

SOUSA GALITO, Maria (2009). Entrevista ao Dr. João Manuel Chantre. CI-CPRI, ENT-CPLP, N°2, pp. 1-7.

ENT-CPLP: Entrevistas sobre a CPLP



Entrevista ao **Dr. João Manuel Chantre**

Vice-Presidente Executivo

Câmara de Comércio, Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde

08 Julho 2009, 15h, Rua D. Filipa de Vilhena, n.º 6, 1º Esq., Lisboa (duração: 25 m.).

Boa tarde, Dr. João Manuel Chantre. Como definiria a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), actualmente?

Em termos políticos ou económicos?

Como deseje.

A Câmara de Comércio Portugal Cabo Verde é politicamente neutra, isenta e portanto não se pronuncia sobre quaisquer aspectos políticos.

Na perspectiva que nos interessa eu diria que qualquer espaço linguístico é sempre de importância económica crucial. E o espaço da língua portuguesa, em termos económicos, é um espaço privilegiado; da maior importância, pela sua dimensão não desprecianda. Portugal não soube, até agora, reconhecer a importância desse espaço, que é uma sua vocação inegável, embora tenha feito um esforço na manutenção e defesa da língua. Eu costumo dizer que tardamos em transformar as Afinidades em Negócios quando são estes afinal que justificam a manutenção das afinidades.

Gostaria que a CPLP se desenvolvesse mais do ponto de vista económico?

Naturalmente que sim. Nem sequer é uma questão de gosto. É imperativo que assim seja. Mas isso ultrapassa a capacidade de apenas uma instituição. A CPLP tem o mérito de institucionalizar o reconhecimento do interesse, em vários aspectos, do espaço lusófono mas estas questões discutem-se ao nível do relacionamento empresarial, a um nível mais micro da economia. Não é uma instituição que o consegue. Têm de ser Governos, Institutos de Promoção do Investimento, Câmaras de Comércio bilaterais, Associações Empresariais Sectoriais. É necessário que estejam todos imbuídos desse espírito cooperativo e que sejam consultados regularmente para se determinar o caminho a seguir e delinear-se uma estratégia duradoura que perpassse as alterações nos organismos e se mantenham como objectivos de longo prazo. Este quadro terá até o condão de definir um aspecto muito importante que é a alteração da mentalidade individualista dos nossos empresários – por vezes até por desconhecerem a existência das organizações ou por não lhes reconhecerem utilidade – e reforço da confiança nas relações de rede.

Se há instituições que conhecem bem as suas zonas de actuação são as Câmaras de Comércio. Mantêm uma grande estabilidade nos seus órgãos sociais, detêm um capital importante de relações, por vezes até pessoais, e sabem bem quais as empresas que são adequadas ao investimento nos seus países de intervenção. Eu conheço perfeitamente qual o tipo de empresa que eu gostaria de ver em Cabo Verde. Conheço empresas que pela sua dimensão surgem em momentos de maior visibilidade mas estão longe de desejar investir em Cabo Verde. Outras, porventura mais interessantes, ficam na penumbra e nunca vêem os seus projectos de internacionalização viabilizados.

Também as Associações Empresariais Sectoriais conhecem bem os sectores económicos dos seus associados e são importante valia no momento de captar e encaminhar investidores.

Tanto umas como outras possuem a informação relevante arquivada nas suas bibliotecas, têm os procedimentos registados nos seus computadores, têm o conhecimento e o domínio dos relacionamentos na pessoa dos seus representantes.

Portanto, são as que melhor conhecem estas realidades. É essa a sua vocação; é a sua obrigação. Já nas restantes instituições os mandatos são mais irregulares e díspares na sua orientação de modo que nem sempre existe uma continuidade no trabalho.

Uma das primeiras medidas que deveria ter sido tomada pelo Conselho Empresarial da CPLP, e que o fez há pouco tempo, era incluir as Câmaras de Comércio bilaterais de toda a CPLP no seu Conselho Consultivo mas terá que ir mais longe para que possa também consultar Associações Empresariais Sectoriais de acordo com as solicitações de necessidades de cada um dos países. Não é um trabalho fácil, nem simples, nem rápido. A partir daí, o papel do Conselho Empresarial da CPLP deverá fazer a ligação entre esta comunidade empresarial e os decisores políticos, escutando as partes e ir promovendo a criação de instrumentos para que o intercâmbio empresarial seja facilitado. E exige-se que a acção seja dentro do espaço lusófono e fora dele no relacionamento com a União Europeia. Nestas poucas palavras se entende o importante papel que Portugal pode desempenhar na aproximação de interesses europeus e das regiões onde se implanta a CPLP.

Mas deixe-me ver se eu percebo o seu raciocínio. A CPLP não pode ser mais do que já é, ou poderia ir mais além no âmbito económico?

A CPLP ainda é muito pouco na vertente económica. A verdade é essa.

O Conselho Empresarial da CPLP ainda não é nada. Tem tido algumas reuniões mas não passam disso. Sem verdadeiros resultados.

Para que o panorama mude é necessário provocar a acção. A constituição da SOFID - que é o produto de uma discussão já longa e que agora vê a luz do dia - pode contribuir decisivamente porque é, finalmente, uma concretização; tem a possibilidade de se tornar um valioso instrumento, a locomotiva de uma série de acções concretas que conduzam as empresas deste espaço lusófono a investimentos cruzados e a parcerias noutros países, para que não seja apenas “o de cá para lá” mas eventualmente também “o de lá para cá, o de lá para lá. Não apenas de cima para baixo mas também de baixo para cima”.

Que tipo de acções concretas?

A SOFID é um bom ponto de partida. Mas é imperiosa a análise dos diferentes mercados, do reconhecimento dos seus estádios diferentes de desenvolvimento, das suas necessidades, das suas capacidades, das suas vocações, a promoção do associativismo de reflexão e acção, um relacionamento mais próximo dessas associações com os governos desses países, um forte canal de ligação internacional entre essas associações. Neste processo, até se ajudava a nascer algumas Câmaras de Comércio que ainda não existem como Portugal Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe. Mesmo de pequena dimensão teriam a sua utilidade porque nos trazem conhecimento e facilidade de actuação nos mercados.

Esse é que deve ser o papel central do Conselho Empresarial da CPLP. Uma entidade que possua uma boa rede internacional de relacionamentos, que funcione como núcleo de influência, que acrescente visibilidade e credibilidade às associações que estão no terreno. E que não esgote essa visibilidade consigo própria.

Nós próprios, Câmara de Comércio Portugal Cabo Verde, vamos criar uma associação de empresas e empresários portugueses em Cabo Verde. Uma empresa quando chega a Cabo Verde não sabe tem um Centro de Negócios onde montar um escritório, eventualmente provisório, ou um armazém, tem uma série de dificuldades no relacionamento com Alfândegas, Finanças. E no entanto, à parte a carência de instalações, os procedimentos e relacionamentos nem são complicados. Importa institucionalizá-los.

Gostaríamos que o Conselho Empresarial tivesse um papel e uma dimensão que nos ajudasse a relacionar-nos com outras entidades (financeiras, governamentais nacionais e internacionais...) –que não em Cabo Verde, que é um país pequeno, as pessoas se conhecem todas- provocando sinergias no global da CPLP e na União Europeia. E eventualmente nas regiões onde nos integramos. Para além de mercados em si próprios somos também plataformas.

Noutro aspecto, sempre entendi que a cooperação deveria ter uma mais importante vertente de negócios. Não se pode limitar a cooperação à simples disponibilização de fundo com taxas concessionais ou linhas de crédito. Cometem-se erros enormes, desperdiça-se dinheiro e o retorno efectivo para Portugal e para o desenvolvimento económico dos receptores não tem a dimensão desejada. Eventualmente, as maiores empresas portuguesas – sempre as mesmas – ganham os maiores concursos mas na verdade temos uma série de pequenas e médias empresas – o essencial do tecido empresarial português – que continuam completamente desnorteadas quando se trata de saber o que fazer para se internacionalizar, para se instalar nesses mercados. Arriscam-se individualmente, fazem negócios avulsos. A qualquer momento esperam o primeiro fracasso. Os resultados não têm beneficiado equitativamente ambas as partes.

Quais são os principais obstáculos à mobilidade dos empresários no espaço lusófono?
Quais as principais necessidades/queixas dos empresários? São questões mais fiscais? Legais? Excesso de burocracia? Falta de condições de financiamento?

Cabo Verde é o caso que conheço. No caso de Angola, pelo que oiço dizer, a concessão de vistos é um processo difícil. Em Cabo Verde, em cinco minutos, temos um visto.

Uma autorização de residência ou trabalho, para Angola, é moroso. Em Cabo Verde, com o visto turístico, que pode durar 6 (seis) meses – ou até mais, dependendo do tipo de visto – podemos trabalhar. Portanto, nesses aspectos, não temos dificuldades em Cabo Verde. São matérias como estas, e também de índole económica, que reflectem o diferente estágio de desenvolvimento entre os países da CPLP o que obriga a programas diferentes para cada um deles. É uma outra área de clara competência para o Conselho Empresarial da CPLP, que pode ajudar a constituir um conjunto de regras básicas dentro do espaço CPLP onde assentariam os pilares da diversidade dos diferentes países.

Em Cabo Verde, por exemplo, mais do que melhoria de procedimentos burocráticos ou facilidade de acesso ao mercado, precisamos de espaços de negócio (armazéns e escritórios), de conhecimento estruturado do mercado, de momentos de reflexão das

suas potencialidades e de uma estratégia de desenvolvimento adequada à vocação do País. Outros países não estão ainda neste ponto.

Caberia depois aos Institutos de Promoção do Investimento, às Câmaras de Comércio e Associações Empresariais ajudar os empresários nesses países a organizarem-se, a enquadrarem-se num panorama legislativo muito semelhante de país para país (independentemente de maiores ou menores benefícios aqui ou ali, a candidatarem-se a Programas de Apoio Sectoriais, incentivar à reunião e debate em conjunto para que os empresários pudessem manifestar as suas preocupações e que resultassem em alterações de procedimentos - aduaneiros, fiscais, de investimento, de concessão de apoios...- para um ambiente de negócio mais facilitado. No fundo uma atitude pedagógica de construção e sofisticação de um mercado e não apenas numa lógica do “vamos exportar”.

Referiu que o processo tem sido mais unilateral do que bilateral. Que tipo de necessidades possuem, por exemplo, os empresários cabo-verdianos para se internacionalizar no espaço lusófono?

Difícilmente os empresários cabo-verdianos conseguirão investir em Portugal.

Mas os empresários angolanos já estão a investir...

Um reduzido número de empresários angolanos, com grande capacidade financeira, estão a investir em Portugal. Esse facto não advém da capacidade empresarial necessária à abordagem de um mercado mais sofisticado e desenvolvido como Portugal. Faz-se através de participações accionistas sob gestão portuguesa.

Cabo Verde não possui essa capacidade financeira. Não existe sequer dimensão nem capacidade de gestão. Para que empresários cabo-verdianos investissem em Portugal teria de ser em pequena escala e apoiados na exportação de produtos étnicos numa abordagem às comunidades cabo-verdianas a viver nos diferentes países lusófonos. Poder-se-ia apostar nos produtos étnicos fabricados em Cabo Verde e exportados para o espaço lusófono; a aguardente é um produto que agrada mesmo para além do

mercado étnico. Ou mesmo sob receita cabo-verdiana e fabricados nos próprios países de destino. Em parcerias multinacionais. É certo que nunca serão projectos com grande dimensão. Mas no âmbito de uma Comunidade Económica da CPLP não tenho dúvidas que poderíamos promover investimentos cabo-verdianos em qualquer dos restantes PALOP. E vice-versa. Tivemos esta semana a apresentação da Bolsa de Valores de Cabo Verde. Há projectos de investimento interessantes que aguardam capitais externos. Porque não preferencialmente da nossa comunidade linguística?

Tudo isto cria melhores relações de afinidade, justifica e facilita a mobilidade dos empresários no espaço lusófono. E as pessoas deixam de ter de sair deste espaço pois, entretanto, vão produzindo riqueza interna. Resulta em menor necessidade de emigração, abolição de fronteiras e ao mesmo tempo uma Comunidade forte e relativamente segura em relação a ameaças externas sobre os nossos mercados. E pergunto-lhe: onde é que já vimos isto? Não é caso inédito.

Uma última pergunta. Como visiona os próximos cinco anos? Gostaria de apontar alguma medida concreta que gostaria que a CPLP criasse num futuro próximo?

Resumindo a nossa conversa apontaria 3/4 medidas concretas e necessárias no âmbito de um espaço que se quer de negócios: criação de infra-estruturas adequadas (armazéns e centros de negócios) para instalação de empresas, um levantamento sobre os sectores de investimento adequados a cada um dos países, estudos de viabilidade económica, definição de dimensão e empresas tipo para esses sectores, suportados por um Programa de Apoio ao Investimento com características direccionadas aos sectores resultantes do estudo, eventualmente com parcerias e um sistema de informação com o perfil das empresas (crédito e risco).

Obrigada, Dr. João Manuel Chantre.