



Mercado americano pode gerar novos negócios

Laticínios, turismo, tecnologia e saúde são áreas que podem potenciar novas oportunidades de investimento

ANA PAULA FONSECA
afonseca@acorianooriental.pt

O reforço das ligações aéreas com os Estados Unidos da América (EUA) pode vir a despoletar novas oportunidades de negócio nos Açores, sendo o turismo, os laticínios, a saúde e as tecnologias os setores mais emergentes.

A convicção foi manifestada, quase em uníssono, pelo presidente do Grupo SATA, Paulo Menezes, e pelo presidente da Câmara do Comércio e Indústria de Ponta Delgada (CCIPD), Mário Fortuna, aquando da conferência "Investir em Portugal - A organização das empresas e as relações com os EUA", promovida pela Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) e a rádio Açores-TSF. A conferência, que teve como parceiros a Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD), a Casa dos Açores de Nova Inglaterra (CANI) e o jornal Açoriano Oriental, ocorreu no final de outubro, na Sala Camões do Consulado de Portugal nos Estados Unidos em New Bedford.

Para Paulo Menezes, "é possível aliar capital americano ao 'know how' português promovendo a criação de emprego e a exportação de serviços", frisando que os EUA são



Conferência decorreu no Consulado de Portugal nos EUA, em New Bedford

um "mercado enorme e com imenso potencial".

"Os investimentos surgem quando há oportunidades de negócio e estas existem quando há mercado e contextos positivos para a intervenção privada", complementarmente, por seu turno, Mário Fortuna, alertando que "compete ao setor público criar estes contextos positivos e às empresas competir para utilizar estes contextos".

Em Portugal, recorda o presidente da CCIPD, houve "imensas oportunidades de negócio", referindo os casos da banca, transportes, energia, saúde e turismo. China, Angola, EUA e Brasil fo-

ram os países que mais procuraram os Açores. Nos últimos anos, lembrou, o investimento externo aconteceu na banca, nos seguros, nos transportes, nos laticínios e no turismo. Mas quem investiu mais na região foram os continentais, madeirenses e os chineses (indiretamente).

O que moveu estas empresas a virem para os Açores não foi, na opinião do economista, os incentivos financeiros, fiscais e custos de contexto: "A maioria viu mercado com dimensão e potencial interno e externo. Estão nos Açores pelo negócio dos Açores".

Na região, e como referiu Aveli-



As ligações históricas existentes entre Portugal e os EUA devem ser mais potenciadas

no Antão, membro do gabinete de estudos da OCC, as entidades e residentes beneficiam de uma dedução à coleta entre 20 a 40 por cento. Há ainda um conjunto de "benefícios fiscais contratuais ao investimento produtivo em que pode ser concedido um crédito en-

Para Mário Fortuna, "compete ao setor público criar contextos positivos e às empresas utilizar estes contextos"

tre 10 a 25 por cento e depois um sistema de incentivos à investigação e desenvolvimento e pode chegar aos 50% das despesas".

Considerando que os Açores têm um "excelente sistema de incentivos financeiros e fiscais e pode ser o que de melhor há a nível da Europa", Mário Fortuna lançou então

a questão: "Porque não há mais investimento externo nos Açores? Ou porque as comunidades dos EUA não investem nos Açores? As respostas surgiram simples e curtas: "Porque há constrangimentos efetivos relativamente àquilo que se possa fazer nos Açores", referindo que os "grandes investidores dos EUA não conseguem reproduzir os mesmos negócios nos Açores". O que fazer? Volta a questionar Mário Fortuna dando a seguir a resposta: "Não há como dar a volta a não ser que se criem novos veículos através de parcerias eficientes ou a criação de fundos de investimento". Para o presidente da CCIPD, poderia inclusivamente ter "algum sucesso" a criação de Fundos de Investimento Açores, já que "os açorianos nos EUA têm as suas carteiras de aplicações financeiras e depósitos".

A par disso, Mário Fortuna está convicto que novas oportunidades de negócio podem surgir pela ex-

DIREITOS RESERVADOS

DIREITOS RESERVADOS

DIREITOS RESERVADOS



Reforço das ligações aéreas entre os Açores e os EUA potencia novas oportunidades de negócio

ploração de áreas emergentes, como o desenvolvimento tecnológico, os laticínios, o turismo, a saúde e pela melhoria do incremento das ligações entre os Açores e os Estados Unidos.

“A exportação tem de ser pensada com produtos de valor acrescentado e para nichos, dada a nossa pequena dimensão e capacidade de produção”, alertou, por seu turno, o presidente do Grupo SATA, referindo que “os EUA são um mercado com imenso potencial. Mas é também um mercado exigente e com nichos de sofisticação”.

Segundo Ezequiel Fernandes,

vice-presidente da OCC, tendo em conta que as economias e os mercados se interligam nas diferentes componentes política, económica e cultural, faz sentido que “as empresas conheçam os mercados, estejam informadas relativamente aos mercados, aos cenários de desenvolvimento e aos instrumentos que têm ao seu dispor para poderem atuar nestes mercados”. “O objetivo é que elas se organizem ou estejam melhor organizadas, evoluam para níveis superiores e possam estabelecer parcerias consistentes com as necessidades desses mercados e com os seus próprios

Envolver novas gerações e potenciar intercâmbios e parcerias

“Portugal está na moda e, hoje, começa a haver orgulho em ser portugueses. Há pois que envolver estas pessoas”, defendeu Paulo Menezes, presidente do Grupo SATA. Por isso, há que potenciar o intercâmbio já existente ao nível da ciência, da tecnologia e das diversas parcerias entre universidades e centros de investigação. “Portugal investiu na formação dos seus jovens e exporta muito co-

nhecimento. Os nossos jovens cientistas estão a ser muito procurados por universidades e empresas tecnológicas nos EUA”, referiu. Portugal como destino cultural e os Açores como destino ecológico, são, segundo Paulo Menezes, “um atrativo para o turismo americano”. A nível tecnológico, aponta a existência de aviões mais eficientes, que permitem oferecer ligações “frequentes e mais baratas”.

objetivos”, acrescentou, sublinhando, assim, os principais objetivos da realização da conferência.

Para o presidente do Grupo SATA, o mercado dos EUA deve ser olhado a partir dos seguintes fatores: político-legal, económico, sociocultural, tecnológico e ambiental. Tal como já faz a transportadora aérea açoriana, outros negócios podem beneficiar destes mesmos fa-

tores, segundo Paulo Menezes. Especifica que, existindo “estabilidade política e segurança” em Portugal, é um convite ao “turismo e ao negócio”.

O próprio aumento de concorrência ao nível do transporte aéreo – SATA, TAP, United Airlines e Delta Airlines –, é para “cada companhia um desafio e para o mercado um estímulo potenciando o crescimento do tráfego”.

Do ponto de vista sociocultural, recorda a “forte e longa ligação histórica e cultural entre Portugal e os EUA”. Foi perante estes impactos positivos, segundo Paulo Menezes, que o Grupo SATA reforçou a sua aposta no mercado americano.

No próximo ano, e de acordo com o Plano de Negócios para o Horizonte 2020, a SATA quer ir mais longe, usando os Açores como ‘up’ para reforçar as ligações com a Madeira e Canárias e também criar novos destinos – Barcelona em Espanha e Praia em Cabo Verde.

“Em 2017, a SATA passará a operar as ligações Boston-Açores. “Queremos operar com duas frequências por dia e reforço do ‘up’ através de encaminhamentos de passageiros das ilhas da Macaronésia e Península Ibérica”, avançou Paulo Menezes.

Na operação de 2016, lembrou, a SATA está a oferecer em toda a operação um milhão e 900 mil lugares. ♦