

dinheirovivo.pt | sábado, 28 de dezembro de 2019

14.11.19 Este caderno faz parte integrante
do Diário de Notícias, N.º 15.032
e do Jornal de Notícias, N.º 15.032

dinheiro vivo

Lítio verde ganha força em Portugal mas ainda há quem não o queira ver

REPORTAGEM Há empresas com licença para explorar e há pedra para partir, o estudo ambiental está quase pronto e o investimento anunciado para 2020 chega a dez milhões de euros. Mas o objetivo de eletrificar a economia não inclui vontade de ver exploradas minas de lítio em Portugal. Um retrato do que causa discórdia no negócio da década. P. 05-10



DESTAQUE — P. 06-07

Do turismo ao brexit: o melhor e o pior do ano que termina

BALANÇO Enquanto o Presidente antecipa um 2020 com mais esperança, 19 personalidades traçam o saldo do que foi 2019.

SECRETÁRIO DE ESTADO DA INTERNACIONALIZAÇÃO — P. 04-05

Eurico Brilhante Dias

“Vamos voltar a ficar acima de mil milhões em investimento novo”

“Empresas com kwanzas, obrigações angolanas e aposta a longo prazo em Angola devem olhar para privatizações.”



NEGÓCIO — P. 17

Corridas de cavalos: Santa Casa lança novo jogo em 2020

EMPREENDEDORISMO — P. 18-19

Famalicão também nos conquista pela barriga

ifthenpay

Referências Multibanco
para a sua empresa

www.ifthenpay.com



Entrevista

Eurico Brilhante Dias “Vamos voltar a ficar acima de mil milhões em investimento novo apoiado”

Secretário de Estado para a internacionalização revela que nunca vendemos tanto para o Reino Unido: 1,7 mil milhões em dois anos. Sobre Angola, diz que 500 milhões de dívidas às nossas exportadoras são “um valor discutível” e vê nas privatizações uma boa oportunidade. **Texto: Joana Petiz**



Que medidas deste Orçamento do Estado (OE) vê como mais relevantes para impulsionar as empresas exportadoras?

No OE 2020 há dois temas dirigidos ao setor exportador, num dos casos particularmente as pequenas e médias empresas (PME). O primeiro, reclamado há muito, foi tirar o imposto de selo das operações de crédito com garantia do Estado. O segundo, e empenhamo-nos muito nisso, foi criar um incentivo fiscal de apoio à promoção das exportações que permita às PME que façam promoção externa ter vantagem em IRC. Estas são as que vejo como mais relevantes, mas há mais medidas para as exportadoras - reforço do fundo de fundos para a internacionalização, mais garantias públicas para a Sofid, etc. São medidas que implicam perda de receita fiscal. Foi uma negociação pacífica nas Finanças?

A política do governo é única e nós o que procuramos é alinhar incentivos para promover determinado comportamento, não olhamos só para o efeito a partir da despesa fiscal. No caso particular do incentivo às exportações, o que está em causa é subir vendas e diversificar

mercados - o que implica também criar emprego e que esta moia fundamental do crescimento económico que tem sido o setor exportador possa continuar esse caminho. Os dados até outubro já permitem antever que passamos os 78 mil milhões de exportações em 2019, no ano completo acredito que superemos os 90 mil milhões. Para continuar a crescer é preciso continuar a dar incentivos adequados. **Incentivos adequados?**

Quando propusemos o incentivo fiscal não o fizemos no vazio. Conhecemos muito bem a procura gerada pelas exportadoras aos incentivos financeiros do Portugal 2020 e quem é servido, por quem e que exportações gera. E sabemos quem não é servido, quem não consegue financiamento ainda que os projetos tenham mérito. No norte e centro, por exemplo, há muito mais procura...

É uma forma de os compensar?

É uma segunda forma. Se os incentivos financeiros não cumprem, em alternativa (não é cumulativo) as empresas podem ver cobertos os seus objetivos em sede de incentivos fiscais.

A política a dez anos que defende

para as exportadoras passa por aqui?

Estas são apenas algumas medidas que queremos inscrever no Internacionalizar 2030. Estamos agora a encerrar o 2017-2019 e com resultados francamente positivos, mas a estrutura do setor exportador não é possível fazer mudar de um momento para o outro. Há medidas no caminho certo que podem ser aprofundadas mais à frente. Continuar a fazer crescer as exportações é um

Empresas com obrigações angolanas, kwanzas no banco e aposta a longo prazo devem ver privatizações como oportunidade.

Temos trabalhado de forma muito próxima com a Económia.

objetivo, diversificação de mercados e outro.

Essa vertente é prioritária?

Em termos médios, hoje cada empresa vende para 4,3 mercados. Outro objetivo era o alargamento da base exportadora. Continuamos a ter dificuldade em analisar o setor dos serviços, porque tem particularidades grandes, mas sabemos que tem crescido e há mais empresas exportadoras de serviços, também pela atração de investimento estrangeiro. E conseguimos retomar o número de mais de 21 mil exportadores de bens. Depois há o valor acrescentado das nossas exportações de bens (VAB), que tem de crescer. E há uma última dimensão: a imagem de Portugal como origem de produtos e serviços e como destino turístico. Ai há uma alteração profunda de 2014 para hoje e têm de nós uma imagem muito positiva. Isto é muito importante para as PME: o *made in Portugal* vale dinheiro, não retira valor.

É esse movimento que é para continuar na próxima década?

Para 2030 temos de tocar mais estrutural e profundamente nos elementos do setor para continuar a aumentar exportações e chegar a

50% em meados da década. O setor exportador é exíguo e tem de continuar a alargar-se nos bens e nos serviços, precisamos de aumentar o VAB, o que obrigará a um conjunto de políticas a nível dos instrumentos de *business intelligence*, formação e capacitação de recursos humanos sobretudo nas PME. Há que continuar a desenvolver instrumentos financeiros - apoio ao investimento direto estrangeiro (IDE) e ao investimento português no estrangeiro - e fiscais, a articular as redes das diásporas, a Aicep, o Turismo de Portugal e a aumentar a escala da promoção externa portuguesa. Nós até temos dinheiro mas muitas vezes temos dificuldade de o articular para essas ações terem mais impacto. No IDE, os valores atingidos são impressionantes: a Aicep bateu em 2018 o recorde de investimento contratualizado e neste ano posso dizer que teremos de novo um bom ano. **Um novo recorde?**

À data só posso assegurar que será bom, muito provavelmente acima de mil milhões - no ano passado foram 11,48 milhões de investimento novo apoiado. E batemos o número de contratos: cerca de 80 quando no



ACÇÃO SILVIA GLOBA, IMAGENS

ano passado foram 50 projetos. Mais do que isso: regressou o *greenfield* industrial no automóvel e no aeronáutico.

Viremo-nos para a Europa. O acordo para o *brex*it é um alívio?
Não há nada pior do que a incerteza. A angústia para os empresários é não saber em que quadro funcionarão. A decisão foi clara e esta nova maioria desenhará a relação futura com um horizonte de transformação que permite às empresas terem quadro mais estável.

E pode ajudar as nossas vendas?
Hoje exportamos mais para o Reino Unido do que em 2016 e temos mais operadores a vender para lá do que quando foi decidido o *brex*it. Estamos a crescer em 2019 mais 5% do que no ano passado em bens e serviços; e fazendo a conta a 2014-2018, exportámos perto de 800 milhões a mais para o Reino Unido. O ano passado foi o melhor de sempre e, se somarmos 2017 e 2018, o valor de investimento captado chega a 1,7 mil milhões. No ano passado, em fluxo, o Reino Unido representou a maior fonte de capital estrangeiro (à frente da Holanda e em valor semelhante a 2017).

A incerteza jogou a nosso favor?
O Reino Unido é o nosso quarto mercado e representa um *superavit* de perto de quatro mil milhões - equivalente a França, são os nossos dois maiores *superavits* em bens e serviços, que equilibram o saldo deficitário em relação à Alemanha e à Espanha. Portanto, temos muitas empresas que exportam, claramente acima de três mil, e esse efeito de arrastamento conta. Nos últimos dois anos, fomos preparando o que nos parecia uma boa solução se houvesse saída: lembrar que temos a aliança mais antiga, muitos interesses comuns, somos países atlânticos e o nível de intersecção das nossas economias é tal que só ganhamos com uma relação bilateral positiva - dentro dos quadros aduaneiros da União Europeia, mas de forma a podermos comunicar bem Portugal e os nossos produtos.

A Aicep também teve aí um papel. Houve alguma alteração orgânica para uma maior proximidade à Economia?

Não, a circunstância é igual à que havia no anterior governo: tutela e supervisão do MNE em coordenação política com a Economia.

Mas há uma aproximação?

Não há forma de trabalharmos senão em conjunto. Trabalhamos a frente externa - e fazemo-lo muito com o Turismo -, mas as opções estratégicas fundamentais devem ser sempre coordenadas com a Economia. E depois, dependendo dos casos, com a Agricultura, o Mar, as Infraestruturas... mas no quadro das prioridades da economia portuguesa, de uma forma muito próxima com o ministério que a tutela, que é a Economia.

Disse que diversificar mercados é prioritário. Com a Europa a arrefecer, para onde nos viramos?
A diversificação é fundamental para gerir risco, mas também se diversifica dentro da UE. Há crescimentos interessantes em Itália, Holanda, Bélgica, no Leste e nos países nórdicos. Também se diversifica em mercados de risco político e económico baixo: EUA, por exemplo, para onde estamos a exportar mais 607 milhões (até outubro, são mais 14,7%), e Canadá, mais 200 milhões do que em 2018. Brasil e Angola continuam a ser mercados muito importantes: temos hoje um *superavit* acima de 600 milhões de euros em cada um deles. Há 5500 empre-

sas de bens a exportar para Angola, sobretudo PME.

Mas há riscos... e há ainda 500 milhões em dívidas por saldar.
Temos de ser cautelosos na apreciação desse valor. O governo tem acompanhado um conjunto de 24 a 25 empresas que em determinado momento assinaram contratos com entidades públicas angolanas, em kwanzas, em diferentes condições e que não foram pagos no prazo. Quando o valor é reclamado, não é usada a mesma metodologia: há empresas que reclamam em função dos contratos, algumas exigem juros... Portanto, o valor de 500 milhões é muito discutível.

É exagerado?
Para aquele grupo de empresas e uma extrapolação com pés de barro. Não significa que os montantes não sejam elevados, mas especula-se em excesso. Tem sido feito um trabalho aturado de certificação das dívidas contradas e a partir daí cada empresa negocia a forma de pagamento. E tem-se avançado com modalidades diferentes: obrigações do Tesouro, a totalidade ou alguma componente em kwanzas, maturidades que vão dos dois aos sete anos, numa negociação bilateral entre empresas e governo angolano que envolve o assentimento de ambas as partes de condições em função do câmbio, se é a data de hoje ou flutuante. Há quem aceite as que considere serem as melhores condições, alguns negociaram directamente em kwanzas, outros negociaram em paridade face ao dólar.

O que faz uma diferença brutal.
Fundamental. Quem negociou com paridade está em melhores condições. O nosso governo o que faz é um trabalho diplomático sério e consistente pelos interesses das empresas portuguesas, para que sejam ressaltadas dos valores a que acreditam ter direito. Mas o Estado não participou nos contratos nem agora participa nas modalidades de pagamento acordadas.

Luanda tem estado bem neste processo?
As autoridades angolanas têm feito um esforço, até no quadro do acordo com o FMI, para que até maio a larga maioria destes casos possa estar resolvida.

Os acordos, não o pagamento.
Há empresas que pegam nas obrigações recebidas e as vendem, ainda que com penalização.

Defende então que as privatizações são uma boa oportunidade?

Sim, Angola tem comunicado de forma contínua vontade de diversificar a economia. Dentro dessa política e no quadro do apoio do FMI, lançou um pacote alargado de privatização de ativos e muitas empresas portuguesas com obrigações angolanas, kwanzas no banco e uma aposta a longo prazo em Angola devem olhá-lo como uma oportunidade face a ativos que podem sustentar as suas operações lá.

Mas ainda há risco.
Há o risco do país, mas não há outro em que Portugal tenha um número semelhante de exportadoras - são quase tantas como em Espanha, que vale cinco ou seis vezes a nossa economia, enquanto a angolana vale ligeiramente menos de metade da nossa economia. Essa presença portuguesa tem de merecer um olhar atento às privatizações. Os nossos empresários, com a ligação que têm a este mercado, devem olhar o programa como uma oportunidade. Por isso mesmo propusemos a Luanda e aos gestores das privatizações, que têm acordo com a Parpública, que seja feita uma apresentação em Portugal, acompanhada pela Aicep. Até março, esperamos que as autoridades angolanas possam vir em *roadshow* mostrar esses ativos.

Há sinais do governo de João Lourenço de estabilização?

A conjuntura angolana é a que é, esta em curso um ajustamento significativo para reequilibrar os parâmetros macroeconómicos, especialmente ao nível da relação com o exterior (exportações e importações) e do ponto de vista orçamental. Como portugueses, compreendemos bem o que é isso e a dor que estes processos trazem. Procurar ajustar a moeda com o dólar e o euro levou a uma significativa desvalorização do kwanza (a rondar 450 por dólar). O que se espera é que 2020 traga maior estabilidade cambial e maior grau de credibilidade.

Esteve recentemente em Luanda. Que ambiente sentiu?

O típico dos países que estão em ajustamento. As autoridades angolanas foram de uma grande franqueza connosco e isso agradece-se. Disseram: estamos a fazer um ajustamento importante, isso tem impacto na procura, nas importações, tem restrições de natureza orçamental que limitam a capacidade de investimento público. A recuperação está a fazer-se e a credibilidade da economia tenderá a aumentar.