2010, pouco transparente, para não mencionar os graves problemas de pagamento às empresas estrangeiras. E, apesar da sua enorme dimensão geográfica, uma população de apenas 13 milhões de habitantes, embora muito jovem e com uma taxa demográfica muito elevada, superior a 2%.

A resposta, assim, é quase óbvia, deveremos voltar-nos para as economias em forte crescimento e para as economias emergentes. Ou seja, **para os BRIC, MAS NÃO SÓ!**

Ao referir as economias com forte potencial de crescimento, pensamos imediatamente nos BRIC, condicionados pela enorme mediatização que tem sido atribuída a estes países, alegados motores da recuperação da economia mundial.

Alguns dados que importa reter:

Nos últimos 12 meses para os quais temos dados (até Julho deste ano) as exportações portuguesas ultrapassaram 40 mil milhões de Euros, com um crescimento assinalável de cerca de 16,5% dentro da UE, e de 16,7% para fora da UE!

Como se comportaram as exportações para os BRIC, neste período?

As exportações para o Brasil cresceram mais de 31,4%, registando ainda a segunda maior evolução média no período 2005/2010, de quase 20%, só superada (entre os nossos principais destinos) pelo México, que registou um aumento médio anual de 36,5% neste mesmo período.

E nos últimos 12 meses, as exportações para o México continuaram a crescer perto de 36%, pesando já 1,1% do total das nossas exportações.

Também o Chile, embora com um menor peso, começa a mostrar-se um mercado apetecível (as exportações portuguesas aumentaram 26% nos últimos 12 meses e uma média de 12,5% nos últimos 5 anos). Para a Colômbia as exportações registaram nos 12 últimos meses um crescimento de 82%, embora sobre uma base cerca de 9 vezes inferior ao Chile.

Nos últimos 12 meses, as exportações para a China aumentaram perto de 24%. Se considerarmos as quatro economias da "Grande China" (incluindo Macau, Hong Kong, Taiwan), temos um crescimento da mesma ordem (com Taiwan a destacar-se com 145%, embora sobre uma base incipiente).

O peso no total das nossas exportações para estes quatro destinos é já de 1,1%. O México, só por si, representa já um valor idêntico!

Para a Índia, as exportações mais do que duplicaram, no mesmo período, embora a partir de uma base bastante reduzida (representa só 0,2% do total das nossas exportações).

As exportações para a Rússia cresceram cerca de 23%, mas representam apenas 0,3% do total. E para Indonésia, embora com um peso ainda diminuto no total, cresceram quase 50%, parecendo que este país poderá vir a desempenhar um papel tão relevante ou mais que a Colômbia, dada a dimensão do seu mercado e as perspectivas de evolução do seu PIB.

Mas, para além do México e da Indonésia, a Coreia do Sul e a Turquia apresentam taxas de crescimento do PIB muito interessantes e sustentáveis. Poderemos mesmo dizer que, pela evolução recente e esperada, os quatro BRIC poderão rapidamente passar a ser oito, com a entrada no clube do México, da Coreia do Sul, da Turquia e da Indonésia que deverão deixar de ser considerados como mercados emergentes e passar a integrar os mercados em grande crescimento.

Atenção ao Panamá que poderá ter no período 2009 a 2015 um crescimento médio do PIB de mais de 6%, a que não serão estranhos os trabalhos de aumento da capacidade do Canal do Panamá e a conseqüente alteração futura das rotas comerciais entre o extremo Oriente, a costa oeste dos EUA e a Europa. Esta situação só poderá ser potenciada pela actual crise de Médio Oriente, cuja duração e efeitos são ainda imprevisíveis.

Estas evoluções recentes alertam-nos para o papel que o porto de Sines poderá e deverá, naturalmente, vir a desempenhar e para a nova posição geoestratégica de Portugal no Mundo.

5. Os constrangimentos do mercado global

Mas será que todos estes, o Brasil, a Rússia, a Índia e a China, são igualmente interessantes para Portugal, para o almejado crescimento das exportações e da internacionalização da nossa economia, ou outros haverá que, embora de menor dimensão, são igualmente ou até mais importantes à nossa escala, dada a dimensão da economia e, sobretudo, das empresas portuguesas, particularmente das PME's?

Mas, numa análise da previsível evolução futura dos actuais BRIC, e dos seu efectivo interesse para as exportações portuguesas, debruçemo-nos sobre a situação de cada um deles:

O Brasil:

Crescimento do PIB em 2010: +7,5%, em 2011: 3,8%.

O Brasil exporta essencialmente *commodities*, entre produtos metálicos e agrícolas. É o 1º exportador mundial de *commodities*, (sendo o 2º a Austrália e o 3º os USA). Esta tendência deverá manter-se nos próximos 10 a 20 anos. Dada a sua escassez, os preços das *commodities* tenderão a subir sempre, por oposição aos produtos manufacturados, cuja globalização da produção tenderá a pressionar em baixa.

É assim expectável que o Produto Interno Bruto brasileiro mantenha uma tendência de crescimento nos próximos 10 anos, de 4 a 5% ao ano!

O investimento externo (particularmente o chinês) está em forte crescimento, deverá representar 30 Biliões de US\$ nos próximos dois anos. Só o Brasil deverá absorver ¼ de todo o investimento directo estrangeiro, a nível mundial.

E o seu défice externo é apenas de 2,3% do PIB.

A população actual é de mais de 201 milhões de habitantes. Com demografia crescente, deverá manter esta tendência até 2034, estimando-se nessa data uma população de 220 Milhões de habitantes!

O PIB per capita, em ppp, é já de 10.900 US\$ por habitante, o segundo mais elevado entre os BRIC. Com um PIB total de 2.200 milhões de dólares, é já a 8ª potência económica mundial. Mas o Brasil será, dentro de poucos anos, a 5ª potência económica mundial!

Se acrescentarmos as vantagens da língua, da cultura e da diáspora estaremos, sem dúvida, em face de uma das maiores oportunidades para as nossas empresas, pela dimensão do mercado, potencial de crescimento sustentado e conhecimento recíproco. Mas, as elevadas e diferentes taxas, nacionais, federais, estaduais, etc., e muitas outras barreiras oneram gravemente as importações de produtos manufacturados. Será que ainda se justifica a concessão ao Brasil de preferências unilaterais, sem reciprocidade, reservadas aos países em desenvolvimento?

A Rússia:

A Rússia registou uma evolução média de crescimento do PIB nos últimos dez anos de 5,4%, que deverá agora abrandar, nos próximos cinco anos, para pouco mais de 4%.

Não se conhecendo estatísticas exactas sobre a evolução da população, estimada em cerca de 140 milhões de habitantes, a taxa de natalidade é bastante baixa, mesmo negativa em cerca de 0,5%, o que a coloca numa das piores posições do ranking mundial (222º). A taxa de nascimentos foi, em 2010, de apenas 11 por mil habitantes, colocando-a no 175º lugar.

Sendo a sétima maior economia mundial, o PIB total, em paridades de poder de compra, foi de 2.229 milhões de US\$ e o PIB per capita, em ppp, é de apenas 15.900 US\$, sendo o 88º no ranking mundial. O PIB terá crescido apenas 3,8% em 2010, depois de uma quebra de 7,9% em 2009 e de um aumento de 5,2% em 2008. O consumo de petróleo nos últimos três anos praticamente estagnou, sendo os valores registados em 2009 ainda ligeiramente abaixo de 2006, e abaixo dos 3 milhões de barris por dia.

A dimensão do mercado interno, a extensão geográfica do território, a baixa taxa de natalidade e o baixo poder de compra, para além da sua distribuição muito irregular, não garantem um consumo interno crescente e sustentável.

O país defronta-se ainda com situações de opacidade dos mercados e de elevada corrupção, não sendo favorável à penetração das PME's sem o apoio de um parceiro local de confiança.

A Índia:

A Índia registou uma evolução média de crescimento do PIB nos últimos dez anos de 6,8%, e espera-se que continue a crescer, nos próximos cinco anos, acima dos 8% (8,4% segundo as estimativas do FMI).

A sua população é a segunda maior do mundo, cerca de 1.173 milhões de habitantes, a taxa de natalidade é elevada, cerca de 1,4%, o que a coloca em boa posição no ranking mundial.

A taxa de nascimentos foi, em 2010, de quase 22 novos nascimentos por mil habitantes, praticamente o dobro do valor registado na Rússia e na China.

É a quinta maior economia mundial, em paridades de poder de compra, com um PIB total de mais de 4 mil milhões de dólares, mas o PIB per capita, em ppp, é de apenas 3.400 US\$, ocupando a 163ª posição no ranking mundial. O PIB terá crescido 10% em 2010, depois de registar valores de 7,4% em 2009 e em 2008. Em 2011, deverá crescer 7,8%.

O consumo de petróleo nos últimos três anos cresceu fortemente, situando-se perto dos 3 milhões de barris por dia.

Apesar da sua elevada população, o poder de compra é ainda muito baixo, o que, aliado às dificuldades culturais, sociais e religiosas que apresenta, pode justificar o reduzido peso no total das exportações portuguesas (0,2%), apesar do forte crescimento verificado, mais de 111% nos últimos 12 meses!

A China:

A China registou uma evolução média de crescimento do PIB nos últimos dez anos de 10,3%, o valor mais alto a nível global, que deverá agora abrandar, nos próximos cinco anos, para cerca de 9,7%, continuando a ser o mais elevado, a nível mundial.

A sua população é ainda a maior do mundo, mais de 1,33 mil milhões de habitantes, mas a taxa de natalidade é bastante baixa, de apenas cerca de 0,5%, o que a coloca numa das mais baixas posições do ranking mundial (153º). A taxa de nascimentos foi, em 2010, de apenas 12,2 por mil habitantes, colocando-a no 164º lugar, neste indicador.

Sendo a terceira maior economia mundial, em paridades de poder de compra, o seu PIB é de cerca de 9,9 mil milhões de dólares, e o PIB per capita, em ppp, é de apenas 7.400 US\$, mas é cerca do dobro do da Índia, sendo o 127º no ranking mundial. O PIB terá crescido 10,3% em 2010, depois de 9,1% em 2009 e de 9,0% em 2008. O consumo de petróleo nos últimos três anos disparou, crescendo cerca de 1 milhão de barris por dia, para os quase 8,3 milhões de barris por dia.

A FBCF foi de 48,2% do PIB, a mais elevada do mundo, e a taxa de inflação e de desemprego foram, em 2009, alegadamente de 5% e apenas de 4,3%.

A China, ao contrário do Brasil, é um dos maiores consumidores e importadores de commodities, tendo o seu forte desenvolvimento provocado pressão crescente nos preços destas, do petróleo ao algodão, e aos principais metais, com consequências gravosas para os produtores nacionais.

Concluindo:

As taxas de crescimento esperadas para outros países da América do Sul referidos, de 7,5% para a Argentina, perto de 5% para o México, de 4% para a Colômbia e mais de 5% para o Panamá, aliadas ao seu elevado número de habitantes, e sustentável, e dimensão e escala muito adequadas às empresas portuguesas.

Ora o México é já a segunda maior economia da América Latina, e a 14ª no ranking mundial. O México é, também, o 15º maior exportador mundial, com 1,8% do total das exportações mundiais, e o 16º maior importador, com 1,9%, quase 2%, do total das importações mundiais. E aqui Portugal, com 1,1% do total das suas exportações para o México, compara já bem com a Itália, com 1,3% ou com o Brasil, com 1,4%.

O México regista, em 2010, um PIB per capita de 13.900 US\$, valor que compara com o da Rússia, acima do Brasil e muito acima da Índia ou da China. O seu défice é de apenas 2,8%, a dívida de 36,8%, do PIB.

Com estes indicadores, aliados ao seu elevado número de habitantes, mais de 113 milhões, com uma demografia positiva, taxa de 1,102%, acima da Rússia, da China e idêntica à do Brasil, com uma população jovem, cerca de 30% até aos 15 anos e só 6,5% acima dos 65 anos, e uma taxa de desemprego de apenas 5,4%, coloca-se numa situação de desenvolvimento rápido e sustentável.

O conhecimento da sua língua, da sua cultura e até da religião, usos e costumes, completam este cenário favorável, apoiado ainda pela diáspora eventualmente presente.

O México é uma das economias mais promissoras do futuro. O conhecimento da língua, das culturas e até da religião, usos e costumes, completam este cenário favorável, apoiado ainda pela diáspora eventualmente presente.

Mais para o extremo Oriente, onde a presença portuguesa é conhecida há quase cinco séculos, e a tradição comercial deixou marcas positivas de reconhecimento, países como a Indonésia e a Coreia do Sul, que já referi como os próximos "BRIC", a Malásia, as Filipinas ou mesmo a Tailândia verão taxas de crescimento do produto todas superiores a 6%, (mais de 7% para a Malásia e a Tailândia), populações significativas e taxas de natalidade crescentes, apesar de um poder de compra ainda reduzido.

A Indonésia tem uma população mais de 245 milhões, sendo a 4ª no ranking mundial. A população é muito jovem, cerca de 28% até aos 15 anos e só 6,1% acima dos 65 anos, situação muito idêntica à do México, com uma demografia positiva, também idêntica.

A Indonésia regista, em 2010, um PIB per capita de 4.200 US\$, valor que compara favoravelmente com a Índia. O seu défice é de apenas 1,9%, e a dívida de 25,5%, do PIB. A inflação, em 2010, foi de 5,1%. Mas, a FBCF foi de 32,2% do PIB, uma das mais elevadas a nível mundial (14ª).

A Coreia do Sul, sendo um país geograficamente pequeno, regista uma população de cerca de 49 milhões de habitantes, e um PIB per capita muito elevado, cerca de 30.000 US\$. Tem uma economia poderosa, representando a indústria quase 40% do produto. A FBCF atingiu quase 30% do PIB, em 2010. As suas contas públicas registam um superavit de 1,2% e a dívida é de apenas 22,7% do PIB.

A inflação foi de cerca de 3% em 2010.

Mas, na Europa deveremos também olhar para a Turquia!

A Turquia tem uma população mais de 78 milhões de habitantes, sendo também muito jovem, cerca de 27% até aos 15 anos e só 6,3% acima dos 65 anos, situação muito idêntica à do México, com uma demografia positiva, e superior à daquele país da América Latina.

A Turquia registou, em 2010, um PIB per capita de 12.300 US\$, valor que compara favoravelmente com o Brasil e se aproxima do México. O seu défice é de 3,6%, e a dívida de 42,8%, do PIB. Piores estão a inflação que, em 2010, foi de 8,6% e a sua taxa de desemprego, de 12%. Mas o PIB cresceu 8,2% em 2010, depois de uma quebra de 4,7% em 2009, e deverá continuar a crescer em 2011.

Gostaria, ainda, de referir Singapura e Hong Kong, cujo elevado poder de compra, apesar da reduzida população, mas, sobretudo, a localização estratégica face a todo o extremo Oriente e o conhecimento e ligação aos grandes mercados da China, Índia, Coreia do Sul, Indonésia, ou mesmo do Japão, os posiciona como naturais plataformas de negócios e de *trading* com aqueles países, facilitando a penetração e a actuação das empresas portuguesas, em consórcio, com muito maiores possibilidades de êxito.

Sou, assim, levado a concluir que talvez muitos daqueles países sejam as grandes economias do futuro, onde poderemos chegar, vender, investir e ficar mais facilmente.

Mas não podemos ignorar outro sério constrangimento que enfrentam as empresas portuguesas:

A reduzida dimensão das nossas PME's, mesmo quando comparada com a das suas congéneres europeias! E este constrangimento agrava significativamente todos os outros, a língua, o risco cambial, o risco político e comercial, a distância, a dimensão geográfica dos mercados, as dificuldades de logística, as barreiras aduaneiras e legislativas.

Como ultrapassar este constrangimento?

Referirei três soluções possíveis, que exigem trabalho, abertura de espírito e mudança de atitudes e comportamentos.

Ganhar dimensão e escala, dividindo custos e potenciando sinergias, através de operações de concentração, fusão ou aquisição de outras empresas, ou mesmo de soluções menos formais, como agrupamentos complementares de empresas para uma determinada operação ou mercado. Falo do que já fiz, quando era empresário, com assinalável sucesso.

Utilizar as grandes empresas com as quais as PME's mantêm relações comerciais em Portugal como parceiros no acesso a novos mercados, como porta-aviões que transportam no seu *deck* muitos pequenos aviões de ataque, que podem ser acompanhados e orientados e regressar à sua base quando necessário. A EFACEC é um bom exemplo.

Utilizar soluções de *private equity* que começam a ser oferecidas por grandes empresas já presentes nesses mercados, para a criação e lançamento de novos projectos, de investimento directo nesses destinos, com o apoio logístico, administrativo e o suporte de capital das mesmas. O Grupo Mota-Engil disponibiliza uma interessante plataforma desse tipo nos mercados onde já está presente, alavancada pela participação da AICEP e da Caixa Geral de Depósitos, parceiros que, em conjunto com a Mota-Engil, poderão realizar até 49% dos capitais próprios do novo projecto, e ainda colaborar na obtenção dos capitais alheios necessários junto das instituições financeiras locais.

Muito Obrigado!