



ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA
CCI - CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA



ENCONTROS DA JUNQUEIRA

José Eduardo Carvalho

Presidente da AIP

Sérgio Rebelo

Key-Note speaker

PAINEL

Andrade Tavares	<i>Renova</i>	Jorge Armindo	<i>Amorim Turismo</i>
Belmiro de Azevedo	<i>Soñae</i>	Jorge Tomé	<i>Banif</i>
Caldeira Cabral	<i>Universidade do Minho</i>	Jorge Santos	<i>Nerlei</i>
Castro Guerra	<i>CGD</i>	Miguel Beleza	<i>Economista</i>
Diogo Faria	<i>Companhia das Lezírias</i>	Nelson de Souza	<i>Director-geral AIP</i>
Fátima Barros	<i>Anacom</i>	Nicolau Santos	<i>Expresso</i>
Filipe Diaz	<i>Banco Europeu Investimento</i>	Nuno Ribeiro da Silva	<i>Endesa</i>
Fortunato Frederico	<i>Kyaia</i>	Pedro Morais Leitão	<i>ONI Communications</i>
Francisco Mantero	<i>Elo</i>	Pinto Correia	<i>Fundação Cidade de Lisboa</i>
Francisco Maria Balsemão	<i>Impresa</i>	Pires Eusébio	<i>Sumol + Compal</i>
Henrique Neto	<i>Empresário</i>	Rui Filinto Stoffel	<i>Key Plastic</i>
João Costa Pinto	<i>Economista</i>	Sérvulo Rodrigues	<i>Espírito Santo Venture</i>
João Dotti	<i>Fisipe</i>	Veiga Simão	<i>Consultor</i>
João Neves	<i>BIAL</i>	Vítor Bento	<i>SIBS</i>



INTRODUÇÃO

José Eduardo Carvalho

Agradeço a presença e disponibilidade de todos vós por terem aceite o convite da Direcção da AIP. Um agradecimento muito especial ao Sérgio Rebelo, professor da Kellogg School of Management, Northwestern University.

O que é que temos reflectido nos "Encontros da Junqueira", e o que vamos fazer nesta terceira sessão? Como sabem, convidámos um conjunto de reputados académicos portugueses que estão radicados em universidades estrangeiras, nomeadamente nos Estados Unidos e no Reino Unido, para tentarem reflectir connosco sobre uma pergunta que tem preocupado a AIP há já algum tempo: como é que uma economia pequena, inserida num programa de assistência financeira, com uma taxa de câmbio real sobreavaliada e com câmbios fixos, consegue crescer, e como se podem provocar choques de competitividade?

O primeiro convidado foi Luís Cabral. Abordou a relação entre a qualidade de gestão e a produtividade, concluindo que Portugal, mais do que um choque tecnológico, precisa de um choque de selecção. E fundamentou esta conclusão nos resultados de um estudo sobre a qualidade de gestão em 120 países, concluindo que 25 por cento das empresas portuguesas têm uma qualidade de gestão superior à média das empresas americanas, e 14 por cento estão abaixo daquilo a que se poderá chamar os "mínimos olímpicos" em termos de qualidade de gestão. O desaparecimento desses 14 por cento, cerca de 45 mil empresas, provocaria uma subida de 7 por cento na qualidade de gestão em Portugal.

Na segunda sessão, o professor Ricardo Reis pediu-nos para concentrar a reflexão na economia e nas empresas e não no Estado, considerando que a retórica das reformas estruturais está ultrapassada. Fez um diagnóstico da crise e caracterizou o modelo e os resultados da alocação dos recursos financeiros provenientes do Norte da Europa. Abordou os efeitos nocivos na produtividade do excessivo peso das pequenas e microempresas. Este peso resultou das políticas de protecção do emprego que tiveram, na sua opinião, efeitos nocivos na produtividade, detectando que falta uma política pública de apoio ao redimensionamento do tecido empresarial. Defendeu também que a rigidez do mercado de trabalho já não é um problema que afecta a produtividade em Portugal, argumentando que, nos últimos dez anos, 90 por cento dos empregos criados basearam-se em vínculos contratuais a prazo e, por essa razão, há um segmento no mercado laboral português com grande flexibilidade e que se ajusta às necessidades de competitividade da economia portuguesa. Disse, também, que era necessário haver uma ruptura naquilo a que chamou o "ciclo diabólico", que é constituído pela relação entre os bancos e a dívida soberana, com efeitos nas empresas; que a ruptura pode ser assumida através da criação da união bancária, da intervenção do BCE na recapitalização da banca, nas obrigações europeias e no seguro dos depósitos a nível europeu.

Por fim, deu conta que uma das condições básicas para o crescimento baseava-se, em primeiro lugar, na execução das medidas da troika e, em segundo lugar, numa baixa de impostos, nomeadamente no domínio do IRC, ou, se isso não fosse possível, num pacto fiscal que permitisse nos próximos dois anos haver essa redução, invertendo as expectativas para o lançamento do investimento.

Hoje, vamos reflectir com o professor Sérgio Rebelo.



Sérgio Rebelo

Começo por agradecer o convite para estar hoje convosco. Quero dizer, desde já, que vou de certeza desapontá-los. Não vou dizer absolutamente nada que não tenham ouvido antes, ou que já não saibam. Digo, com toda a sinceridade, que foi muito difícil para mim preparar esta apresentação, porque gostava de vir com uma mensagem optimista, mas é um pouco difícil.

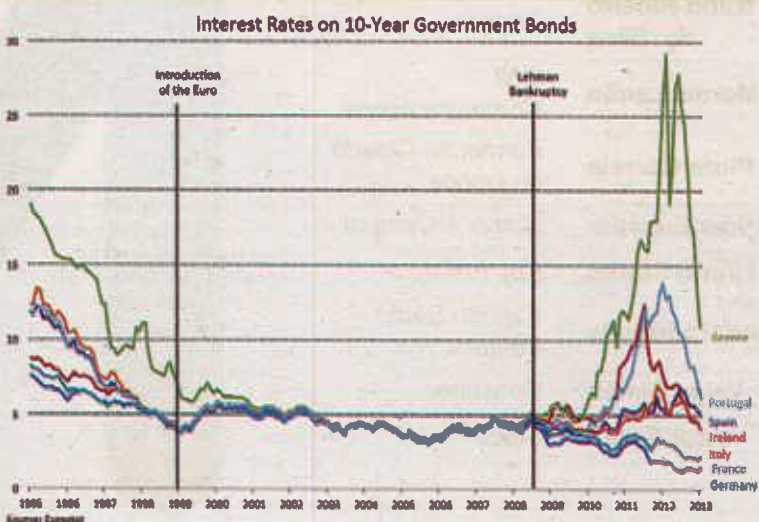
Sou um académico, não sou um gestor. Queria mostrar-vos um pouco a economia portuguesa vista de fora, vista através dos dados. Provavelmente, esses dados estão errados, mas é a única janela que tenho para a economia. Não tenho a observação diária das pessoas experientes que estão nesta sala.

Preparei a apresentação falando com os meus colegas. Sou um macroeconomista e comecei a falar com os que também fazem macroeconomia. Depois, desisti. Porque está tudo muito pessimista. Cada um com quem falava dizia-me que as coisas estavam mal... Passei, então, a falar com outras pessoas, nomeadamente com os colegas do marketing, entre outros. Vou mostrar, então, o que é que cada um me sugeriu. Antes, vou começar por uma rápida revisão da matéria dada.

Evolução taxa de juro, fluxos de capital e dívida pública

Este é um gráfico que nos mostra as taxas de juro nos títulos de dez anos de vários países. Vê-se aqui a convergência absolutamente impressionante das taxas de juro após a entrada no Euro. Em 2004, a Grécia e a Alemanha tinham taxas de juro, a dez anos, praticamente idênticas. É claro que o mercado obrigacionista gosta muito de usar letras para pensar nas coisas. Em inglês, "Germany" e "Greece" começam pela

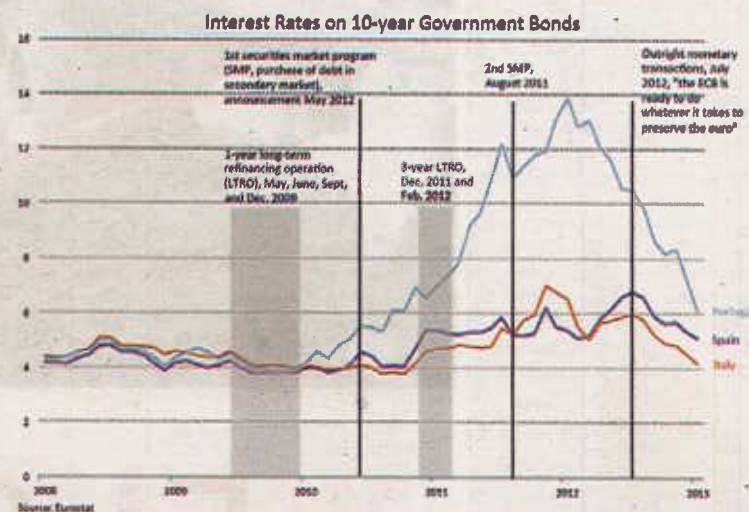
Government bond yields



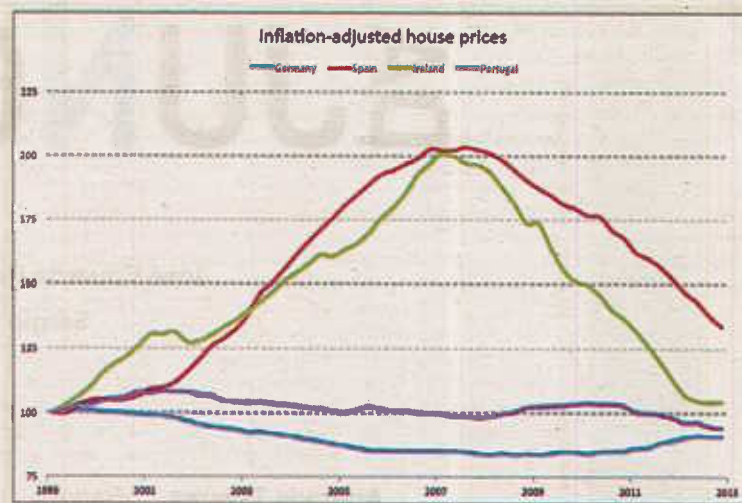
mesma letra. Talvez tenha sido por isso... É absolutamente impressionante. E, quando se perguntava às pessoas o que é que está a acontecer, a resposta comum era a seguinte: exactamente isto que estávamos à espera que acontecesse. Os países do Norte têm menos oportunidades de investimento porque são mais desenvolvidos. Os países do Sul precisam de capital, o capital está a chover do Norte para o Sul e há uma integração fantástica dos mercados de capitais.

O que é que aconteceu a seguir? Houve uma crise financeira inesperada e aconteceu aquilo a que os economistas chamam o "silence stop", que já sucedeu muitas vezes na América Latina. De um momento para o outro, o mercado de capitais deixou de acreditar em determinados países e de lhes conceder financiamento e, portanto, vê-se aqui um aumento inacreditável dos "spreads". Passou-se de uma situação em que o crédito era muito fácil para uma situação em que era muito difícil.

Todos sabem que parte do problema era o crédito. Este crédito foi atribuído durante o período em que as taxas de juro ficaram muito baixas, em que desapareceu o risco de inflação, e da desvalorização dentro da Zona Euro. Isso tornou as taxas de juro bastante baixas.

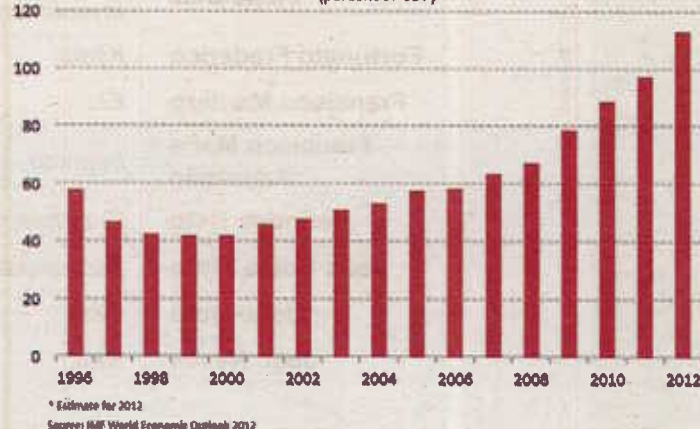


Este crédito, infelizmente, não foi, primordialmente para o sector dos transacionáveis. Vítor Bento foi uma das pessoas que, logo no princípio, chamou a atenção para este problema. Foi para onde? Foi para sítios diferentes, em países diferentes.



Constata-se aqui que na Irlanda e na Espanha foi, sobretudo, para o mercado imobiliário. Vê-se o grande aumento de preço. São preços reais, tendo em atenção o efeito inflação. Verifica-se que houve uma duplicação, em termos reais, dos preços das casas, na Espanha e na Irlanda. Vê-se a Alemanha em contraste, onde o preço das casas diminuiu, e Portugal, que não teve grandes movimentos no mercado imobiliário. Na Espanha e na Irlanda o crédito foi para o mercado imobiliário e em Portugal foi para o Estado.

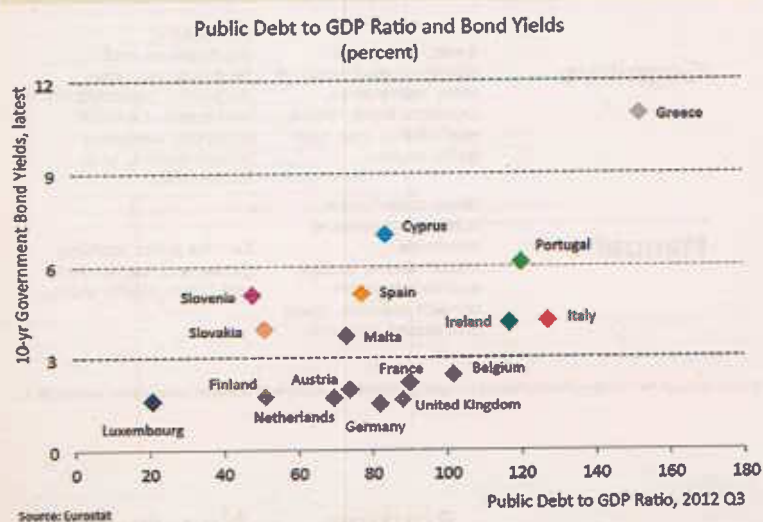
Portugal Government Net Debt* (percent of GDP)



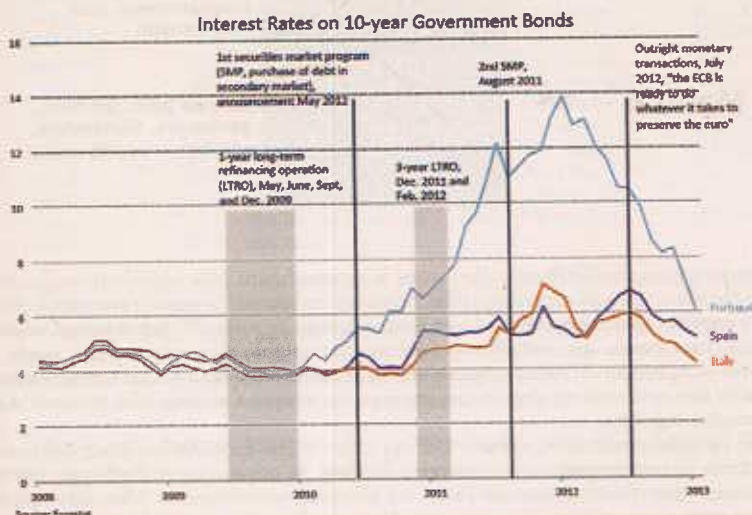


Verifica-se um grande aumento da dívida pública, mas também para crédito às famílias e para as empresas. Houve muito crédito, muito dele dirigido ao consumo, aos não transacionáveis ou à despesa pública. Quando temos níveis de dívida elevados há aquilo a que os economistas chamam de "equilíbrio mútuo". Quando a dívida é baixa só há um equilíbrio, mas quando a dívida é elevada há dois. Há o equilíbrio em que o mercado de capitais acredita em nós e diz que Portugal é um país fantástico, que vai pagar; nesse caso, temos taxas de juro baixas e conseguimos pagar. Temos uma taxa de juro muito baixa, e mesmo que tenhamos uma dívida alta, conseguimos ir fazendo o "roll over" da dívida. Depois, há o outro equilíbrio em que, em determinada altura, se diz por exemplo que em Portugal só se produz cortiça. O mercado de capitais deixa de acreditar em Portugal e as taxas de juro sobem. Isto é o "self fulfilling", acaba por puxar o país para a bancarrota, porque não podemos pagar estas taxas de juro elevadas e temos níveis de dívida muito altos. Quando temos dívida muito alta, estamo-nos a expor a esta possibilidade do equilíbrio múltiplo, que é muito desagradável.

Public debt and bond yields.



Este é um gráfico que mostra o rácio da dívida pública no PIB. Temos aqui, mais uma vez, as taxas de juro nos títulos a dez anos. Vê-se a Bélgica, por exemplo, é um país que está no equilíbrio virtuoso, tem um nível de dívida elevada, mas, por qualquer razão que não compreendo, ou talvez o mercado de capitais diga: "Não há problemas, eles vão pagar porque têm bom chocolate". Portugal, até há pouco tempo, tinha um nível da dívida muito parecido com o da Bélgica, mas houve uma altura em que o mercado de capitais deixou de acreditar no país. Fomos para este equilíbrio negativo e expusemo-nos a este risco, porque adquirimos muita dívida.



Temo-nos confrontado com programas de austeridade muito duros. Mas as taxas de juro nos países que foram afectados, Portugal, Espanha e Itália, só começaram a baixar a partir de Julho de 2012 quando Mario Draghi, "chairman" do BCE, disse que iria fazer aquilo que fosse preciso para salvar o Euro e anunciou este programa, o OMT. Dentro de certas condições, o Banco Central Europeu pode comprar dívida pública no mercado secundário. A ideia é coordenar neste equilíbrio virtuoso que a Bélgica tem, e portanto, eliminar o equilíbrio em que o mercado não acredita, ou seja, quando a taxa de juro é muito elevada e o país é empurrado a não conseguir cumprir. Depois, o mercado de capitais diz: "Estávamos certos, agora não estão a cumprir". A ideia é passar para o equilíbrio virtuoso, e vê-se a grande redução das taxas de juro.

Problema de Portugal

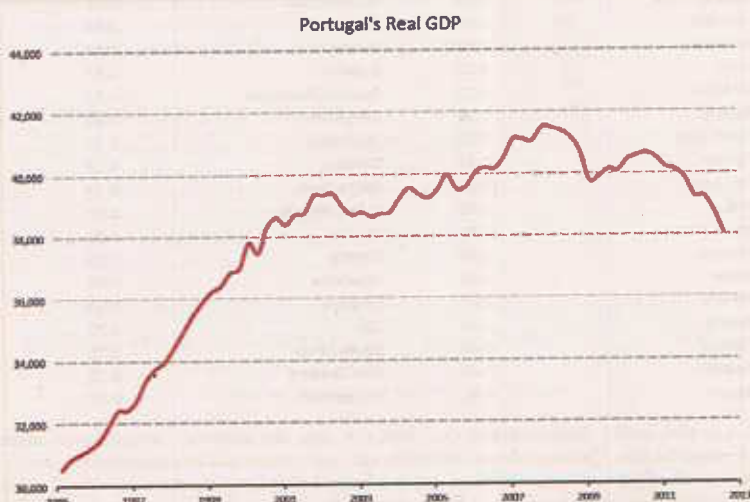
Todos os que estão nesta sala sabem que o problema português é que pedimos emprestado durante este longo período de tempo e a taxa de crescimento económico foi muito medíocre. Temos níveis de rendimento parecidos aos de 1999. É mais de uma década perdida, é um crescimento inacreditável... Temos um período de crescimento elevado, mas depois a economia começa a desapontar. Não vamos estar a referir quem teve a culpa, mas, de certa forma, é compreensível que as pessoas peçam emprestado para tentar andar para a frente, fazer algum investimento. O Governo tenta ajudar, empurrando a economia através da despesa pública. Claro que acaba por não funcionar.

Perguntei aos meus colegas: o que é que se passa aqui? Infelizmente, Portugal não tem muitas cartas na mão para jogar, tem que fazer o que a troika diz, pode negociar um pouco, mas está numa situação difícil. Precisamos de perceber o que é que se passou para perceber qual será o nosso futuro. Temos agora uma crise conjuntural grande...

Perguntei a várias pessoas e algumas disseram-me que o problema de Portugal é ser um país pequeno. Comecei a olhar para os dados, mas depois encontrei um estudo muito convincente e sistemático de Andrew Rose, um economista de Brooklyn. Será que o tamanho interessa? Será que os países pequenos

têm problemas porque são pequenos? Obviamente, porque há certas indústrias que precisam de uma certa escala. Se somos um país pequeno temos de exportar parte da produção, de outra maneira a escala é ineficiente. Essa é a única diferença. Em termos de muitas medidas de bem-estar não há qualquer diferença estatística.

Portugal's growth problem



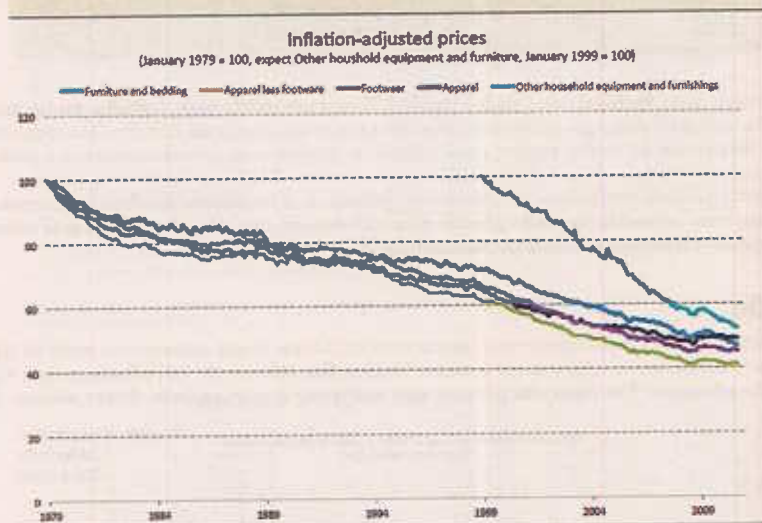
Existe um outro estudo que talvez tenha algo a ver com as dificuldades de Portugal. É um estudo de outro economista de Brooklyn, Barry Eichengreen. É um pouco controverso mas interessante. É relativamente fácil a um país, com muita gente na agricultura – e agricultura de subsistência – e com uma população nova, ter um período de crescimento. A única coisa que é preciso é deixar a indústria funcionar, abrir as portas à adopção de novas tecnologias, deixar o investimento funcionar, criar um mercado bancário que funcione minimamente, que permita que haja crédito, etc. Haverá uma transição das pessoas da agricultura para a indústria, um grande aumento de produtividade e um aumento de crescimento económico. Há muitos países que fazem isto, mas, depois, quando se chega a rendimentos idênticos aos de Portugal, ou seja, cerca de 16, 17, 18, 19, 20 mil dólares *per capita*, parece que há uma desaceleração e torna-se difícil andar para a frente. Estávamos na terceira divisão e passámos para a segunda. Para passar da segunda para a primeira é mais difícil porque na primeira divisão é preciso fazer outras coisas, já não há muito mais gente para tirar da agricultura, as coisas mais fáceis de adoptar já foram adoptadas. O que é preciso agora fazer é inovação, criar grandes marcas, criar grandes empresas. Isso é mais difícil, é preciso outro tipo de capital humano, etc... Talvez Portugal esteja a sofrer um pouco deste *middle-income trap*. É uma possibilidade.

Efeito da China

Queria falar também sobre o efeito e as consequências de a China ter aberto as suas portas à cadeia de produção mundial.

Queria começar por mostrar o que aconteceu em termos de preço às empresas em cujos sectores a China entrou. Estou a mostrar aqui o preço ajustado à inflação, ou seja, tudo dividido pelo índice do preço do consumidor, de várias indústrias (mobiliário, têxteis, calçado, outro tipo de mobiliário...). Vê-se aqui uma enorme redução dos preços reais destes bens. Por exemplo, se olharmos para os têxteis, o princípio da amostra é de 1979. Hoje, os têxteis custam 60 por cento menos em termos reais do que em 1979. Nos Estados Unidos, chamam a isto "The China effect". Quando a China entra numa indústria, cuidado!

The China effect



Comecemos por ver o que aconteceu nos Estados Unidos. Vamos olhar para as empresas que estavam nestas indústrias. O que é que fizeram? As empresas que eram intensivas em trabalho fecharam as portas. As poucas, que sobreviveram foram as que usam pouco trabalho, mas muito capital e automatização. Mas a maior parte das empresas saiu para outros sectores. Porque é que isto foi possível nos Estados Unidos? Porque, os Estados Unidos têm uma grande flexibilidade no mercado de trabalho. É claro que essa flexibilidade também tem um preço. As pessoas sentem-se muito inseguras, estão sempre com medo de perderem o emprego. Principalmente, a partir de uma certa idade é muito doloroso perder-se o emprego. Tem a vantagem de, quando há um grande choque, a economia conseguir ajustar-se de forma relativamente fácil. Quero mostrar quais são os países que têm uma estrutura industrial mais parecida com a da China. O modo como o fiz foi através do cálculo de um índice muito antigo, proposto por um economista, Béla Balassa. É uma ideia muito simples. Para sabermos se somos competitivos num certo sector, vamos calcular quais são as fracções das exportações desse sector nas exportações totais portuguesas. Os têxteis, por exemplo, são dez por cento das nossas exportações. Na média de todos os outros países, quanto é que os têxteis representam? Se exportarmos mais que a média dos países significa que temos uma vantagem comparativa. Calculei este índice de Balassa para vários países. A seguir, o que fiz foi saber quais

Percentage of sectors with comparative advantage that overlap with China's

China's competitors		China's suppliers	
Tunisia	0.65	Saudi Arabia	0.00
Pakistan	0.61	Australia	0.05
Romania	0.60	Bolivia	0.11
Italy	0.59	Ireland	0.13
Vietnam	0.57	Russian Federation	0.13
Belarus	0.56	Zimbabwe	0.13
Czech Rep.	0.55	Nicaragua	0.14
Turkey	0.54	Canada	0.17
Sri Lanka	0.52	Netherlands	0.19
India	0.51	United Kingdom	0.19
Rep. of Korea	0.50	Cyprus	0.20
Portugal	0.49	Zambia	0.20
Japan	0.48	Argentina	0.21
Estonia	0.47	Belgium	0.24
Poland	0.46	USA	0.25
Iceland	0.45	South Africa	0.25
Austria	0.43	New Zealand	0.25
Kenya	0.42	Switzerland	0.26

são os países que têm índice Balassa maior que dois, por isso, são bastante competitivos nesses sectores, em termos de exportações. Quantos desses sectores, em que somos muito competitivos, coincidem com a China? Estou a olhar para as exportações e estou a fazer a pergunta: qual é o "overlap" entre as exportações de um determinado país e a China? Eis os resultados. É mais fácil para mim falar da Itália do que falar de Portugal. Na Itália, 59% das indústrias italianas, exportadoras, que eram grandes campeãs nas exportações italianas, são indústrias que estão a sofrer este "China effect". Número para Portugal – 49%. Vou mostrar os dados das indústrias portuguesas. Qual a indústria em que somos mais competitivos? A cortiça. Ai, não temos qualquer problema, o índice de Balassa é o maior na amostra: 163. Isto é, exportamos 163 vezes do que a média dos países. As indústrias que estão a verde são as indústrias em que somos competitivos e a China também. Estas são as nossas vinte principais indústrias exportadoras, em 2005. A nossa estrutura industrial já mudou, exportamos mais serviços, etc., só para mostrar porque é que foi tão difícil crescer naquela fase.

Top 20 industries in which Portugal is competitive (overlap with China highlighted)

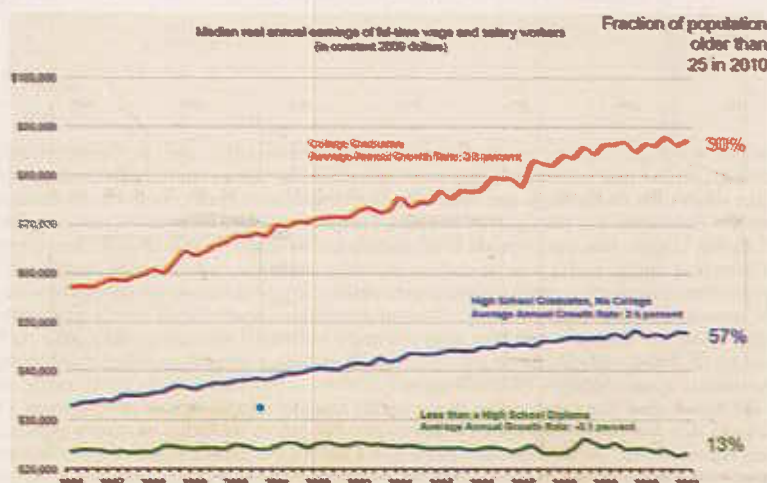
	Balassa index for Portugal		Balassa index for Portugal
Cork	163.3	Glass and glassware	3.0
Footwear	5.8	Paper and paperboard	2.7
Ceramic products	5.8	Man-made staple fibers	2.7
Pulp of wood	4.6	Furniture, bedding, mattresses	2.5
Tobacco	4.4	Salt, plastering materials, lime and cement	2.4
Beverages	4.0	Wool and woven fabric	2.3
Other textile articles; Articles of stone, plaster, cement	3.9	Preparations of meat and fish	2.3
Apparel and clothing accessories	3.7	Laminated textile fabrics	2.2
Ropes and cables	3.1	Fish and crustaceans; Preparations of vegetables, fruit, and nuts	2.2

Qual a diferença entre Portugal e os Estados Unidos? Temos um mercado de trabalho muito mais rígido, é verdade. Ricardo Reis disse que as pessoas novas têm pouca segurança no trabalho. Mas estas são indústrias que já funcionam há muito tempo, onde há muitas pessoas com grande segurança e onde é difícil mudar essa mão-de-obra.

Um factor pode ter sido este (estou a referir-me ao período de crescimento medíocre): as nossas exportações tinham uma coincidência muito grande com sectores, em que não só a China, mas outros países em vias de desenvolvimento se tornaram bastante fortes.

Educação

Há outro factor também preocupante que queria mostrar. O que é que acontece ao nível da educação? Começo por mostrar dados relativos aos Estados Unidos. São salários de trabalhadores que têm níveis diferentes de educação. Em cima são pessoas que acabaram a universidade. Essas pessoas têm tido



aumentos muito simpáticos no seu rendimento. O rendimento real cresce cerca de 3 por cento, por ano. No meio da tabela temos as pessoas que acabaram o ensino secundário mas não foram para a universidade e depois temos as que não acabaram o ensino secundário. Veja-se como é que a globalização é sentida pelas pessoas que estão no fundo da tabela. São pessoas que nos últimos 25 anos não viram aumentos de salários em termos reais. Essas pessoas têm peso na política americana. Em Estados como o Ohio – e supostamente é preciso ganhar o Ohio para ganhar a presidência – há muitas dessas pessoas. Porque é que estas pessoas não têm tido aumentos salariais? Sabemos, agora, muito mais sobre isto porque tem havido estudos muito elucidativos. Vou mostrar um estudo que me ajudou muito a pensar sobre o que se passa.

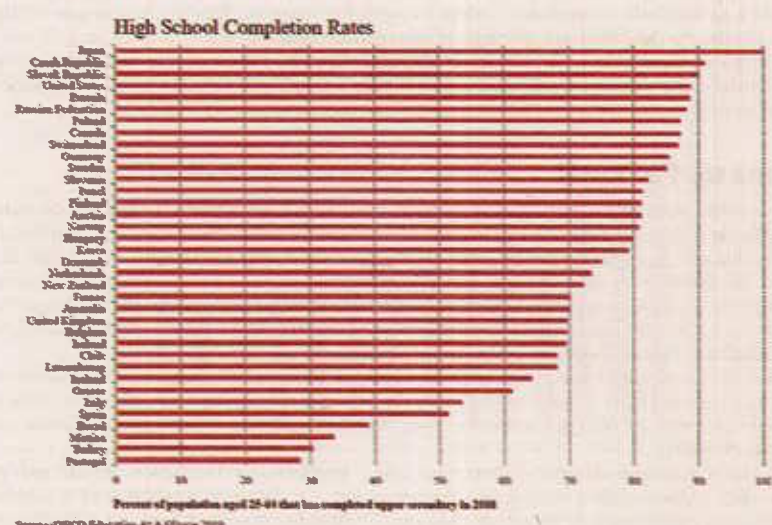
	Routine	Non-routine
Cognitive	Sales, office and administrative support jobs: secretaries, cashiers, bank tellers, mail clerks, and data entry keyers.	Managerial, professional and technical workers: surgeons, construction managers, financial analysts, computer programmers, and economists.
Manual	"Blue collar" jobs: machine operators, mechanics, dressmakers, bridge and lock tenders, cement masons, meat processing workers.	Service jobs: janitors, gardeners, bartenders, and home health aides.

Source: Jaimovich, Mir and Henry Sto "The Trend is the Cycle: Job Polarization and Jobless Recoveries," mimeo, Duke University, 2012.

	Routine	Non-routine
Cognitive	Replaced by technology	Managerial, professional and technical workers: surgeons, construction managers, financial analysts, computer programmers, and economists.
Manual	Outsourced to emerging markets	Service jobs: janitors, gardeners, bartenders, and home health aides.

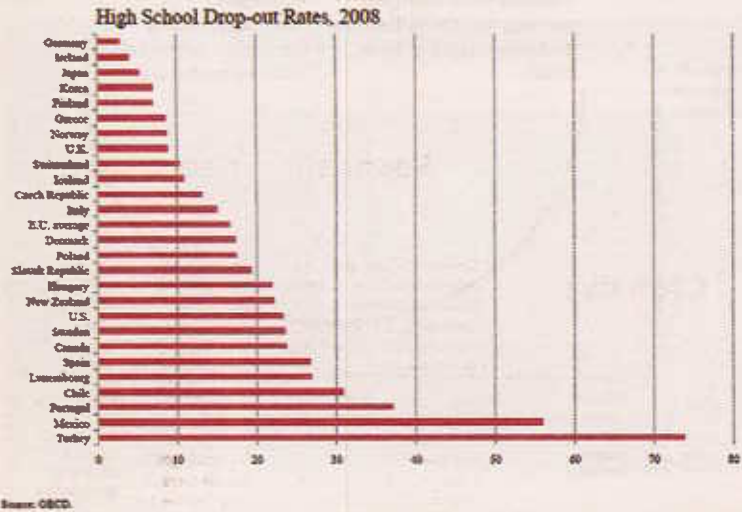
Tem esta classificação, muito detalhada, sobre o que as pessoas fazem. Não vou descrever em detalhe, mas basicamente classifica todos os empregos entre "cognitive" e "manual", rotina e não rotina. O que é um emprego que envolve a parte cognitiva e o que é um emprego de rotina? É um emprego administrativo, uma secretária, uma pessoa que trabalha no correio e faz sempre as mesmas coisas, vende selos, etc. Temos também os empregos de rotina manuais que são aqueles onde uma pessoa trabalha numa fábrica, numa *assembly line*, que pega em duas peças, junta-as, faz sempre a mesma coisa todos os dias. Depois temos a *no routine cognitive*.

Olhando para os dados americanos, é muito fácil ver o que se passa. Aconteceu o seguinte: estes empregos foram vítimas do *outsourcing* ou dos *emerging markets*. As pessoas que trabalhavam nestas fábricas ficaram em competição com empregos em países em vias de desenvolvimento. Além disso, pessoas como secretárias, ou outras que estavam no supermercado a atender, etc., foram substituídas por tecnologia, por computadores, etc. Woody Allen falava disto. Dizia ele: "O meu pai trabalhou durante muitos anos numa fábrica e um dia foi substituído por um computador. E essa não é a parte mais trágica. Ele foi para casa, disse à minha mãe que foi substituído por um computador, a minha mãe saiu de casa e substituiu-o também por um computador".





Deixem-me mostrar como é que isto me preocupa. São dados da OCDE. Estes dados representam a percentagem da população com idade entre 25 e 64 anos – a chamada “working age population” –, que acabou o ensino secundário. Portugal está no fundo da tabela, com 28 por cento. Claro que tínhamos um sistema de educação que abrangia poucas pessoas, mas depois o sistema foi evoluindo. Mas deixem-me mostrar o fluxo.



São dados referentes a pessoas que desistiram do ensino secundário, em vários países. Em 2008: a Alemanha está no topo, a Irlanda a seguir, e o Japão, ou seja, poucas pessoas desistem. Abaixo de Portugal, só temos dois países: o México e a Turquia. Embora tenhamos tido um tecido industrial que continua a mudar, mas, durante aquele período de fraco crescimento, tivemos um tecido industrial que tinha muita coincidência com o da China e de outros países em vias de desenvolvimento.

2009 Pisa Study

	Reading	Math		Reading	Math		Reading	Math
Shanghai-China	556	600	Chinese Taipei	495	520	Serbia	442	443
Korea	539	538	Denmark	495	499	Bulgaria	429	439
Finland	536	554	United Kingdom	494	514	Uruguay	426	427
Hong-Kong China	533	549	Hungary	494	503	Mexico	425	416
Singapore	526	542	Portugal	489	493	Romania	424	428
Canada	524	529	Macao-China	487	511	Thailand	421	425
New Zealand	521	532	Italy	486	489	Trinidad and	416	410
Japan	520	539	Latvia	484	494	Colombia	413	402
Australia	515	527	Slovenia	483	512	Brazil	412	405
The Netherlands	508	522	Greece	483	470	Montenegro	408	401
Belgium	506	507	Spain	481	488	Jordan	405	415
Norway	503	500	Czech republic	478	500	Tunisia	404	401
Estonia	501	528	Slovak republic	477	490	Indonesia	402	383
Switzerland	501	517	Croatia	476	486	Argentina	398	401
Poland	500	508	Israel	474	455	Kazakhstan	390	400
Iceland	500	496	Luxembourg	472	484	Albania	385	391
United States	500	502	Austria	470	494	Qatar	372	379
Liechtenstein	499	520	Lithuania	468	491	Panama	371	376
Sweden	497	495	Turkey	464	454	Peru	370	369
Germany	497	520	Dubai (UAE)	459	466	Azerbaijan	362	373
Ireland	496	508	Russian Federation	459	478	Kyrgyzstan	314	330
France	496	498	Chile	449	447			

Este é o famoso estudo PISA, que é sobre a qualidade da educação. O que mostrei até agora foi a quantidade da educação. A qualidade em Portugal não é muito má, talvez não seja aquela que gostássemos que fosse. Se observarmos os dados, temos melhor qualidade que a Itália, Espanha e Grécia. A qualidade não está muito má. Mas há aqui um outro aspecto. Provavelmente, sou eu a querer “dourar a pilula”. O Prémio Nobel James Heckman, da Universidade de Chicago, diz que a rentabilidade da educação está condicionada pelo que se passa na educação pré-primária e na primária.

The importance of pre-school education



Source: Cunha, Flavio and James J. Heckman "Investing in our Young People," No. w16201, National Bureau of Economic Research, 2010.

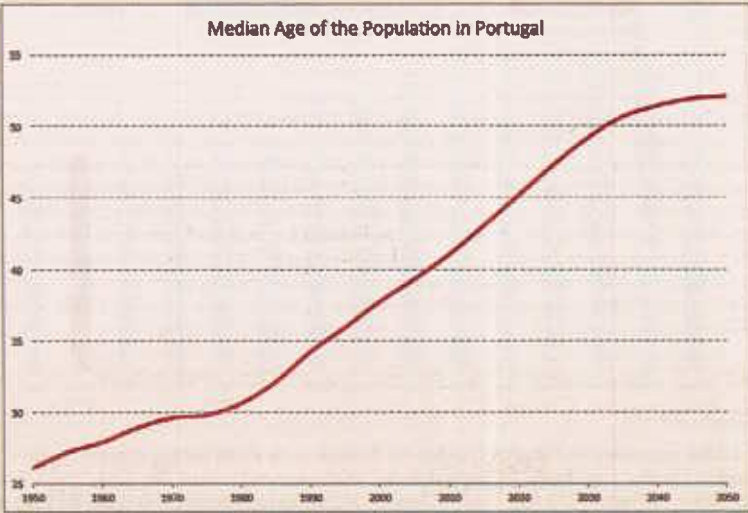
E não é que a rentabilidade não seja elevada aqui, mas vai decrescendo. Os Estados Unidos investem pouco na educação pré-escolar e depois investem muito no secundário e em formação para tentar ajudar pessoas que não tiveram bom acompanhamento em casa, etc. Isso não tem grandes resultados. Portugal tem uma estrutura familiar relativamente boa. Há um estudo no qual é referido o número de palavras que as mães dizem aos filhos e a correlação que isso tem com os salários mais tarde. Este tipo de contacto físico, emocional, quando as crianças são muito jovens tem um efeito grande. Talvez Portugal tenha uma vantagem nisso.

Um dos estudos que Heckman gosta de citar é sobre uma escola de uma cidade muito pequena e muito pobre que beneficiou de uma doação monetária e com ela fez o seguinte: crianças entre os três e os cinco anos encontravam-se dois dias com uma professora, faziam projectos e brincavam com plasticina, etc. Isto é algo que vem dos anos sessenta. Foi mantido o acompanhamento destas crianças ao longo da vida e os resultados são impressionantes. Houve uma “lotaria”, foi uma coisa tão cruel... Metade das crianças foram seleccionadas para este programa. Os resultados foram inacreditáveis. As crianças que não foram seleccionadas têm salários mais baixos, taxas de divórcio mais altas, maiores taxas de encarceramento, saúde pior... Há, realmente, uma indicação. Os dados sugerem que esta educação básica é importante e talvez seja isso que em Portugal torne os números menos preocupantes.

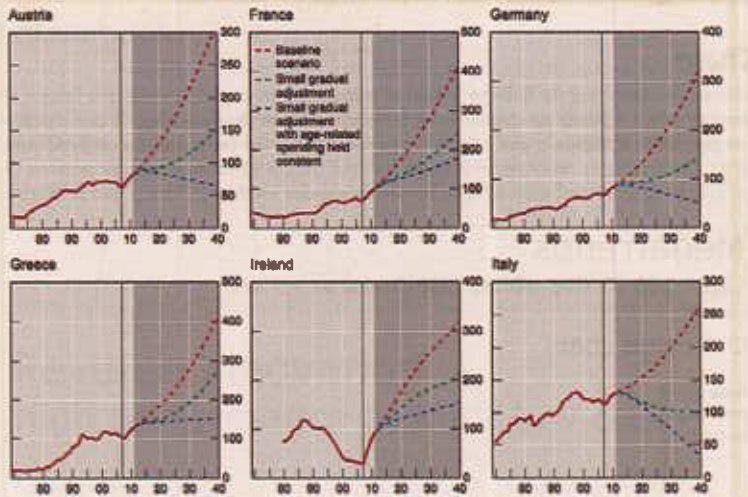
Envelhecimento da população

Temos esta coincidência industrial, esta coincidência de “skill”, entre Portugal e a China. Há outro factor, comum a muitos outros países, que é o envelhecimento da população. Observamos aqui também uma grande diferença entre épocas de crescimento em Portugal, nos anos cinquenta e sessenta. Nos anos setenta tivemos alguma perturbação política, o mesmo sucedendo nos anos oitenta. Vê-se que a idade média da população em 2050 será 52 anos. Metade das pessoas, na economia, tem mais de cinquenta anos. É uma população muito mais idosa.

Declines in fertility and mortality are creating a dramatic increase in the median age of the population of many countries.

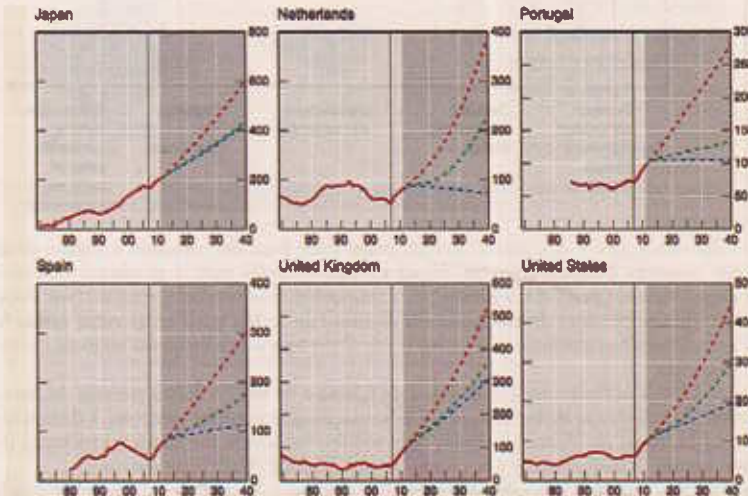


Source: United Nations.



Small gradual adjustment: the primary balance improves by 1 percentage point of GDP in each year for five years starting in 2012.

Source: The future of public debt: prospects and implications by Stephen G Cecchetti, M S Mohanty and Fabrizio Zampolli, Bank of International Settlements, 2010.



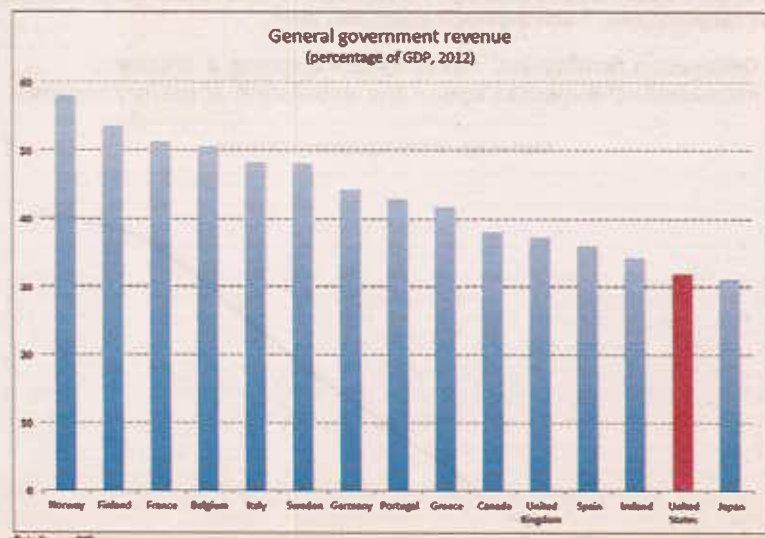
Source: The future of public debt: prospects and implications by Stephen G Cecchetti, M S Mohanty and Fabrizio Zampolli, Bank of International Settlements, 2010.

Este envelhecimento da população está a criar problemas em todo o mundo nos sistemas de pensões. Estes gráficos mostram o que vai acontecer à dívida pública se não houver reforma no sistema de pensões, em vários países e em Portugal.

Portugal nem sequer é dos piores. Antes da crise já tinha feito reformas. Nem sequer está na pior situação. O Japão é dos piores países, com uma dívida pública que atinge já os 600 por cento do PIB. É claro que não vai ser possível manter as actuais reformas, porque o mercado obrigacionista não vai emprestar esse dinheiro a estes países. Algum ajustamento vão ter que fazer. Isto tem a ver com o envelhecimento da população.

O primeiro sistema de segurança social foi instaurado por Bismark, em 1889, na Alemanha, onde as pessoas podiam reformar-se quando chegassem aos 70 anos. A esperança média de vida na Alemanha, em 1889, era de 45 anos. Era um sistema extremamente barato.

À medida que a esperança de vida foi aumentando, os sistemas de pensões foram baixando a idade da reforma. Hoje, é possível na Alemanha uma pessoa reformar-se aos 55 anos. A esperança média de vida de uma mulher alemã é de 86 anos. É um sistema de pensões que está a prometer pagar mais de trinta anos. É por isso que todos esses sistemas precisam de reforma. A crise que estamos a viver é difícil, porque está em cima destas tendências, que já não eram muito favoráveis.



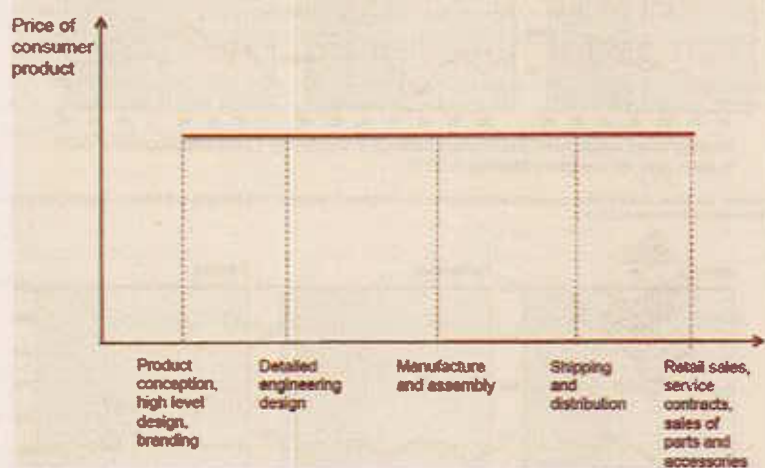
Vê-se aqui a diferença entre os Estados Unidos e a Europa e, de certa forma, entre o Japão e a Europa. É que nos Estados Unidos e no Japão os impostos são relativamente baixos. Ao passo que a Europa já tem impostos elevados. A Noruega já tem uma receita fiscal, em termos de percentagem do PIB, em quase 60 por cento. Há o famoso impresso de impostos noruegueses, que só tem duas linhas (primeira, quanto ganhou; segunda, mande-nos o dinheiro), mas quando se tem um sistema desses já não é possível aumentar muito os impostos... Temos, realmente, na Europa, um grande problema.

Value Chain

Os meus colegas de marketing da Kellogg Scholl of Management sugeriram-me que falasse sobre a *value chain*, e também sobre o *focus* no consumidor e a importância do *branding*. A percepção deles é que Portugal tem produtos óptimos e que não tem um marketing tão bom quanto os produtos, salvo algumas excepções. Enquanto os macroeconomistas não me deram grandes ideias, as pessoas do marketing disseram-me que há imenso trabalho a fazer, bastando vender melhor lá fora o que já fazem.

Megatrends Changes in the value chain

Old value chain



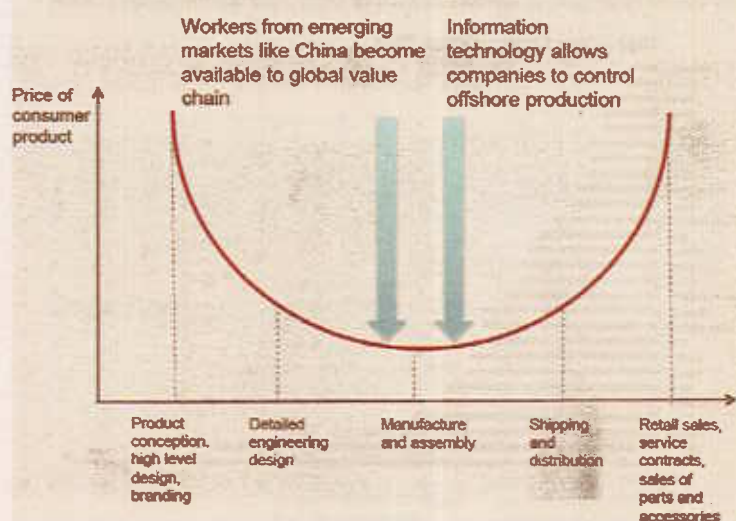
Passemos à *value chain*, que é o seguinte: vamos pegar num bem de consumo e vamos dividir o preço desse bem por todas as funções que têm de ser desempenhadas para o produzir. Temos o design, o *branding*, a engenharia do produto, a produção, o transporte e as vendas a retalho. Nos anos sessenta e setenta, o preço de um produto de consumo era dividido de forma igual entre estas várias funções. Há vinte anos a *value chain* transformou-se. A nova *value chain* tem a produção no meio da curva e com um valor muito reduzido.

Trata-se da junção de dois fenómenos: a abertura da China e de outros países em vias de desenvolvimento, mas também, da existência de tecnologia de informação que permite controlar à distância uma fábrica na China, na Índia ou no Vietname. Essas duas tendências juntas tornaram a produção de produtos extremamente barata. É isso que está por detrás daquele "China effect" que mostrei.

Quais são as funções que têm um valor elevado? É o design, o "branding", é conceber produtos que o consumidor quer comprar e, depois, são as vendas a retalho, é convencer o consumidor, que nunca teve tanta escolha, a vir às nossas lojas e comprar os nossos produtos.

New value chain

The structure of the value chain has changed dramatically. Innovation, branding and distribution have become the most important components of the value chain.



O Presidente Obama perguntou a Steve Jobs, um ano antes de ele morrer, porque é que a Apple não produzia iPad na Califórnia. Steve Jobs respondeu, de forma delicada, que a Apple nunca o iria fazer. A Apple é uma das companhias mais valiosas do mundo devido a dois sistemas: consegue conceber produtos que as pessoas querem comprar e consegue convencê-las a virem às suas lojas. Fica com mais de metade da margem e é daí que vem o valor. Há muitos mais exemplos. Gosto de usar o da boneca Barbie, que já existe há muitos anos, mas deixem-me mostrar o exemplo da Nespresso, que é incrível.

Nespresso versus Colombian coffee

	Prices and cost per pound	Colombian coffee (green coffee equivalent)	Price per pound	Nespresso
	Producer price	1.25		
	Wholesale price	5.01		
	Retail price	7.06		41.32*
Strategy	Compete in crowded market by lowering costs.		Create new market, making competition irrelevant through innovation and marketing.	

* Based on 50 cents and 5.5 grams of coffee per capsule.

Se comprarem, nos Estados Unidos, uma libra de café, custa sete dólares e diz café da Colômbia. Por vezes, a percepção do consumidor é esta – acabei de mandar sete dólares para a Colômbia. Mas, na realidade, quanto é que mandamos para a Colômbia? 1,25 USD para o produtor. Portanto, a margem da empresa que empacota e faz o *branding* do café já é muito maior do que a margem do produtor. Os países em vias de desenvolvimento competem para tentar mudar esta relação, tentar tornar o seu café um pouco mais barato para conseguirem vender mais. O que acontece é que a Nespresso criou uma tecnologia diferente. O que é que eles controlam? O design do produto, o *branding* e a distribuição. Vendem directamente às pessoas. O cálculo aproximado do preço do Nespresso por libra são 41 dólares. Se aparecesse café no supermercado a este preço ninguém comprava, mas quando é através de tecnologia e de "branding", funciona. Isto é algo completamente diferente da cadeia de valor tradicional. É claro que em Portugal isto está a acontecer. Temos a Delta e muitas outras marcas a fazer o que a Nespresso faz. A Nespresso já não está sozinha no mercado. Reparem na grande diferença entre estes dois modelos de negócio.

Uma das coisas que as pessoas do marketing me disseram, foi que Portugal precisava de pôr muito mais ênfase do que antes nos extremos da cadeia de valor.

Consumer focus

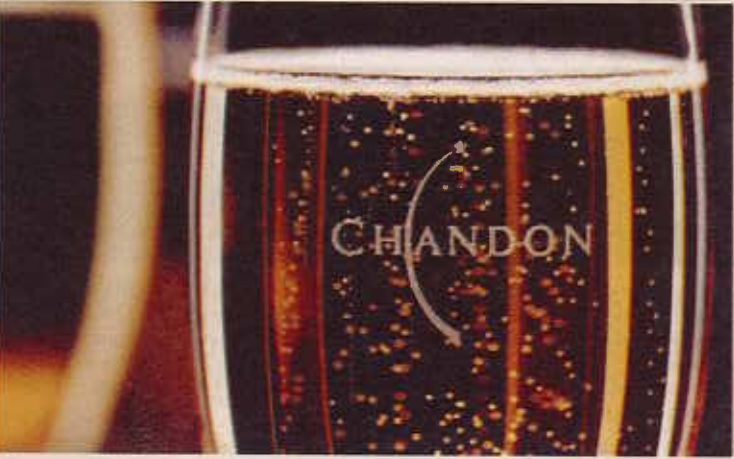
Outra coisa que me sugeriram que dissesse foi sobre o *consumer focus*, que é muito simples: trata-se de vender ao cliente o que o cliente quer. Não é uma ideia complicada ou revolucionária, mas é, segundo me disseram, relativamente difícil de aplicar na prática, porque a maior parte das empresas quer vender ao cliente aquilo que pensa que ele quer comprar. Tradicionalmente, o que acontecia era o seguinte (e isso mudou muito nos últimos anos): as duas funções que estão nos extremos da cadeia de valor estão divorciadas uma da outra. Por exemplo, os engenheiros desenhavam um produto qualquer que consideravam "cool" e, depois, alguém que o vendesse. Sem qualquer informação acerca daquilo que o consumidor verdadeiramente queria.

Pedi um exemplo aos meus colegas do marketing para usar nesta apresentação. Indicaram a Moët & Chandon, uma grande marca de champanhe francês, que está a ser muito discutido nos Estados Unidos. Estão muito interessados no mercado chinês. Até agora têm produzido champanhe em França e enviado para o mercado chinês. Claro que na China há muita gente rica com capacidade para comprar o produto, mas o que a Moët & Chandon quer é vender para o meio da pirâmide, onde existem muitos consumidores. A marca acabou de anunciar a compra de terra na China (ou alugou), com características parecidas àquela que têm em França, para produzir o vinho espumante. Vão produzir na China mas o espumante vai ser doce, algo que ninguém em França compraria. Porquê espumante doce? Porque, pela primeira vez, fizeram testes de mercado e descobriram que na China gostam de beber vinho doce com comida chinesa.



The importance of branding and costumer focus

Moët Hennessy Louis Vuitton produces in China a sweet sparkling wine under the Chandon label.

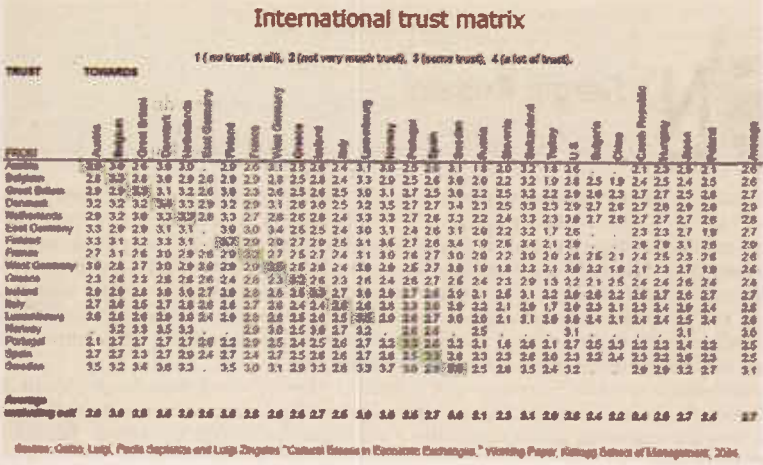


Até agora, a Moët & Chandon dizia “nós somos franceses, nós é que percebemos de champanhe, porque fomos nós que “descobrimos o champanhe”. Finalmente, adaptaram-se ao mercado. Mais uma vez, os meus colegas do marketing disseram-me que a percepção que têm do marketing do vinho português é um pouco ao contrário. Muitas vezes, a percepção que temos, dizem eles, é que os portugueses querem vender aquilo que funciona no mercado interno, que gostam muito e pensam que sabem o que é a qualidade. Usam o mercado interno, que é pequeno e idiossincrático, como trampolim para o mercado externo. Em geral, isso não funciona. É preciso saber o que é que o consumidor quer mesmo comprar. Outro aspecto sobre o qual me falaram é que, por vezes, em Portugal as vendas às comunidades que Portugal tem no exterior são confundidas com exportações. Exportamos vinho, mas se formos ver para onde o vinho vai, vai para sítios onde há muitos portugueses. Isso é bom, mas o que conta aqui é vender vinho a pessoas que não são portuguesas e nada têm a ver com Portugal e acham que é um vinho fantástico. Provavelmente, é um vinho que os portugueses não querem beber e não há mal nenhum nisso... Em termos de rótulos disseram-me que as marcas portuguesas soam todas a “mugemugemucheche”. Escolham vogais abertas, nomes simples de pronunciar, escolham sempre o mesmo rótulo, visível. A maior parte dos rótulos são pouco visíveis. Eles dizem que há tanto a fazer, Portugal tem muito a fazer e pode ganhar muito com isso. Porque é que este tipo de adaptação do produto ao mercado é tão importante? As pessoas do marketing pensam que há qualquer coisa quase biológica que faz com que isso seja necessário.

Homophilly

Há um conceito que se chama “homophilly”, que os sociólogos discutem muito e que tem a ver com o seguinte: temos tendência a confiar mais em pessoas que se parecem connosco. As pessoas louras confiam mais nas pessoas louras, as pessoas de olhos castanhos em pessoas de olhos castanhos...E isto é muito forte entre países. Por isso, as pessoas de uma certa nacionalidade confiam mais em pessoas dessa mesma nacionalidade.

Homophilly: people trust those who are similar (e.g. from the same country or ethnicity).

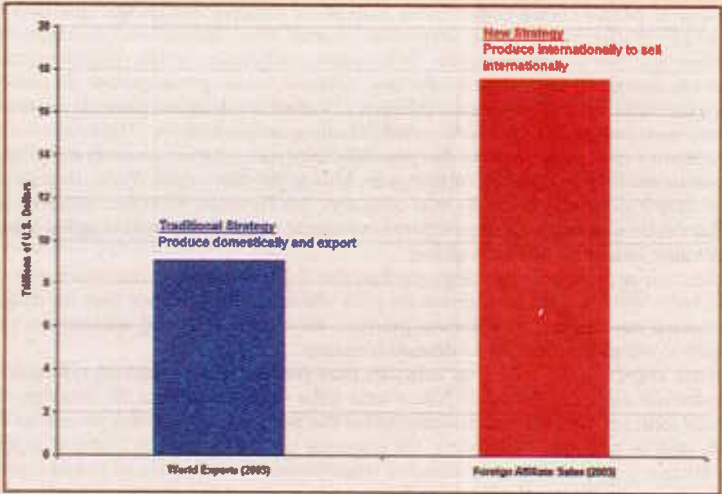


Este quadro evidencia a matriz da confiança. Os números significam a confiança que os países atribuem a outros: 4 diz muita confiança e 1 diz que não temos confiança nenhuma. O que podem ver aqui, olhando para a Grécia, é que basicamente ninguém confia na Grécia. Mas se perguntarmos aos gregos em quem é que confiam mais, eles respondem que é nos gregos. Nesta última coluna temos a confiança que estes países todos dedicam à média dos países. E isso permite-nos ver quais são os mais desconfiados, e os que desconfiam mais dos outros. Os países mais desconfiados são Itália, Grécia, Espanha e Portugal. Confiamos mais em pessoas que se parecem connosco. É por isso que há empresas como a McDonald's que aprendeu a adaptar os seus produtos aos gostos locais. Os grandes sucessos de entrar nos mercados externos têm muito a ver, por vezes, com fazer adaptações pequenas que fazem a diferença entre o sucesso e o falhanço.

Produção local

Encorajado por haver mais optimismo no departamento de marketing, fui ao departamento de estratégia que me aconselhou a falar sobre produção local. Deram-me dois temas. Olhemos para os dados de um estudo feito em 2003 (não temos dados mais recentes) que nos mostram dois números. A primeira barra refere-se às exportações totais no mundo.

Producing locally



Data source: World Trade Report 2004, WTO.

Somadas, as exportações de todos os países, são 9 trilhões de dólares. A segunda barra, a vermelho, são 18 trilhões de dólares, referentes a produção e venda fora do país de origem. Deixem-me explicar isto através de um exemplo. Nos anos sessenta, setenta e oitenta, uma empresa farmacêutica americana descobria um novo medicamento, produzia-o nos Estados Unidos e exportava-o. Não há, praticamente, nenhuma empresa farmacêutica que faça isso hoje em dia. Só alguma coisa muito especializada. O que é que as empresas farmacêuticas fazem? Se estão a vender na Europa, produzem na Europa. Se estão a vender na Ásia, produzem na Ásia. Se venderem na América Latina, produzem na América Latina. Por vezes, há a percepção de que o que as empresas deslocalizam por causa trabalho e custos mais baratos. É óbvio que se isso suceder, as empresas não se importam. Mas é preciso perceber que a grande motivação para produzir localmente é gerir o risco cambial. Pensem no euro, que começou a 1.17 dólares e passou para 82 centimos, já esteve a 1.06. Qual é a empresa, que produz num país e exporta para outro, que tem lucro com todas estas taxas de câmbio? Tem de se ter uma margem brutal para aguentar isto! A única maneira de estabilizar o negócio é produzir localmente para termos vendas e custos na mesma moeda. O lucro nunca pode mudar de sinal através de flutuações cambiais. Isto é uma tendência extremamente importante. As pessoas de estratégia questionaram-me porque é que Portugal não pode criar as condições para ser o local onde as multinacionais vêm produzir para a Europa. Elas querem ter produções em euro? Porque é que Portugal não há-de criar as condições?

Reverse Innovation

Outro tópico que me sugeriram foi o *reverse innovation*, que é algo de que se fala muito actualmente nos Estados Unidos. O grande exemplo foi o que aconteceu com a General Electric. A General Electric tem uma grande componente de produtos de saúde e tem tentado vender essa tecnologia nos países em vias de desenvolvimento. O problema é que o equipamento que vende é muito caro. Têm uma máquina para fazer electrocardiogramas que custa 10 mil dólares, que é um preço muito caro, por isso vendiam uma na Índia, uma na Indonésia... O CEO da General Electric queria vender mais nestes mercados e então sugeriu aos engenheiros da empresa que tornassem esta máquina mais barata, fizessem alguma coisa, mudassem a engenharia desta máquina para que ficasse mais barata. Os engenheiros trabalharam durante um ano e reduziram o preço da máquina. Mas reduziram-no em cerca de 10 por cento. O CEO disse que isso era inútil, pois tinha agora dois modelos e continuava a vender uma só unidade. Levou então a máquina para a Índia e pediu-lhes para a tentarem refazer, mesmo que tivesse uma qualidade inferior.

Reverse innovation
High performance at ultra low cost

\$10,000



\$1,000



Can Portugal do reverse innovation for African markets?

Can Portugal create inexpensive retirement communities for foreigners?

Charter cities?

Source: Mathis, R.A. Indian innovation: From Gandhi to Gandhin Engineering, 2009 and Internet, Jeffrey R., Vijay Govindarajan, and Chris Tidwell "How GE is Disrupting itself," Harvard Business Review, October 2008.

Os engenheiros na Índia tentaram refazer a máquina e no princípio conseguiram o mesmo que os engenheiros americanos: retiraram-lhe alguma da redundância e baixaram um pouco o preço. O CEO da General Electric disse, mais uma vez, que isso era irrelevante porque só tinham diminuído o preço em 10% por cento. Finalmente, passado um ano, conceberam a máquina, que só custa mil dólares. Funciona a pilhas e uma das grandes diferenças, em termos de qualidade, é que não imprime o electrocardiograma. Pode ver-se o electrocardiograma no ecrã, mas não se podem imprimir os resultados. Além disso, a primeira máquina tinha muitos programas, funcionalidades, etc. A General Electric começa a produzir esta máquina e torna-se a mais vendida da empresa, tornando-se num “best seller” em todo o mundo, um grande sucesso. O que aconteceu a seguir foi que os representantes da General Electric iam aos médicos e aos hospitais americanos para substituírem as máquinas antigas e eles diziam que não precisavam porque tinham comprado uma bastante mais barata na Índia. “Uma máquina barata da Índia? Mostrem-na!” Era a que a General Electric tinha feito para a Índia... “Isto não é para si, é uma coisa de baixa qualidade, estraga-se...” “Sim, pode estragar-se, mas posso comprar dez...” Voltaram para a General Electric e disseram que



provavelmente fizeram uma grande asneira. "Acabamos por destruir o nosso próprio mercado!" Juntaram-se para pensar um pouco sobre isso e o CEO disse: "Isto não é uma tecnologia de grande ponta. É possível para outra empresa fazer exactamente o mesmo e, se não tivéssemos feito isto, alguém iria fazer."

Pensem no que se passou com a Kodac. Sabia mais sobre imagens digitais que qualquer outra empresa. Estava muito à frente. Introduziram algum produto digital? Não! Tinham uma vantagem comparativa tão grande no filme, que não a queriam perder. "Não vamos canibalizar o nosso próprio mercado..." Quando entraram na era digital, foi tarde demais! Por isso, uma das coisas que as pessoas de estratégia sugeriram foi que isto é um *mind set* completamente diferente. O *mind set* da maior parte do mundo é ainda tentar criar produtos mais complexos, cheios de possibilidades que ninguém usa. Uma das coisas que a General Electric descobriu é que a maior parte das possibilidades que estavam naquela máquina de 10 mil dólares, os mesmos médicos usavam ou sabiam usar. Muitos produtos estão cheios daquilo a que se chama *feature items*, têm muitas possibilidades mas ninguém usa. Portanto, isto é um *mind set* completamente diferente. Em vez de se somar tem de se subtrair, tornando os produtos mais simples e mais baratos. Isso é que vai permitir vender ao mercado global.

Uma das coisas que as pessoas de estratégia me disseram é que fomos dos primeiros povos a andar por esse mundo fora, há já 500 anos. Por isso, devem ter uma vantagem em perceber estes mercados. Mas porque não fazem *reverse innovation*? Analisar um produto, ver o que é essencial, subtrair em vez de adicionar, e tentar vendê-lo em países em vias de desenvolvimento.

Uma das ideias avançadas foi a de criar soluções para pessoas que se querem reformar. E porque não se podem reformar aqui, em Portugal? Não é uma ideia nova. Os colegas de estratégia diziam-me que devíamos criar soluções que sejam relativamente baratas porque a maioria das pessoas na Europa vai ficar desapontada com os sistemas de reforma. Os governos não vão conseguir cumprir aquilo que lhes foi prometido. Porque é que não criamos soluções relativamente baratas para as pessoas que se reformam? Onde a ênfase seja um preço relativamente baixo e não o superluxo ou o aumento do nível de serviços. Nos próximos 20 anos, o consumo dos segmentos com maior poder de compra dos países em vias de desenvolvimento ainda ávidos de produtos com prestígio vão continuar a direccionarem-se para produtos de algum luxo. Ao contrário, a maioria dos consumidores dos países desenvolvidos vão procurar produtos mais simples e mais baratos.

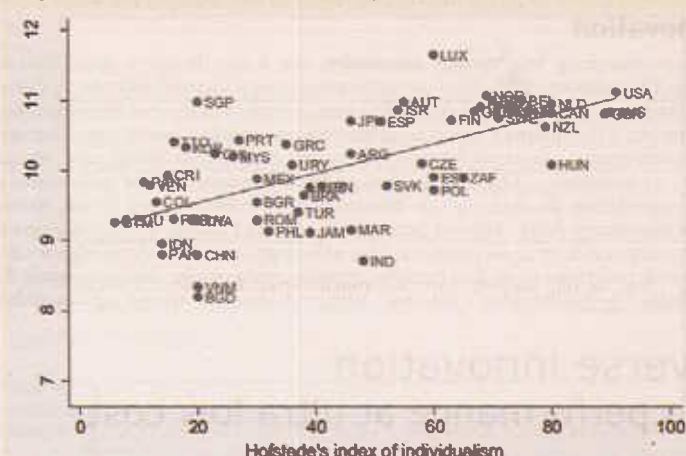
Fiquei entusiasmado em falar com as pessoas de marketing. Depois fui falar com as pessoas do comportamento organizacional. Fiz mal. Resumi-lhes o que lhes acabei de dizer e eles disseram: "Não vai funcionar. Não vai funcionar por questões culturais. Os países da Europa do Sul são muito conservadores. E para isso é preciso uma grande mudança de atitude. E mudar de atitude é muito difícil."

Mudar a cultura

Este estudo que apresento é um índice famoso feito por um sociólogo holandês, Hofstede, em que ele tentou medir o nível de individualismo. A questão é saber se a pessoa se preocupa mais com o que consegue por si próprio ou se se interessa mais pela comunidade em que está inserida, pela família, etc. O que se vê é que há uma grande correlação entre o nível de individualismo e o nível de rendimento (dados do ano 2000). Há muitos estudos que usam este índice. Está relacionado com as medidas de bem-estar económico.

Does culture matter?

Log of Real Gross Domestic Product per Worker in 2000



Source: Gorodnichenko, Yuriy, and Gerard Roland. "Individualism, innovation, and long-run growth." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, no. Supplement 4 (2011): 21318-21319.

Os países com mais individualismo têm mais bem-estar económico e vice-versa. Este tipo de correlação não quer dizer grande coisa. Os economistas, quando observam isto, dizem que pelo facto de duas variáveis estarem correlacionadas não quer dizer que haja causalidade.

Este estudo de dois economistas, Yuriy Gorodnichenko e Gerard Roland, tem atraído muita atenção nos Estados Unidos. A maneira como se tenta ver a relação de causalidade não é perfeita quando se usam estas variáveis instrumentais. Eles arranjaram uma variável instrumental muito criativa que é o tipo de sangue. O tipo de sangue está relacionado com a cultura mas não está com "performance" (se trabalha mais ou menos, etc.). Disseram-me que isto vai ser um pouco difícil por questões culturais. Mas, então, como é que se muda isso? "Não é fácil", responderam, "mas é possível quando as pessoas circulam muito noutros países". Abrir os olhos ao mundo é o que faz as pessoas mudarem. Mostraram-me um estudo em que se dá um problema às pessoas para resolverem, tipo "ovo de Colombo", que exige uma solução que não é óbvia, em que é preciso ser um pouco criativo. As pessoas que trabalharam noutros países, que estiveram mais tempo fora, são mais capazes de pensar sobre este problema do que as pessoas que estiveram sempre no mesmo país. Isso é uma forma de mudar a cultura.

Na parte macroeconómica, não há nenhuma solução mágica, temos que gerir melhor a situação que temos neste momento. Mas, do ponto de vista microeconómico, parece haver muito para se fazer. As pessoas de marketing talvez tenham alguma razão, talvez se possa fazer muito mais em Portugal em termos de concepção, design, *branding* e distribuição. Talvez possa haver uma melhoria do foco no consumidor, perceber melhor o que é que os outros mercados querem. Talvez possamos atrair mais multinacionais, talvez possamos iniciar este processo de inovação ao contrário, subtraindo-se elementos para tornarem os bens mais baratos.

Quando olho para Portugal, vejo que muito disto já está a acontecer. Vejo os "hostels", que são coisas relativamente baratas que já estão a acontecer e que estão a substituir os hotéis de super luxo... Apesar de tudo vejo que Portugal é muito mais flexível do que aquilo que parece nas estatísticas. Sempre tivemos muitos momentos difíceis na história e sempre demos a volta. Penso que desta vez vamos também dar a volta. É isto que tinha para dizer.



José Eduardo Carvalho

Muito obrigado Professor Sérgio Rebelo.

À semelhança das outras sessões, vamos abrir o debate.



Miguel Beleza

Há dois tipos de economia, a microeconomia e a má economia. Isso, subscrevo! Tenho um grande desconforto. Vejo ali muitas correlações e nenhuma causalidade. Ou seja, o Luxemburgo é provavelmente o país mais rico do mundo e tem um "drop-out rate" enorme. Os Estados Unidos não estudam. Somos todos muito desconfiados, mas afinal desconfiados de quem? Dá-me ideia de que o que precisamos é de bom senso. Pura e simplesmente. Há uma coisa que se retira: é preciso ir à frente e fazer uma coisa diferente dos outros. O resto...



Sérgio Rebelo

O que estive a mostrar foram correlações e uma interpretação dessas correlações. No fundo, na economia o que acabamos por ter são correlações que temos que interpretar e as nossas interpretações podem ser diferentes. O Luxemburgo é um país que conheço pior, mas em relação aos Estados Unidos é bem claro o que acontece no sistema de educação. Mostrei-vos os salários das pessoas que não acabam o ensino secundário, que são salários muito reduzidos e não têm tido aumentos. Os Estados Unidos é um país que tem grande imigração.



Manuel Caldeira Cabral

Gostei muito da apresentação. Tenho salientado muito o efeito da China. Teve repercussão no abrandamento do crescimento, não só em Portugal mas praticamente em todos os países ocidentais. O efeito da China existe e é mais forte em Portugal. Há um outro efeito que não referiu. A China afectou parte das nossas exportações como também parte das nossas importações. Portugal não tem propriamente recursos naturais ao contrário de outros países. Por outro lado, o problema das nossas qualificações é muito complicado. Penso que algumas das soluções que referiu são muito interessantes, nomeadamente em relação aos reformados, etc. Temos uma grande percentagem da população muito pouco qualificada que é constituída por pessoas acima dos 35 anos, ou seja, pessoas que vão estar mais 30 anos na força de trabalho. Portanto, a pergunta aberta seria: que soluções mistas é preciso encontrar para que parte da população não abrangida pelas áreas tecnológicas possa estar integrada no mercado laboral?



Sérgio Rebelo

Em relação à China, o gráfico tem duas colunas. Um dos países que beneficiaram porque têm um *overlap* com a China muito pequeno, é a Arábia Saudita porque exporta petróleo. A China não tem grandes recursos naturais. Todos os países que estão nessa coluna são, de uma forma geral, *commodities countries*, que beneficiaram muito desta grande mudança estrutural. Em relação à camada de população portuguesa com baixos níveis de escolaridade é necessário encontrar soluções apropriadas. Por exemplo as *retirement communities* que são locais de residência de reformados com serviços partilhados, poderão ser uma das soluções pois é uma actividade com forte intensidade de trabalho que não requer níveis muito altos de qualificação. Desde que se tenham as condições, penso que é possível. Mas é o sector privado que o tem de dizer, não é um académico dos Estados Unidos... Os empreendedores é que empreendem, não são os académicos... As pessoas têm que encontrar as oportunidades e ver o que faz sentido no terreno. Não sou eu que de longe posso dizer isso.



Vítor Bento

Também quero felicitar o Sérgio. Foi uma excelente apresentação, das melhores que tenho visto ultimamente, pelo grau de inovação na forma como expôs. Normalmente estamos habituados a repetir sempre as mesmas coisas, o mesmo tema de abordagem, o tipo de análise. Penso que isto tem uma série de abordagens e ideias inovadoras, mesmo que não se apresentem necessariamente soluções. Também concordo que as soluções hão de ter que vir de muito lado.

Queria fazer alguns comentários e uma pergunta no final. Comentando o que foi apresentado sobre os "spreads", o disparar dos mesmos, e o facto de isso ter pouco a ver com a situação dos défices públicos. Considero que o que fez disparar os "spreads" não foram as finanças públicas, apesar de nelas estarem reflectidos. Foi a competitividade. Isto é: uma grande parte daqueles "spreads" é a re-emergência de risco cambial, em que, de repente, investidores descobriram ou realizaram que os países que tinham perdido



sistematicamente competitividade iriam ter dificuldades em se manter no euro. Parte daquele risco era de facto um risco novo: risco cambial. Isso ajuda a explicar porque é que a Bélgica tendo uma dívida pública relativamente elevada, não atravessa dificuldades com os investidores. A razão da maior confiança dos investidores neste país é que confiam na sua competitividade e na sua permanência no euro, para além de a Bélgica ter sido o único país da Zona Euro que baixou o rácio da dívida desde 1999 até agora. Portugal apresenta por isso risco cambial e a Bélgica não.

Relativamente às condições para o OMT, ninguém as conhece. Conhecerá o BCE. Um dos segredos mais bem guardados é saber quais são as condições segundo as quais o BCE aplicará o OMT. Não se sabe quais são as condições pelas quais o BCE intervirá no mercado de dívida. O Sérgio tinha dito que todos sabemos, mas não sabemos, o que aliás é um pouco característico dos bancos centrais. Faz lembrar uma afirmação do Greenspan nas audições no Senado, em que o Senador pôs a questão "mas, da outra vez, o senhor tinha dito que isto era assim e assim". E o Greenspan explicou "mas sabe, é que se o senhor percebeu o que eu disse da outra vez foi porque eu não me exprimi bem". E, portanto, é a mesma coisa. Outro comentário é que uma das mentiras mais propagadas entre nós é que Portugal é uma pequena economia aberta. Desta frase a única verdade é que somos uma economia. Não somos pequena, nem aberta. Somos das economias mais fechadas. Nomeadamente, o nosso grau de abertura é inferior ao da Alemanha, mas continuamos, mesmo nas escolas, nas universidades, a repetir essa frase. O que aliás, do meu ponto de vista, tem a ver com periferidade e o facto de não termos *interland*. Somos o país da Europa com menos "interland" para negociar.

No exemplo que deu a propósito do vinho, "queremos vender o vinho que gostamos", essa ideia é muito importante. Sempre que falamos com estrangeiros, destruímos a única marca global que temos que é o Mateus Rosé. Cada vez que um estrangeiro fala de Portugal associa "Portugal, Mateus Rosé, very good". A primeira coisa que o português diz é que aquilo é intragável. "Aquilo não se bebe". Isto é um bom exemplo da nossa forma de funcionar.

Relativamente à Educação e ao nível de "dropouts", que foi apresentado para Portugal, julgo que, por vezes, somos um pouco confundidos entre a causa e o efeito destas coisas. O Danny Roderick, num dos livros, chama a atenção para isso e para o grau de ilusão que nós próprios criamos relativamente a esse indicador.

Passo a citar um excerto do que ele escreveu e eu traduzi. Diz ele: "Durante algum tempo os políticos pensavam que a solução para a pobreza de capital humano, consistia em melhorar a infra-estrutura educativa. Mais escolas, mais professores, mais livros e mais acesso aos três. Essas intervenções melhoram, de facto, a oferta educativa, mas quando os resultados apareceram, tornou-se evidente que o aumento da escolaridade não produziu os ganhos de produtividade que haviam sido antecipados. A razão é simples: a verdadeira restrição era a baixa procura educativa. Isto é, a baixa propensão para aprender em ambientes onde a ausência de oportunidades económicas rebaixa a compensação pela educação". Há aqui um efeito de "pescadinha de rabo na boca". Neste momento temos o nível de desemprego que temos, entre os jovens licenciados, o que não é propriamente um incentivo a adquirir mais educação.

Por fim, a última questão. O que o Sérgio disse nos vários caminhos que abriu com possibilidades para Portugal, penso que todos eles fazem sentido, mas tudo aquilo dará resultados daqui por dez anos. E o nosso grande problema é como é que vamos sobreviver nesses dez anos. Isto é, como é que vamos conseguir crescer com a estrutura que temos hoje enquanto nos preparamos para a mudança estrutural, daqui a dez anos. Isto é, provavelmente, temos de ter uma capacidade ambidextra de actuar em dois campos, ou seja, actuar ao nível da alteração da nossa presença nas cadeias de valor e, portanto, maximizar o valor criado internamente. Mas, no imediato, temos de ir pela estrutura de custos para conseguir absorver os 17% de desemprego que temos. Porque, uma das ilusões que por vezes existem, e vejo que muitos comentadores, quando se compara a gestão de um país à gestão de uma empresa, esquecem-se de um pormenor fundamental. É que quando uma empresa despede 10% dos trabalhadores, para aumentar a eficiência, estes trabalhadores deixam de ser problema da empresa. Portanto, a empresa fica melhor. Mas, um país, quando tem 10% de desemprego, esses 10% continuam a ser um problema do país. Como é que fazemos nestes dez anos?



Sérgio Rebelo

São observações muito perspicazes e não discordo com nada do que o Vítor disse. São também perguntas muito difíceis, que estava a evitar responder. É possível que a competitividade tenha sido um elemento para ter havido a especulação de que o euro iria acabar, e é verdade que se sabe quais são os contornos gerais do OMT, e que os "central bankers" gostam de ser opacos. O Greenspan pediu a mulher em casamento supostamente três vezes. Nas duas primeiras ela pensou que ele estava a falar de política monetária.

É curioso, o Vítor falou muito sobre o Mateus Rosé que foi o exemplo que os meus colegas de marketing deram: "vocês têm uma grande marca chamada Mateus Rosé e dizem que não presta". Por isso, trata-se de perceber se queremos vender aquilo que consideramos bom, ou se queremos vender. Em relação à questão da educação, pelo menos nos EUA, é mais clara. É que os "returns to education" são extremamente elevados. Há muitos estudos, nomeadamente sobre o desemprego. Nas pessoas que têm educação universitária a percentagem é muito mais pequena que o desemprego do trabalhador menos qualificado. É possível que em países em vias de desenvolvimento e talvez em Portugal, possa haver algumas diferenças. A situação que temos de curto prazo é difícil de gerir, mas jogámos a única carta que temos. Temos muitas cartas, mas saíram-nos cartas más. Estamos a seguir esta estratégia de sermos bons alunos esperando que o exame fique um pouco mais fácil, que nos sejam dadas outras condições. É a estratégia que temos seguido. É a única carta que temos. Penso que é preciso manter a credibilidade. Portugal ganhou grande credibilidade nos últimos anos, fazendo coisas extremamente difíceis, de uma grande dureza e espero que essa credibilidade tenha um retorno. Em relação às mudanças estruturais que é preciso fazer, muitas vezes fazem-se nas crises, porque quando tudo corre bem é muito difícil mudar. Para quê mudar? Mudar tem custos políticos, tem custos sociais. É um chavão mas é verdade que temos de aproveitar a crise como uma oportunidade.



Fátima Barros

Sérgio Rebelo, como sempre uma apresentação muito criativa, mas sobretudo com uma grande substância e um grande sentido de humor. Penso que foram os teus colegas de estratégia que falaram da *reverse innovation*. Nas muitas discussões que temos tido sobre as áreas em que Portugal deve apostar, temos chegado à conclusão que já não podemos apostar no *low cost*. Há países com estruturas de custos muito mais baixas que as nossas, que também têm sol, boa comida e gente simpática. O *low cost*, possivelmente, não é a nossa melhor opção. Devíamos apostar, pelo contrário, em ofertas de grande qualidade. Temos falado nisso, por exemplo, para o turismo. Onde, com ofertas de grande qualidade poderíamos ser competitivos. Quanto à questão das ofertas de baixo preço, por exemplo, para reformados,

é também uma das áreas que temos discutido: se Portugal pode ser a Flórida da Europa. A questão que coloco é a seguinte: recentemente tive uma discussão com o CEO de um operador de telecomunicações americano que me dizia que na Europa não há ofertas segmentadas com ofertas de baixo custo. E a razão porque assim é na Europa é porque o nível de regulamentação e regulação é extremamente elevado. Como é que vê a Europa em geral e Portugal, em particular, nesta questão do nível de regulação e de intervenção, nomeadamente no que se refere ao "reverse innovation" que é, no fundo, retirar itens que possam tornar mais baratas, e mais acessíveis as ofertas?



Sérgio Rebelo

É verdade que Portugal não tem os custos mais baixos da Europa. Mas é uma questão de produtividade, e, muitas vezes, de standartização. É possível ter serviços muito competitivos usando tecnologia e standartização. Penso que Portugal consegue fazer isso. Portugal deu um salto tecnológico enorme. Quem está fora, apercebe-se; quem cá está não dá conta. Infelizmente, tenho estado fora nos últimos 25 anos e constato que o país deu saltos imensos. Uma das diferenças entre Portugal e a Grécia é a qualidade da aplicação da tecnologia. Temos realmente conseguido adoptar tecnologias. Conseguimos dar um grande salto para a frente. Por isso é uma questão de standartizar, de conseguir produtividade suficiente para conseguir produzir esses serviços. Mas é preciso lembrar que vamos viver nos próximos 25 anos uma era em que o crescimento da procura virá dos países em vias de desenvolvimento e esses países não têm rendimentos muito elevados. E é aí que está o crescimento da procura. Não está nos EUA, e de certeza que não está na Europa, nem no Japão. É por isso que temos de nos adaptar a esses países. É muito importante esta ideia de tentar perceber o que é que esses países querem comprar para podermos produzir. Se eles querem comprar mais Mateus Rosé, nós precisamos de vendas, de criar emprego, e por isso, é importante.

Quanto à regulação... Em geral, só se adiciona. Nunca se subtrai. Às vezes, é preciso fazer um *clean up*. Temos tantos sistemas e temos tantas regras que vêm dos anos 60, dos anos 70. Um trabalho que era importante fazer, é olhar para essas regras e ver o que é que hoje faz sentido e o que é que não faz. Tentar ter um sistema de regulação mais ágil e mais amigo da criação de emprego.



Rui Filinto

A sua intervenção revelou simplicidade e sentido humor. Acabei de chegar dos EUA e interrogava-me se valeria a pena vir assistir à sua intervenção. Confesso que valeu a pena. Trabalho há 13 anos com "private equity" americanas e habituei-me, ao longo destes últimos anos, a olhar para Portugal com um certo distanciamento. Trabalho num sector que é muito competitivo a nível internacional que é o sector da indústria automóvel. Tenho sido responsável, nos últimos anos, por uma área de negócio que conseguimos globalizar e onde fizemos, inclusive, um investimento na China. Não para exportar para a China, mas para aproveitar o mercado local, aquilo que há pouco referiu.

Neste distanciamento, habituei-me a olhar para a televisão, ler os jornais, ouvir as pessoas, e sinto que há um grande problema em Portugal é que passamos a vida a falar das mesmas coisas. Ao nível do diagnóstico e da formulação. Mas depois não temos capacidade de operacionalizar. O senhor professor disse, e disse-o muito bem, com uma grande simplicidade e objectividade, que isto aprende-se nas universidades, nas escolas, lê-se, etc. Não há nada realmente de profundo. Isto é o dia-a-dia. Mas o que é que faz com que depois não tenhamos capacidade de operacionalizar?

Em Portugal, no ensino pré-primário, as crianças não são habituadas a trabalhar em equipa, a sintetizar, a concretizar coisas. Quando passamos para o secundário e universidade é a mesma coisa. Quando trabalhamos em grupo e nas empresas, temos esta grande dificuldade: os portugueses são inovadores, são criativos, são flexíveis. Mas, se não há uma forte liderança capaz de indicar o caminho certo, não se consegue operacionalizar.

Tenho o grato prazer de, em Portugal, estar a presidir a uma empresa que é uma das líderes na Europa. A AIP visitou-a há pouco tempo. Estou grato por isso. Temos 60 engenheiros e somos líderes! O que é que faz com que haja produtos como o Mateus Rosé, que teve um grande sucesso no marketing, no design, nos rótulos, etc? O que é que faz com que este país passe a vida a falar sobre as mesmas coisas e não consiga concretizar? Será que temos alguma possibilidade de nos organizar melhor? É possível as associações empresariais conseguirem dar um sentido diferente ao discurso? Ou será que temos de nos resignar e esperar os anos que forem necessários para que a cultura do país mude, fruto desta grande experiência? Quer queiramos, ou não, vamos ter que, cada vez mais, viver a experiência internacional. Quer pela juventude, que entretanto está a sair, quer porque a economia portuguesa cada vez mais é internacional, quer ainda porque a comunicação hoje é global. Pela força acabaremos por perceber. Mas queria saber se estava de acordo ou não que o grande problema é conseguir operacionalizar aquilo que a maior parte das pessoas já sabe.



Sérgio Rebelo

É claro que a concretização das ideias é sempre mais difícil do que ter as ideias. Houve muitos inovadores que não conseguiram levar as ideias ao mercado porque não conseguiram operacionalizar. Thomas Edison era um exemplo raro porque era um grande inovador e um grande gestor. Mas a maior parte das pessoas não tem estas duas facetas. Uma das coisas que os meus colegas me disseram: "Vocês precisam de mais empreendedores". Mas ninguém sabe como é que se produzem empreendedores, não há exactamente uma fórmula. Aconselham as pessoas a viajar, a verem o resto do mundo para depois, quando voltarem para o seu país, observarem-no de forma diferente. É este cruzamento de ideias e enriquecimento de perspectivas.

É pena haver tanta gente a sair do país, mas talvez a prazo sejam estas pessoas que venham trazer uma nova força e novas ideias. Precisamos de empreendedores, pessoas que sejam capazes de gerir processos de inovação, de criar novos produtos, de assumir risco e ninguém sabe em lado nenhum do mundo como é que isso se produz. Todos querem imitar Silicon Valley. Há imitações de Silicon Valley em todo o mundo, mas só há um Silicon Valley. Não é muito fácil. Temos que encorajar os jovens a tentar novas ideias. Penso que estas pessoas que viajaram mais, estão mais preparadas e vão dar um rendimento grande ao país. Mas é uma esperança, não posso garantir nada.



João Costa Pinto

Não vou propriamente pôr uma questão, vou antes deixar algumas observações. Na qualidade de economista, há, de facto, dois problemas que me preocupam relativamente à situação do país. Um deles tem a ver directamente com a intervenção do professor, de que gostei muito. No fundo, é procurarmos compreender as razões porque é que a economia portuguesa não cresceu e não é capaz de crescer, quais são as causas, e procurar soluções. Todos sabemos que as soluções que possamos encontrar ou as políticas que possamos adoptar têm uma série de condicionantes, desde logo porque fazemos parte de uma união monetária. Não controlamos a moeda, não controlamos o euro. Por outro lado, todas as soluções que tenham implicações sobre a competitividade são necessariamente soluções de longo prazo. Passo à segunda questão que me preocupa particularmente, que é a situação actual. Os tais dez anos de que falava Vitor Bento. Devo dizer que me preocupa extraordinariamente a própria lógica, a coerência da política do programa a que países como Portugal estão submetidos. Aliás, a situação portuguesa de não crescimento, como sabemos, não é só nossa. Temos, na Europa, um exemplo extraordinariamente importante, porque é a terceira economia europeia, que é a situação italiana. Na situação actual é uma economia que não está submetida a um programa com as características que a economia portuguesa está, e no entanto, está com um nível de recessão superior. Isto leva-me, por um lado, a interrogar-me acerca das razões porque é que algumas economias europeias não crescem.

As questões que colocou parecem-me extremamente importantes porque, de forma muito directa, deixam pistas. Mas depois fico com o problema, decorrente do facto de não ver coerência nem lógica no programa a que estamos a ser submetidos. E porque? Porque, se o programa actual é dirigido à consolidação das finanças públicas, não percebo como é que se pode conseguir uma consolidação das finanças públicas, ao mesmo tempo que se submete a economia a um programa de desalavancagem com as características daquele a que a economia foi submetida. Tem como consequência, por um lado, que os sectores produtivos domésticos estão submetidos a uma contração que temo que se pode vir a acentuar e como isso é antagónico com o próprio movimento de consolidação das finanças públicas. Isto levanta uma interrogação: como é que vamos sair deste programa? E como é que isto depois se pode articular com políticas dirigidas ao desbloqueamento dos tais factores que impedem que cresçamos?

Esta é uma questão que, continuando um país como Portugal a pertencer ao euro, não pode ser resolvida apenas no âmbito de uma economia como a portuguesa. É a minha convicção. Porque estes problemas, nomeadamente as implicações do programa a que estamos submetidos, agudizam-se pelo facto de não termos controle sobre a moeda.

Isto não é propriamente uma questão, é o lançar de algumas interrogações e de manifestar a minha própria angústia pessoal neste momento.



Sérgio Rebelo

É uma angústia que partilho. Os portugueses reagem muito a incentivos. Aproveitamos bem os incentivos europeus. As pessoas perceberam logo como é se podia aproveitar e fomos campeões nesse aproveitamento. Agora temos um incentivo para nos virarmos para o exterior. A crise foi um grande empurrão. Tenho a certeza que todas as pessoas que estão aqui na mesa estão a tentar procurar outros mercados que não seja o mercado interno. Esse empurrão, a prazo, pode ser a nossa saída da crise. Gosto de usar o exemplo da empresa a "Flower America", que foi criada na Colômbia, nos anos sessenta. A Colômbia não exportava flores. Houve um empreendedor americano chamado Thomas Schaller que foi para a Colômbia exportar flores. Passados dois ou três anos havia 50 empresas. E depois havia 100 empresas de exportação de flores. Quando alguém descobre como é que se conquista o mercado, há logo outras pessoas que vêm atrás. Precisamos é dessas pessoas que vão à frente, desses pioneiros, de ver como é que se pode ir para outros mercados. Depois haverá muita gente que vai atrás. Penso que estamos a ter um empurrão muito grande.

Em relação à conjuntura, temos cartas más, penso que jogámos a carta certa, que é a carta da credibilidade. Colocámo-nos numa situação em que precisámos de pedir ajuda e temos que nos sujeitar às regras. Penso que temos de tentar cumprir aquilo que prometemos, ao mesmo tempo que tentamos melhorar as condições do programa, e creio que vamos conseguir. Mas vamos passar por um período difícil.



Sérvulo Rodrigues

Muito obrigado pela sua apresentação e por colocar a ênfase na microeconomia e nas empresas que é a área que me é mais próxima. Estou ligado à área do "venture capital". Interrogo-me como é que podemos, como país, facilitar a vida às empresas? Na prática, acreditamos que a solução vem muito do aumento das exportações e da competitividade das empresas, mas acabamos por lhes entregar todo um conjunto de custos ou de dificuldades em que garantimos que apenas as muito competitivas é que na realidade vão ter sucesso. Porque, se forem medianamente competitivas, colocamos um tal custo de contexto em cima delas, que face a outras com custos de contexto muito mais reduzidos, terão muito poucas oportunidades no mercado externo. O mercado interno é pequeno, se elas querem desenvolver-se e crescer terão que procurar o mercado externo. Gostaria de o ouvir sobre esta questão. Como é que conseguimos reduzir os custos de contexto? Se bem que, concordo consigo, a credibilidade que se conseguiu conquistar é extremamente importante. Mas a questão da redução dos gastos estruturais públicos ainda não aconteceu.



Sérgio Rebelo

É uma pergunta difícil de responder. Uma das áreas para a qual podemos olhar é a da regulação. Vamos ver a que é útil e qual a que está apenas a aumentar os custos de produção e a impedir as empresas de criar emprego. É claramente uma área em que podemos fazer algum progresso. Acredito também no que os meus colegas de marketing disseram: apesar de tudo, os portugueses podem vender muito melhor aquilo que já têm.

Um dos meus colegas levou-me ao supermercado e pôs lado a lado um azeite italiano e um azeite português. O preço do azeite italiano é quatro vezes o azeite português, mas a qualidade é basicamente a mesma. Ele perguntou-me porque existe esta diferença. Há muitas coisas que é possível fazer. É claro que o ideal é mudar a estrutura, torná-la mais produtiva. Mas isso demora tempo. Há acções micro-económicas que as empresas podem fazer em termos de mudança de atitude, como apostar mais no "branding". Talvez seja possível fazê-las sem as outras mudanças. Não podemos esperar por tudo, senão vamos estar aqui muitos anos parados. Vamos fazer primeiro aquilo que podemos fazer. Gosto do "low-hanging fruit". Se o "branding" é um "low-hanging fruit", vamos apostar nisso. Porque é que não apostamos mais na marca do Vinho do Porto, e na marca Lisboa? É capaz de haver aí muito a fazer. Concentrar os nossos esforços talvez seja algo que se possa fazer a curto prazo e não seja preciso esperar pelas reformas estruturais. Apesar de considerar as reformas estruturais importantes.



Nicolau Santos

Quero agradecer ao professor Sérgio Rebelo pela sua magnífica exposição. Suponho que as principais interrogações já foram colocadas pelos vários intervenientes. Também suponho que há algum consenso que a saída passa pelo aumento das exportações e pelo investimento. No lado das exportações, há algumas boas notícias. Saiu hoje ou ontem a notícia dizendo que neste momento já haverá 41 mil empresas exportadoras quando, há dois ou três anos, havia 20 mil. A má notícia é que grande parte destas exporta tão pouco que ainda nem sequer são apanhadas pelas estatísticas. O peso das exportações no PIB terá subido para os 40%, 42%. Também, porque o denominador da fracção está a diminuir, mas haverá alguns sinais positivos.

Gostava de falar sobre o investimento e depois perguntar a sua opinião sobre isso. Olhando para o investimento português nos últimos dez, 20 anos, considero que se conseguem distinguir talvez seis tipos de investimento em Portugal. O primeiro investimento é o europeu, que é um investimento mais pesado, mais industrial e que tem talvez a sua principal marca no investimento alemão. É claramente amigo de Portugal, vem para cá ficar, investe em áreas industriais, em emprego qualificado, dá formação. Temos as Autoeuropas, Siemens, Bosch, etc. O investimento francês também faz um pouco disto mas o alemão é provavelmente o mais importante.

Outro tipo de investimento, que teve o seu apogeu há uma década atrás, é o espanhol. O investimento espanhol veio para Portugal apostar essencialmente na banca e no imobiliário, e, tirando, eventualmente, a criação de uma unidade da Pescanova no norte de Portugal para exportar, não conheço nenhum outro tipo de investimento espanhol que seja estruturante da economia portuguesa. É um investimento puramente comercial que vende em Portugal, utiliza empresas portuguesas como canais de distribuição de produtos feitos no outro lado da fronteira. Não me parece que do investimento espanhol venha grande ajuda.

Há também o investimento angolano que excita muito as elites nacionais e que é puramente financeiro. Até agora não criou absolutamente nada, não se preocupa obviamente em ter emprego qualificado e está à espera dos rendimentos e das mais-valias das suas aplicações. Além disso, do meu ponto de vista, é um investimento com alto risco político porque, se houver uma mudança da situação em Angola, não sabemos o que poderá acontecer.

Ficam a faltar três tipos de investimento, que são mais recentes. O investimento no "outsourcing" de serviços. Já há empresas, quer americanas quer europeias, que têm vindo a deslocalizar para Portugal partes dos seus sistemas de apoio aos seus clientes. Falo, por exemplo, na Cisco, na Microsoft, na Nokia Siemens, na SAP, na Solvay, etc. Parece-me muito interessante, um filão a explorar, e parece-me que o facto de já estarem grandes marcas neste momento em Portugal e que empregam obviamente técnicos qualificados portugueses, pode ser um bom cartão de visita para promover a atração de investimentos estrangeiros para Portugal.

Depois, temos o investimento brasileiro, que ainda não é muito visível, mas há dois importantes, um na indústria aeronáutica, que pode ajudar a desenvolver o "cluster" aeronáutico português, de empresas que trabalhem para isso, e há a associação entre a Petrobrás e a Galp que faz a exploração de recursos naturais, não só no Brasil mas também em Portugal, e que pode vir a dar algum resultado.

Finalmente, o investimento chinês, que claramente procura entrar na Europa e nos EUA, na zona das "utilities", a que Portugal, pelos vistos, abriu a porta. É claramente um investimento a longo prazo, veio para ficar, não está preocupado com os resultados de curto prazo. Houve notícias também hoje ou ontem que, por exemplo, na REN, estão dispostos a investir num centro de investigação e desenvolvimento. Fazia parte do acordo. Parece-me que é um investimento que poderá ser importante para a economia portuguesa.

O investimento é fundamental para a economia portuguesa crescer. Nos últimos três anos, o investimento caiu 30%. Isto é dramático para uma economia que precisa de crescer. Na última década, em sete anos, o investimento decresceu face ao ano anterior. A minha pergunta é a seguinte: como é que o senhor professor pensa que podemos promover Portugal de forma a torná-lo, por exemplo, numa plataforma para o "outsourcing" de serviços ou utilizando o conceito do "nearshoring" e da deslocalização de actividades na Europa que possam vir para Portugal, ou a captar mais investimento e daquele que nos interessa (que para mim será, essencialmente, o investimento europeu e o americano, incluindo aí o brasileiro e eventualmente o chinês)?



Sérgio Rebelo

Em relação aos dados que referiu da exportação é exactamente isso que me dá esperança. Vê-se uma pequena empresa a exportar. E as outras também podem fazê-lo. É este processo de imitação. "Como é que tu fazes?" E eu vou atrás. É desse choque que vamos beneficiar. É o "learning by doing". Se eu vir o meu vizinho a fazer uma coisa, também posso fazê-lo.

Se estivermos todos virados para o pequeno mercado interno, acabamos por nunca exportar. E exportar é um salto no desconhecido. Há custos fixos, há incerteza e há risco. Creio que estamos a ser empurrados e penso que o resultado vai ser bom.

Qual é o grande inimigo do investimento? A incerteza. Não há nada pior para matar o investimento do que a incerteza. Ainda não resolvemos, ainda não reduzimos a incerteza suficientemente em Portugal. É por isso que este programa de ajustamento é muito importante, e é preciso fazer o que tenhamos que fazer para manter a credibilidade. Não é ir renegociar as condições, tentar condições mais favoráveis, mas sermos um país credível. Se o investidor estrangeiro que está a pensar fazer investimento de longo prazo, não tiver a certeza do que é Portugal daqui a dez anos, e se está ou não na Zona Euro, rapidamente vai para outro país. Precisamos primeiro de lidar com esta questão da incerteza. Nesse aspecto, a crise já não está no seu auge, mas nos últimos anos não se sabia onde é que Portugal ia estar passados uns meses. Será que Portugal iria estar fora do Euro?

Uma ideia que o ministro da Economia referia era baixar a taxa de imposto sobre o rendimento das empresas, o que seria claramente útil. E também desburocratizar o Estado. Mas, se olharmos para o relatório do Banco Mundial, "doing business", porque é que temos um "ranking" tão baixo? Porque é que temos toda esta burocracia à volta das empresas? Estes "rankings" podem nem medir o que é



verdadeiramente importante. Mas a percepção para o investidor é crucial. Vejo empresas americanas fazerem uma lista de países que vão considerar, e elas olham para estes "rankings" internacionais. Se estivermos menos bem colocados, vamos ser preteridos. Nem sequer temos a opção de cativar investidores. E isso é algo que está ao nosso alcance, que podemos fazer. É preciso reduzir a incerteza e conseguir um desenlace bem sucedido neste processo de ajustamento. É importante fazer as reformas do Estado que tornem o ambiente empresarial mais amigo do investimento.



Henrique Neto

Devo dizer que gostei imenso da sua apresentação. Realmente disse-nos coisas que são bastante reais da nossa vida económica. Apenas faltou referir um aspecto. Todos os autores que falam da riqueza das nações dizem que um dos factores é a qualidade das instituições. Tenho ideia que isso é muito ajustado em Portugal. As instituições, e não me refiro apenas às do Estado, refiro-me às instituições em geral, são, na sua maioria, de má qualidade. E não fazem o seu papel e não contribuem para a mudança. Contribuem mais para a estagnação e para o conservadorismo. Disse algo em que acredito há muitos anos. Tenho falado e escrito sobre isso há mais de 20 anos. Refiro-me à educação. Também acredito que aquilo que precisamos em Portugal na educação é o pré-escolar. Isso demonstra a má qualidade das instituições porque ninguém se preocupou ainda em relacionar o insucesso escolar, que é muito elevado, como referiu e mostrou, com a existência ou não de pré-escolar. Com excepção de alguns países do alargamento, Portugal é o mais ignorante e o mais pobre dos países europeus. Ora, os ignorantes e os pobres são cerca de um terço da sociedade. O ciclo vicioso da ignorância e da pobreza repete-se e não diminuiu com o facto de a escolaridade ter crescido. E do meu ponto de vista isso resulta porque as crianças desse terço da sociedade não frequentam o pré-escolar. E nunca frequentarão enquanto não houver transporte, não houver instituições que vão buscar as crianças a casa e as levam para o pré-escolar até à idade em que todos os técnicos e os especialistas dizem que é a mais importante na formação. Se não interrompermos o ciclo vicioso da pobreza e ignorância nas famílias portuguesas, vamos continuar a ter o PIB português feito por apenas dois terços dos portugueses e cada vez será mais assim, na medida em que os empregos são mais exigentes.

Queria comentar outro assunto. Nos últimos dez anos fizemos enormes investimentos em coisas que não são rentáveis e isso tem um reflexo enorme nos nossos problemas actuais. Levanto esta questão, para referir nomeadamente à AIP, de que esse ciclo pouco inteligente de investimento não terminou. Só se interrompeu durante algum tempo. Está na agenda política gastar mil milhões de euros num "elefante branco", ali na Trafaria. E a pergunta que podíamos fazer era: Porquê? Porque é que acontece isso? Repare-se, e penso que a AIP deveria ter uma posição sobre isto, que estamos a correr o risco de se reiniciar novamente o ciclo de investimento sem sentido e sem nenhuma estratégia por detrás. A ideia do porto da Trafaria é para trazer para aqui os grandes navios de contentores que transportam entre dez e vinte mil contentores. É tal como perguntei quando construíam o aeroporto de Beja e me diziam que podiam lá aterrar os aviões 747, eu perguntava: mas o que é que é que um avião 747 vai fazer a Beja? A pergunta repete-se agora em relação à Trafaria. O que é que um navio com dez ou quinze mil contentores vai fazer à Trafaria? Alguém poderá responder: Existe uma coisa chamada "transshipment". Os navios chegam e descarregam tudo num certo local - Algeciras representa esse modelo - e depois 95% dos contentores saem novamente para o mar. E isso é bom porque a economia portuguesa beneficia do facto de os barcos atracarem cá e, portanto, pode exportar para todo o mundo porque tem navios frequentes a chegar a Portugal. Isto é verdade. Cem por cento verdade. Provavelmente é a melhor oportunidade que temos no nosso futuro próximo. Só que já temos um porto para isso, que é em Sines. Porque é que precisamos de dois? E porque é que um porto "transshipment" precisa de ser feito em Lisboa? Onde é mais caro; tem de se retirar os contentores; o transporte ferroviário é absurdo e não competitivo; o espaço é caro e as grandes metrópoles urbanas não são para os grandes investimentos da era industrial. Este investimento está na agenda. A minha pergunta é: o que é que se pode fazer para impedir que as instituições portuguesas iniciem processos como este - e este é apenas um exemplo, podia citar dezenas -, e os levem a cabo sem serem discutidos pelas associações empresariais, pelas universidades, etc?



Sérgio Rebelo

Porque é que investimos naqueles dez estádios de futebol? Penso que não foi uma coisa maliciosa. E não houve má intenção. O país estava um pouco parado. Os governantes querem ver as coisas andar para a frente no curto prazo. E acham que fazendo estas coisas o país se desenvolve. Precisamos de criar um círculo virtuoso. Podemos usar o exemplo do crescimento da Irlanda. Teve duas fases: A primeira fase de crescimento veio do "outsourcing" de serviços. Depois teve uma "bolha" enorme no mercado imobiliário. Não vamos imitar a segunda porque não é boa ideia. Mas na primeira o que é que aconteceu? Houve um círculo virtuoso: desregulamentaram, imposto sobre o rendimento das empresas, e atraíram empresas americanas. As empresas americanas foram à procura de pessoas que tinham níveis de capital humano elevados. As pessoas perceberam que valia a pena investir em educação porque havia empresas que contratavam pessoal altamente qualificado. Por isso, a rentabilidade do investimento em capital humano foi vista como elevada. As pessoas aumentaram a qualidade de educação e aumentou também a qualidade das instituições, porque o Governo percebeu que aquilo era uma maneira de fazer crescer a Irlanda.

Precisamos de encontrar uma abertura para "marcar golo". Penso que o Governo quando fez estes grandes investimentos, "estes elefantes brancos", também estava a tentar "marcar golo". Só que o fazia na "baliza" errada. A economia não crescia, havia os subsídios da Europa. Tentou-se usar a despesa pública como um motor de crescimento da economia. É evidente que não deu resultado. Precisamos realmente de uma estratégia que dê resultado. Estou convencido que se vírmos a oportunidade do "golo" isso depois cria o tal círculo virtuoso. Os portugueses são trabalhadores e querem ser bem sucedidos. Ninguém quer ser pobre. Por isso, quando se vê essa oportunidade, vem muita gente atrás e o Governo vai também ajudar. Precisamos dinamizar o empreendedorismo. Acredito que este choque da exportação seja um princípio.



Veiga Simão

Gostaria de me associar aos meus colegas felicitando o professor Sérgio Rebelo pela sua intervenção. Foi, de alguma maneira, diferente das outras, com uma certa filosofia do conhecimento temperada com humor e apontando até para soluções e direcções que são diferentes das habituais. Introduziu conceitos que, à primeira vista, parecem antagónicos de outros, mas, no meu entendimento, julgo que são complementares. É o caso da inovação. O conceito de "reverse innovation", que mais me parece

"low cost innovation" destinada a produtos avançados que são simplificados para corresponderem às aspirações de estratos de populações crescentes, nalguns mercados, não me parece que se oponha à "open innovation", à "advanced innovation". Julgo que há exemplos que demonstram que com a "advanced innovation" também se conquistam grandes mercados. E, designadamente, em países como a China, onde 10% da população está aberta e sequiosa desses produtos avançados.

Gostei muito daquilo que foi aqui dito sobre a educação pré-escolar. Devo dizer que isso me obriga a fazer uma reflexão, embora rápida. A educação pré-escolar foi, no nosso país, integrada no sistema educativo pela primeira República. O Estado Novo, logo no seu início, retirou a educação pré-escolar do sistema educativo e colocou-a fora do Ministério da Educação dando-lhe um cunho de assistência às famílias e de creches para meninos ricos. Ela é integrada novamente no sistema educativo em 1973. Curiosamente, acontece que, de 1975 a 1998, continuou a educação pré-escolar a ser desprezada no nosso país. Só nessa altura é que houve uma boa iniciativa no sentido de aumentar a percentagem das crianças dos três aos cinco anos na educação pré-escolar. O que é curioso é o que se verifica desde há pouco tempo. Ao aumentarmos a escolaridade de nove para doze anos, fomos para estratos mais avançados e não incluímos, até hoje, na escolaridade obrigatória e gratuita, a dos três aos cinco anos.

O problema é ideológico. É um problema político que tem sido de alguma maneira omitido da sociedade portuguesa. As consequências estão à vista e é certo que há muitos estudos que provam que as desigualdades sociais são, em grande parte, resultantes deste posicionamento. Gostei por isso de o ouvir, mas não me parece que a política portuguesa esteja de facto aberta a esse ingresso, mais agora em período de crise, onde as consequências são extremamente graves nas crianças portuguesas.

Teve também muita graça a questão do Mateus Rosé. Vivi na América durante alguns anos. Mas o Mateus Rosé não se vendia por ser vinho. O Mateus Rosé vendia-se, em primeiro lugar, porque teve uma grande empresa americana que fez o "marketing". E colocou o Mateus Rosé, desde o Alasca à Califórnia e à Flórida. Em todos os restaurantes da América havia Mateus Rosé, que seduzia os americanos pelo design da garrafa que era depois até utilizada como um candeeiro. As senhoras gostavam muito da cor do vinho. Devo dizer que, como embaixador de Portugal nas Nações Unidas, sentia uma certa frustração, designadamente com embaixadores de outros países. Convidava-os para jantar no célebre "Dakota Building", que agora vendemos, e acontece que muitas vezes gostava, por propaganda a Portugal, de oferecer uma garrafa de vinho e verificava que mesmo os senhores embaixadores, entre o Mateus Rosé e o Barca Velha, preferiam o Mateus Rosé. Mas isso não quer dizer que desistamos de ter vinhos de alta qualidade. O design ilude as pessoas... Bem, mas como a economia também é uma ilusão, tudo está certo. Muito obrigado.



Sérgio Rebelo

Se Portugal puder fazer inovação avançada, deve fazê-la. Mas qual é a nossa vantagem comparativa? Não temos o número de engenheiros e cientistas dos outros países. Este tipo de inovação ou a tentativa de criar produtos baratos, é uma onda relativamente nova e onde podemos claramente participar. Sobre a inovação avançada diria o seguinte: se inventarmos uma cura para uma grande doença, devemos fazer isso. Mas é mais difícil e requer investimentos muito elevados. Obviamente, que uma coisa não impede a outra, mas esta "reverse innovation" parece-me ser, para Portugal, o chamado "low hanging fruit".



Veiga Simão

Não deixa de ser singular que entre os 59 países mais desenvolvidos do mundo em termos de infra-estruturas, científicas, tecnológicas, educativas, saúde e assistência, já não estamos tão mal. Estamos colocados nos primeiros 30 lugares. O que é dramático é que esta crise possa levar à destruição dessas infra-estruturas em vez de as colocar ao serviço do desenvolvimento.



Sérgio Rebelo

Deixe-me dizer que os meus colegas de comportamento organizacional referem muitas vezes que as pessoas têm de ir para fora para voltarem e mudarem as instituições e a cultura. Penso que em Portugal se vê isso nas universidades. As universidades mudaram incrivelmente. Há universidades com uma qualidade de ensino fantástica. Demos um grande salto em frente. E esse salto foi através de um grande investimento em mandar as pessoas para fora. E, portanto, temos um exemplo de sucesso aí.



Jorge Armindo

Não quero alongar-me muito, mas não podia deixar de referir dois ou três aspectos que me parecem fundamentais. Corremos o risco de discutir muito. Sabemos o que é que nos falta, o que é que temos de fazer. Foi colocada a questão: mas como é que se faz? Gostava de dizer que em 1980 tive a possibilidade de iniciar uma carreira profissional ligada à formação de grupos económicos. Nessa altura fiz várias conferências e aquilo que constato é que não mudou muito o que se dizia para o que se poderia fazer hoje. Temos vindo a constatar que aquilo que à partida parecia estar condenado, está hoje com uma pujança extraordinária. É claro que isto acontece com um trabalho profundo efectuado por empresas líderes. É o caso do calçado e da cortiça, onde comeci a minha vida profissional. Não temos lideranças suficientes em Portugal. Nem tão pouco lideranças políticas, o que é uma pena. E aquilo que constatamos é que há falta de dimensão em alguns setores da economia. Há problemas de natureza estrutural. Estamos a raciocinar sobre os últimos anos caracterizados por uma situação de crise, de que não há memória. Nem sei se é comparável, não tenho conhecimentos para dizer, ao que foi o pós-1929. Estamos numa crise que ninguém previu que tivesse esta extensão, nem os empresários nem os políticos. E estamos ainda sem saber quando é que termina esse período. Poderá haver a solução do empreendedorismo, mas acho que não é esse o problema. Temos empreendedores por conta própria e por conta alheia. Também existem. O problema principal é como se financia os



empreendedores. Isto leva-me a pensar que o principal problema que hoje atravessamos deve ser resolvido ao nível do sistema financeiro. O sistema financeiro tem um problema que tem de ser resolvido. Não estou a dizer que a banca tem de financiar de forma pouco criteriosa as empresas. Evidentemente que os bancos só podem financiar os projetos credíveis, que possam ir para a frente. Existem, neste momento, constrangimentos a esse nível, que não permitem que se desenvolvam mecanismos, quer seja do mercado de capitais, quer seja do capital de risco. Instrumentos que deveriam estar ao serviço de quem consegue e tem perfil para empreender, e que possa ter o suporte necessário para isso.

Gostava também de deixar a ideia de que um país não é sustentável se houver um divórcio completo entre os políticos e os "players" do nosso tecido social e empresarial. Sou democrata, mas estou convencido que se não houver um sacrifício dos objectivos políticos aquilo que são as necessidades económicas do nosso país, não vamos sair desta situação. Ou vamos ser obrigados a sair quando já não houver solução. Penso que temos, no Governo, pessoas muito habilitadas mas, lamentavelmente, há condicionalismos que não estão a ser ultrapassados e estão-se a criar fracturas que prejudicam o que seria a necessidade de crescimento do país, a necessidade de investimento.

Voltando ao Mateus Rosé, tenho que referir o seguinte: é um extraordinário caso de sucesso. Mas não conseguimos colocar mais nenhum vinho ao mesmo nível. Será só um problema da capacidade de "marketing"? Não é. É um problema também de posicionamento internacional do país. Enquanto pensarem que somos um país pobre, que está num canto da Europa, que continua agarrado a um conjunto de tradições, que só somos interessantes para comer peixe à beira-mar, não seremos suficientemente valorizados.

Lembro-me de, há trinta anos, quando viajava bastante em trabalho, via na Áustria e na Alemanha, sapatos a um preço exorbitante comparado com o nosso. Os sapatos italianos e franceses só serviam para duas épocas, no máximo. Os nossos eram para várias épocas. Isso era assim porque tínhamos uma má imagem, uma imagem de um país que não tinha qualidade. Com isto quero dizer que o país tem de ser promovido. Como se costuma dizer a nível do "marketing", não basta sermos bons, é preciso que os outros o saibam. Mas para os outros o saberem é preciso gastar muito dinheiro e, portanto, penso que tem de haver consciência disso por parte dos nossos governos. É necessário afectar verbas importantes para que possamos promover de outra forma o nosso país.



Sérgio Rebelo

As pessoas que estão muito perto do terreno conhecem a realidade melhor do que eu. Dois pequenos comentários: os sectores da cortiça e do calçado evoluíram imenso, ganharam a batalha da qualidade e conseguiram sobreviver a uma competição muito difícil. Tiveram de fazer um esforço porque a competição foi muito dura. A economia portuguesa esteve perante uma competição muito dura nos últimos quinze anos.

Em relação às necessidades de financiamento, podia dizer que sou um pouco céptico. É certo que vivemos uma situação de estrangulamento de crédito. É extremamente difícil começar um negócio agora em Portugal. É muito difícil obter crédito. Esse é um assunto que tem de ser resolvido. Mas não podemos esquecer que vivemos um período de créditos extremamente fácil. Tivemos alguns casos de sucesso mas não temos tantos como poderíamos ter tido. Isto prova que o financiamento não é a solução para o problema, porque se fosse já estava resolvido, dada a facilidade anterior de acesso ao crédito. É mais do que isso. É por isso estamos todos aqui a debater. Se soubéssemos a fórmula mágica...



Jorge Armindo

A cresço um pequeno ponto. Estou de acordo com o que o acaba de dizer. Não sou daqueles que dizem que os bancos não dão crédito. Teríamos que recuar um pouco para ver como é que se formaram os grupos económicos em Portugal. Tínhamos de ir lá atrás para ver que, com as nacionalizações, perdemos a massa crítica de capital, e que nunca houve uma verdadeira recuperação. Tivemos um sistema de alavancagem permanente por parte das empresas. Há necessidade

de tentar resolver este problema e também não sei qual é a solução. Temos de regressar àquilo que é a realidade da economia. E isso que vai prevalecer, a realidade económica. Não vale a pena estar a adiar este problema. Não sou a favor do financiamento fácil. Reconheço que alguma alavancagem teve resultados positivos e há uma parte da alavancagem que não conseguiu atingir esses resultados.



Andrade Tavares

Gostei imenso das pistas que deixou. Há aqui uma enorme base para reflexão e para encontrar soluções para o futuro. No entanto, para além de todos estes aspectos, da inovação, da educação e do "marketing", estamos confrontados com uma situação muito difícil a curto prazo. Estamos num estado que eu diria de necessidade: temos de sobreviver nos próximos anos. E a curto prazo não é possível conceber novos produtos, conseguir vendê-los com maior valor acrescentado, e afirmar marcas, etc. Temos uma dívida enorme. Um défice que atinge ainda os 5%, ou mais, e que tem de passar a zero rapidamente porque, senão, a dívida continua a crescer e a ser completamente insustentável. Não acredito que nos continuem a emprestar ao ritmo a que a dívida tem crescido. Nesta situação, que é premente, de estado de necessidade, como disse há pouco, gostaria de ter a sua opinião sobre o que é possível fazer no curto prazo para que sobrevivamos? Não me parece que seja possível sobreviver muito tempo ao ritmo em que estamos a endividar-nos. Se não for pelos custos, não sei como é que vamos poder implementar todos os outros aspectos e sobreviver até ao médio prazo.

Nos custos, vejo dois pontos em que é possível intervir porque representam uma fracção muito importante do PIB. Os salários representam mais de 50% do PIB. A despesa do Estado, por coincidência, acaba por ter um montante, em percentagem do PIB, muito semelhante. No curto prazo, ou se mexe no que o Estado gasta ou se mexe nos salários ou as nossas hipóteses de sobrevivência são muito pequenas. Penso que estes são aspectos extremamente desagradáveis, ninguém gosta de os abordar, mas face à sua apresentação atrevo-me a perguntar a sua opinião sobre estes assuntos.



Sérgio Rebelo

Obviamente que os aspectos que referiu são importantes. Tentei não vir "chover no molhado", porque são aspectos muito debatidos, e sobre os quais não tenho algo de verdadeiramente novo para dizer. No curto prazo, vamos precisar de alguma ajuda. Colocámo-nos numa situação em que estamos dependentes de outros países e vamos ter que merecer essa ajuda em termos de financiamento.

Partilho da sua angústia. Estas mudanças grandes de curto prazo são difíceis de implementar. É preciso começar, tornar a economia mais produtiva, vermo-nos livres do desperdício do Estado, aumentar a produtividade. Isto é tudo muito fácil de dizer em palavras, mas como todos disseram, implementar, é muito difícil. São coisas que não acontecem no curto prazo e por isso vamos precisar de alguma ajuda. Também tenho uma certa esperança que Portugal possa fazer o impossível. Se estivessemos aqui, há dois anos, e se estivessemos a especular sobre se teria sido possível fazer as exportações que, entretanto, aconteceram, todos diríamos que não seria possível, de maneira nenhuma. Tenho esperança que o que hoje parece muito difícil, acabe por se tornar possível, mas não há dúvida que, a curto prazo, vai ser extremamente duro. A única coisa que posso fazer é partilhar a sua angústia. Não posso dar-lhe uma receita mágica para evitar estas dificuldades que a economia está a passar.

Queria agradecer a todos. São pessoas extremamente ocupadas, com uma experiência e com um conhecimento enorme. Foi muito gratificante para mim. Tentei apresentar aquilo que considerei que pudesse ter algum interesse, mas sou um académico, vejo as coisas de longe. Devo dizer-vos que em relação à percepção de Portugal no exterior, eu que estou fora há muitos anos, vejo a posição do país a melhorar progressivamente e penso que ganhámos credibilidade durante a crise porque não nos comportámos como outros países. Vamos ver se conseguimos dobrar este cabo difícil.



- * contabilidade e reporting
- * assessoria fiscal
- * recursos humanos
- * consultoria e apoio à gestão
- * gestão de seguros
- * aconselhamento financeiro

grupo
moneris
Para quem o negócio conta

www.moneris.pt

**Em números redondos,
fazemos crescer negócios de norte a sul.**

Lisboa • Porto • Faro • Aveiro • Bragança Leiria • Santarém • Setúbal • Vila Real • Viseu
Moneris SGPS, S.A. | Centro Empresarial Arquiparque, R.Dr. António Loureiro Borges, 1, 2º, 1495-131 Algés | T. 210 316 400 | info@moneris.pt

ENCONTROS DA JUNQUEIRA



José Eduardo Carvalho
Presidente da AIP



Ricardo Reis
Key-Note Speaker

PAINEL DE CONVIDADOS



Nelson de Souza
Director-geral da AIP



Alberto Castro - Católica
Porto Business School



Álvaro Pinto Correia
Fundação Cidade de Lisboa



Andrade Tavares
Renova



António Câmara
Ydreams



António Castro Guerra
CGD



António Costa
Diário Económico



Fátima Barros
Anacom



Henrique Neto
Empresário



João Costa Pinto
Economista



João de Mello - CUF - Comp.
União Fabril SGPS SA



João Dotti
Fisipe



Jorge Armindo
Amorim Turismo



Jorge Braga de Macedo - Inst.
Invest. Científica e Tropical



Jorge Santos
NERLEI



José Epifânio da Franca
PME Investimentos



José Gomes da Costa
Cosec



José Paulo Esperança
ISCTE



Luís Mira Amaral
Banco BIC



Luís Portela
BIAL - Portela & Cº, S.A.



Nicolau Santos
Expresso



Nuno Ribeiro da Silva
Endesa



Veiga Simão
Consultor



Vítor Bento
SIBS



Vítor Neto
NERA



INTRODUÇÃO

José Eduardo Carvalho

Vamos dar início à segunda sessão dos “Encontros da Junqueira”. Gostaria de agradecer a vossa presença, em especial a do professor Ricardo Reis, que veio da Columbia University, Nova Iorque, dos EUA, para estar connosco.

Realço os dois objetivos que temos nestes encontros: constituir um espaço de reflexão sobre os problemas do país e refletir sobre a forma de ultrapassar as dificuldades; tentar encontrar uma resposta a uma pergunta que a Associação Industrial Portuguesa anda a fazer há um ano: como é que uma pequena economia com uma taxa de câmbio real sobreavaliada e com câmbios fixos, inserida num programa de assistência financeira, consegue introduzir choques de competitividade na economia e começar a crescer. É nossa intenção, com estes encontros e reflexões, encontrar respostas que possam formatar a nossa intervenção pública e também o relacionamento institucional com o Governo.

Três ou quatro comentários sobre o modelo da sessão: este é um espaço em que são convidadas cerca de quarenta personalidades oriundas da iniciativa privada e do mundo académico. É uma sessão privada e restrita. As intervenções são gravadas porque vamos trabalhar sobre os seus conteúdos, que vão ser editados após a validação dos intervenientes. A reflexão é sempre conduzida ou iniciada por uma intervenção de um reputado académico português radicado no estrangeiro. Porque optámos por este modelo? Porque achamos que são pessoas que estão mais descomprometidas com a realidade portuguesa, tanto em termos económicos, como em termos políticos, podendo dar uma visão mais desapassionada e menos comprometida sobre o que se passa em Portugal.

A primeira sessão, como sabem, foi feita com o professor Luís Cabral. A segunda com o professor Ricardo Reis e a terceira, a realizar no dia 27 de fevereiro, será com o professor Sérgio Rebelo.

O balanço da primeira sessão, em termos muito sumários, é o seguinte: o professor Luís Cabral analisou a inovação e a produtividade e, entre uma série de coisas interessantes que falou, abordou o problema da qualidade de gestão versus produtividade. Deu-nos conta dos resultados de uma investigação que abrange 123 países, incluindo Portugal, e constatou o seguinte: que 25% das empresas portuguesas têm uma qualidade de gestão superior à média das empresas americanas, e 14% estavam abaixo desses “mínimos olímpicos” na qualidade de gestão. Se houvesse uma dissolução das sociedades comerciais dessa aba dos 14%, que em Portugal corresponderá a 45 mil empresas, esse facto provocaria uma subida de 7% na qualidade média da gestão das empresas portuguesas, aproximando-se assim da média dos EUA. Concluía que mais do que um choque tecnológico, Portugal precisava de um choque de seleção e que o crescimento tinha muito mais a ver com o darwinismo económico do que com a “mão invisível”.

Em Portugal, desde o início da crise, em janeiro de 2008, até novembro de 2012, cessaram a atividade ou dissolveram-se 152.206 empresas. Espera-se, se este estudo se adequar à realidade portuguesa, que possa haver uma melhoria da qualidade de gestão nas empresas portuguesas.

Hoje, o professor Ricardo Reis vai abrir a sessão com “Uma visão pouco ortodoxa da depressão portuguesa e o caminho em frente”.



INTERVENÇÃO DO KEY-NOTE SPEAKER

Professor Ricardo Reis

O objectivo da minha intervenção é discutir sobre o que fazer para melhorar a produtividade em Portugal, o que fazer para relançar o crescimento. Quero orientar-me para o futuro mas, antes de o fazer, vou olhar para o passado, não para historiar o que aconteceu, mas antes para fazer um diagnóstico que vai ser pouco ortodoxo, mas que se pretende produtivo. Ou seja, que indique até que ponto é que podemos melhorar, com enfoque sobretudo nas empresas. Gostava de falar dos problemas das empresas tendo em conta que estou a falar com os empresários.

Uma visão pouco ortodoxa - o que quero dizer com isto? Já há muitos anos, há várias décadas, que fazemos a pergunta em Portugal “Porque é que somos pobres?”. Portugal, em 1986 tinha um PIB que era cerca de 54% da média europeia. Hoje, é cerca de 72%. A maior parte deste progresso fez-se entre 1986 e 1996. Mas a verdade é que continuamos longe e em 1990, se vímos as previsões feitas na altura, ninguém diria que continuaríamos a estar tão longe da média europeia. As explicações têm sido bem documentadas e discutidas. Diria que há um consenso em que as causas estão concentradas em sete fatores embora haja discordância entre quais serão os mais e menos importantes.

Quais são esses fatores a que qualquer relatório sobre a economia portuguesa inevitavelmente chega? Seja redigido por observadores internacionais, ou nacionais, académicos ou do mundo empresarial, na perspetiva da governação ou na perspetiva da economia.

Factores da nossa pobreza

Primeiro, o nosso atraso na educação que é gritante. A escolaridade média obrigatória é de sete anos, quando em Espanha são cerca de dez e na Europa cerca de onze. Este atraso reflete-se na produtividade e na capacidade de os trabalhadores se adaptarem a novas circunstâncias e serem produtivos. No entanto, nos últimos tempos, tem havido uma evolução muito positiva. Se olharmos para o segmento com menos de 30 anos, já vemos uma enorme convergência, mas na média, considerando toda a população, continuamos com um atraso muito grande.

Em segundo lugar, o facto de no seguimento do 25 de abril ter havido uma **grande saída de capitais de Portugal**. Nas décadas posteriores nunca tivemos taxa de poupança o suficiente para recuperar o capital que perdemos nos anos 70.

Em terceiro lugar, o **aumento inexorável do peso do Estado**. Admitir-se um certo crescimento é perfeitamente natural. A criação do nosso Estado Social, do nosso Estado Providência esteve na base desse crescimento. Os EUA fizeram o mesmo nos anos 70. Entre 1968 e 1973, os EUA tiveram o mesmo crescimento do Estado que Portugal, entre 2000 e 2005. Em França, na Alemanha, houve crescimento do Estado Providência, com a atribuição de reformas e pensões, aumento do número de funcionários públicos, e programas de combate à pobreza, como o rendimento social de inserção. Houve um ritmo relativamente elevado. Todos esses países passaram por este processo de crescimento do peso do Estado. Chegou-se a uma altura - o caso da Suécia é o mais emblemático - que esse crescimento foi exagerado. E por isso, desde há 20 anos têm vindo a reduzir e a tentar parar esse processo. Nós fizemos o mesmo caminho 20 anos depois, mas sem aprender nada com essa experiência anterior.



Em quarto lugar, a rigidez do mercado de trabalho. Em todos os indicadores da OCDE, à facilidade de realocação de trabalhadores noutras funções, despedimentos, procura de empregos, Portugal surge sempre numa das três piores posições.

Em quinto lugar, os custos de contexto elevados, ou seja, a dificuldade em exercer uma actividade empresarial em Portugal. Fala-se da burocracia mas, na minha opinião, o funcionamento dos tribunais é bem mais grave.

Em sexto lugar, o facto de a nossa produtividade ter aumentado muito pouco nos últimos dez, quinze anos. Há quem saliente também o facto de termos indústrias pouco especializadas ou pouco produtivas.

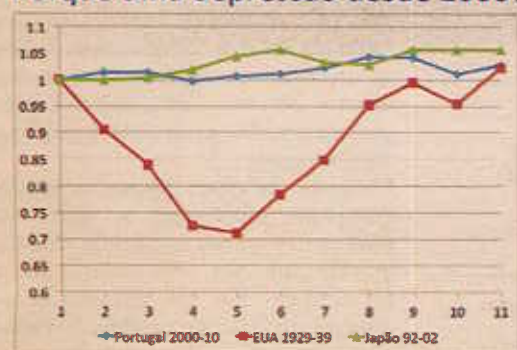
E, por fim, a concorrência, a que temos estado sujeitos nos últimos vinte anos, em termos de investimento estrangeiro na Europa de Leste e em termos de comércio da China.

São estes fatores que surgem em praticamente todos os relatórios para explicar porque é que Portugal tem 72% do PIB europeu e não 90% ou 95%.

Depressão desde 2000

Nos últimos dez anos, o que aconteceu em Portugal, e demorou-nos muito a perceber isto, foi uma verdadeira depressão. Penso que a melhor forma de compreender isto é com este gráfico muito simples que mostra os EUA entre 1929 e 1939 e o que aconteceu ao Produto Interno Bruto. Na chamada Grande Depressão, que de alguma forma criou a disciplina de macroeconomia, e no espaço de dez anos, os EUA fizeram este grande V e acabaram no final em 1% acima de onde começaram.

Porquê uma depressão desde 2000?



A verde, coloquei o Japão entre 1992 e 2002, a grande Década Perdida, outro grande evento do século XX em termos de crises económicas. O Japão estagna durante dez anos e não cresce. Em Portugal, nos últimos dez anos, verificou-se que não temos a Grande Depressão ou a Década Perdida, (precisamos de um termo para descrever o que aconteceu), mas só é comparável ao que de pior aconteceu no mundo nos últimos cem anos. Portugal tem um comportamento bastante semelhante ao Japão. E em termos de ponto final está onde

estavam os EUA no fim da tal Grande Depressão.

Mas porquê este crescimento zero nestes dez anos? Volto a referir que quando olhamos para o diagnóstico que é discutido, em Portugal e no estrangeiro, vemos exatamente os mesmos sete fatores que estão na origem da nossa pobreza. A entrada da China na Organização Mundial do Comércio; o nosso atraso na valorização do capital humano que não nos permitiu fazer um *upgrade* da tecnologia e na indústria em geral; a rigidez do mercado de trabalho que travou a reorganização da indústria portuguesa quando teve de lidar com a concorrência de Leste ou da China; os custos de contexto elevados que não nos permitiram adotar novas tecnologias dos últimos anos; a falta de poupança que levou ao enorme endividamento externo que hoje nos obriga a ter o auxílio do FMI; a expansão do Estado de que falamos nos últimos dez anos, e à quebra na produtividade que ocorreu.

Ou seja, quando tentamos explicar o que é que aconteceu nos últimos dez anos, acabamos por repetir as razões pelas quais somos pobres. E dissemos o mesmo há 5, 10, 15, 20, 25, 30 anos.

E talvez esta seja a resposta. Os nossos problemas são sempre os mesmos nos últimos 30 anos. Reflectem a pobreza e também a depressão. Mas, admito que seja uma resposta muito pouco satisfatória. É uma resposta algo preguiçosa. Não há dúvida que são características e problemas que Portugal tem. Mas porque é que levaram a uma depressão nos últimos dez anos e não antes? Portugal cresceu robustamente entre 1986 a 95. O progresso do nosso conhecimento, o progresso em qualquer ciência, em qualquer ramo de conhecimento, faz-se não tanto por acrescentar respostas originais mas por eliminar as respostas erradas. Quando chegamos à hecatombe, interrogamo-nos porque é que parámos de crescer há dez anos. Elencamos as sete razões pelas quais somos pobres, propusemo-nos fazer reformas estruturais. Desde 1986 que apresentamos esta receita. Desde 1986, desde a entrada na CEE, que damos estas respostas, e adotamos medidas para combater estas razões. Já tivemos as agendas de Lisboa, Tratados de Maastricht e fundos estruturais sempre para atacar esses mesmos sete problemas. E não os resolvemos. Vamos continuar a fazer o mesmo e a insistir

Quando chegamos à hecatombe, interrogamo-nos porque é que parámos de crescer há dez anos. Elencamos as sete razões pelas quais somos pobres, propusemo-nos fazer reformas estruturais. Desde 1986 que apresentamos esta receita. Desde 1986, desde a entrada na CEE, que damos estas respostas, e adotamos medidas para combater estas razões. Já tivemos as agendas de Lisboa, Tratados de Maastricht e fundos estruturais sempre para atacar esses mesmos sete problemas. E não os resolvemos. Vamos continuar a fazer o mesmo e a insistir

Resposta à hecatombe de 2010?



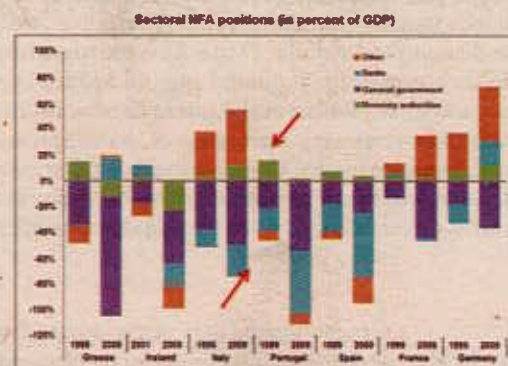
Respostas da troika e governo:

Reformas estruturais. A mesma receita desde 1986.

até que finalmente o consigamos fazer com sucesso? Eu quero ser pouco ortodoxo. Não quero listar os mesmos sete problemas. Não quero dizer o mesmo: somos pobres, temos de reformar, temos de nos tornar alemães, temos de mudar quem somos... Vamos tentar perceber porque é que tivemos esta recessão.

1. Influxo acelerado de capital

Bancos são os intermediários



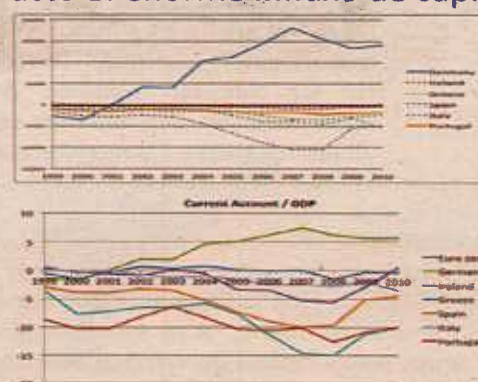
Source: Chen, Milesi-Ferretti and Tresselt (2010)

Desde 2000, Portugal conheceu e recebeu um enorme influxo de capital. O que vemos neste gráfico é o fluxo de capital que sai de um país, a Alemanha, e vai para cinco: Irlanda, Grécia, Espanha, Itália e Portugal. O que é relevante é que eles praticamente somam zero. Ou seja, o dinheiro saiu da Alemanha e entrou em Portugal, na Espanha, Grécia, Itália... Há um enorme influxo de capital do centro para o sul da Europa. Teve uma dimensão significativa em Portugal em percentagem do PIB.

Muitas vezes falamos disto como o nosso défice externo, ou seja, os tais

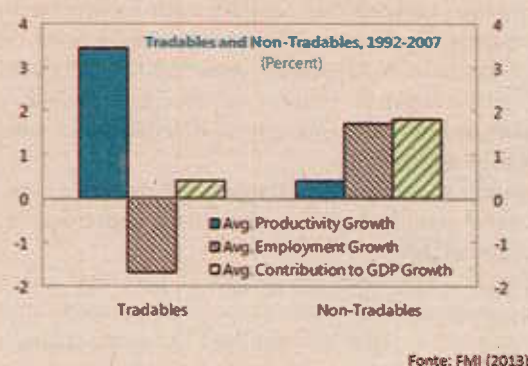
10% do saldo da balança corrente. Mas é preciso lembrarmo-nos que há o outro lado da balança corrente. Isto é, os 10% de investimento estrangeiro que entrou em Portugal todos os anos, durante estes dez anos. Portanto, há um enorme influxo de capital do estrangeiro.

Facto 1: enorme influxo de capital



2. Alocação de capital ao sector não transaccionável

Facto 2: não-transaccionáveis



Fonte: FMI (2013)

para o dos serviços. É certo que neste último temos um setor até bastante transaccionável, o do turismo. Mas não foi para aí que foi o capital.

Qual foi o setor que mais cresceu nos últimos dez anos? Foi o setor da construção, mas cresceu de uma forma enorme e absorveu muito do capital que afluía à economia portuguesa.

3. A competitividade

Facto 3: competitividade



Os termos de troca (preços das nossas exportações e importações) não se alteraram. As "medidas de competitividade" refletem exclusivamente o aumento no preço dos serviços (+22%) e construção (+35%) em relação à indústria (+5%) e à agricultura (-7%) entre 2000-07.

compararmos com a quota de mercado que tem os EUA ou o que tem em média os países da OCDE, vemos que a evolução foi muito semelhante. Não há uma grande perda de quota de mercado.

Na Grécia, é claro o que acontece. O capital que entra na Grécia vai todo para o setor estatal, vai todo para a dívida pública. E, de facto, o problema da Grécia é um problema de Estado.

Em Portugal, no entanto, há uma divisão quase equitativa entre o aumento da dívida pública e o aumento do endividamento dos bancos para com o exterior. É óbvio que os bancos não se endividaram e acumularam todo este dinheiro nos seus cofres. Transformaram em financiamento à economia. Portanto, metade foi para a economia e metade foi para financiar o Estado.

Em segundo lugar, temos o facto que Vítor Bento muito bem realça nos últimos anos - o enorme aumento nos chamados setores não transaccionáveis, em relação aos transaccionáveis. De uma forma resumida: aumento dos serviços e quebra na indústria. Em todos os países do mundo o setor dos serviços está a subir e o setor da indústria e da agricultura está a descer. Não é o facto qualitativo que aqui conta. O que conta é o quantitativo. Cresceu muito mais em Portugal do que nos outros países.

Muito deste capital foi para este setor, para o dos serviços. É certo que neste último temos um setor até bastante transaccionável, o do turismo. Mas não foi para aí que foi o capital.

Qual foi o setor que mais cresceu nos últimos dez anos? Foi o setor da construção, mas cresceu de uma forma enorme e absorveu muito do capital que afluía à economia portuguesa.

Fala-se muito da falta de competitividade em Portugal. Podemos analisar os termos de troca. É esta linha verde: preço das nossas exportações em relação ao preço das importações.

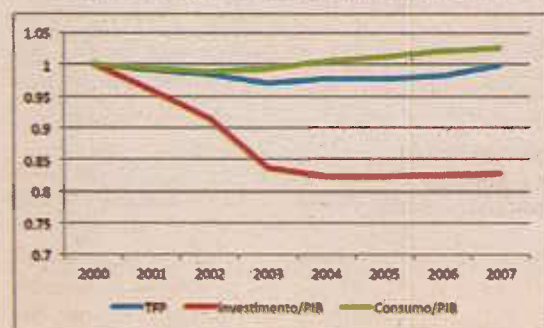
E aqui não houve perda de competitividade em Portugal. Portugal é tão competitivo em 2009 como era em 1999. O nosso setor exportador não se tornou mais caro e não perdeu quota de mercado por aí além. Se olharmos para a expansão da nossa quota de mercado no exterior, levando em conta a chegada da China, e



A apreciação da taxa de câmbio real é que sobe imenso. Como é que isto é possível? Porque a diferença entre os termos de troca e a taxa de câmbio real é simples e aritmeticamente igual ao preço dos sectores não transacionáveis. O que acontece em Portugal, e que muitas vezes se diz, é que esta taxa de câmbio real reflete uma perda de competitividade. Não há uma clara perda de competitividade. O que há é um aumento enorme no preço dos serviços, sobretudo da construção, enquanto que na indústria e na agricultura estiveram estáveis. Portanto, a taxa de câmbio real é um indicador muito enganador para aferir da competitividade das empresas portuguesas. As empresas exportadoras não perderam assim tanta competitividade. O que aconteceu foi que houve um aumento enorme no preço dos serviços, o que levou à subida do peso dos salários e à perda de competitividade, quando, na realidade, o setor exportador continua competitivo.

4. Queda de investimento

Facto 4: cai o investimento e TFP



investimento nos últimos dez anos são os piores. As taxas efetivas sobre o capital e o trabalho são muito elevadas.

Aqui convém olhar para as comparações internacionais. Se olharmos para o peso efetivo da tributação dos diferentes agentes económicos em Portugal e comparamos com o que aconteceu na Alemanha, na média da OCDE, na própria Espanha, o que vemos é que há um enorme aumento no IVA e na taxação do trabalho. A taxação do capital é relativamente constante, mas todos os outros países estão a decrescer a um ritmo bastante acelerado. Logo, desencoraja o investimento em Portugal.

Aqui está a minha narrativa pouco ortodoxa.

A entrada no euro e a abertura do mercado de capitais a nível europeu levou a um enorme fluxo de capitais que veio do centro da Europa para a periferia. Este fluxo de capitais foi provocado com a abertura do mercado de capitais, com a entrada do euro e com a situação cambial, mas também, é preciso não esquecer, com o facto de que em 2002, a economia alemã estar estagnada. A Alemanha, entre 2000 e 2008, foi o único país que cresceu tão pouco como Portugal. As pessoas esquecem-se disso. Era uma economia com uma taxa de poupança muito alta que queria diversificar as suas poupanças no exterior e procurar mercados alternativos.

O que é que acontece a este fluxo de capitais que chega, em catadupa, a Portugal? O que acontece é que este capital abundante serve para financiar os serviços, a construção e, sobretudo, para projetos com baixa produtividade.

A produtividade no setor transacionável, das empresas exportadoras, não teve quase nenhuma quebra. O decréscimo de produtividade centrou-se nos sectores que conheciam maior expansão, como a construção e mais um ou dois. O capital quando veio não foi para as empresas mais produtivas, mas para setores relativamente pouco produtivos.

Porque é que os bancos se tornam tão importantes para este sector? Uma empresa exportadora com alguma dimensão consegue, em parte, financiar-se no exterior.

Uma empresa que esteja no setor não transacionável (por definição: o que produz não pode ser exportado), como não pode ser facilmente "capturado" pelo banco em caso de incumprimento, acaba por ser financiado por bancos nacionais, que já tinha a *expertise* de acompanhamento desses projectos.

Os bancos tornaram-se assim cruciais, e por isso, o capital não veio, como fluxo de financiamento directo, para o setor não transacionável, mas sim através deles.

Ao mesmo tempo que cresce este influxo de capital, os preços dos não transacionáveis sobem. A competitividade do país cai, não porque as empresas exportadoras sejam menos competitivas, mas porque este sector está a subir e a sua competitividade a descer. Por fim, o aumento contínuo de impostos leva a esta quebra de investimento.

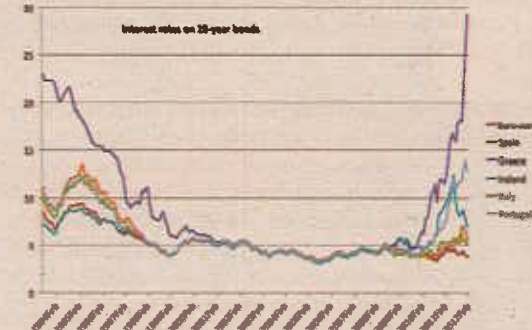
A minha visão pouco ortodoxa da nossa crise afasta-se da de Medina Carreira e da de outros. O problema não é provocado pelo estado. O crescimento que vemos do peso do Estado tem sobretudo a ver com o aumento da taxação e até da despesa.

Também não é porque entrámos no Euro com uma taxa de câmbio sobreavaliada, como diz, por exemplo, o professor João Ferreira de Amaral. Se a nossa taxa de câmbio em 1999 era demasiado alta, por definição devia ter caído durante este período e convergido. E o que sucedeu foi que subiu ou se manteve. Portanto, esta tese não se adapta aos dados. Assim, nesta história relacionada com os fluxos de capitais, o grande choque é provocado por uma entrada de capitais no qual a nossa economia falha na realocação do capital, o que levou a que se prolongue uma enorme depressão.

Quarto lugar: cai o investimento e a produtividade enquanto o consumo se mantém alto. A produtividade não cresce nesta altura e há uma grande quebra no investimento. Mas o capital continua a entrar. O capital vai para o setor não transacionável. Mas ao mesmo tempo o investimento desacelera. Nesta altura cresce setor não transacionável chamado Estado. Há um aumento contínuo das taxas marginais dos impostos nos últimos dez anos. Os incentivos ao

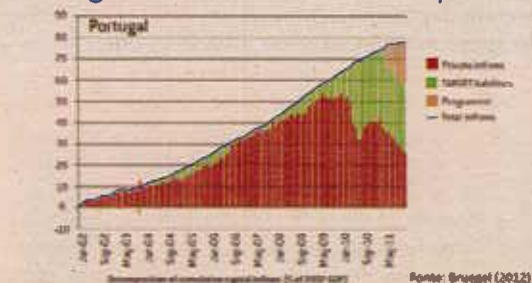
Aversão ao risco

Aumenta a aversão ao risco



Porque é que este aumento da aversão ao risco leva a um pequeno aumento no *spread* de alguns países e maior noutros, e sobretudo à crise da dívida europeia que se acentua em 2010? O que acontece é que há uma paragem súbita, deste fluxo de capital de que Portugal tinha dependido durante alguns anos. Abandonou o fluxo de capitais que entravam. E sentimos isso na correção da nossa balança de transações correntes e nas dificuldades de financiamento das empresas. Mas vejam aqui quanto é que caiu em termos de capital privado versus entrada do BCE, do programa target e troika.

Paragem súbita no fluxo de capitais

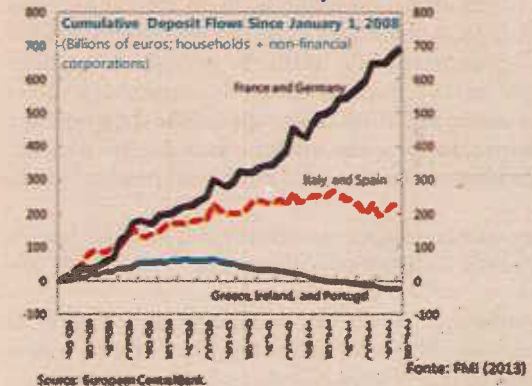


Recessão inevitável, cai o investimento e o consumo.

E há uma fuga enorme dos capitais privados de Portugal.

Os bancos tinham sido os intermediários, tinha sido através dos bancos que fluíam os capitais que entraram. E, portanto, é através deles que sai também. Vou fazer duas observações antes de vos dar a minha explicação do que aconteceu.

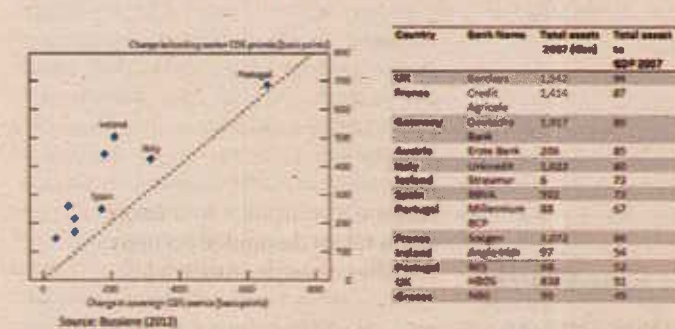
Os bancos em apuros



países. O Crédit Lyonnais é enorme em França. O City Bank é enorme em relação ao estado de Nova Iorque. Este facto provoca o chamado ciclo diabólico que eu e uns colegas temos investigado, e que a União Europeia tem abraçado no último ano, originando algumas das reformas.

Ciclo diabólico: Bancos / Estado

Os bancos e os Estados



sempre que há um receio de que Portugal vá à falência, desce o preço das obrigações e o ativo dos bancos entra em sarilhos. Sempre que há um receio de que Portugal vá à falência, o ativo dos bancos deteriora-se imediatamente e automaticamente. A partir

Em 2009, ocorre o *crash*, a hecatombe. Qual era a situação? Tínhamos este grande influxo de capital, um grande endividamento ao exterior, no mundo inteiro, um aumento de aversão ao risco devido à crise dos mercados financeiros. Esta é a famosa figura que já toda a gente viu aqui milhares de vezes, do aumento das taxas de juro. Nos últimos três anos subiu o risco de qualquer investimento, mesmo para o considerado mais seguro no mundo. Portanto, há um aumento significativo na aversão ao risco.

Sem a troika, sem o sistema monetário europeu e sem o euro, tínhamos tido uma quebra de capitais, só comparando ao que a Argentina, o Brasil ou a Bolívia experimentaram nos últimos 20 anos. Tínhamos tido uma quebra no PIB na ordem dos 20% e tal por cento.

Portanto, de certa forma as ajudas europeias auxiliaram a que esta quebra de capitais não tenha sido tão grande como foi. Mas mesmo assim, foi enorme. Há um abrandamento enorme do fluxo de capitais privados.

Há uma grande correlação entre o risco da dívida soberana e o risco dos bancos. Daqui vem o discurso completamente certo dos banqueiros, quando dizem "a culpa não é nossa. Sempre que sobe a avaliação da República, sobe a minha". O risco da dívida soberana e o risco dos bancos estão ligados. Mas porque é que estão tão ligados? A Europa, incluindo Portugal, tem bancos enormes. Em 2007, os ativos do BCP ou do BES, em relação ao PIB português, eram cerca de 67% e 52%. Temos bancos muito grandes. É importante analisar a influência de bancos grandes nos

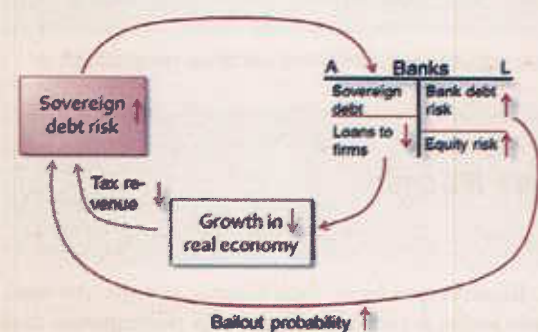
O que é o ciclo diabólico? Os bancos, em Portugal, por questões de deficiente regulação, por mau desenho dos acordos de Basileia e por outras razões, foram encorajados a ter imensas obrigações do Estado. Como os bancos têm imensas obrigações do Estado que usam como garantia no financiamento do exterior e não só,

Country	Bank Name	Total assets 2007 (bil.)	Total assets to GDP 2007
UK	Bankers	1,542	91
France	Crédit Agricole	2,414	87
Germany	Deutsche Bank	1,817	80
Austria	Erste Bank	238	80
Italy	Unicredit	1,823	80
Spain	Santander	8	73
Portugal	Banco	55	67
Portugal	BES	52	52
Portugal	Caixa	97	54
Portugal	Banco	98	52
Portugal	Banco	838	71
Greece	NBS	76	46



do momento em que isso acontece surgem duas coisas: há uma esperada contração do crédito à economia, porque os bancos têm de recuperar os seus rácios de capital; e baixando o crédito desce a coleta fiscal e aumenta o défice.

Os bancos e o ciclo diabólico



Sempre que surge um rumor, um receio acerca da dívida portuguesa, esse receio multiplica-se várias vezes.

Tem sido esta armadilha diabólica na Europa que tem estado por detrás das recentes discussões da união bancária.

Os capitais saíram por uma normal aversão de risco. Portugal teve um problema nos últimos dois anos, que é partilhado com a Itália, Grécia e com a Irlanda. Embora a minha explicação para o que se passou em Portugal em 2000-2007 seja diferente da Irlanda, da Grécia ou da Itália. Alguns deles não tiveram depressão nenhuma em 2007. De 2009 em frente, o problema é comum. Quando surge aversão ao risco e há uma quebra de capitais, o efeito multiplicador dada a forma como os bancos e os Estados estão ligados, leva a este choque que acabou por ser comum a todos estes países. Portanto, é este o diagnóstico, a tal visão pouco ortodoxa.

O caminho em frente

Em primeiro lugar, se é este o problema, como resolvê-lo? Em termos da Europa, a grande prioridade é romper esse ciclo diabólico. Esta palestra sobre o que aconteceu depois de 2009, já a faço há dois anos e meio e já a apresentei na Comissão Europeia. A Comissão Europeia finalmente abraçou esta tese e mudámos para as reformas atuais.

Criação de uma União Bancária, garantias de depósitos e eurobonds

Criação de uma União Bancária, porquê? A razão mais importante não tem a ver com a concentração da regulação. É obvio que a regulação a nível nacional pode ser menos eficaz e pode levar a alguns escândalos, a alguns "BPN" aqui ou ali. Não. A razão pela qual é importante ter uma União Bancária é para permitir que os bancos sejam seguros pela Europa como um todo. Ou seja, quando existir "bailout" de um banco, tenta-se evitar que o fardo não caia todo nas finanças públicas portuguesas e, como tal, não leve a este ciclo diabólico. A partir do momento em que os bancos fazem parte de uma união bancária europeia, no caso de haver uma necessidade de salvar um banco, então esses custos seriam partilhados. É isso que está em discussão hoje e nos últimos três meses na União Europeia. Depois pretende-se que haja uma garantia dos depósitos. É importante que seja a nível europeu. E neste caso, infelizmente, temos feito pouco progresso. Bem como na discussão das obrigações europeias, os tais "eurobonds". Tenho proposto, mas não vou falar disso hoje, uma alternativa aos "eurobonds", os *eurobonds*, os *eurobonds* *safe bonds*. Mas a importância dos "eurobonds" não é a partilha orçamental. A importância em ter uma obrigação europeia é permitir a que os bancos, como o BES, BPI, ou BCP, sejam capazes de ter no seu ativo, não obrigações portuguesas, mas obrigações europeias. Assim, quebramos este ciclo diabólico. Se o BES tiver no seu balanço obrigações europeias, um receio sobre a solvabilidade do Estado português, não será por esta razão contagiado. É isso que está em causa quando falamos de uma obrigação europeia. Em Portugal, qual é, então, o diagnóstico que esta minha interpretação da crise faz? O falhanço em Portugal surge desde 2000. Desde 2008, a crise é tão portuguesa como é do sul da Europa e tem a ver com esta falha de desenho da união monetária.

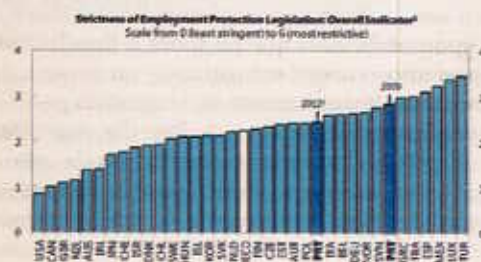
De 2000 a 2007, o problema foi uma má afetação dos recursos. Tivemos capital que entrou e não o alocámos bem. O que podemos fazer para afetar melhor os recursos? Vamos falar, então, de trabalho e capital porque são complementares.

Afectação de recursos – trabalho

Portugal: afectar recursos

O trabalho:

- A reforma do mercado de trabalho



Portugal já não tem um mercado de trabalho muito rígido. As mudanças de lei entre 2009 e 2012 foram importantes. Analisando-se os indicadores da OCDE, na área da legislação do mercado laboral, vemos que há uma enorme evolução. Os relatórios que ainda falam da rigidez do mercado de trabalho estão desatualizados.

Quase toda a criação de emprego nos últimos dez anos em Portugal foi em contratos a termo. Hoje, mais de 25% da força laboral portuguesa está com contratos a termo. Há rigidez do

mercado de trabalho nos contratos sem termo que ainda existem. Começa a não haver dificuldade de ajustamento a choques devido a essa fração muito flexível desse mercado. Não há dúvida que existe uma baixa produtividade média porque há muitos trabalhadores que têm pouca produtividade e não podem ser despedidos. Mas quando temos de nos ajustar, de expandir e diminuir, já temos uma lei laboral que permite despedir, uma fracção do mercado laboral que assenta em trabalhadores a termo que podem ser rapidamente despedidos ou contratados. Portanto, o problema não é de flexibilidade, é de produtividade, porque a margem de flexibilidade, o ajustamento marginal, já é bastante acentuado. Se analisarmos a franja marginal de ajustamento, constituída pelos contratos a termo, e a legislação laboral actual, concluímos que Portugal já tem um mercado de trabalho mais flexível que a OCDE. Tem um mercado de trabalho bastante mais flexível que a Alemanha por exemplo. Portanto, têm sido feitas reformas. Estamos agora na fase de implementação.

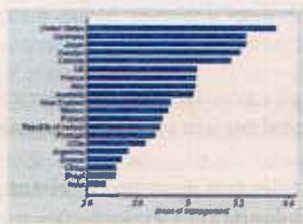
Qualidade de gestão

Em segundo lugar, temos de falar do lado das empresas e gostava de seguir a intervenção que o professor Luís Cabral fez aqui há uns meses, e olhar para a qualidade da gestão. O que o professor Luís Cabral apontou foi uma série de estudos internacionais nos últimos anos, que pela primeira vez **quantificaram a gestão**. A gestão tem sido um campo difícil de estudar, porque não se baseia na ciência. E penso que o que o professor Luís Cabral referiu é que as empresas portuguesas são mal geridas em média, embora com enorme dispersão. Mas se olharmos para os dados com mais atenção, concluímos que elas são bem geridas no que concerne a gestão industrial e bem geridas do ponto de vista financeiro.

Portugal: afectar recursos

O trabalho:

- A gestão dos recursos humanos



Os procedimentos em média são abismais.

Sobretudo na gestão dos recursos humanos

sava que a razão pela qual os nossos empresários tinham tanta dificuldade em gerir os recursos humanos e era porque não tinham capacidade de despedir e de premiar.

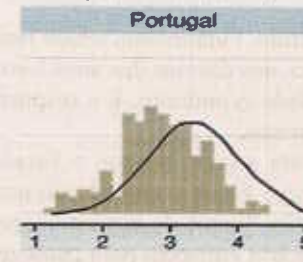
Tem havido muitas melhorias no mercado laboral nos últimos dois anos. Portanto, esta hipótese de que a culpa é da legislação laboral está agora a ser posta à prova e estão vocês aqui nesta sala a serem postos à prova. Sendo a legislação laboral bastante mais flexível, até que ponto vamos ter um aumento na qualidade da gestão de recursos humanos? Ou será que o problema está nas práticas que temos nas empresas portuguesas e temos de intervir de outra forma? Mas é aqui que há o *gap*. Numa forma simples, diria que o grande problema da gestão portuguesa neste indicador, e que é responsável por quase tudo, é o facto de haver tantos trabalhadores portugueses na prateleira. Não os conseguimos realocar Qual é a razão? É o mercado laboral ou é simplesmente o facto de gerirmos mal as pessoas em Portugal? A culpa é do Estado ou das empresas? O Estado está a caminhar no sentido certo. Vamos ver se as empresas caminham também, e se conseguimos otimizar os nossos recursos humanos e desaparecer essa terrível expressão que no fundo encapsula este problema que existe em Portugal.

A cauda – qualidade de gestão

Portugal: afectar recursos

O trabalho:

- Olhar para além da média



Nota: a cauda é muito grande.

É a cauda que é muito grande.

Na alocação do trabalho, mas sobretudo no capital, o Luís Cabral também já tinha referido, o grande problema é a cauda, não é a média. A empresa mediana portuguesa está ao nível da americana. A grande dificuldade é termos esta cauda tão grande. Há tantas empresas mal geridas em Portugal. Muito mal geridas, ou pouco produtivas. E porque é que esta cauda é muito grande? O Luís Cabral falava do darwinismo, e como disse muito bem José Eduardo Carvalho, a dimensão das insolvências vai testar se a teoria dele tem razão. Talvez tenha razão ou não. Vamos é ver se ela se aplica.

Alocação de recursos – o capital

O tamanho das empresas e a falácia do emprego

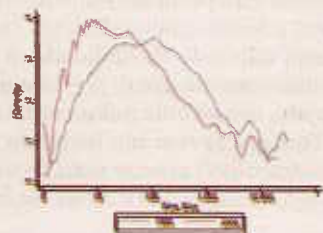
Em 2009, o tamanho médio de uma empresa em Portugal é de cerca de dez trabalhadores. No resto do mundo isto não aconteceu e a distribuição era semelhante à nossa em 1980. Nos últimos vinte anos, tivemos um crescimento enorme das pequenas empresas.



Portugal: afectar recursos

O capital:

- O tamanho das empresas e a falácia do emprego



Obsessão com as pequenas empresas e com a sua proteção.

Fonte: Autor. Cálculos baseados nos Contas de Produto (Portugal) e nos dados da empresa (dados).
Fonte: Branstetter et al.

que, nos últimos 20 anos, tem estado virado para proteger as pequenas empresas. Tem um lado positivo, que terá sido a manutenção do emprego, e foi responsável pela baixa taxa de desemprego que tivemos. Mas tem também um lado negativo: sempre protegeu quem tem menos de dez trabalhadores e desencorajou quem tem mais. Atualmente, em Portugal, os incentivos para uma empresa crescer são bastante pequenos. Não chegamos a conseguir os tais ganhos de produtividade que surgem naturalmente quando as empresas crescem.

Quando olhamos para a tal afetação de recursos de que falava e do capital imenso que veio da Alemanha e que acabou nos cofres do BES ou do BIC, ou do BPN ou do BPI... acabou não a financiar as empresas com 50 ou 60 trabalhadores que estavam a lançar-se no mercado exportador e que precisavam de espaço para crescer, mas acabou a financiar empresas entre zero e dez trabalhadores.

Global Sourcing

Vamos tentar perceber porque é que o capital foi mal alocado. Acabei de referir a dimensão das empresas e o facto de muito do fluxo de capital ter ido para as pequenas empresas.

Há outra questão como a cobrança de dívida e o sistema de falências, mas quero salientar uma que não é tão referida. Porque é que a Bélgica ou a Holanda têm exportações que têm peso superior a 100% do PIB e Portugal só tinha uns 30%? Porque é que somos uma economia relativamente fechada? Quando observamos o que é produzido em Portugal, não estamos assim tão longe da Bélgica ou da Holanda. A diferença enorme é que muitos destes países fazem hoje o que se chama o tal *global sourcing* ou intermediação. Ou seja, uma produção que localizada nos mercados de Leste é importada para o país, digamos a Holanda, por exemplo, no qual é adicionado um valor acrescentado muito grande e que é depois exportada.

Em Portugal, isto acontece muito pouco. Porque é que em Portugal nos falta um sector de intermediação, que existe noutras pequenas economias abertas na Europa? Que produza sobretudo lá fora, venha cá, acrescente e exporte? É um desafio que deixo ao sector transaccionável. É essa franja que falta e justifica porque é que esse sector da economia portuguesa não se está a desenvolver. É aí que está grande parte da falta da expansão do setor transaccionável.

Estado

Por fim, em jeito de conclusão, o que é que não realcei nesta comunicação nos últimos trinta minutos? O Estado.

Em quase todos os eventos que descrevi, reparem que a resposta política podia ter sido melhor. Podíamos ter não aumentado os impostos durante a década, quando já tínhamos estas distorções, podíamos ter lidado melhor com o *crash* de 2010, ... mas o principal fator da crise não foi o Estado.

O Estado, nos últimos dez anos, está a evoluir no bom sentido. Finalmente, temos uma obsessão com a despesa, em vez do défice. A opção do défice nos últimos dez anos levou ao aumento dos impostos, e ao estrangulamento da atividade económica. E a resposta para ultrapassar os problemas virá da economia e das empresas.

Temos de parar de falar das dificuldades que o Estado está a criar, porque o Estado está a evoluir no bom sentido. Temos de questionar porque é que o capital não está a ser melhor alocado. Temos de falar da qualidade da gestão. Temos de nos interrogar porque é que não evoluímos em termos da regulação bancária europeia para proteger melhor os bancos e quebrar este ciclo diabólico. Temos de nos interrogar porque é que continuamos a ter tantas pequenas empresas. Temos de reflectir porque é que não temos um setor de *global sourcing*. Portugal, neste momento, está a passar por uma mudança. Nos últimos dez, quinze anos virámos para dentro. Agora, temos de nos virar para fora e ganhar mercado. Isso faz-se com iniciativa dos portugueses. Entrámos nessa fase. Estamos a olhar para fora, e a sermos mais competitivos no mercado global. Isso cabe sobretudo à economia, às empresas. Com menos referências ao Estado porque não é o Estado que vai resolver esta crise. Os empecilhos do Estado estão a ser removidos a uma velocidade relativamente elevada.

Sempre as protegemos. Temos muito mais microempresas do que noutros países desenvolvidos. Aproximamo-nos da distribuição característica dos países subdesenvolvidos. E por essa razão temos falácia do emprego. As pequenas empresas são as que criam mais emprego, logo devem ser protegidas. Mas criam emprego, porquê? Porque são pouco produtivas. É normal que uma microempresa com dois, três trabalhadores seja pouco produtiva. As melhores, crescem naturalmente e tornam-se mais produtivas e criam menos emprego. Temos um sistema



DEBATE

José Eduardo Carvalho

Muito obrigado professor pela sua excelente intervenção. Comentários, perguntas?



Jorge Braga de Macedo

Vou fazer a mesma pergunta ao Ricardo que fiz ao Luís Cabral, porque até usou o mesmo diagrama. O que é que se faz à cauda das empresas portuguesas mal geridas? Do ponto de vista da ação, das pessoas e até também, talvez, do Estado, o que é que se faz à cauda? Sobre os dados de insolvências que foram citados no início, não temos qualquer informação para nos dizer que estão naquela cauda. Não sabemos. Aquele gráfico agora teve menos efeito. Foi a segunda vez, não o tinha visto de forma tão viva. O que é que se faz com aquele gráfico? Esta é a primeira pergunta, que já foi feita, e que espero que dê uma resposta diferente da do Luís Cabral, que foi basicamente, e vem aqui na acta, "não sei, não é comigo, isso é com o Estado". Porque penso que o Ricardo, se calhar, e como é um grande pedagogo, quis fazer o ponto "simplify and exaggerating".

Quanto ao Estado... tem muita importância. E tem muita importância, porque essas reformas estruturais que diz que estão a ser feitas, são muito lentas e sobretudo não são apreendidas por aqueles a quem se dirigem. Portanto, culpar tudo no Estado é asneira. Isentar o Estado também é.



Luís Mira Amaral

Gostava de fazer uns breves comentários com algumas dúvidas sobre a magnífica exposição do professor Ricardo Reis. Primeiro, dizer que o problema da indústria foi a abertura ao Leste europeu. A poupança e o investimento alemão foram naturalmente para o Leste e saíram de Portugal. Portanto, não culpo os governos seguintes. Sou honesto para dizer que a causa de não termos tido outra Autoeuropa foi o facto de se ter dado a queda do muro de Berlim. Não foi ineficácia dos governos seguintes. Depois, também tivemos a abertura da China e o facto do capital americano a ir para a China em vez de vir para as plataformas industriais europeias. Esta é a primeira observação.

A segunda, achei muito curioso a diferença que fez entre a poupança alemã que foi para a Grécia e para Portugal. Considero que esta análise está um pouco enviesada. Porquê? Porque está a esquecer que a poupança que foi captada em Portugal aparentemente pelo setor privado, há uma componente muito importante de parcerias público-privadas em que no fundo a banca financiou os privados mas o risco está no balanço do Estado. Portanto, o Estado está mascarado através de parcerias público-privadas. E por isso não é tão nítida para mim a diferença que se quer positiva entre Portugal e a Grécia. Há um mascaramento do peso do Estado, que apareceu pelo setor bancário, logo privado, com as construtoras civis, mas os riscos estão dramaticamente, como estamos a ver agora, no balanço do contribuinte.

Esta é uma nota que considero importante. Depois, esta história de entrarmos no euro com uma taxa sobrevalorizada... Isso é conversa. Era a taxa de mercado na altura e mesmo que não fosse, que houvesse manipulação política para ela estar sobrevalorizada, em vinte anos já tínhamos tempo de nos ajustarmos a uma economia de mercado. Não me venham com essa história! Não me convencem e isso não é assim.

Quanto ao financiamento... quando a união monetária europeia foi desagregada por causa dos riscos soberanos e deixou de haver financiamento aos bancos, aquilo que tivemos nas economias pequenas periféricas, em vez de vir pelos bancos comerciais, veio pelo sistema de pagamentos por grosso da união monetária europeia. E esse sistema de pagamentos por grosso é o *target*. Esse *target* basicamente funciona através dos bancos centrais do euro sistema. O que é que aconteceu? Acabou por ser o Bundesbank a financiar os bancos centrais nacionais, em vez de serem os bancos comerciais. A *BusinessWeek* referiu isto num artigo, quase há um ano, a dizer que os alemães não sabiam, e só agora se assustaram quando viram as responsabilidades que há sobre o Bundesbank de cerca de 410 mil milhões de euros. E, portanto, o *target* substituiu-se no sistema de pagamentos por grosso aos bancos comerciais no financiamento às economias periféricas. Depois, há outra coisa muito interessante que o professor Ricardo Reis diz, mas é preciso ir um pouco mais longe. A regulação europeia ou bancária mesmo depois da crise também agravou mais o problema de ligação risco soberano e banca porque vieram com a tese que os mercados grossistas fecharam-se e seria conveniente os bancos terem um *buffer* de liquidez. E qual foi o *buffer* de liquidez que a regulação bancária estimulou? A



dívida pública. A tese que os mercados grossistas fecharam e que os bancos têm que ter um *buffer* de liquidez, a meu ver agravou o problema porque fez com que se arranjasse *buffer* de liquidez através de dívida pública. Por isso é que referi, no livro que escrevi em 2009, que a nossa dívida pública é o próximo *subprime*.

Em todo o caso, discordo de uma coisa que o professor Ricardo Reis disse. É que na primeira fase desta crise, os bancos não foram propriamente penalizados. Lembra-se da fase em que houve os *stress tests*? O que é que todos os bancos fizeram? Pegámos numa série de títulos de dívida pública e passámos para a nossa carteira permanente. Passar para a nossa carteira permanente é, em termos muito simples, como que se tivéssemos um depósito a prazo cuja taxa de juro é a taxa de inter-rentabilidade do projeto de investimento. Deixámos de estar expostos ao preço do mercado, ficámos com o valor congelado, não fomos afetados na conta de exploração nem no balanço e, comodamente, era como se tivéssemos um depósito a prazo. Não podíamos era levantar, tinha de ir até à majority e tínhamos na conta de exploração uma taxa, um proveito. Só depois é que a entidade bancária europeia acordou e fez uma coisa inteligente: "não ser penalizados nesta carteira. Não vão ser penalizados na conta de exploração, vão ser penalizados nos fundos próprios. São obrigados, nesta carteira permanente, não a ser calculada a *fair value* para a conta de exploração, mas vai ter de ser calculado o *fair value* para efeitos de fundos próprios". Foi só nesta fase e nesta exposição a títulos de dívida pública que afetou o crédito à economia. Pela lógica dos fundos próprios, os nossos rácios de solvabilidade baixaram e isso constrangeu o crédito à economia. É claro que os bancos portugueses estão a ter agora a fase inversa. Com os títulos de dívida pública que eles avalizaram, graças ao mérito do Governo e do ministro das Finanças, temos agora uma mais-valia que contraria a pancada que levámos nos fundos próprios nessa altura.

O outro comentário tem a ver com aquilo que o professor Ricardo Reis disse sobre a questão da afetação de recursos e a má gestão de recursos humanos. As boas empresas portuguesas, as que têm uma dimensão razoável, não têm uma má gestão de recursos humanos. Há um paper feito por um colega seu, o professor Nuno Limão, mais algumas pessoas e em que também colaborou o anterior secretário de Estado do Emprego, que mostra claramente que a dimensão média das empresas portuguesas é muito pequena. Temos um conjunto de micros e PME com as quais não há gestão capaz, não há dimensão nem escala e, portanto, a produtividade tem de ser má. Isto está de acordo com aquilo que o professor Ricardo Reis diz. Quanto aos despedimentos, sejamos claros: para as grandes empresas e para o capital estrangeiro, não vejo problema nenhum no despedimento coletivo. É fácil e aí não há problema nenhum. Têm dinheiro e pagam. O problema põe-se a nível da empresa muito pequena que quer despedir um trabalhador que faz pouco. Como são meia dúzia, esse faz moossa na empresa, não consegue despedir e nem tem dinheiro para pagar. Portanto, o problema coloca-se a este nível.

Sobre o *Global Sourcing*, o professor Ricardo Reis enunciou o problema mas eu diria o seguinte. Falta nas nossas empresas industriais uma melhor integração na cadeia de valor das multinacionais no quadro da economia global. É isso que está a faltar, que alguns chamam pejorativamente subcontratação, mas não é. Com os modelos de negócio que hoje temos, as grandes empresas desagregam a sua cadeia de valor, têm uma parte em cada sítio do mundo, vêem o mundo como um sistema. Temos de aproveitar essa boleia e integrarmo-nos nas cadeias de valor. Foi isso que os outros países já fizeram e que não estamos a fazer, como o professor Ricardo Reis sublinhou.

Para terminar, concordo consigo. Só resolvemos isto se houver melhor resposta do Estado. Isto tem a ver com a classe política e com a sua coragem e capacidade para fazer reformas que só ao Estado compete, porque da parte dos empresários, a performance das exportações dos bens transacionáveis tem sido superior ao que muita boa gente pensava. Vai continuar? Vai ser reforçada? Não sei. Temos algumas boas empresas. A banca neste momento não tem problemas de liquidez para financiar as boas empresas para o mercado externo. É uma coisa que a opinião pública ainda não percebeu. Sinto isto dramaticamente. É bom para o país mas é mau para mim. Julgava que com um banco novo ia apanhar estas melhores empresas e quando lá chego já lá estão os outros bancos portugueses. Para entrar, tenho de ter spreads mais baixos que tinha no meu modelo de negócio. Portanto, é mau para mim. Onde o problema se põe dramaticamente é no conjunto de empresas do mercado doméstico, descapitalizadas, com estruturas financeiras fráquíssimas, num mercado em recessão e sem estrutura financeira. Essas, não é a banca comercial que vai resolver. Isso é um problema de mercado e de capital, não é a banca comercial que vai resolver. São estes os meus comentários. Muito obrigado.



Vítor Bento

Em primeiro lugar queria felicitar o professor Ricardo Reis pela apresentação que fez. Estou, no essencial, de acordo com o diagnóstico dele. Aliás, só não percebo porque lhe chama diagnóstico não ortodoxo. Considero que é o mais ortodoxo possível. Penso que o *mainstream* da nossa análise é demasiado dominado por má economia. Aliás, a maior parte das análises que por aí aparecem são mais economia *vudu* do que economia ortodoxa e, portanto, penso que este diagnóstico é ortodoxo. No essencial, coincide também com o diagnóstico que fiz e, portanto, estando basicamente de acordo, vou-me centrar nos aspetos diferenciais que podem ser relevantes.

Assim, começo de uma forma um pouco desordenada, porque foi à medida que tomei apontamentos e não deu para construir uma história com sentido. No meu ponto de vista, a taxa de câmbio real é, de facto, um problema da nossa economia. E é um problema por várias razões, algumas das quais descuradas. Quando Portugal entrou no euro, a taxa de câmbio era a taxa de câmbio de mercado e era a taxa de câmbio mais ou menos do equilíbrio da economia naquela altura. Só que houve uma alteração substancial de então para cá, a que pouca gente tem dado atenção. É que naquela altura, o equilíbrio externo era assegurado, numa parte significativa, por invisíveis correntes, nomeadamente, por remessas de emigrantes e fundos europeus. O que significa que a balança de transações correntes estava equilibrada com um défice comercial considerável na ordem de 7% do PIB. De então para cá, essa almofada financeira perdeu-se. As remessas de emigrantes caíram significativamente, as transferências europeias também, e, por força do endividamento que entretanto se foi constituindo, passou a haver um *dragging* sobre os recursos, que são os juros a pagar ao exterior pela dívida e, portanto, esses invisíveis extinguiram-se totalmente. Mais do que se extinguiram, tornaram-se negativos. Em números redondos, e estou a citar de cor, porque não tenho os números comigo, em 1995 estes invisíveis deviam representar 7% do PIB positivamente, e há pouco tempo representavam 2% do PIB, negativamente. O que significa que, para a economia estar em equilíbrio externo, a balança comercial teria que se equilibrar. E, portanto, o país teria que exportar mais ou importar menos do que em 95. Ou seja, agora em jargão de economês, a taxa de câmbio real de equilíbrio da economia depreciou-se. O equilíbrio deteriorou-se, não por apreciação da taxa de câmbio real mas pela depreciação da taxa de câmbio de equilíbrio real. Coisa que a economia não ajustou. E não tendo ajustado, não só não ajustou a taxa de câmbio real em baixa, como a subiu numa extensão menor do que aconteceu noutros países e por isso quando olhamos para a apreciação da taxa de câmbio real e comparamos com outros países, ficamos com a ideia de que Portugal não perdeu assim tanta competitividade. Perdeu, precisamente porque o ponto de partida rebaixou-se, e esse é um dos pontos que com taxa nominal fixa é difícil ajustar a taxa de câmbio real em baixa. Como aliás a crise de 1929/33 basicamente mostrou à exaustão, para quem tiver dúvidas. E isso criou um problema sério de competitividade.

Não partilho a opinião de que o setor exportador continua competitivo. Continua competitivo o que exporta. Mas a competitividade não se mede pelos que estão presentes, mede-se pelos que não conseguem entrar. E, portanto, não temos dimensão suficiente de setor exportador para aquilo que seria a exigência da nossa economia. Somos uma economia mais fechada do que a Alemanha. Portanto, a competitividade não se mede apenas pelas exportações, mas mede-se também pela capacidade de concorrência com as importações. E, de facto, tivemos uma penetração enorme das importações. Por exemplo, entre 1995 e 2005, mais uma vez estou a citar de cor, os consumos intermédios originários no setor transacionável caíram cerca de 3% e foram substituídos por importações. Portanto, é um sinal de perda de competitividade que não é visível na exportação, e tem de ser visível na estrutura da economia. E o ajustamento da taxa de câmbio real é o grande problema que temos para resolver neste momento e que nos vai provavelmente forçar a ficar num equilíbrio keynesiano, em que vamos ficar com o equilíbrio externo assegurado, mas não vamos conseguir resolver o problema do desemprego tão depressa. Vamos ficar anos e anos com um desemprego elevado até que consigamos fazer uma deflação relativa congelando custos, conseguindo aumentar a produtividade e esperando que a emigração resolva o excesso de oferta de trabalho. Até lá vamos, provavelmente, ficar aqui presos, e esse para mim é o grande problema. E dos países sob ajustamento, somos aquele onde a taxa de câmbio realmente desajustou. Ou, pelo menos, os custos unitários de trabalho em termos reais menos ajustaram.

Durante o período de 2000 a 2007, o grande problema, aliás como referi no "Nó Cego", foram os incentivos que foram atribuídos ao setor não transacionável. E esses incentivos no fundo enviesaram completamente a economia e criaram aqui um fenómeno interessante que é, asseguraram a rentabilidade muito elevada em setores protegidos. Isto é, a elevada rentabilidade não significa elevada produtividade. Pelo contrário. Setores de baixa produtividade apresentavam rentabilidade muito elevada exatamente graças à proteção de que dispunham, e portanto às rendas económicas que lhes foi permitido obter e acumular. E essa constituição de uma economia de rendas é, de facto, o "Nó Cego" da economia e que até hoje ainda não foi resolvido. Aliás, se observarmos, por exemplo, um dos sucessos do atual programa é programa de privatizações. Mas o que é que foi privatizado até agora? As rendas! Privatizaram-se as rendas! Quando se chega à privatização de negócios propriamente ditos, ou não há compradores ou não se consegue vender. Portanto, fizemos aquilo que se fazia no século XIX, início do século XX. Quando o país está com uma dívida ao exterior que não consegue pagar, vende as concessões. A economia com rendas protegidas continua na mesma. Para se maximizar o encaixe e assegurar o problema da liquidez para pagar o endividamento externo, escolheu-se não mexer nas rendas. Convém que tenhamos isso presente. E, portanto, este incentivo dado às rendas permitiu desligar a rentabilidade da produtividade, sustentou salários demasiado elevados e criou um *markup* nos salários nesse setor. Como o mercado de trabalho é integrador, setor não transacionável e transacionável, obviamente que isso funcionou como *dragging* da rentabilidade do transacionável retirando-lhe a produtividade.

Relativamente ao mercado de trabalho, não partilho da tese de que o nosso mercado é dos mais flexíveis. Pode ser mais flexível na margem, mas os contratos a termo criaram, de facto, flexibilidade num determinado *layer*, mas não resolveram o problema do *legacy*. E o problema da baixa produtividade está sobretudo no *legacy*. O que significa



que quando é preciso ajustar a quantidade de trabalho, tira-se da empresa o trabalhador mais produtivo para manter o não produtivo, e portanto isso não resolve o problema da verdadeira flexibilidade em termos da alocação de recursos. Não se consegue tirar um carro a um trabalhador, que tenha sido atribuído como um *fringe benefit*, mesmo que a produtividade dele baixe significativamente. A rigidez do mercado de trabalho mantém-se. Mantém-se sobretudo no *legacy*. Há-de levar muito tempo. E com o tempo estas coisas hão-de ser resolvidas.

Temos, de facto, um grande problema da cauda. Não é apenas um problema de má gestão. É um problema de pequenez. Hoje em dia, na grande parte das atividades, a escala é muito importante. Na China, uma empresa pequena não deve ter menos de mil trabalhadores e, portanto, isso faz uma diferença muito grande devido às economias de escala. Se em algumas atividades não é significativa, no geral, as empresas pequenas, em Portugal, não têm escala para ser competitivas. E, sendo pequeninas, também não têm dimensão para otimizar determinado tipo de processos. E muitas delas funcionam com processos não otimizados. Esses são os dois elementos de baixa produtividade. Se as empresas sobrevivem é porque, apesar de tudo, há oportunidade de mercado para sobreviverem. Se for possível substituir essa cauda, seja através de concentrações, seja através de substituições, fazendo as mesmas atividades de uma forma mais eficiente, temos uma oportunidade de aumentar a produtividade da economia.

Também Mira Amaral já referiu a questão do endividamento. Uma das falácias maiores que tem sido propagada em Portugal é que o endividamento é sobretudo privado. Não é. É público. A maior parte do endividamento privado é público, ou porque é de empresas públicas que aparecem como setor privado porque estatisticamente são consideradas do setor produtivo. Aquilo que distingue não é a propriedade, é a natureza da atividade. As "par públicas" aparecem como setor privado e portanto esse endividamento é público e grande parte do endividamento público, como Mira Amaral referiu, está garantido pelo Estado porque são atividades contratualizadas pondo o risco do lado do Estado.

Relativamente à questão sobre os fundos de capitais e sobre a Alemanha e Portugal, a Alemanha ter uma poupança elevada e uma demografia envelhecida. Portugal também tem uma demografia envelhecida. Aliás, Portugal deveria ter estado nestes anos todos a acumular excedentes externos. Como tem uma população a envelhecer, vai ter um problema de distribuição intergeracional. Deveria ter estado a acumular que é para quando a curva se inverte ainda mais desfavoravelmente, ter onde ir sacar da produção do exterior para poder distribuir internamente. Por isso é que vamos ter um problema muito sério para a geração que atualmente está acima dos 40 anos. Provavelmente, vamos ter a produzir uma componente cada vez menor da sociedade, pois os ativos são menos. Depois temos a disputar a produção, os ativos que disputam a parte que lhes compete, os inativos e o exterior. Temos uma terceira parte a competir no processo distributivo em bruto. Vai obrigar a ter de sacrificar mais a expectativa de distribuição interna de toda a gente. Portanto, a Alemanha poupou, não apenas por ter uma demografia desfavorável, mas por que está habituada a gerir financeiramente de uma forma responsável, coisa que nós não estamos. Convém ter presente que não são apenas fatores exógenos, são escolhas que se fazem.

Sei que estas coisas tendem a ser desvalorizadas, mas também não nos podemos esquecer que quando entrámos no euro, ocorreu um choque global que nos foi particularmente desfavorável. Foi, no fundo, a queda do muro de Berlim, com todo o reajustamento geoestratégico, e aí Portugal foi o país mais perdedor. Portanto, foram dois fenómenos: a queda do muro de Berlim e a liberalização do comércio através da Organização Mundial do Comércio. E neste particular, Portugal foi dos países mais perdedores.

Há algumas contas simples e indicativas que se podem fazer. Se medirmos a distância entre a capital de cada Estado membro da União Europeia face ao centro, Portugal foi o país que mais se afastou do centro, dado que este deslocou-se para leste. O centro, antes do alargamento, era o Luxemburgo. Hoje é Bratislava. Chipre e a Grécia aproximaram-se mais do centro. Portugal foi o país que mais se afastou. Ou seja, se calcularmos o PIB que existe num raio de dois mil quilómetros à volta da capital do país, somos dos países da União Europeia o valor mais baixo. Este é o principal factor explicativo, do meu ponto de vista, para a nossa baixa abertura. E é a razão pela qual a Alemanha, sendo mais central, e sendo maior, tendo uma massa maior, é mais aberta. É precisamente porque temos um *interland* muitíssimo mais estreito.

Tivemos um choque muito adverso com estes alargamentos e do qual não só não nos apercebemos, como em cima desse choque fizemos o pior que podíamos ter feito que foi favorecer os não transacionáveis, quando devíamos ter feito tudo para favorecer a competitividade e favorecer um setor transacionável, dinâmico e competitivo. Enfraquecemos ainda mais o que o exterior já nos tinha afetado muito adversamente.



Ricardo Reis

Antes de mais, quero agradecer a qualidade extraordinária das intervenções. Penso que acrescentaram bastante e concordo em 80 ou 90% do que foi dito. Vou muito brevemente responder, não vou responder a todos os pontos, porque já ocupei demasiado e também gostava mais de ouvir do que falar.

Em relação ao professor Braga de Macedo, quero deixar claro: foi uma apresentação

simplificada e exagerada. Quero também rejeitar a tentação que o professor Vítor Bento chama "vudu economics" ou má economia. Isto é: listarmos quinze coisas que estão mal em Portugal e depois levantarmos os braços ao céu e dizer: paciência, vamos ser pobres, seremos pobres. Pretendi estudar a forma porque é que isto aconteceu. Isso implicou deixar de lado muitos detalhes. Alguns foram acrescentados nos últimos quinze minutos. O professor Braga de Macedo referia "mas o que é que nós fazemos a estas pequenas e médias empresas?". Repare, o professor Vítor Bento já deu a resposta: podemos olhar para elas como um empecilho ou podemos olhar para elas como uma oportunidade? Temos uma enorme parte da atividade económica concentrada nas pequenas empresas. Isto é uma oportunidade enorme para, através dos processos de fusão, ou de concentração, haver aumentos da produtividade ganhando escala.

Passando à questão dos capitais, a divisão entre público e privado, e se estará algo escondido no setor público... Já ouvi esse argumento e, infelizmente, não tenho números para apoiar. Continuo céptico, de mente aberta, mas céptico a que isso seja verdade simplesmente porque é difícil de quantificar. Não quero excluir mas estou aberto a que isso seja uma possibilidade. Vocês disseram muitas vezes: "ao contrário do que diz o Ricardo Reis...". Mas, na realidade, o que estavam a dizer era que concordavam com aquilo que eu dizia e acrescentavam a vossa opinião. Por exemplo, em relação à taxa de câmbio real estar sobrevalorizada, concordei consigo. Disse que não estava sobrevalorizada quando entrámos. Em relação aos bancos, olha-se muito para as questões geográficas que, de uma certa forma, podem ser secundárias. O sistema *target*, o que é? Teríamos tido exatamente o mesmo se tivéssemos tido um banco central só nosso? Ou seja, quando há uma fuga de capitais, faz parte de uma política monetária responsável que o que faz é imprimir dinheiro de forma a que não haja uma redução de dinheiro no crédito na economia. Aprendemos com a grande depressão e é isto que se deve fazer. É exatamente isto que o sistema *target* faz automaticamente. Mas faz, surgindo um crédito entre a Alemanha e Portugal. Portanto, aquilo que mostrei como sendo importante não é crédito da Alemanha. Se tivéssemos um banco central português com o escudo teríamos feito o mesmo.

Em relação aos incentivos, deixe-me acrescentar e concordar. As intervenções do BCE, pelo facto de usarem as tais *refinancing operations*, tornaram o problema do ciclo diabólico pior. O que o engenheiro Mira Amaral disse confirmou isto. O Banco Central Europeu, quando quis intervir nos mercados de dívida, em vez de comprar obrigações europeias, fê-lo usando os bancos como intermediários. O que levou a que os bancos portugueses, irlandeses, espanhóis e outros, aumentassem ainda mais a sua exposição à dívida pública e isso tornou pior o problema. Penso que esse é também um dos motivos desta crise europeia se ter agravado nos últimos dois anos. É uma perspetiva mais macro económica do que a que fiz. Uma coisa que diria, no entanto, é que em relação à contabilidade que falava, penso que isso também contribuiu para o problema. Os *stress tests* levaram exatamente a que as contas dos bancos portugueses se tornassem mais opacas. Os stress tests foram introduzidos com a ideia de tornar as contas dos bancos mais transparentes. Nos Estados Unidos, tiveram em parte o efeito de reestabelecer a confiança do setor financeiro. A forma como foram conduzidas inicialmente na Europa levaram a que se tornassem mais opacas. O problema faz parte dos grandes erros de política de 2009/2010 que só agora estamos a corrigir. A *European Banking Agency* e outros estão a começar finalmente a corrigir.

Quanto à flexibilidade do mercado de trabalho, concordo com o professor Vítor Bento. Vou só repetir o meu ponto de vista. O problema do mercado português não é a flexibilidade no sentido de ajustamento na margem. O problema é a produtividade, e porquê? Exatamente pela razão que o professor Vítor Bento explicou mas que quero enfatizar: os trabalhadores não produtivos que continuamos a manter. Portanto, quando ajustamos a choques, temos uma margem de ajustamento. O problema não é a flexibilidade. Tem antes a ver com este lastro, com esta geração que puxa a produtividade para baixo. É um problema de produtividade, e não de flexibilidade. E é por isso que prefiro distinguir estes conceitos: flexibilidade / produtividade. O problema da rigidez do mercado hoje em dia reflete-se na média da produtividade diária, não na flexibilidade do ajustamento e era esse o ponto que queria fazer.



Henrique Neto

Concordei com muitas das coisas que o professor disse, mas confesso que fiquei meio confuso com a sua conclusão sobre o Estado. Porque me pareceu que as premissas são contrárias à conclusão. E se não, vejamos. O professor falou que os impostos em Portugal eram dos mais elevados da OCDE, segundo entendi. Os impostos são feitos pelo Estado e todos sabemos o que é que isso implica de limitação às empresas. A segunda questão: as empresas pequenas são muito pequenas. São, pois. E uma das razões é exatamente essa. As pessoas têm tendência a fugir de pagar impostos. E é muito mais fácil fazê-lo com uma pequena empresa do que com uma grande. E essa é certamente uma das razões, para além de outras, para que existam em Portugal muitas empresas relativamente pequenas. Mas isto são apenas aspetos parcelares. Mais importante é a questão que o professor também referiu da desproporção entre os



bens transacionáveis e os não transacionáveis. Essa desproporção, como bem disse o professor Vítor Bento nos seus escritos, tem a mão do Estado. O Estado, a seguir às privatizações, criou tais incentivos e tais apoios às empresas dos bens não transacionáveis que a racionalidade económica fez com que esse setor crescesse de uma maneira muito elevada.

Por outro lado, não há nenhum país europeu da nossa dimensão que tenha exportações na ordem dos 35% que é o nosso caso. Está agora a subir apenas porque o PIB desceu. Temos as exportações da dimensão de um grande país que tem um grande mercado interno. As empresas não podem ter a mesma eficiência num mercado de dez milhões de habitantes que têm no mercado da Polónia, de 60 milhões, ou da Alemanha, ou da Espanha, ou da Itália, ou da França. Existem empresas internacionais em Portugal que fazem exportação, a Autoeuropa e mais algumas. Não são muitas. Mas o grande grosso das exportações portuguesas é feito por PME, empresas de média dimensão. Porquê? Porque as empresas nacionais do setor dos não transacionáveis não exportam, ou exportam pouco e mesmo quando se internacionalizam é para fazer investimentos financeiros no exterior. O caso mais saliente será o da EDP, que investe nos Estados Unidos. Mas são investimentos financeiros que não conduzem a fluxos comerciais entre Portugal e os EUA, entre Portugal e o Brasil, ou entre Portugal e outros países. O professor falou também que o favorecimento do setor das obras públicas e da construção foi desproporcionado. Pois foi. Mas foi promovido pelo Estado. Não apenas em obras públicas, mas também no incentivo à compra de casa própria. Foi o incentivo do Estado que dimensionou o setor da construção e obras públicas para 17% do PIB. Representa 17% do PIB quando nos países normais pesa 6, 7 ou 5%. Tudo isto foi promovido pelo Estado. Se repararem, no financiamento bancário da economia portuguesa apenas uma parte, cerca de 15% ou 14%, foi dirigida para o grosso da indústria que são pequenas e médias empresas. O investimento em imobiliário, em construção e obras públicas, na habitação própria, foi o grosso do investimento nos últimos quinze anos em Portugal. Tudo isto foi promovido pelo Estado, que se endividou, como o professor Vítor Bento salientou, e a meu ver, muito bem. Claro que se lhe dissesse que este problema do Estado não é de hoje, não era surpresa para ninguém. Já nos Descobrimentos tivemos o mesmo problema (estes ciclos das PPP). O Rei explorava o comércio das colónias durante 10, 15, 20 anos, endividava-se. Depois concessionava aos privados. Estes, depois não pagavam os impostos, fugiam quando podiam; e passados mais 20 anos, o rei da altura voltava a tomar conta do negócio.

Fui empresário e sempre lutei contra a dependência do Estado, e com algum sucesso. Se perguntar aos empresários portugueses qual é o seu grande problema, e nem sequer estou a falar da justiça nem da burocracia, etc, concluirá que sem a grande mudança do Estado em Portugal que é, repito, um problema muito antigo, não vamos resolver os nossos problemas, independentemente de todas as teses económicas e de todos os gráficos que poderemos apresentar. Muito obrigado.



Ricardo Reis

O que tentei dizer na minha apresentação foi que o que aconteceu nos últimos dez anos não é da responsabilidade do Estado. O que disse, foi que gostaria que discutíssemos o que é que poderemos fazer na economia real, e não que estivéssemos só a pensar como é que vamos reformar o Estado. Mas não disse que o Estado não seja uma grande barreira ao crescimento em Portugal. O que quis dizer foi que não foi a origem do problema, mas antes o ampliador do mesmo, nos últimos dez anos. Daí a tal visão pouco ortodoxa. Por outro lado, gostava de tentar puxar esta discussão, para falarmos mais do que é que podemos fazer e falar menos sobre o Estado.



Alberto Castro

Muito obrigado pelo convite e parabéns ao Ricardo Reis pela apresentação. Em relação aos números que o Ricardo apresentou, gostava de chamar a atenção que aquela evolução do PIB *per capita* esconde uma disparidade muito grande dentro do país. Aqueles números são os que são por causa do contributo muito forte do sector não transacionável. Se olhássemos para as regiões onde há uma maior concentração de setores de bens transacionáveis, concluiríamos que o PIB *per capita* não tem praticamente evoluído. A percentagem é praticamente a mesma. Veja-se o caso da região norte.

Depois, tenho uma dúvida, ou seja, o argumento teórico é relativamente fácil de perceber e as implicações práticas também o são. Mas não sei se o Ricardo conhece, eu não conheço, se há estudos que mostrem o impacto sobre a produtividade da separação do mercado de trabalho entre o setor, chamemos-lhe assim, dos *insiders*, e dos outros que estão em

rotação. Na função pública isso parece ser mais ou menos claro. E não deixa de ser uma coisa perversa ver o Estado despedir os que estão com contratos individuais de trabalho e ficar com os outros. Não sei se haverá evidência para podermos pensar mais rigorosamente sobre o assunto.

Não estive na apresentação do Luís Cabral, mas a visão que eventualmente terá dado da nossa capacidade de gerir bem, é apenas uma parte da evidência. A outra é-nos dada quando se compara a qualidade da gestão das empresas portuguesas e das empresas multinacionais que estão em Portugal. A posição de Portugal naquele ranking era quinto a contar do fim. Quando olhamos para as multinacionais é quinto a contar de cima. O que mostra que as questões do contexto são menos relevantes, e a componente de competências é muito importante. Cometeu-se um erro nas políticas públicas ao admitir-se que o nosso problema de qualificação de recursos humanos era um problema na base. E sendo na base, era um problema que só podia ser reconhecido, se em cima se percebesse para que é que servia. O que aconteceu, é que muito do esforço da formação foi pura e simplesmente deitado fora porque o empresário continuava a não perceber para que é que servia e nada mudava. Na verdade era um desperdício de recursos. Dar formação a alguém para estar a fazer o mesmo, até era melhor que não tivesse feito formação.

Sobre a questão da produtividade das PME, estou completamente de acordo. Não estou de acordo é que a questão da dimensão seja assim tão crítica. O que considero é um problema de especialização. A multiplicação das pequenas e microempresas, aconteceu em setores não transacionáveis, tais como pequeno comércio, retalho, pequenas reparações. Muito voltadas para a oportunidade de um mercado interno que estava a crescer. Aliás, a situação continua na mesma. Os novos empresários são, na verdade, empresários que continuam a fazer o mesmo que faziam os pequenos comerciantes, só que agora têm *facebook*. Mas é tudo voltado para o mercado interno. E dificilmente aparecem novos empresários voltados para a exportação.

Há um caso que conheço bem. A Universidade Católica do Porto tem sido uma espécie de centro de estudos do setor do calçado. Hoje em dia é reconhecido como sendo um setor com algum sucesso. E essa experiência mostra que é fundamental ter persistência, estratégia e uma visão clara. E demora tempo. Houve várias vezes, e aí o engenheiro Mira Amaral ajudou, em que o setor do calçado e mais uns ditos tradicionais, teriam sido varridos do mapa porque diziam que não tinham nenhum futuro.

Primeiro a modernização produtiva, depois a internacionalização, a seguir a concorrência internacional, o marketing, a presença nas feiras. Assim consegue-se vencer. O Estado atrapalhou várias vezes, nomeadamente devido à instabilidade política. Muda o Governo e alguém vai “reinventar a roda”. Mesmo dentro do mesmo Governo, um ministro da Economia que suceda a outro tem que deixar marcas, e isso significa fazer tudo diferente. Houve várias dessas flutuações na política industrial. Mas na área fiscal é o caos. E isso tem custos muito pesados. Outra área que normalmente corre mal, é quando o Estado começa a enviar palpites sobre o que é que os empresários deviam fazer. E houve várias empresas do setor do calçado, do têxtil, e outras, que acabaram por fazer asneiras porque deram o passo maior que a perna, ou meteram-se em atividades para as quais não tinham nenhuma competência, ou não tinham almofada financeira. Às vezes ministros e secretários de Estado alvitavam o que se devia fazer. E muitas vezes as empresas faziam. Veja-se, por exemplo, as primeiras incursões no Brasil no fim dos anos 90. Em que é que redundou?

O próprio calçado mostra uma outra coisa: o problema não é apenas o peso das exportações no PIB, o problema é o peso do VAB criado pelas exportações no PIB.

Podemos não aumentar o peso das exportações no PIB, por exemplo, triplicando as exportações da Galp. O efeito que teria no PIB era negligenciável. Se conseguíssemos aumentar para o triplo as exportações de calçado, da pasta, da cortiça, de vinho, o efeito no PIB é completamente distinto.



Ricardo Reis

Alberto Castro realçou algo que tentei dizer. Temos de discutir menos o Estado - empecilho e mais se os gestores têm sido bons ou não a gerir os recursos humanos. E isto insere-se noutra mensagem que quis dar: o problema foi a alocação do capital. Este não fluiu para as empresas e para os empresários mais produtivos e mais competentes.

Outra possibilidade é podermos culpar o próprio sistema financeiro, que não está a fazer a melhor realocação. Penso que foi aí que quis enfatizar a principal mensagem da minha intervenção: o que falhou em Portugal em 2000 não foi o capital, não foi o Estado, foi o facto deste capital ter sido mal realocado.

Concordo com o que foi dito sobre o valor acrescentado das exportações. Mas deixem-me falar sobre o lado macroeconómico da gestão da crise. Até agora temos falado sobretudo de questões estruturais, de reformas estruturais, do que é que podemos fazer para nos tornarmos mais competitivos, o que é que falhou nos últimos dez anos, como é que nos podemos tornar melhores nos próximos cinco. Mas há um lado importante, que é a gestão macroeconómica do curto prazo, do que vai acontecer este ano e no próximo.



Portugal precisa, de facto, de um estímulo. O estímulo clássico de expansão monetária e de défices públicos não está disponível. Não vale a pena "chorar por esse leite".

Dentro dos estímulos temos duas hipóteses: uma, é o estímulo mais neoclássico: mexermos no sistema de incentivos fiscais. Outra, através de um sistema mais keynesiano. A teoria keynesiana pode legitimar uma via expansionista com base num aumento na despesa pública, financiado por impostos públicos de forma a manter o défice inalterado. Quem defende os tais défices públicos e a grande ressurreição de Keynes devia estar a favor, por exemplo, de começarmos por um grande programa de requalificação das cidades financiado com o aumento das taxas de contribuição municipal. Sempre que sugiro isto, as pessoas levam as mãos à cabeça e dizem "Nem pensar, isso seria um disparate!". É a melhor forma de desmascarar um keynesiano encapotado.

Se não podemos ir por esse caminho, temos de ir pelo dos incentivos. Sempre dentro das restrições em que temos de viver e sem afectar o défice público, poderíamos propor e comprometer-nos hoje, em diminuir os impostos daqui a um, dois anos, ou seja, assim que sairmos desta crise. Podíamos convencer os agentes económicos, dando-lhes esta esperança, com um compromisso válido de que vamos descer o IRC em 2014 ou, simplesmente, quando sairmos da crise. Incentivávamos hoje o investimento porque esse investimento vai gerar rendimentos no futuro, quando as taxas dos impostos forem menores.

Há um chavão em Portugal que foi, infelizmente, deturpado e que se tornou quase um insulto – a austeridade expansionista. O que alguma da evidência macroeconómica nos mostra é que a forma de combater o enorme efeito recessivo da contração da procura que vemos hoje, é tentarmos estimular o investimento através de estímulos que têm a ver com fiscalidade futura. Ou seja, através do compromisso de que o sacrifício actual não vai ser compensado no futuro com uma recuperação da despesa pública, mas com uma baixa de fiscalidade. Um compromisso em baixar a fiscalidade, assim que esta crise termine, será uma das poucas políticas de estímulo que está à nossa disposição em termos macroeconómicos.



José Paulo Esperança

Quero, em primeiro lugar, felicitar a AIP por esta iniciativa e pela qualidade das intervenções que têm sido feitas.

Já que não podemos ter outros estímulos, a questão fiscal é a que nos resta, embora dentro de constrangimentos muito fortes. Quando analisamos a evolução da economia portuguesa, verificamos que tem havido transformações importantes nos agentes económicos. A especialização da economia portuguesa é hoje bastante diferente. Temos mais actividades nas áreas tecnológicas, e mesmo os sectores tradicionais têm hoje aspectos interessantes em termos de design e da inovação tecnológica. Veja-se o sucesso que a Joana Vasconcellos teve em Paris. É sintomático sobre a mudança de mentalidade. Talvez seja a ponta do "icebergue" sobre aquilo que as mudanças e as melhorias da Educação nos podem vir a trazer no futuro. Talvez haja aqui alguns sintomas de optimismo... Mas quando comparamos a nossa economia com a da Coreia do Sul ou com a da Irlanda, que há 30/40 anos eram tão ou mais pobres que nós, e que depois melhoraram muito, interrogamo-nos: porque é que não conseguimos isso? Podemos invocar alguns aspectos que funcionaram com eles e não connosco, nomeadamente o da localização, mesmo tendo algumas dificuldades idênticas e outras bem maiores que as nossas. Quando nos comparamos com muitos países, aquilo que hoje são economias com muito sucesso são também economias que têm algumas fragilidades. São economias que dependem muito da exportação de matérias-primas e de "commodities" que estão hoje muito valorizadas. Isto é geral. Li recentemente que há teorias muito pessimistas sobre os países anglo-saxónicos como o Canadá e a Austrália. O Brasil, por exemplo, exporta imenso os seus recursos naturais, que são muito caros neste momento, o que, em termos de futuro, será obrigado a rever a sua estratégia de especialização.

Relativamente ao choque fiscal, sabemos que a TSU foi unanimemente vista como problemática e algo que não arrancou. Mas relativamente à possibilidade de passarmos o IRC para 10 por cento houve algum consenso. Poucos se opuseram e há grande esperança depositada nesta medida. Mais do que a promessa para o futuro, não poderíamos introduzir isto mais rapidamente? É uma questão que se coloca neste momento em que Portugal está a ser um "bom aluno", em que temos condições negociais únicas. Talvez fosse mais facilmente aceite uma taxa mais competitiva. Se a União Europeia não vai seguir uma lógica de união política, então as várias regiões têm de ser autorizadas a fazer alguma coisa pela sua vida. E essa poderia ser a nossa. Mas há outras políticas fiscais que poderiam vir em complemento disso. Por exemplo, o IVA não poderia ser diferenciado, no sentido de favorecer ou penalizar mais aqueles bens que são maioritariamente importados? Ou seja, não poderia ter um impacto em termos de balança comercial? E não poderíamos ser criativos em muitas outras áreas, como o ambiente? E em relação ao imposto do carbono sobre o qual tem havido, por parte de alguns sectores, ultimamente, algum carinho por este tipo de medida? Saliendo que o Canadá e a Austrália têm sido pioneiros na tentativa de a introduzir.



Ricardo Reis

As grandes alternativas que temos são as políticas fiscais criativas. A TSU faz parte desse debate. Em relação ao IVA é diferente. É muito difícil, porque qualquer critério que tenha a ver com o importado e o exportado, obviamente que viola as regras do comércio livre. Não quer dizer que não possamos manipular as regras, de alguma forma. Há alguma margem de manobra.

Em relação ao imposto do carbono, sou muito favorável. É uma excelente ideia e contribui para o crescimento sustentável. Tem uma dificuldade: como em Portugal importamos muita da energia que consumimos, poderia aumentar os custos de energia e, como tal, tornar um pouco mais difícil a recuperação da competitividade das nossas empresas. Penso que esse efeito não é assim tão grande.

A grande mudança na economia mundial é o crescimento enorme da China e dos países em redor, e com eles o aumento da procura das chamadas "commodities". Até que ponto vai haver um colapso? Depende um pouco do que vai acontecer ao crescimento da China assim como da nossa capacidade de gerarmos mais aumentos de produtividade nesses sectores. Até que ponto é uma fragilidade? Todos os anos surge na economia mundial alguma fonte de risco e essa é uma delas.

Apontaria uma segunda fragilidade, mais importante para países do Sul da Europa, do que o crescimento das "commodities": o grande desenvolvimento diferenciado dos sistemas financeiros em todo o mundo. Ou seja, o crescimento da China não foi acompanhado pelo crescimento do sector financeiro o que leva a que tenha havido um fluxo de capital muito grande da China, e não só, para países da Europa e para os EUA, que se esgotou com esta crise de aversão ao risco. Neste momento, há imensos investidores no mundo inteiro que querem colocar o seu dinheiro em alguma coisa que seja relativamente segura. E há uma enorme escassez destes activos ou obrigações seguras. E esta fragilidade do sector financeiro está a levar a uma enorme pressão em termos fiscais e financeiros. Quando olho para os próximos dois, três anos, mais do que o abrandamento do crescimento da China e de um "crash" nas "commodities", o que me assusta mais é uma nova crise financeira, neste caso motivada por uma enorme procura de activos financeiros. É quase inevitável que activos financeiros arriscados sejam tomados como sendo seguros levando a uma nova crise que não será no "subprime" mas que terá a mesma fonte: activos inseguros e arriscados. Há muitas reformas em termos de sistema financeiro mundial que deviam de ser feitas de forma a criar mais activos seguros, na qual a União Europeia devia desempenhar um papel importante.



João Costa Pinto

Começo por felicitar a AIP por este tipo de iniciativas que permitem discutir alguns problemas ao nível público.

A intervenção inicial de Ricardo Reis e as questões que levantou, e a forma como as levantou, correspondem no essencial à percepção que tenho dos problemas. O período de estagnação da economia portuguesa – grosso modo dez anos – corresponde ao período em que participamos no euro. Quando aderimos ao euro, lembro-me que uma questão muito discutida era saber se uma economia periférica como a portuguesa tinha em condições estruturais e de funcionamento do seu sistema económico para poder aderir. Na altura, fiz parte daquele grupo de economistas que se bateu pela entrada no euro, mas devo dizer que hoje muitas dúvidas me têm assaltado. Todos sabíamos que no tratado original havia duas cláusulas que faltavam: não havia nenhum mecanismo de saída, (não estava previsto), e era suposto que qualquer país que entrasse em dificuldades não seria resgatado.

Penso que esta crise financeira que se abateu a partir de 2007 estava implícita na própria criação do euro. E a forma como a Europa respondeu deixou a descoberto problemas extraordinariamente graves para uma economia como a portuguesa. Já foi explicado, com grande clareza, como é que o próprio euro e a criação do euro induziu fluxos de capitais do centro para a periferia e, como esses fluxos induziram, por sua vez, desequilíbrios. Já vimos também que as próprias políticas internas quando favoreceram o desenvolvimento de sectores de bens não transacionáveis, alimentaram desequilíbrios e criaram dificuldades que hoje tornam mais difícil o encontro de soluções.

Neste momento, preocupam-me duas questões: primeira: será que o euro pode sobreviver sem alterações profundas com o tipo de organização e funcionamento dos sistemas financeiros internacionais que hoje temos?

Do ponto de vista político, penso que é extremamente difícil. A União Monetária, como sabemos, tem três vectores: a supervisão, a garantia dos depósitos e o mecanismo de resolução dos problemas dos bancos. Está a avançar apenas o "braço" que tem menos dificuldades políticas de ser adoptado. E com um problema adicional: é que, tal como está a avançar, corre-se o risco gravíssimo de termos dois tipos de bancos, dois tipos de sistemas bancários – os de primeira linha e os de segunda, como o nosso. E a ser assim, e



a continuar este problema, os outros dois “braços” não avançam por razões e dificuldades de natureza política.

Temos que ter presente que, ao contrário dos EUA, o sistema bancário europeu é responsável pelo financiamento à economia à volta de 70%. O mercado de capitais é responsável apenas pelo financiamento de 30%. Ou seja, o peso do sistema bancário na Europa é enorme. Compreendo as dúvidas alemãs em avançar para a adopção de certos mecanismos, por exemplo, de garantia de depósitos ou até de resolução de dificuldades de bancos. O esforço financeiro que a Alemanha e outros países centrais teriam de fazer para suportar o sistema bancário europeu seria enorme. Colocar a supervisão bancária europeia no Banco Central Europeu para mim é um erro. Poderá condicionar a forma independente como o Banco Central Europeu deve conduzir a política monetária europeia no futuro. Desempenhar estas tarefas e ao mesmo tempo ter responsabilidades de supervisão, pode provocar colisões.

Outra questão: vai o euro, a zona monetária do euro, sobreviver com a configuração actual? Que implicações é que isso tem para uma economia como a nossa? Qual o impacto que está a ter sobre a economia portuguesa o programa dito de ajustamento? E, em particular, qual o impacto que está a ter sobre o sistema bancário? O programa foi desenhado para desalavancar a economia portuguesa e consolidar as finanças públicas. Mas a desalavancagem da economia (famílias, empresas) está a ser feita através do sistema bancário.

Submeter o sistema bancário português a um aperto de tal ordem, vai ter várias consequências. Nos próximos anos, o negócio bancário não vai ser rentável em Portugal. Isso vai criar problemas complicadíssimos e provocar condicionalismos à gestão dos bancos. Ninguém se espantará que a principal preocupação dos bancos seja mantê-los privados e evitar nacionalizações e não dirigir o financiamento para as PME. Que incentivo têm os bancos portugueses ou irão ter, nos próximos anos, para aumentarem os fluxos de financiamento para sectores de maior risco? Já o Basileia I levava os bancos a dirigir os seus financiamentos para aplicações de menor risco.

Chamo a atenção para o facto de neste momento, mesmo com a dívida soberana portuguesa considerada lixo, os bancos utilizam essa dívida para se refinanciarem junto do Banco Central Europeu. E o Banco Central Europeu tem-se recusado a adoptar formas de política monetária de “quantitative easing” optando por uma forma muitíssimo mais limitada.

Deixo uma sugestão. Proponho que se faça uma discussão alargada sobre o impacto do programa de ajustamento, tal como existe, sobre a economia portuguesa e como podemos esperar que os factores que têm impedido o crescimento se vão comportar nos próximos anos. Estou extraordinariamente pessimista.



Ricardo Reis

Muita da minha investigação, nos últimos anos, tem sido feita, sobre o funcionamento do Banco Central Europeu e sobre a questão da regulação financeira. Em termos de longo prazo de desenho institucional havia a noção clara que uma união monetária só é sustentável se tiver uma união financeira e uma união fiscal mínimas. Dentro desta união financeira e fiscal há um mínimo e um máximo. O patamar máximo era defender uns Estados Unidos da Europa, mas penso que não há desejo político para o fazer, nem condições. É um projecto que requer vários anos para criar consensos e criar estrutura. Podemos ir pelo caminho oposto e perguntar: quais são as condições mínimas que permitem que o Euro sobreviva? E, nesse caso, a união bancária mínima necessária é aquela que está a ser seguida e que é um sistema mínimo de garantia de depósitos, de supervisão mínima, e um sistema mínimo de resgate dos bancos. E o patamar mínimo surge criando exactamente duas categorias de bancos. Se o banco é suficientemente grande – como acontece em Portugal com três, quatro, cinco bancos – para entrar naqueles “diabolic groups” de que falava, então deve ser supervisionado a nível europeu e deve ter a garantia dos depósitos e os sistemas de resgate limitados a nível europeu. Se o banco é mais pequeno talvez seja melhor regulado a nível nacional. Para os bancos portugueses que são grandes demais para o nosso país termos a supervisão a esse nível europeu. Existem formas, por exemplo, de garantia do sistema dos depósitos. Os sistemas são financiados com taxas sobre os próprios bancos, portanto não implicam daí uma união fiscal muito exagerada. O resgate dos bancos, desde que seja feito de uma forma conservadora e limitada, exige muito pouco em termos fiscais.

Em termos fiscais, o mínimo é a criação de uma obrigação segura que sem ser o “euro-bond” e sem uma actualização fiscal e sem, sobretudo, uma responsabilização colectiva e solidária dos diferentes países em relação a essa obrigação. Podemos criar uma união fiscal mínima sem que os alemães tenham de pagar pelos nossos excessos e apenas para corrigir o problema do sistema financeiro.

Há também uma questão do passado. No presente temos o problema de um legado de enormes perdas que está no balanço dos bancos espanhóis, sobretudo, mas também, em parte, nos bancos portugueses, irlandeses e gregos. É importante assumirmos que as perdas que foram realizadas por estes sistemas financeiros têm, de alguma forma, de ser partilhadas. O que tem sido a filosofia europeia nos últimos dois anos é dizer que os contribuintes, onde as perdas se verificam, devem assumi-las e, daí, os problemas fiscais

que Portugal, Irlanda e Espanha têm. Mas quem emprestou o fluxo de capitais, os bancos alemães e outros, têm estado isentos de absorver qualquer uma das perdas. Tem sido o governo alemão a assumir uma parte das perdas arrastadas pelos bancos portugueses. Penso que é um sistema altamente ineficiente. Teria sido melhor que deixassem alguns bancos alemães irem à falência, o que não aconteceu. O Governo alemão preferiu financiar directamente os nossos bancos em vez de deixar falir os seus bancos. Penso que foi o maior erro.

Em segundo lugar, fomos demasiado tímidos em deixar os bancos irem à falência. Vários bancos deviam ter ido à falência em Portugal e Espanha. Não foi feito por causa do efeito pós-Lehman. Foi um fardo que causou muitos dos problemas com que hoje nos confrontamos. Tal como na Islândia, teria sido melhor que as perdas que hoje temos, e a dificuldade que temos tido em pagá-las, tivessem sido partilhadas de forma efectiva com os credores. Poderíamos ter limpo o sistema bancário e o processo de desalavancagem teria sido feito através de uma reorganização do sistema bancário desses países através do processo de falência.



Nelson de Souza

Quero sublinhar o que são os impactos nas empresas, da desproporção que foi referida entre o sector não transaccionável e o sector transaccionável.

Cito duas consequências que me parecem reais. Uma delas já foi abordada pelo professor Alberto Castro e tem a ver com o facto de o sobredimensionamento, ineficiência, ou as rendas excessivas no sector não transaccionável se traduzirem em sobrecustos e prémios que o sector transaccionável tem suportado.

Esta questão é muito importante para o sector transaccionável porque os preços dos inputs oriundos do sector transaccionável são por natureza mais iguais para todos por via da concorrência. O acesso dos inputs fornecidos por sectores transaccionáveis faz-se pelos mesmos mercados e as matérias-primas e os equipamentos são comprados ao mesmo preço. Onde é que poderá estar a diferença, maior ou menor? É nos “inputs” que são originados no sector não transaccionável: energia, telecomunicações, etc.?

Outra questão: falou-se, e muito bem, de uma alteração drástica no processo de alocação de recursos que originou um peso excessivo do não transaccionável. Quero sublinhar um outro indicador que me parece relevante em termos de competitividade a prazo deste processo de “crowding out”, a favor do não transaccionável. Não falo só de investimentos, financiamentos e recursos financeiros, mas também de saber para onde foram os recursos humanos mais qualificados, os melhores alunos das escolas de gestão e de engenharia. Foram para as grandes empresas de energia, telecomunicações, grande distribuição e bancos e aqui, mais uma vez, se hipotecou o futuro da competitividade externa do sector transaccionável.

Finalmente, duas breves referências que têm a ver com a questão da reforma do Estado. Sabemos, e há um consenso generalizado de que os cortes ditos horizontais, cegos, não conduzem a nada. É preciso estabelecer um critério de escolha para os cortes a fazer, da redução do redimensionamento da despesa pública. Penso que o critério fundamental, salvaguardando as questões dos níveis mínimos de coesão social, não pode deixar de ser, o redimensionamento do Estado em função dos interesses da economia transaccionável. Fica aqui este desafio. É preciso olhar com muito cuidado para despesa pública que é crítica para a competitividade do sector transaccionável. Falo da educação, da formação e da investigação. É preciso olhar com muito cuidado para a forma como se tratam estes sectores, não para os isentar do esforço de racionalização e orientação, mas preservar o que é muito importante para o sector transaccionável.



Veiga Simão

Não devemos procurar sempre as mesmas razões para explicar sucessivos resultados negativos. Essa é uma mensagem forte e na qual acredito. A AIP, em 2003, apresentou a Carta Magna da Competitividade e, nessa altura, a competitividade de Portugal em 60 nações situava-se no lugar 33. Apontámos um conjunto de políticas públicas e estratégias empresariais com o sonho de colocar o nosso país entre os dez da União Europeia mais desenvolvidos. Chegados a 2012, em vez de estarmos no 33.º lugar estamos no 42.º. Relativamente à eficiência empresarial na qual ocupamos o 47.º lugar, ela envolve alguns indicadores de práticas de gestão, de empreendedorismo, de responsabilidade social e de cooperação entre empresas e introduzia também aqui a transformação da criação de conhecimento, ou seja, a questão da inovação. A partir de 2003, em práticas de gestão estamos no lugar 57, em empreendedorismo no lugar 52, em responsabilidade social, em 54, e na cooperação empresarial, no lugar 53. O presidente da AIP, José Eduardo Carvalho, disse que estas reuniões se destinavam a reflectir sobre que choques de competitividade podemos introduzir na economia portuguesa. O que me parece é que temos de redesenhar



um choque para as práticas de boa gestão. E quando o senhor secretário de Estado da Economia veio falar à AIP, e bem, que 50 por cento do QREN é para as empresas, se vamos disseminar isso pela heterogeneidade das empresas podemos aumentar o bom e o mau ao mesmo tempo. Talvez aí, o choque de boa gestão, com os incentivos do QREN, pudesse ter alguma eficácia na estrutura empresarial portuguesa, facilitando as soluções, as redes, etc.

Outros dados curiosos. Portugal, em infra-estruturas, está numa óptima posição. Em infra-estruturas básicas está na 33.ª posição, na tecnológica, em 22.º, na científica, em 27.º, em saúde e em ambiente, em 14.º, e em educação, em 23.º. Ou seja, entre 60 nações está acima da média.

O problema que se põe, nesta reforma do Estado, indo ao encontro do que disse Nelson de Souza, é isto: se vamos fazer uma reforma do Estado, e se isto não é tratado com cuidado, em vez de colocarmos esta infra-estrutura ao serviço da economia, o que vamos fazer é destruir isso e provocar um atraso.



Jorge Santos

Venho partilhar a minha experiência como empresário e dirigente empresarial. Quais os desafios que identificamos e como estamos a tentar vencê-los? Para haver crescimento temos de ter mais encomendas. Ou instalamos em Portugal mais multinacionais que tragam clientes e encomendas, como é o caso da Autoeuropa, ou as nossas empresas têm de aumentar o valor das encomendas. Para aumentar encomendas, é preciso encontrarmos clientes, identificar oportunidades de negócio, fazer a promoção do produto. Para encontrar clientes, temos de ter ofertas competitivas, altos níveis de produtividade e ofertas de valor. Para ter estas ofertas de valor temos que apoiar as empresas nas boas práticas de gestão. Temos de ter processos estabilizados, recursos humanos qualificados e as empresas num nível diferente do que temos agora, e estou a falar nas PME.

Temos também outro problema nas PME que urge resolver e que é o grande desafio do financiamento e da estrutura financeira das empresas. Estão mal financiadas em capitais próprios. Os capitais alheios estão muito mal financiados, com muitos capitais a curto prazo e poucos capitais permanentes. Muitas vezes há investimentos que não contam, (conheço alguns casos) como o fundo de maneio, o que tem vindo a causar graves dificuldades nas empresas.

Temos outros desafios, que não advêm das empresas, mas do Estado. Temos custos de factores muito elevados. Vou dar o exemplo de Leiria e dos custos de energia que temos. Temos empresas que cujo custo do gás natural e da energia eléctrica representa 30 a 40% do total de custos. Temos custos mais elevados que os nossos parceiros. As fábricas de vidro da Marinha Grande estão a competir com empresas espanholas e a enviar vidro para França. Têm custos logísticos maiores, custos de gás natural cerca de 10 por cento mais elevados, custos de energia de alta tensão, cerca de 20 por cento mais elevados. Temos os casos da cerâmica com custos muito semelhantes. Isto tem vindo a prejudicar e cria grandes dificuldades às empresas.

O próprio sistema de justiça também não facilita. Temos grandes dificuldades. O Estado complica. Para fazer um novo projecto é um calvário. É preciso resolver esse problema. É muito difícil criar uma nova empresa para gerar novas encomendas. Até que se consiga legalizar e passar por tudo é preciso uma série de autorizações.

O que é que estamos a fazer na nossa região? Em relação à qualificação, detectamos que há um défice da nossa parte. Temos um instituto politécnico, uma escola de gestão e uma série de infra-estruturas que não estão vocacionadas para formar novos quadros e os próprios empresários. Criamos uma escola de negócios, superiormente presidida pelo professor Veiga Simão. É uma escola que este ano vai iniciar a sua actividade. Estamos a fazer uma ligação muito forte com o instituto politécnico. O que está a acontecer é que as escolas não estão a entender as empresas como clientes nem os alunos como um bom produto que os clientes precisam.

Temos que pensar e avaliar isto – não é para culpabilizar ninguém. Muitas vezes as escolas, no ensino superior, estão em função dos professores e não dos interesses do mercado e das empresas. Sabendo isso, já reunimos com todas as escolas do ensino superior e vamos trabalhar em conjunto. Em próximas iniciativas as escolas vão apresentar, na NERLEI, as suas actividades, os estágios, a forma de conseguir alunos também nas próprias empresas. Com Bolonha acabaram muitos dos estágios, mas a verdade é que também muitas vezes não está a ser seguida. Estamos também a fazer uma requalificação dos empresários, partilhada, mas com quem faz bem. Temos a nível das grandes multinacionais bons exemplos de gestão e as empresas portuguesas estão ao melhor nível. Vamos ter, no dia 22 de fevereiro, o director da Bosh numa conferência sobre práticas de gestão e jantar com empresários para partilhar a sua experiência. Já o fizemos com outras empresas, nomeadamente a Autoeuropa.

Quanto às oportunidades de negócios, criamos em Agosto a iniciativa "Encontros da Diáspora", com a participação de empresários portugueses da diáspora. Já obtivemos resultados com esta iniciativa, nomeadamente com empresas que já exportaram para França e estão agora a começar a fazê-lo para a Finlândia, consequência da ligação com outros empresários portugueses instalados nesses países.

No âmbito do financiamento, sabemos que as empresas portuguesas não vão poder viver com os mesmos modelos de financiamento. Por isso, estamos a tentar criar, em conjunto, um fundo de investimento. Temos vários desafios: da gestão, da sistematização, da dimensão empresarial e da sucessão também, pois a maior parte das empresas são de cariz familiar.

Temos de fugir daquilo que o Estado está a fazer errado. Andamos 30 anos a construir uma marca: Leiria-Fátima. Fátima está para ser separada de Leiria. Leiria vai para a região Centro e Fátima, que está ao lado de Ourém, vai para a região de Lisboa, em termos de turismo. Vamos criar uma agência de desenvolvimento turístico e, provavelmente, vamos ter que fazer aquilo que o Estado está a destruir para não perdermos essa marca.

Temos de fazer coisas. E se não as fizermos, de baixo para cima, não é possível obtermos resultados. É assim que estamos a trabalhar em Leiria.



Nicolau Santos

Gostava de perguntar ao professor Ricardo Reis que modelo económico espera que tenhamos no final deste ajustamento. Já ouvimos aqui dizer, pela voz autorizada do professor Vítor Bento, que vamos ter um exército de desempregados que será muito difícil de absorver durante vários anos. Vamos também ter certamente um exército de velhos. Desde o início da década, concretamente desde 2000, a taxa de IRC deste país caiu dez pontos pelo menos, e, no entanto, o investimento veio sempre a cair. Nos últimos três anos, entre 2011 e 2013 vai cair 30 por cento. Falou-se num dos sectores com grande potencial e o maior sector exportador do país que é o turismo. (Está aqui presente o doutor Vítor Neto, um especialista nesta área e cujo livro, magnífico, vai ser publicado brevemente).

Mas o turismo também está num caminho que pode cair em grande desqualificação e não trazer grande valor acrescentado à economia. Há a ideia do ministro da Economia, da reindustrialização do país, que me parece difícil de executar. Parece-me é que a reagruparização do país provavelmente é um dos sectores onde podemos ter alguma mais-valia, sobretudo no sector agro-industrial. Actualmente, existem PME como a Vitacress, a Frulact e outras bastante interessantes. O sector exportador é muito interessante mas ao contrário do que disse o senhor Henrique Neto não me parece que seja essencialmente suportado por PME. Há dois anos, havia 18 mil empresas que exportavam neste país e 100 exportavam 50 por cento de tudo o que vendíamos. Essas 100 eram obviamente as maiores. E muitas delas com baixo valor acrescentado. Portanto, esse é o problema essencial que temos. Portanto, volto à questão inicial: que modelo económico teremos no final deste ajustamento em termos de competitividade? Porque, à semelhança do distinto professor João Costa Pinto, estou muito pessimista...



Ricardo Reis

Relativamente ao tipo de choques que podemos ter para tentar estimular o crescimento, o choque de gestão de que falei tem duas vertentes. Uma, na gestão dos recursos humanos, que é muito fraca em Portugal, e que tentei analisar. Não é só culpa do mercado laboral, embora seja parte, mas também tem a ver com o facto de como os empresários gerem os recursos humanos e a necessidade de qualificar os nossos empresários através de várias iniciativas num esforço mais continuado para retirar o máximo das pessoas em termos da sua produtividade. A outra é o choque de termos de perceber que é preciso escala e é preciso olhar para o exterior e que para olhar para o exterior é preciso escala. Portanto, perder uma certa fixação exagerada com as microempresas e com a protecção do emprego e substituímos um modelo de protecção do emprego, por uma protecção do estímulo ao crescimento, sobretudo com o apoio às empresas que se revelem ser produtivas.

Quanto ao choque do financiamento, tentei, de certa forma, transmitir que havia pouco a fazer em Portugal porque é um choque que vem sobretudo a nível europeu, da reorganização da zona euro, da criação de obrigações de seguro e outras e com o processo de desalavancagem que é preciso fazer.

Quanto ao ajustamento de política macroeconómica, penso que o choque, tendo em conta as nossas opções muito limitadas, passa pelo compromisso em reduzir a taxação e a fiscalidade assim que sairmos desta crise, assim que haja espaço, e como tal um compromisso que – infelizmente o Tribunal Constitucional tem vetado que os cortes sejam permanentes – a opção não é o défice mas antes a competitividade da economia. Finalmente, não sei se todos estes choques configuram um modelo em si, mas configuram uma série de choques pequenos, marginais e em diferentes dimensões, mas todos eles, em termos de modelo, têm a ver com a ênfase na produtividade, no crescimento económico, no comércio externo e nos transaccionáveis, e, em termos de Estado, na despesa, na redução da fiscalidade e não no défice. Penso que a aplicação de todos estes choques, em conjunto, talvez ajudem Portugal a ultrapassar esta crise.