



Nuno Malheiro da Silva

Arquitecto

Presidente do FOCUS GROUP

nuno.malheiro@focusgroup.eu

Num momento em que se discute a aplicação do novo Quadro Comunitário gostava de relembrar que faz todo o sentido haver apoios para a internacionalização das empresas portuguesas

Um país pequenino

1. Não sei o que aconteceu ao ímpeto reformista anunciado pelo anterior Ministro dos Negócios Estrangeiros Paulo Portas. O objectivo era, segundo nos foi dito, fortalecer a diplomacia económica das embaixadas e consulados no mundo, abandonando a “diplomacia do croquete” e reforçar o papel da AICEP no apoio à internacionalização e à exportação das empresas portuguesas. Se aconteceu, passou-me ao lado. Só acho estranho porque não tenho estado propriamente distraído. Como exemplo, estive recentemente no Gana onde não há embaixada portuguesa, num país para onde a TAP voa 3 ou 4 vezes por semana. Em conversa com alguns portugueses que ali residem, disseram-me: “O Cônsul de Portugal no Gana vive de receber comissões para fazer o que quer que seja a pedido das empresas portuguesas.” Ainda acrescentaram: “Só pagando ! Já está tropicalizado”. A ser verdade, é uma vergonha. Não é bem este apoio diplomático que as empresas portuguesas precisam. Ainda em Acra, conheci um analista da Oficina Económica y Comercial de España junto da Embaixada de Espanha em Acra, que recolhe informação e apoia localmente as empresas espanholas e que me deu alguma informação importante. Tive pena que nós portugueses não tenhamos o mesmo tipo de apoio neste e noutros países.

2. Em 2009, a empresa que dirijo concorreu a um programa no âmbito do QREN de apoio à internacionalização designado SIQI (Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização). Para além da burocracia própria deste tipo de programas e de, durante o programa, o IAPMEI demorar mais de seis meses a analisar e responder aos pedidos de reembolso previstos contratualmente, o que mais me espanta é o facto de termos apresentado o pedido final de encerramento do programa em Outubro de 2013 e até agora o mesmo não nos ter sido pago. Ao fim de um ano e meio fomos finalmente contactados por uma empresa privada contratada para fazer uma auditoria final que nos deu apenas uns dias para juntarmos os comprovativos de tudo o que foi feito durante o período do programa. Cumprimos e enviámos toda a documentação solicitada. Estou curioso para ver quanto tempo mais o IAPMEI vai demorar finalmente a pagar. Para melhor perceberem, explico que nestes programas as empresas propõem-se realizar um conjunto de investimentos para os quais contam com o reembolso de parte das despesas efectuadas, ou seja primeiro as empresas investem a totalidade, recebendo, depois de o solicitar, o valor correspondente do apoio contratado. Na verdade, o pedido de reembolso final feito no nosso caso diz respeito a despesas efectivamente feitas no início de 2013, há dois anos. Estes programas são concebidos para ajudar as empresas, mas geridos assim podem acabar com elas. Concordo que a fiscalização seja apertada para evitar abusos, mas que seja célere.

3. Há uns dois anos participei numa iniciativa do AICEP que me pareceu muito interessante. No auditório da Av. 5 de Outubro a sala estava cheia para ouvir alguns responsáveis russos sobre as oportunidades que poderiam existir, no âmbito da realização do campeonato do mundo de futebol em 2018, quer para as empresas de projecto, quer para as de construção, passando naturalmente pelos fornecedores de materiais e equipamentos, entre outros. O evento começou com a presença de um administrador do AICEP mas, como podem imaginar, a quase totalidade dos presentes na sala não falavam russo. A tradução simultânea não estava a funcionar bem. Ninguém estava a perceber rigorosamente nada do que estava a ser dito. O Administrador do AICEP, que presumo também não falava russo, estava entretido a enviar mensagens ou a consultar o seu FACEBOOK, porque nada fez para além de olhar para o telefone. Passado algum tempo, mais do que seria razoável esperar sem que fosse feita alguma coisa, as pessoas presentes começaram a sair (eu incluído) porque temos todos mais do que fazer. Fiquei vacinado. Não sei como acabou, mas acho que apenas quem falava russo ficou a saber.

4. Estive na semana passada no Qatar onde fui apresentar uma proposta ao comité supremo do Qatar 2022 para a gestão de projecto (project management) de três estádios. Nesse concurso, a empresa que dirijo concorre em parceria com mais três empresas. Uma inglesa com uma equipa de 17.500 pessoas, uma americana com cerca de 6.000 funcionários e uma brasileira com 3.000 colaboradores. É nestes momentos que nós, portugueses, sentimos a falta de escala que o nosso pequeno país nos permite. A qualidade técnica portuguesa é reconhecida e por isso estamos nesta candidatura, mas falta-nos a dimensão para podermos ser “players” no panorama internacional.

A prestação de serviços para o estrangeiro tem várias vantagens. Mantém os postos de trabalho em Portugal, paga impostos em Portugal e contribui para o PIB português. Num momento em que se discute a aplicação do novo Quadro Comunitário gostava de relembrar que faz todo o sentido haver apoios para a internacionalização das empresas portuguesas, nomeadamente as prestadoras de serviços, desde que bem geridos.