

Notas

Relatos & Contas Discutir ao lado

Vítor Costa

A escalada do preço do petróleo, a consequente subida dos preços de venda ao público dos combustíveis e a forma como deveria actuar o Governo perante esta situação foram os únicos temas que nas duas últimas semanas conseguiram rivalizar com os treinos da selecção nacional de futebol. Do lado do Governo, e em particular do ministro da Economia, Manuel Pinho, sacudiram-se responsabilidades e apontou-se o dedo aos especuladores para justificar a subida do preço do petróleo. Isto depois de o mesmo governante ter ordenado à Autoridade da Concorrência que investigasse a actuação das empresas petrolíferas. A suspeita era a de que a aparente concertação entre elas quando chegava a hora de somar vários cêntimos no preço final da gasolina e do gasóleo não fosse só aparente. O presidente da Autoridade da Concorrência desfez as dúvidas e negou que houvesse concertação. Pelo meio muito se discutiu se o Governo deveria, ou não, mexer nas taxas de imposto que oneram os combustíveis de forma a compensar a subida dos preços. A resposta foi inequívoca: não. Hoje, neste suplemento, publicamos um retrato das energias renováveis da 'Segunda Liga' e uma entrevista ao especialista em direito fiscal, Nuno Sampayo Ribeiro. Pela leitura de uma e outra, perceberemos que andamos a chutar ao lado. E isto por dois ordens de razões. Por um lado, tal como explica Nuno Sampayo Ribeiro, continuamos a discutir a fiscalidade de forma errada, sem olhar para os impostos como forma de trazer riqueza ao país. A política fiscal nacional, apesar de nos encontrarmos numa união económica e monetária, continua orientada para um único objetivo: garantir receitas para o Estado.

Por outro lado, e apesar do muito que já se andou em termos de energias renováveis em Portugal, continuamos a não apostar decisivamente em todas elas. A utilização da força do mar e do calor da terra são dois exemplos. Se no primeiro caso há estudos que demonstram que um quinto da electricidade consumida no país poderia ser produzida através do sobe-desce do mar, no segundo, até a Estratégia Nacional de Energia, que corporiza a política energética do país e que se encontra em vigor, é omissa em relação à geotermia. Talvez por ambas as razões, e apesar das decisões anunciadas esta semana por Manuel Pinho, muito provavelmente, daqui a um ano, caso o preço do petróleo se mantenha aos actuais níveis, nem os preços de venda ao público do gasóleo e da gasolina mudaram, nem a tributação sobre os combustíveis se alterou.

China precisa de nova imagem para conquistar o estrangeiro

REUTERS/CLARO CORTES IV



Numa altura em que as empresas chinesas são pressionadas a expandirem-se para fora do país, os especialistas defendem que é preciso atenção à forma como se faz essa expansão

Edificou as fundações do seu sucesso em vantagens como uma produção de escala, uma força de trabalho inesgotável, uma postura implacável de competitividade de custos e um vasto público para consumo. Foi este tipo de infra-estrutura, e os benefícios que trouxe, que transformaram a China na potência económica que hoje é. Contudo, segundo os especialistas, não são estes factores que vão agora ajudar o país a reproduzir esse crescimento interno no exterior, sobretudo numa altura em que a imagem da China tem sido bastante afectada pela violência no Tibete.

"A percepção das companhias chinesas no estrangeiro é quer positiva quer negativa, mas o grande problema é que têm um problema de imagem", afirmou à BBC News Kerry Brown, que dirige o programa da Ásia na Chatham House, que alberga o instituto de negócios internacionais de Londres. Para conquistar o estrangeiro, a China precisa pois de seguir um novo rumo. Segundo Edward Tse, consultor chinês que há mais de 15 anos presta assessoria a grandes empresas do país, as companhias chinesas devem, por exemplo, ganhar aliados através da construção de marcas com as quais os consumidores se identifiquem emocionalmente.

Veja-se o caso da investida chinesa na IBM em 2005, com a compra do negócio de computadores portáteis pela Lenovo. Embora não

Alguns passos da China pelo mundo

Anos 90 Governo chinês selecciona 100 empresas que tenciona transformar em actores globais
2000: A China junta-se à Organização Mundial de Comércio
2005: A Lenovo adquire a divisão de computadores portáteis da IBM por 1,1 mil milhões de euros
2006: A CNOOC adquire uma participação num campo petrolífero da Nigéria, por 1,5 mil milhões de euros
2007: A China Mobile compra a operadora paquistanesa Paktel por 295 milhões de euros e o China Development Bank adquire uma participação no Barclays por quase dois mil milhões
2008: O fabricante automóvel Chery revela que as suas exportações duplicaram no ano passado e a empresa de alumínio Chinalco entra no capital do gigante mineiro Rio Tinto

tenha sido a primeira na história corporativa chinesa, tornou-se um marco de sucesso devido ao facto de a Lenovo ter assumido o controlo

de um gigante tecnológico mundial com uma marca globalmente reconhecida.

Mas se "as marcas e a inovação são uma parte do processo", defende Edward Tse, os "valores" também devem ser tidos em atenção. A este nível, Kerry Brown considera que é necessária uma maior abertura e responsabilidade por parte das empresas chinesas se estas realmente quiserem libertar-se da pesada herança do Estado. Numa altura em que as empresas chinesas estão a ser pressionadas para se expandirem para fora das fronteiras do país, os especialistas defendem que é preciso atenção à forma como se realiza essa expansão.

Um exemplo a não seguir foi a investida da CNOOC, empresa petrolífera detida pelo Estado chinês, sobre o gigante norte-americano do sector Unocal em 2005 (oferecendo 11,9 mil milhões de euros). O fracasso desta aquisição desferiu um rude golpe nas ambições das empresas chinesas, que se tinham já habituado a lançar-se em negócios envolvendo grandes somas, de modo a responder à expansão acelerada da economia chinesa e à sua demanda incessante de recursos energéticos. "Dinheiro, e mesmo muito dinheiro, não é por vezes suficiente", destaca Kerry Brown. "Para ser um investidor, pelo menos em sectores importantes e nos Estados Unidos, tem de ser visto como amigo", conclui. **A.R.F.**

A melhor das melhores

A Microsoft deixou para trás empresas como a Google e a Cisco na eleição da melhor empresa para trabalhar na Europa, em 2008, promovida pelo Great Place to Work Institute. A 25ª edição do prémio destacou a tecnológica de origem norte-americana, de entre 1250 organizações, provenientes de 15 países. No que toca às empresas com menos de 500 colaboradores, a finlandesa Reaktor Innovations, dedicada ao sector das novas tecnologias, arrecadou o primeiro lugar.

Para além do tradicional "ranking", este ano o instituto atribuiu

ainda cinco menções honrosas pela credibilidade, justiça, imparcialidade, capacidade de motivação e de criação de bom ambiente de trabalho. Os vencedores foram, respectivamente, a Consol, a Piscines Ideales, a Cisco, a Samhoud e a Google. O maior galardão ficou, porém, nas mãos da Microsoft, empresa que também teve direito ao primeiro lugar do pódio nacional. A segunda e a terceira posições são ocupadas pela Google e pela Cisco, seguidas de um rol de nomeações para empresas da Alemanha, país representado pela tecnológica 3M, pela financeira Impuls

Finanzmanagement e pela fabricante de electrónica e componentes W.L. Gore & Associates. As empresas alemãs são, aliás, das mais mencionadas no estudo, assim como as britânicas. E as novas tecnologias é o sector dominante.

Na lista das 100 melhores da Europa, há espaço para quatro delegações de multinacionais em território português. Além da Microsoft, a consultora Cushman & Wakefield, a seguradora Liberty Seguros e a empresa de equipamento informático Hewlett Packard (HP), conseguiram entrar no "ranking" dos candidatos com menos de 500 colaboradores, ocupando a nona, a 31ª e a 42ª posições, respectivamente. **R.A.C.**

Ficha Técnica

Director José Manuel Fernandes **Editores** Luís Villalobos (suplemento), José Manuel Rocha, Vítor Costa **Equipa** Ana Brito, Ana Fernandes, Ana Rita Faria, Ana Rute Silva, Cristina Ferreira, João Manuel Rocha, João Ramos de Almeida, Luísa Pinto, Lurdes Ferreira, Raquel Almeida Correia, Rosa Soares, Sérgio Aníbal **Correspondentes Internacionais** Isabel Arriaga e Cunha (Bruxelas), Nuno Ribeiro (Madrid), Rita Siza (Washington) **Secretariado** Isabel Anselmo **Design** Mark Porter, Simon Esterson, Kuchiar Swara **Directora de arte** Sónia Matos **Designers** Ana Carvalho, Carla Noronha, Hugo Pinto, Jorge Guimarães **Editores de fotografia** Miguel Madeira e Paulo Ricca **E-mail:** economia@publico.pt

Portugal e Angola unem-se para formar executivos

MANUEL ROBERTO



A partir de agora, duas instituições de ensino superior de Portugal e Angola estão unidas na formação de executivos. A Universidade Católica Portuguesa (UCP) e a Universidade Católica de Angola (UCAN) acordaram a realização conjunta de programas de formação. Enquanto a Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais (FCEE) da UCP vai assumir a responsabilidade pelos conteúdos e docência dos programas, a UCAN vai assegurar a respectiva operacionalização junto das empresas angolanas. O resultado desta nova ponte entre os dois países vai passar à prática já nos dias 23 a 25 de Julho, com a

realização conjunta do Seminário Avançado em Comunicação Empresarial, Negociação e Técnicas de Persuasão. De acordo com Filipa Cristóvão, gestora dos programas intraempresa e internacionais de formação de executivos da FCEE, esta aliança entre as universidades angolana e portuguesa vai reforçar ainda mais a qualidade da UCAN. "A Católica de Luanda é uma universidade com 'standards' muito elevados para aquilo que é o mercado angolano, o que faz com que haja muita procura dos seus licenciados e mesmo empresas que só recrutam alunos de lá", afirma.

Miguel Manuela, assistente da Faculdade de Economia da UCAN, corrobora. Numa universidade que reúne mais de três mil alunos, Miguel Manuel salienta que todos os licenciados em áreas de economia a gestão têm sido absorvidos pelo mercado de trabalho, destacando como principais entidades empregadoras actuais o Ministério das Finanças, a Comissão do Mercado de Capitais, o Banco de Fomento de Angola, a Sonangol ou a Empresa Nacional de Diamantes de Angola (ENDIAMA). De acordo com o assistente da UCAN, chega a haver muitos alunos ainda no terceiro ano que já estão recrutados por empresas angolanas, que ficam à espera que eles concluem os estudos. Por outro lado, há vários estudantes bolseiros que têm os seus estudos pagos por empresas, como a Sonangol, que posteriormente os absorvem nos seus quadros. A UCP realiza cursos para executivos de empresas angolanas em Luanda desde 1997, sendo que até ao ano passado eram organizados em conjunto com a empresa angolana de recrutamento e selecção de recursos humanos Emosit. No início deste ano, as duas entidades decidiram pôr fim ao projecto e a UCP decidiu procurar um novo parceiro. "Pareceu normal que se avançasse para a UCAN, a nossa congénere em Luanda", explica Filipa Cristóvão. Segundo a gestora na FCEE, o âmbito desta parceria será aliás mais amplo e "haverá latitude para fazer outras actividades". Depois do Verão, adianta a UCP, já existirão novos programas em agenda. **A. R. F.**

Companhias aéreas lançam apelo contra a crise

CARLOS LOPES/ARQUIVO



Fernando Pinto pede "medidas extraordinárias"

As companhias aéreas de todo o mundo estão em crise e muitas vão precisar do apoio dos Governos e dos trabalhadores para não fecharem portas face à subida constante do preço dos combustíveis. Este é o alerta que marcou esta semana a 64ª cimeira mundial da IATA (Associação Internacional de Transporte Aéreo, maior associação representativa das transportadoras aéreas), reunida em Istambul. "Situações extraordinárias exigem medidas extraordinárias", disse o presidente da associação, Fernando Pinto, que é também o responsável máximo pela gestão da TAP. Eliminar os obstáculos que actualmente se colocam às fusões transfronteiriças dentro da indústria de aviação, evitar a criação de novas taxas que pesem sobre as empresas de transporte aéreo e aumentar a eficiência dos "fornecedores de serviços monopolistas" que têm as companhias aéreas como clientes (aerportos e controlo de tráfego aéreo, por exemplo) foram algumas das propostas defendidas pelo gestor brasileiro. O alerta da IATA - que reúne 230 empresas, responsáveis por 94 por cento do tráfego regular internacional - surge na mesma altura em que o representante das gestoras aeroportuárias, o ACI - Airports Council International, dá conta de um abrandamento significativo do tráfego de passageiros. Entre Abril do ano passado e o mês homólogo

deste ano, a procura de voos internacionais cresceu uns modestos dois por cento e o tráfego doméstico caiu 5,4 por cento. A variação é considerada pela ACI um reflexo do fraco crescimento económico e do impacto da subida do preço dos combustíveis nas tarifas. **I.S.**

Ganhe com alternativas globais

30% DO INVESTIMENTO
6% ANUAL
 NUM DEPÓSITO A PRAZO A 60 DIAS

70% NUM DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO

BGF Global Allocation Hedged E
 BLACKROCK
 9,13% (CLASSE DE RISCO 3)

DB Platinum IV Dynamic Alternative Portfolio R2C
 DB platinumIV
 11,81% (CLASSE DE RISCO 3)

Depósito Activo Mais Diversificação Global

O Depósito Activo Mais Diversificação Global associa a garantia de uma taxa de juro de 6% num Depósito a Prazo, para 30% do capital investido, com o potencial de um fundo de investimento global:

- BGF Global Allocation Hedged E que investe de forma diversificada em acções e obrigações globais, sendo o único fundo do seu sector com rating máximo da Standard&Poor's.
- DB Platinum IV Dynamic Alternative Portfolio R2C que permite a diversificação do investimento em 3 classes de activos alternativos: Hedged Funds, Matérias-Primas e Mercado Cambial.

Abra conta e ganhe.

707 500 700 activobank7.pt Centros Activo: LISBOA Pr. Marquês de Pombal, 13 PORTO Av. dos Aliados, 237

* As rentabilidades divulgadas representam dados passados, não constituindo garantia de rentabilidade futura, porque o valor das unidades de participação pode aumentar ou diminuir em função do nível de risco que varia entre 1 (risco mínimo) e 6 (risco máximo). A rentabilidade de cada fundo varia de acordo com as condições do mercado e com o preço dos activos que o compõem. Os rendimentos obtidos estão sujeitos a retenção na fonte à taxa liberatória de 20%. A rentabilidade e classe de risco apresentadas para os fundos BGF Global Allocation Hedged E e DB Platinum IV Dynamic Alternative Portfolio R2C referem-se respectivamente ao período de 30 de Abril de 2007 a 2 de Maio de 2008 e, representam a rentabilidade efectiva e a volatilidade de um investimento efectuado durante a totalidade do período referido. Não dispensa a consulta dos prospectos dos Fundos. As marcas detidas pelas Sociedades Gestoras Black Rock (Luxembourg) SA e DB Platinum Advisors SA são marcas registadas e são utilizadas sob licença.