

Europa

A Leste há uma nova oportunidade

Vítor Martins

Portugal dispõe de um activo importante no seu relacionamento com o centro e leste da Europa - a sua experiência única de transição nos anos 70 e 80 a caminho da integração europeia. Mais, sabemos que os novos Estados membros estão (agora mais do que nunca, depois da assinatura dos tratados de adesão) comprometidos irreversivelmente, não apenas com a lógica da economia de mercado, mas também com o referencial que regula a UE, nomeadamente em matéria de concorrência e das quatro liberdades fundamentais do mercado interno (pessoas, capitais, mercadorias e serviços).

Mais ainda sabemos que os novos Estados membros vão atrair crescentemente e com naturalidade os fundos comunitários (FEDER, FSE, Fundo de Coesão e fundos agrícolas), o que não só promoverá a modernização desses países (redes transeuropeias, serviços, novas tecnologias, formação profissional), mas também dinamizará o investimento público e privado.

O crescimento económico será impulsionado pela acção dos fundos comunitários. No caso português, é oportuno recordá-lo, os fluxos financeiros de Bruxelas, só por si, foram responsáveis por 1,5% do crescimento anual do PIB nos cinco anos após a adesão. No mínimo é expectável que algo de semelhante se produza agora nos novos Estados membros.

Vale a pena, ainda que num relance, observar um par de bem expressivos indicadores referentes aos novos parceiros do Leste. Em 2002, o crescimento estimado do PIB em todos eles (com excepção da Polónia, cujo PIB cresceu à volta de 1,5%) foi acima de 3% e na Letónia terá sido mesmo perto de 5%, um número quase “asiático”! O investimento directo estrangeiro (IDE) nesses países deve ter atingido cerca de 20 mil milhões de euros, com a Polónia, a República Checa e a Eslováquia a absorverem cerca de 80% desse total. Em cinco anos o IDE nesses Estados, no seu conjunto, praticamente triplicou.

Pode Portugal ficar a leste desta desafiante oportunidade? Pode a economia portuguesa, tão carente de explorar a procura externa onde ela se revela mais dinâmica, tão pressionada a ganhar competitividade, tão dependente de sectores industriais tradicionais,

passar ao lado das oportunidades do alargamento? Creio que a resposta só pode ser um enfático não! Portugal não pode voltar as costas às oportunidades desencadeadas pelo alargamento. Se o fizer averbará apenas os custos que são certos e desperdiçará os benefícios que potencialmente se apresentam. Se o fizer agravará o risco de periferização da nossa economia no contexto europeu.

Impõe-se, pois, acção voluntarística por parte do Estado, em cumplicidade (transparente, é claro) com os meios empresariais portugueses. E urge fazê-lo, pois já se perdeu tempo.

De um modo geral, Portugal dispõe de um activo muito importante no seu relacionamento com o centro e leste da Europa – a sua experiência única de transição nos anos 70 e 80 a caminho da integração europeia. Nem a Espanha viveu experiência similar, pois não conheceu o fenómeno das nacionalizações e das subsequentes reprivatizações como nós.

Há, desde logo, oportunidades no que respeita às exportações, naturalmente nos sectores onde temos vantagens comparativas e detemos o domínio tecnológico. Também nos serviços financeiros, nas obras públicas e no ambiente, podemos tirar partido dos novos mercados a Leste. Nas obras públicas temos até um know-how específico apreendido nas grandes obras de infra-estruturação do nosso país com o apoio dos fundos comunitários. Ninguém terá dúvidas que o mercado das obras públicas nos novos Estados membros vai conhecer expansão quase exponencial nos próximos anos ainda que se saiba tratar-se de sector muito competitivo e com uma “aleatoriedade administrativa” não disciplinada.

Na área do ambiente também a experiência portuguesa dos últimos 10/15 anos é um trunfo a explorar nos mercados dos novos Estados membros, todos eles carecendo, nessa área, não apenas de adaptações legislativas, mas de infraestruturas exigidas pelo acervo comunitário.

As privatizações estão já muito adiantadas na generalidade desses Estados, ainda que falem algumas de dimensão significativa. Já na Roménia e na Bulgária uma grande fatia da economia permanece estatizada, mas tenderá para a privatização. Só na Bulgária haverá cerca de 1700 empresas privatizáveis nos próximos anos. A deslocalização é outra oportunidade para as empresas portuguesas, nomeadamente as exportadoras para o mercado europeu, pois têm por essa via uma possibilidade não só de defender a sua quota de mercado, como até de a aumentar significativamente. A deslocalização, palavra que mete “medo”, mas de que o nosso País muito beneficiou no boom do IDE nos anos oitenta, é, em muitos casos, a única maneira de defender emprego também em Portugal.

É uma alternativa, pois, à degradação de activos, à deterioração da competitividade e ao consequente encerramento e falência. Em bom rigor, de resto, no interior da UE não se pode falar de deslocalização, mas sim de racionalização dos activos no seio de uma mesma zona económica. Se não forem empresas portuguesas a explorar essas oportunidades, ditas de deslocalização, outros o farão por nós e então à nossa custa.

Para investir no centro e leste da Europa é indispensável reunir condições de sucesso. Algumas parecem-me mesmo cruciais. Desde logo, a informação sobre esses mercados. É necessário conhecê-los, não apenas no que se refere a estudos de mercado, mas também quanto à administração pública, à cultura, ao quadro político, à opinião pública. Depois, é muitas vezes crítico, uma boa selecção de parceiros locais (seja para prestação comercial ou para joint-ventures). Nesta decisão radica muitas vezes a diferença entre o sucesso e o fracasso.

Indispensável é dispor de uma estratégia de médio/longo prazo que possa ser conduzida por gestores e quadros disponíveis e minimamente conhecedores da realidade local. Investimentos feitos numa lógica especulativa e oportunística de retornos imediatos estará condenada ao fracasso. A persistência numa estratégia bem delineada é uma condição de sucesso, para o que naturalmente é importante dispôr de músculo financeiro adequado. É aqui que o BERD pode ser um instrumento precioso, propiciando meios financeiros e suporte a iniciativas empresariais portuguesas – instrumento até agora praticamente ignorado pelo nosso país, mau grado os esforços patrióticos e entusiásticos de António de Almeida, administrador português dessa instituição.

O protagonismo da iniciativa terá de ser dos empresários, é claro. Mas ao Estado cabe um papel não discipiendo. Desde logo na informação e divulgação de oportunidades e, depois, no exercício de influência diplomática e política. No quadro da tão falada diplomacia económica o centro e o leste da Europa merecem prioridade.

Também o apoio aos serviços de consultoria nesses países justifica uma atenção por parte do Estado. A consultoria é como um “quebra-gelos” que abre caminho a negócios e iniciativas empresariais. A sua acção pode ter um significativo efeito multiplicador em termos de dinâmica económica, para além de ser sempre um factor de prestígio (que o mesmo é dizer de marketing) para o nosso País. Tirar partido das oportunidades do alargamento não será um desafio fácil. Mas a pior maneira de perder um desafio é por falta de comparência!

