

SOUSA GALITO, Maria (2009). Entrevista ao Dr. António Bustorff. CI-CPRI, ENT-CPLP, N°3, pp. 1-10.

ENT-CPLP: Entrevistas sobre a CPLP



Entrevista ao Dr. António Bustorff

Presidente da Câmara de Comércio Luso-Brasileira

13 Julho 2009, 15h30, Tagus Park, Núcleo Central, n°374 – Poro Salvo (duração: 34 m.)

Boa tarde, Dr. António Bustorff.

Far-lhe-ia duas perguntas: como definiria actualmente a CPLP? Como gostaria de a definir no futuro?

Actualmente, apesar da CPLP ter pouco mais de uma década (constituída em 1996), é ainda um projecto. Um projecto que começa a adquirir alguma consistência. Na fase inicial, a CPLP esteve praticamente parada.

Não posso esquecer o grande dinamizador da ideia, que foi Aparecido de Oliveira. Havia uma certa expectativa, da parte do grande grupo de entusiastas – no qual me incluo – que ele fosse o primeiro secretário-geral mas, por razões que nos ultrapassam, não foi. E foi criado um critério de ordem alfabética para não ferir qualquer tipo de susceptibilidades. E assim a CPLP arrancou.

Começou por ser um projecto eminentemente político e, como tal, com horizonte limitado. O conceito que está subjacente a uma grande comunidade lusófona, expressa a nível global, com as suas características culturais e que se afirma em função da dimensão que adquire, desenvolve complementaridades e interesses comuns.

Começa a ser algo mais visível com o advento do Conselho Empresarial, o pilar económico de todo este projecto e que é relativamente recente. Foi agora fortalecido com uma instituição financeira para apoiar os grandes projectos de investimento no espaço lusófono e começa agora a adquirir alguma forma, embora ainda estejamos longe de poder referir algum resultado. Este é um pequeno retrato da minha visão da situação actual.

No futuro... realizaram-se agora a segunda edição dos Jogos da Lusofonia. Estes tiveram com certeza mais impacto. É um sinal mobilizador. Começa a aparecer uma consciência de que esta Comunidade pode beneficiar a todos os países – a todos os níveis, estratégico, militar, político, diplomático e sobretudo económico.

No âmbito económico começam a desenhar-se algumas parcerias, um pouco incipientes. Mas, enfim, é uma área em que poderão desenvolver-se grandes projectos de interesse comum.

A área económica é prioritária para a CPLP?

Totalmente. Os projectos realizam-se com grandes motivações. As motivações políticas morrem com os políticos. Os grandes projectos políticos dificilmente têm seguidores.

Há grandes motivações em função de líderes que possuem ideias mas esses projectos geralmente não têm continuidade, porque o que dinamiza as iniciativas são vontades individuais ou de pequenos grupos.

No âmbito económico é diferente. Os projectos empresariais são realizados para transcender a vida de quem os cria e são elementos geradores de interesse, promotores de contratação de mão-de-obra, mobilizam esforços e valor, pelo que são projectos de futuro.

O facto dos Estados-membros pertencerem a blocos regionais, limita uma maior integração económica da CPLP?

Se nos referíssemos estritamente de comércio, é possível que o factor distância fosse um factor limitativo mas não estamos a falar exclusivamente de comércio, mas de junção de interesses empresariais, de capacidades e competências tecnológicas, etc.

No espaço lusófono há ainda muitas nações subdesenvolvidas, que precisam de projectos estruturantes. Empresas portuguesas, brasileiras e luso-brasileiras podem ter um papel importante a desenvolver, não só na captação de recursos financeiros mas também com a mobilização de competências técnicas e tecnológicas. Portanto, há um caminho longo a desenvolver.

É claro que é mais fácil juntar um núcleo de trabalhadores num determinado país lusófono em que as competências tecnológicas e técnicas são transmitidas por falantes de língua portuguesa. Facilita a integração, ao contrário de uma situação em que administração da empresa não fala português e transmite a informação através de um ou dois indivíduos.

As oportunidades existem. Parte destes países estão no continente africano, uma região que, passadas as dificuldades políticas e sociais – colocadas numa perspectiva mais moderna e ocidental, eventualmente – ainda há muito a fazer.

Por outro lado, a expansão à escala global de uma comunidade com a dimensão desta, não é fácil.

Se a língua portuguesa é uma vantagem neste processo, quais é que poderiam ser os principais obstáculos à mobilidade de empresários e à circulação de bens e serviços no espaço lusófono?

Ponho de parte a questão das oportunidades – porque nem todos os membros do espaço lusófono oferecem as mesmas possibilidades ao investimento – eu diria que é importante referir a necessidade de consistência das instituições, a segurança dos contratos, a fiabilidade em determinados organismos políticos. A sua falta constitui ainda um factor de risco.

O problema da burocracia é relevante. Bem como a questão logística. Temos problemas com os vistos. Se os portos são ineficientes ou são caros, o fluxo de fretes marítimos diminui ou deslocaliza-se. A questão da falta de infra-estruturas é uma área sensível mas que Portugal está a tentar resolver a larga escala.

Porque se Portugal quer afirmar-se como “ponte”...

Pois é. Individualmente, a Holanda – varia de ano para ano – mas está entre os primeiros cinco parceiros comerciais do Brasil. A Holanda é um país sem escala humana para consumir o que importa do Brasil. Os portos holandeses funcionam como distribuidores e estão mais próximos dos centros de consumo europeu do que os portugueses, mas também estão mais distantes das fontes. Essa era uma vocação de Portugal que já teve no passado e que poderia recuperar.

Há um complexo de reequilibrar as contas externas portuguesas mas se nós tradicionalmente importamos mais do que exportamos, então, a preocupação é reduzir as importações e aumentar as exportações. Eu acho um erro. Já que não temos exportações para colocar nos mercados europeus – os nossos principais parceiros comerciais – ganhávamos distribuir os produtos. Enquanto intermediários, utilizávamos as nossas infra-estruturas que estão em franco progresso, neste momento.

De que outros obstáculos as empresas costumam queixar-se?

Burocráticas. A legalização dos empresários portugueses no Brasil encontra algumas barreiras.

Os vistos?

Isso funciona num regime de reciprocidade.

Os portugueses também criam barreiras que estão a ser combatidas pelos vários governos mas, mesmo assim, às vezes os governantes não conseguem fazer tudo. Há

níveis intermediários da burocracia que bloqueiam a fixação de empresários brasileiros em Portugal, por antipatia pessoal ou outras razões não lógicas.

Da mesma forma, é-nos exigido que invistam – o que já é menos do que o exigido a outro estrangeiro, já possuímos um estatuto privilegiado – e são exigidas bastantes condições para a fixação de empresas portuguesas no Brasil.

Em África, então, nem se fala. É difícil.

Em Angola, o Governo motiva à formalização de parcerias...

Isso acho que faz parte da cultura africana. Não se passa apenas em Angola e Moçambique, mas em muitas nações africanas. É uma forma, talvez, de pagar uma portagem. Nesse mundo, ainda se acredita que o risco é sempre recompensado, não há espaço para o fracasso. Mas há muitos projectos de investimento que fracassam.

Quem tem dinheiro e está disposto a assumir riscos, ainda é visto como um privilégio. Portanto, há que exigir à entrada uma “portagem”. O que é um mau princípio. É um incentivo – para que o projecto seja viável – ao pagamento de um custo adicional, por vias não muito convencionais.

Está a referir-se à corrupção.

Exactamente. Para produzir alfinetes em Angola, se para fazer x de investimento, eu tiver de gastar y, preciso ter um retorno sobre o meu x que corresponderia ao lucro que eu teria sobre o y se eu fizesse o investimento em França, por exemplo. Se eu entrar num regime de concorrência livre, que não é o caso também, ou eu pratico preços superiores ao mercado e tenho um cliente garantido – e eu pago-lhe esse preço, embora haja um fornecedor mais barato – ou então vou ter de arranjar outra maneira de ganhar dinheiro – talvez pagando menos encargos fiscais, pagando menos impostos.

O retorno sobre o capital é exigido a quem assume riscos. Há muito pouca transparência e ainda pouca liberdade de circulação de capitais. Mas isso é uma questão africana, não acontece apenas nos PALOP.

Com base na sua experiência, no espaço lusófono, os empresários costumam ser mais individualistas ou costumam recorrer a consulados, câmaras de comércio, à CPLP?

Não há uma rotina. Eu diria que há dois tipos de investidores. Os grandes, que participam nos maiores concursos e que investem recursos apreciáveis. Esses dispõem de meios próprios para abrir as portas necessárias, para contratar os melhores advogados e consultores e vão, de forma independente, com alguma segurança – porque têm condições para desenvolver estudos e testes de mercado e concorrência.

Por outro lado, temos o pequeno e médio empresário que, ou vai num plano de aventura com alguma cegueira, porque acha que o que dá certo em Portugal, dá certo no país de destino. O que não é minimamente realista, porque as condições locais podem ser muito diferentes (climatéricas, cultura empresarial, ...). Há muitos erros que se cometem nesse domínio.

As culturas empresariais em Portugal e no Brasil diferem. A última está muito mais próxima da americana, no que concerne à mobilidade no trabalho, à perspectiva de retorno que é mais imediatista.

De qualquer forma, há sempre um período de adaptação. Nós, a Câmara de Comércio, recomendamos às pequenas e médias empresas que procurem parceiros locais, que estudem o mercado. Nós facilitamos o contacto com entidades de classe e com alguns concorrentes, não há problema nenhum. As distâncias são outras. Os clientes também podem estar longe.

A logística é diferente no Brasil. Os sistemas fiscais são diferentes. O Brasil tem variações de Estado para Estado, como nos EUA.

Nós recomendamos a realização de parcerias. As empresas brasileiras também têm interesse em incorporar novas culturas empresariais e novas tecnologias e a aceder a novos mercados financeiros. A internacionalização para as empresas brasileiras tem muito a ver com o poder aceder a mercados financeiros mais líquidos e mais baratos.

Se eu quiser introduzir salsichas no Brasil vou ter de lidar com todo o sistema de fornecimento de matéria-prima que é complexo e distante; e com empresas sofisticadas, que estão instaladas há gerações no sector. Portanto, as parcerias são o meio mais correcto para quem se quer expandir – até porque Portugal também é um mercado de consumo de pequena dimensão.

Com base na sua experiência, diga-me que medidas governamentais poderiam ser desenvolvidas no seio da CPLP, que pudessem facilitar a mobilidade de empresários e aumentar os fluxos comerciais e de investimento no espaço lusófono?

Quem vai com regularidade a Angola já tem dois passaportes. Um que fica enquanto o consulado angolano passa o visto e outro para usar. Depois tenho de pedir outro visto se tiver viagem para o mês que vem e assim sucessivamente. Esta complexidade... Sei que o Presidente Eduardo dos Santos mostrou empenho em resolver esta questão. Actualmente, Angola é um país importante para Portugal, tem crescido muito. É uma esperança num mundo em crise, não vá o preço do petróleo surpreender-nos.

Angola esteve presente no terceiro dia da reunião do G8, em Itália.

Acho que Angola olha para Portugal enquanto Estado-membro da União Europeia.

Conheço pequenos e médios empresários portugueses que se desinteressam para não ter de, permanentemente, ultrapassar essas barreiras. A questão dos vistos é complicadíssima. É preciso uma “carta de chamada”, mesmo para o empresário português que vai a Angola todos os meses.

Tem de haver compreensão dos dois lados. A diplomacia tem um peso importante e se criamos barreiras aos angolanos que não colocamos a empresários de outras nacionalidades... mas é um exagero.

E como estão as relações entre Portugal e o Brasil? É mais retórica política ou têm verdadeiramente melhorado nos últimos anos?

Não, as relações Portugal/Brasil têm-se vindo a construir – sobretudo desde os anos 90 – numa base sólida. Flúem muito bem. Os países conversam e consultam-se reciprocamente.

O Brasil é o principal destino do investimento português. Há que ter algum cuidado nestas relações, não se podem minimamente pôr em risco. O Brasil continua a ter um potencial extraordinário no desenvolvimento das empresas portuguesas – das que lá estão e das que ainda poderão ir.

Na nossa Câmara de Comércio, fizemos uma extrapolação sobre a população. O Brasil, no princípio do século XX, tinha cerca de 17 milhões pessoas. No fim do século passado, tinha 170 milhões de habitantes. Agora está com 200 milhões. Aplicando a taxa demográfica de 2008, o Brasil poderá ter no final do séc. XXI, 560 000 pessoas. Os empresários que pensarem a longo prazo, encontra aqui um mercado em que a população cresce garantidamente a bom ritmo. Mesmo que a população não crescesse, seria um mercado de consumo com potencialidades extraordinárias.

O mesmo não se passa na velha Europa onde a população está declinante.

Não querendo insistir, para além da questão da facilitação dos vistos, haveria assim alguma outra medida governamental que, no seu entender, a CPLP poderia tentar resolver?

Acho que deveríamos analisar caso a caso. Acho que deveria haver, eventualmente, algum tipo de cartilha, acordo ou tratado, que permita simplificar e unificar essas exigências e essas rotinas. Seria muito útil.

Poderia haver talvez um regulamento único que fosse adoptado pelos Estados-membros da CPLP, para tentar uniformizar ao máximo algumas regras que facilitassem a mobilidade dos empresários e a circulação de capitais.

Os Estados membros da União Europeia também são muito diferentes mas há um conjunto de directivas que todos seguem. Na CPLP talvez não se chegue ao detalhe das directivas, mas deveria haver um conjunto de normas aceites por todos. Por exemplo, podiam criar-se normas fundamentais que definissem prazos de apresentação de projectos, documentação mínima necessária, ... para tentar definir parâmetros. Criar dez normas facilitadoras, respeitadas por todos. Se fosse possível adoptar dez normas, já seria muito bom.

Como encara a evolução real da CPLP nos próximos cinco anos, no âmbito económico?

Acho que vai haver com certeza uma evolução sob todos os aspectos.

Acha que há vontade política de avançar no âmbito económico?

A vontade política será na medida em que todos os outros interesses se forem adensando.

Mas, por exemplo, o Acordo Ortográfico ainda não entrou em vigor. Só quatro Estados membros da CPLP o assinaram.

Temos um problema nessa matéria. Já devia estar adoptado há muito tempo. Eu comprei um corrector de texto que já obedece às normas do Acordo Ortográfico. Lembro que o meu pai respondia mãe com trema. O Brasil, até este acordo, não deixou de usar com trema. Lá porque se escreve um português arcaico, não quer dizer que se escreva mau português.

O importante é que todos escrevamos da mesma maneira, porque não faz sentido traduzir de Português para Português. Mas temos alguns indivíduos com alguma

responsabilidade intelectual que acham que se está a destruir a língua. Mas nenhuma língua está a ser destruída por estar a receber palavras de outros continentes, pelo contrário, até se enriquece.

A CPLP, para existir, precisa de alguns factores de união. No dia em que o Brasil falar “brasileiro” como se diz em Portugal, o português falado em Portugal passará a ser um dialecto ibérico, com a importância que tem o catalão ou o basco.

Porque não haveremos todos de falar com base no mesmo padrão de Português? Foi Portugal que inventou a língua mas não somos só nós que a estamos a desenvolver. Somos nós e outros 200 milhões de pessoas. É isso que a torna uma geolíngua.

Vamos ver como todas estas questões evoluem. Muito obrigada, Dr. António Bustorff.