

SOUSA GALITO, Maria (2009). Entrevista ao Dr. João Cabral. CI-CPRI, ENT-CPLP, N°6, pp. 1-6.

ENT-CPLP: Entrevistas sobre a CPLP



Entrevista ao **Dr. João Cabral**

Director da Associação Comercial de Lisboa

22 Julho 2009, 10h, Rua Portas de Sto. Antão, 89 – Lisboa. (duração: 15 m.)

Bom dia, Dr. João Cabral. Como definiria a CPLP actualmente? E como gostaria de a definir no futuro?

Actualmente, está com bastante visibilidade e actividade.

Na sua opinião, a população em geral conhece a CPLP? Os empresários conhecem a CPLP e as suas actividades?

Com certeza que sim.

O desenvolvimento económico da CPLP é uma prioridade?

Penso que sim.

Quais os principais obstáculos à mobilidade dos empresários no espaço lusófono? Legais? Fiscais? Burocracia? Falta de financiamento?

Quase sempre são legais e estão associados às burocracias. São as grandes dificuldades que os empresários têm.

Por exemplo, dificuldades em montar uma empresa nesses países. Nalguns casos há necessidade de fazê-lo com um parceiro local. Isso implica conhecer bem o parceiro local. As sociedades são quase como um casamento, quando se vai às escuras nunca se sabe o que pode daí resultar.

Dificuldades no acesso à informação. Ontem, por exemplo, tivemos aqui um senhor que quer montar uma empresa em Moçambique e ele já andou às voltas e não sabia o que necessitava para o fazer.

A Associação Comercial de Lisboa tem estado durante algum tempo sem enviar missões para o Brasil. Alguma razão que o justifique?

Não há uma razão específica, voltámo-nos para outros mercados que poderiam ter resultados mais rápidos para os empresários e onde estes nunca tinham estado nem tinham contactos.

Porque, no Brasil, os empresários portugueses, tanto quanto temos conhecimento, não têm grandes dificuldades em visitar o país ou em montar uma empresa. Há facilidade ao nível da mobilidade, da língua, da comunicação. Há acesso à informação e noutros mercados não. Isso não quer dizer que o Brasil tenha sido esquecido. Já temos em carteira uma série de iniciativas específicas para o mercado brasileiro.

A associação Comercial de Lisboa está agora a virar-se, nos últimos dois ou três anos, para os países africanos, inclusive, para os lusófonos. Porquê?

Porque são mercados em que há mais dificuldade para os empresários iniciarem uma actividade. Ou por falta de informação ou por dificuldade em visitar o mercado e de irem sozinhos.

Neste último ano fizemos duas missões a Angola, vamos fazer uma terceira missão este ano. Lá está, é um mercado em que o empresário sente dificuldade em ir sozinho. Acompanhado, inserido num grupo, com um programa montado, com todo o apoio logístico local, é muito mais fácil. Sobretudo para quem nunca lá tenha ido. Depois, se

quiser regressar a Angola, é mais fácil. O empresário já sabe como há-de fazer, quais os passos a seguir.

Em Angola, os empresários portugueses costumam queixar-se da dupla tributação?

Não tivemos esse tipo de queixas.

A Associação Comercial de Lisboa costuma participar nas actividades da CPLP?

Não temos participado.

Mas, por falta de conhecimento dessas actividades ou por alguma outra razão?

Não, por questões de calendário.

Já me falou das queixas. Agora, que tipo de necessidades costumam ter esses empresários no seu processo de internacionalização, especificamente no espaço lusófono? Necessidades de financiamento, por exemplo?

Não, até agora não tivemos nenhum caso relacionado com questões de financiamento.

Nalguns casos, dúvidas sobre as formas de pagamento. Como se podem assegurar sobre o pagamento. Informação de mercado, quase sempre. Identificação prévia sobre parceiros de negócio. Informação sobre o funcionamento do sector nesse país. Basicamente é isso.

A internacionalização dos empresários da Associação Comercial de Lisboa no espaço lusófono, costuma ter sucesso?

Sim, quase sempre de sucesso.

Até agora, dos que nos contactaram, só conheci um caso de desinteresse.

Quais as razões que possam tê-lo justificado, sabe?

Dificuldades várias. Burocracia. Por uma série de situações.

Com base na sua experiência, acha que os empresários costumam ser mais individualistas ou recorrem bastante a associações empresariais e câmaras de comércio, para os ajudarem no processo de internacionalização?

Para alguns mercados, recorrem muito a associações empresariais e câmaras de comércio. Mercados difíceis.

Os mercados lusófonos fazem parte desse grupo considerado “difícil”?

Não pelo facto de serem mercados difíceis mas por serem mercados onde, por vezes, há problemas no acesso à informação.

Um empresário que queira estabelecer-se em Espanha, por exemplo, facilmente pela Internet obtém uma série de informações: quais são as empresas que operam no mercado, quais os principais parceiros, o que poderá fazer para montar uma empresa, informações fiscais.

Noutros mercados há mais dificuldades. Há tendência, portanto, para os agentes se inserirem em missões empresariais para irem em grupo, com todo o apoio logístico.

Para Angola, só o ano passado, foram organizadas vinte e cinco ou trinta missões empresariais. E todas com vinte e cinco pessoas, pelo menos.

Angola é um mercado apetecível para os empresários portugueses?

É. Actualmente, Angola é já o quarto destino nas exportações portuguesas. Mas enfim, começa a ficar saturado. Já temos empresários na nossa Associação a passarem de Angola para Moçambique. Ou para outros mercados, como Cabo Verde, S. Tomé e Príncipe.

Que medidas governamentais gostaria de ver pensadas e concretizadas com o objectivo de facilitar a mobilidade dos empresários e incentivar os fluxos comerciais e de investimento no espaço lusófono?

Assim, não sei responder à sua pergunta.

Por exemplo, a CPLP poderia tentar reunir mais os vários agentes económicos e incentivá-los a actuar mais em conjunto? Na sua opinião, as associações empresariais costumam... associar-se, passo a redundância?

Não. As associações tendem a trabalhar cada uma para seu lado. Mas isso explica-se de forma muito simples. Por um lado, há associações sectoriais (mobiliário, metalúrgico,...). Por outro lado, há associações empresariais com estatuto de Câmara de Comércio. Em Portugal, são independentes. Penso que Portugal é o único país europeu onde são todas independentes. Noutros países, estão agrupadas num organismo de cúpula, numa Confederação de Câmaras de Comércio, pelo que há uma coordenação de actividades e de programas. Em Portugal não se passa assim.

O que pode acontecer é que uma Associação organize uma missão empresarial internacional para um determinado país e, na semana seguinte, outra associação vai com outra missão para o mesmo país. Ou, às vezes, até em simultâneo. Se as iniciativas fossem concertadas, poderiam resultar melhor.

Como perspectiva o futuro nos próximos cinco anos (em relação à CPLP, aos mercados lusófonos,...)?

O que digo é com base nas informações que vamos recebendo dos empresários. Portanto, eu acho que, neste último ano, os empresários começaram a “acordar” para os mercados lusófonos. Há uma crise mundial, há uma crise na Europa, e começaram a sentir necessidade a beneficiar da facilidade de comunicação, dos laços culturais e históricos... e os empresários portugueses começaram a voltar-se para os mercados, alguns ainda pequenos mas que podem ter um bom potencial nos próximos anos.

Eram mercados um pouco esquecidos. Quando pensavam exportar, pensavam na Ásia ou na Europa. Mas estão agora a pensar em novas hipóteses. Principalmente podendo fazer “ponte” com outros países.

Parcerias triangulares?

Sim. Portugal, apesar de estar num canto da Europa, está no centro entre a América Latina e a África... se olharmos para o mapa. Temos uma excelente posição para fazer de “ponte” entre outros países e países de língua portuguesa.

Espero não ter tomado muito do seu tempo. Mais uma vez, obrigada.