



الغرفة التجارية الصناعية العربية البرتغالية  
CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA ÁRABE-PORTUGUESA  
Entidade de Utilidade Pública  
هيئة ذات المنفعة العامة

## Relatório



# III ARAB - PORTUGUESE ECONOMIC FORUM

Lisbon | 3<sup>rd</sup> - 4<sup>th</sup> June, 2014

COM O ALTO PATROCÍNIO  
DE SUA EXCELÊNCIA



*O Presidente da República*



## Índice

---

**05** **II Fórum Económico  
Portugal - Países Árabes 2014**

---

**07** **Agradecimentos**

---

### **Intervenções dos Oradores do II Fórum 2014**

---

**08** | SESSÃO DE ABERTURA

**PERSPECTIVAS DO II FÓRUM ECONÓMICO  
PORTUGAL-PAÍSES ÁRABES**

**24** | SESSÃO I

**INICIATIVA LUSO ÁRABE PARA APOIO ÀS PME  
“COOPERAÇÃO NO SECTOR DO TURISMO”**

**42** | SESSÃO II

**INICIATIVA LUSO ÁRABE PARA APOIO ÀS PME  
“COOPERAÇÃO NO SECTOR AGROALIMENTAR”**

**54** | SESSÃO III

**INICIATIVA LUSO ÁRABE PARA APOIO ÀS PME  
“COOPERAÇÃO NO SECTOR DAS INFRAESTRUTURAS”**

**75** | ENCERRAMENTO

**80** **Reuniões Bilaterais (B2B)**

---

**CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA ÁRABE-PORTUGUESA**

Av. Fontes Pereira de Melo Nº19, 8º – 1050-116 Lisboa – PORTUGAL

T: +351 213 138 100 | F: +351 213 138 109 | E: [cciap@cciap.pt](mailto:cciap@cciap.pt) | W: [WWW.CCIAP.PT](http://WWW.CCIAP.PT)

**Editor:** Aida Bouabdellah – Secretária-Geral & CEO da CCIAP

**Edição Texto Árabe e Português:** Gabinete de Relações Internacionais

**Design:** Gabinete de Comunicação e Design

**Impressão:** GM Artes Gráficas | T: +351 218 111 430 | E: [geral@gm-artesgraficas.com](mailto:geral@gm-artesgraficas.com) | W: [www.gm-artesgraficas.com](http://www.gm-artesgraficas.com)

**Fotografia:** RXF Group | T: +351 210 189 366 | + 351 210 189 361 | E: [geral@rxf.pt](mailto:geral@rxf.pt) | W: [www.rxf.pt](http://www.rxf.pt)

Revista Business Portugal | T: +351 223 754 806 | E: [geral@revistabusinessportugal.pt](mailto:geral@revistabusinessportugal.pt) | W: [www.revistabusinessportugal.pt](http://www.revistabusinessportugal.pt)

© 2014 Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa. Todos os direitos reservados.

Imagens sem referência ao autor são de domínio público e cobertas por royalty-free.

Este documento, não foi escrito com o novo acordo ortográfico.



As relações económicas e comerciais entre Portugal e os 22 Países da Liga dos Estados Árabes foram sempre admiráveis, sendo que o volume das trocas comerciais entre os dois povos mais que duplicou na última década.

O ambiente favorável criado pelo Governo Português, com as várias deslocações feitas aos Mercados Árabes, são o suporte para a penetração das Empresas Árabes em Portugal, e em especial das Empresas Portuguesas nos Países Árabes.

Nos últimos anos as relações económicas e comerciais entre os dois Países têm-se solidificado, sendo que se espera um fortalecimento das mesmas com Portugal. As exportações Portuguesas para os 22 Países da Liga dos Estados Árabes têm vindo a crescer ano após ano.

Os Países Árabes, com mais de 400 milhões de habitantes e potenciais consumidores detêm oportunidades ímpares para a internacionalização das empresas Portuguesas, sendo que os seus Planos de Desenvolvimento Económicos, atribuídos a todos os sectores de actividade, demonstram o crescimento rápido deste grupo de Países.

**Sob o alto patrocínio de Sua Excelência o Presidente da República Portuguesa, Professor Doutor Aníbal Cavaco Silva**, organizado em cooperação com a **Liga dos Estados Árabes**, a **União Geral das Câmaras de Comércio Indústria e Agricultura dos Países Árabes**, realizou-se nos dias 3 e 4 de Junho de 2014 no Sheraton Lisboa Hotel & Spa, o **II Fórum Económico Portugal-Países Árabes**, acompanhando esta tendência positiva, sendo um contributo para o desenvolvimento das relações, focaram-se os seguintes pontos:

- » Temas relevantes e objectivos a médio e longo prazo;
- » Estratégias de crescimento para o desenvolvimento empresarial;
- » Vantagens da Instalação das PME Portuguesas nos Países Árabes, abordando mecanismos para a sua concretização;
- » Temáticas Sectoriais;
- » Oportunidades de Investimento em Portugal.

Em estreita colaboração com a **Liga dos Estados Árabes** e **União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes**, a CCIAP realizou o II Fórum Económico Portugal - Países Árabes que contou com a ilustre participação e contributo de **Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal**, Exmo. Senhor Dr. Pedro Passos Coelho, **o Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes & Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura da Mauritânia**, Exmo. Sr. Dr. Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud, **o Vice-Presidente da Câmara de Comércio e Indústria do Qatar**, Exmo. Sr. Eng. Ali Abdulatif Al Misnad, **o Secretário de Estado da Alimentação e da Investigação Agro-alimentar**, Exmo. Sr. Prof. Nuno Vieira e Brito, **o Secretário de Estado das Infra-estruturas, Transportes e Comunicações**, Exmo. Sr. Dr. Sérgio Silva Monteiro, bem como as **Embaixadas Árabes** acreditadas em Portugal.

Contámos ainda com a preciosa participação da **Autoridade para o Investimento do Egipto**, Exmo. Sr. Dr. Mohamed Youssef, da **Agência para a Privatização e Investimento na Líbia**, Exmo. Sr. Eng. Muhamed Muftah Noha, da **Fundação AIP**, Exmo. Sr. Comendador Jorge Rocha de Matos, da **Confederação do Turismo Português**, Exmo. Sr. Dr. Francisco Calheiros, da **Emirates Airlines**, Exmo. Sr. Dr. David Quito, da **ECS Capital**, Exmo. Sr. Prof. António de Sousa, do **Banco Montepio**, Exma. Sra. Dra. Florbela Cunha, da **Confederação dos Agricultores de Portugal**, Exmo. Sr. Eng. João Cyrillo Machado, da **Associação Nacional de Empresas das Tecnologias de Informação e Electrónica**, Exmo. Sr. Dr. Armindo Monteiro, e cerca de 250 empresas Portuguesas e Árabes.

#### **Os principais objectivos deste II Fórum foram:**

- » Incentivo à cooperação das relações bilaterais entre o sector privado Português e as entidades Árabes experientes a nível internacional;
- » Promoção do sector industrial Português, bem como promoção do sector Árabe privado;
- » Aumento da competitividade das empresas Portuguesas no Mercado Árabe;
- » Identificação de Oportunidades de Investimento nos sectores a serem abordados;
- » Elucidar os presentes das oportunidades de Negócio nos 22 Países da Liga dos Estados Árabes, e em Portugal;
- » Ajudar as PME de ambos os lados a identificarem áreas de cooperação a médio e longo prazo;
- » Fornecer uma plataforma de networking, com a vinda de várias comunidades empresariais e Decisores Árabes;
- » Plataforma de diálogo individual entre as várias delegações de Homens de Negócio e Empresários Árabes, e empresas Portuguesas, com a realização de encontros bilaterais entre Empresas Portuguesas e Empresas Árabes.

Durante dois dias foram tratadas as melhores formas para uma cooperação a médio e longo prazo, em vários sectores da actividade económica, nos quais as empresas Portuguesas apresentem uma capacidade de resposta adequada aos desafios que se coloquem.

O primeiro dia, 3 de Junho, foi dedicado a várias conferências e intervenções de Altas personalidades Árabes e Portuguesas, sendo o segundo dia, 4 de Junho, reservado a reuniões bilaterais entre o tecido empresarial Português e Árabe.

O II Fórum Económico abordou temas da mais alta importância contribuindo para o estabelecimento de parcerias a médio e longo prazo, e demonstrando a complementaridade entre as duas partes. Em Portugal, 95% das Empresas existentes são PME, mesmo facto que se assemelha nos Países Árabes.

A cooperação Económica Internacional, e a compreensão das oportunidades existentes para ambas as partes, assim como os requisitos de acesso aos Mercados, e quebra de quaisquer barreiras que impossibilitem a internacionalização das Empresas são alguns dos objectivos dos temas que foram abordados.

#### **Temas abordados:**

- » Perspectivas do II Fórum Económico Portugal-Países Árabes;
- » Iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME Cooperação no Sector do Turismo.
- » Iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME Cooperação no Sector Agroalimentar.
- » Iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME Cooperação no Sector das Infraestruturas.

A CCIAP agradece a todos os participantes, patrocinadores, colaboradores e tem a firme convicção de que a realização deste II Fórum Económico Portugal-Países Árabes continuará a trazer benefícios inquestionáveis para a internacionalização das empresas Portuguesas, efectivando-se numa plataforma económica imprescindível para a cooperação Luso-Árabe.

A esta Luz, foi com grande satisfação que levámos a efeito mais uma iniciativa que se reveste de todo o interesse e importância, não só pelo seu enquadramento estratégico, mas igualmente pela importância no que concerne à internacionalização das Empresas Árabes e Portuguesas.

O II Fórum Económico Portugal-Países Árabes, realizado sob o **Alto Patrocínio de Sua Excelência o Presidente da República Portuguesa** e em cooperação com a **Liga dos Estados Árabes** e a **União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes**, posicionou mais uma vez Portugal na Rota dos Países Árabes, mostrando o interesse de parte a parte no desenvolvimento e reforço das relações Económicas, Comerciais e Culturais, concretizando na Plataforma anual para o reforço das Relações mutuas.

A **Sua Excelência o Presidente da República Portuguesa**, Prof. Dr. Aníbal Cavaco Silva, o nosso profundo agradecimento pelo Alto Patrocínio concedido.

Agradecemos a **Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal**, Dr. Pedro Passos Coelho pela sua participação e colaboração nesta iniciativa. A Sua intervenção revestiu-se de interesse impar para o sucesso de todos os trabalhos.

A Sua Excelência Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud, **Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes & Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura da Mauritânia**, o nosso profundo agradecimento pela Cooperação, participação, empenho e apoio na realização desta iniciativa.

Os nossos especiais e sinceros agradecimentos estendem-se a **Suas Excelências os Embaixadores Árabes** acreditados em Portugal.

Cumpre-nos salientar o apoio e colaboração dos patrocinadores e parceiros deste Fórum, **Banco Montepio, REN, EDP, Grupo Visabeira, Vodafone, Emirates Airlines, Torrié, Casa Ermelinda Freitas e El Corte Inglés**, que mais uma vez agradecemos por se terem associado a esta iniciativa.

A todos os oradores gostaríamos de agradecer as suas brilhantes intervenções que tornaram este Fórum de grande interesse para todos os presentes.

Este relatório visa essencialmente transcrever as intervenções sendo um testemunho bastante útil para a compreensão dos objectivos alcançados nesta iniciativa.

Não poderíamos deixar de agradecer a todos os nossos sócios e participantes, Federações e Câmaras dos Países Árabes que mais uma vez nos honraram com o seu voto de confiança, o nosso muito obrigado.

**Ao longo destes 37 anos, a confiança depositada pela Liga dos Estados Árabes, pela União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes na CCIAP, são o reconhecimento de que o trabalho feito está a beneficiar as empresas Portuguesas e Árabes.**

Sabemos que são instituições como a CCIAP, e iniciativas como a realizada, que elevam a competitividade Empresarial Portuguesa nos mercados externos e estamos convictos que os objectivos traçados foram alcançados esperando poder contar com a cooperação de todos no próximo evento.



(Aida Bouabdellah)

SESSÃO DE ABERTURA  
Perspectivas do II FÓRUM ECONÓMICO PORTUGAL-PAÍSES ÁRABES



Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah**



Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exmo. Senhor Eng. Ângelo Correia**



Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes  
& Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura da Mauritânia  
**Exmo. Senhor Dr. Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud**



Sua Excelência o Embaixador da República Árabe do Egipto  
**Exmo. Senhor Embaixador Amr Ramadan**



Responsável pela Europa da Autoridade Geral para o Investimento da República Árabe do Egipto  
**Exmo. Senhor Dr. Mohamed Youssef**



Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal  
**Exmo. Senhor Dr. Pedro Passos Coelho**







NOTA DE ABERTURA:  
Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah**

Em nome de Deus, o Clemente, o Misericordioso

O meu nome é Aida Bouabdellah, Secretária-Geral da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa.

É para mim uma grande honra e estou bastante feliz por estar hoje aqui.

O principal objectivo deste Fórum é a cooperação entre Portugal e os Estados Árabes.

Se me permitem, irei falar em Inglês.

Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal,

Suas Excelências membros dos Governos Árabes e Português,

Suas Excelências os Embaixadores Árabes,

Caro Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes,

Caros membros das Federações das Câmaras de Comércio e Indústria Árabes,

Caros membros das Câmaras de Comércio e Indústria Árabes,

Caro Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa,

Caro Fundador da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa,

Distintos convidados, Senhoras e Senhores,

Em nome da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa é um privilégio dar-vos as boas vindas ao "II Fórum Económico Portugal-Países Árabes".

Começo por cumprimentar Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal, Dr. Pedro Passos Coelho: estamos muito honrados e profundamente gratos pela sua presença.

Ao Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes, Sua Excelência Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud, obrigado pela sua presença, estamos muito contentes de tê-lo entre nós. A sua contribuição para esta iniciativa tem sido e continuará a ser da maior importância para o sucesso deste Fórum.

Suas Excelências os Embaixadores Árabes, a nossa sincera gratidão pela vossa cooperação.

Os nossos sinceros agradecimentos aos nossos Patrocinadores: Banco Montepio, REN, EDP, Grupo Visabeira, Vodafone, Emirates Airlines, Torrié, Casa Ermelinda Freitas e El Corte Inglés, que tão gentilmente concordaram em participar nesta iniciativa, dando todo o seu apoio para o sucesso deste fórum.

A todas as Instituições que nos apoiaram, em especial à Fundação AIP, obrigado pela vossa cooperação.

Distintos sócios e empresários, obrigada pelo vosso voto de confiança na nossa Câmara: é um privilégio tê-los entre nós.

Finalmente gostaria de agradecer a Sua Excelência o Presidente da República Portuguesa, Prof. Dr. Aníbal Cavaco Silva, que sempre apoiou as nossas iniciativas bem como à União Geral das Câmaras de Comércio e Indústria e Agricultura dos Países Árabes e à Liga dos Estados Árabes.

Ao organizar este fórum a CCIAP pretende reforçar a cooperação entre Portugal e os Países Árabes.

Durante dois dias, os objectivos principais, são:

- Encorajar a cooperação de relações bilaterais
- Promover o sector industrial Português bem como o sector privado Árabe
- Aumentar a competitividade das empresas Portuguesas no mercado Árabe
- Identificação de oportunidades de Investimento nas áreas referidas
- Discussão de novos desafios entre ambos os lados
- E o mais importante: Permitir que as empresas Árabes e Portuguesas encontrem parcerias a médio e longo prazo, com benefícios para ambas as partes.

Gostaria de aproveitar esta oportunidade uma vez mais, para exprimir a minha profunda gratidão ao fundador da CCIAP, Eng. Allaoua Karim Bouabdellah que fez este Fórum uma realidade.

É um privilégio para mim, anunciar o primeiro orador, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, Eng. Ângelo Correia, que não poupou esforços para tornar este II Fórum Económico Portugal - Países Árabes um grande sucesso e um agradável evento.

Obrigada.





INTERVENÇÃO:  
Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
Exmo. Senhor Eng. Ângelo Correia

Senhor Primeiro-Ministro do Governo de Portugal,

Senhores Embaixadores dos Países Árabes representados em Portugal,

Senhor Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes, meu querido amigo,

É um prazer tê-los a todos aqui, bem como a todos os senhores membros das várias delegações Árabes e convidados Portugueses, e queria referir face ao ano anterior que temos hoje a presença de delegações da Arábia Saudita, da Argélia, do Egipto, dos Emirados Árabes Unidos, do Iraque, da Jordânia, da Líbia, da Palestina, do Qatar e da Tunísia. Algumas dessas delegações não chegaram ainda, mas estarão para os encontros bilaterais ao fim da tarde e amanhã, por motivo de transporte aéreo. Portugal tem algumas vantagens mas também tem um inconveniente, que é estar na periferia da Europa, e como tal o trânsito para Portugal às vezes não é o mais simples.

A todos, os nossos grandes agradecimentos e desejaria acima de tudo explicar o que é que nós pretendemos: esta organização insere-se numa linha de proporcionar o maior número possível de contactos entre entidades Portuguesas de natureza empresarial e entidades dos Países Árabes.

Costumamos fazê-lo na CCIAP de modo bilateral isto é, uma relação directa país-a-país, entendemos que por vezes justifica-se uma abrangência maior. E por isso a nossa relação hoje tal como foi a do ano passado, é tentar trazer o maior número possível de empresários destes Países, e este ano o contingente dos empresários Árabes é o dobro do ano anterior, o que significa que este esforço deve continuar e tem sido bem-sucedido e a essa luz a CCIAP propõe, e o que pretende acima de tudo é, criar condições que facilitem as relações entre empresas.

Uma Câmara não é uma entidade comercial, uma Câmara é uma entidade facilitadora de relações comerciais. E a essa luz organizamos este Fórum, que este ano procuramos centrar, relativamente à parte Portuguesa quatro áreas correspondentes a quatro sectores onde entendemos que Portugal tem valor acrescentado, tem eficiência, tem qualidade e tem uma visão internacional colocando-o já na redes mundiais nesses domínios, escolhemos por isso o turismo, escolhemos por isso o mundo da Agricultura e da Indústria Agro-alimentar, o mundo das infra-estruturas e o das tecnologias de informação.

Do lado Árabe convidámos, e estarão presentes, várias entidades oficiais no sentido de explicarem aos empresários Portugueses quais são as condições operacionais que esses Países requerem ou favorecem no sentido de tornar mais fácil a presença Portuguesa nesses mesmos Países. De qualquer das formas este Fórum é um Fórum de empresas privadas, a ideia básica é: a partir dessas exposições do lado Português e do lado Árabe se realizarem um conjunto de relações bilaterais entre os vários investidores Árabes e Portugueses de modo a conseguirmos melhorar o perfil e tornarmos mais transparente e mais eficaz essa relação empresarial.

A terceira nota que gostaríamos de transmitir é a de algum optimismo. Eu sei que as vezes é difícil ser optimista, é mais normal as pessoas desejarem ser pessimistas, mas na relação entre o mundo Árabe e Portugal nós assistimos a uma melhoria sensível, a um crescimento sensível do comércio externo tendo por exemplo o valor das nossas exportações em cerca de cinco anos triplicado atingindo o valor de 1.600 milhões de euros, sobretudo em serviços, bens e equipamentos. É evidente que o nosso saldo da balança comercial e, em geral, da balança dos serviços também com os Países Árabes é-nos desfavorável, é negativo por uma razão óbvia: a nossa concentração nesses Países da importação de petróleo e gás natural fazem pender a balança negativamente ao nosso desfavor.

Contudo, nós acentuamos que o crescimento das exportações Portuguesas para esta zona fruto muito do empenho pessoal das empresas Portuguesas e também com o apoio institucional das entidades e autoridades Portuguesas e mais modestamente, se calhar, da nossa Câmara de Comércio tem por ventura permitido esse incremento. Registo por exemplo que este ano a nossa Câmara já realizou quatro missões operacionais aos Países Árabes: ao Qatar, ao Kuwait, à Tunísia e à Argélia, e em todas elas há uma nota comum que é muito importante e isso torna-nos nesta Câmara pequena, pequena em dimensão, torna-a expressiva.

O valor médio (e nós contabilizámos, dos relatórios dessas reuniões e dessas deslocações) de contactos que cada empresa Portuguesa fez com os seus homólogos do lado Árabe, aproxima-se entre 12 a 18 contactos por cada visita que fazemos.

O mérito desta Câmara se tem algum, é ter uma sustentação do lado Árabe, nas nossas contrapartes, que são as Câmaras de Comércio Árabes, que nos permitem por isso, quando nós organizamos uma deslocação a um país Árabe, quem a organiza do lado Português somos nós, quem a organiza do lado Árabe são, digamos nesta fraternidade que nós temos, os nossos irmãos do país onde nos destinamos, da cidade onde nos destinamos, que organizam os contactos de modo a frutificar o mais possível essa relação entre os dois lados.

Tem sido muito positiva, tem sido muito vantajosa, e por isso a nossa missão é continuar.

Hoje queríamos ainda e por fim agradecer aos nossos patrocinadores e em particular, também não só, patrocinaram a nossa sessão, mas também às ligações institucionais que temos estabelecido em Portugal. Portugal é um país pequeno, curiosamente quanto mais pequeno um país é, às vezes mais dividido está. Em vez da sua pequenez lhe outorgar, lhe permitir criar uma relação de força e de unidade, nós dividimos muito e dividimos muito também nesta área da diplomacia económica e na área da relação externa do nosso país.

É por isso que desde há uns anos a esta parte, e reforçámos isto nas últimas assembleias gerais, colocámos uma articulação institucional ao nível da direcção desta Câmara, da AIP e da AEP. Para quê? Para evitar que cada uma dessas instituições faça o seu trabalho sozinho, assim aproveitássemos em conjunto, para aproveitando as energias que decorrem dessa relação, a força específica nalgumas áreas que uma delas tem, ou da força específica que noutras áreas, outras dessas organizações têm, possibilitar o máximo possível de ligação, de força e de entendimento. Tem sido útil com a AIP, tem sido útil com a AEP, acima de tudo o que nós desejaríamos é transmitir uma ideia de trabalho, de persistência e de vontade.

Não há sucesso sem luta! Não há sucesso cruzando os braços!

Não há sucesso esperando que a divina providência nos venha salvar. A nossa salvação está no trabalho de cada um de nós e das organizações a que pertencemos.

Esta Câmara continua neste sentido como sempre esteve a fazer o máximo possível por dar força, consistência, convicção e unidade ao nosso trabalho.

Senhor Primeiro-Ministro,

A última palavra tem de ser para si e não apenas por razões de amizade pessoal, como compreenderá, mas por uma razão objectiva: o Senhor é Primeiro-ministro, é Primeiro-Ministro de um país que tem os seus problemas mas é um Primeiro-Ministro a exibir convicção, e no caso da relação com o mundo Árabe, há um facto que nós na Câmara nunca podemos esquecer: Vossa Excelência tem estado sempre presente, sempre apoiante, sempre persistente nesse esforço e nesse apoio que nos tem dado. É um incentivo para nós, a sua presença não só institucionalmente pelo que é, mas por aquilo que tem feito também nesta relação de ligação entre Portugal e os Países Árabes.

Somos testemunho, somos exemplo disso, e temos beneficiado desse facto, muito obrigado pela sua presença, muito obrigado senhores empresários, senhores membros das delegações das várias Câmaras de Comércio dos Países Árabes, dos onze que referi, e por último ainda no tocante ao mundo Árabe, uma palavra aos senhores embaixadores reconhecidos em Portugal dos Países Árabes:

A vossa ligação connosco é não só uma tutela relativa, mas isso tudo é uma fonte de enriquecimento e de apoio permanente. Muitas das missões que temos feito são feitas também com a vossa ajuda, com a vossa compreensão e com o vosso apoio. Isso é um testemunho essencial para percebermos que em conjunto talvez consigamos melhor do que aquilo que nós próprios, sozinhos faríamos.

A todos muito obrigado e bom sucesso.

Muito Obrigado.



**INTERVENÇÃO:**

Sua Excelência o Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes & Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura da Mauritânia  
**Exmo. Senhor Dr. Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud**

Em Nome de Deus, O Clemente, O Misericordioso

Exmo. Senhor Dr. Pedro Passos Coelho, Primeiro-Ministro de Portugal,

Exmo. Senhor Eng. Ângelo Correia, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa,

Exma Sr<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Aida Bouabdellah, Secretária-Geral da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa,

Exmas Senhoras e Exmos Senhores,

Tenho o prazer de apresentar os meus melhores cumprimentos em meu nome pessoal e em nome das Federações e Câmaras Árabes, dirijo os meus agradecimentos a Sua Excelência Dr. Pedro Passos Coelho, Primeiro-Ministro da República Portuguesa por ter a bondade de presidir a sessão inaugural deste importante Fórum Económico.

Apresento igualmente os meus agradecimentos a Sua Excelência Eng. Ângelo Correia, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe Portuguesa, e a Sua Excelência Dra. Aida Bouabdellah, Secretária-Geral & CEO, pela boa preparação e organização deste Fórum e pelos grandes esforços dispensados por todos a fim de fortalecer as relações económicas e comerciais entre os Países Árabes e a República Portuguesa.

Excelentíssimas Senhoras e Excelentíssimos Senhores,

A União Geral das Câmaras Árabes confere uma grande importância ao desenvolvimento das relações económicas Árabes-Portuguesas, e estamos disponíveis para prestar os apoios necessários a fim de encontrar parceiros e a facilitar a consolidação das relações comerciais e de investimento, procurando dar a conhecer ao sector privado de ambas as partes, as oportunidades existentes para entrar em parcerias bem-sucedidas; vistas as oportunidades promissoras existentes e o incremento notável dos investimentos Árabes nos mercados europeus durante os últimos anos.

A experiência comercial e de investimento bem-sucedida do Sector Privado Árabe, mais a tecnologia, a capacidade e a experiência das empresas Portuguesas representam uma mais-valia para os mercados Árabes que dispõem de diversos recursos naturais e que vivem actualmente a execução de diversos projectos em vários sectores de actividade económica, os quais serão focados neste Fórum: desde o sector das Infra-estruturas, Turismo, Agro-alimentar, passando pelas Energias Renováveis até o sector das PME's.

Convido-vos hoje a aproveitar as boas oportunidades que lhes estão à mão neste Fórum.

Reitero meus agradecimentos e gratidão aos organizadores e participantes, desejando o bom sucesso para todos.

Obrigado.



INTERVENÇÃO:  
Sua Excelência o Embaixador da República Árabe do Egito  
**Exmo. Senhor Embaixador Amr Ramadan**

Vossa Excelência Pedro Passos Coelho Primeiro Ministro de Portugal

Distintos Convidados,

Em primeiro lugar, deixem-me agradecer à Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa pela organização deste II Fórum, que faz parte de uma série de eventos anuais que visam promover as relações económicas entre Portugal e o Mundo Árabe, ligados por fortes laços históricos.

Portugal e os Países Árabes têm muito a ganhar com o aprofundamento das relações bilaterais, como uma região e como Países individuais.

Um agradecimento especial ao Sr. Ângelo Correia pelo seu papel de liderança como Presidente do Conselho da CCIAP e aos seus colegas na Câmara.

Gostaria de dizer algumas palavras sobre o Egito, havendo de seguida uma apresentação em Power Point feita pelo meu colega Mohamed Youssef, que se juntou a nós a partir da agência Egípcia para o Investimento e Zonas Francas no Cairo.

Ambiente Político

Deixem-me começar por fazer alguma luz sobre os desenvolvimentos que o Egito tem vindo a assistir nos últimos 3 anos, o que vai ajudar a entender melhor para onde a sociedade está a caminhar e o efeito positivo que se reflecte nas oportunidades de negócios.

Como todos sabem, os Egípcios revoltaram-se em Janeiro de 2011 contra a falta de liberdade política, falta de vida decente para uma grande maioria dos Egípcios marginalizados, bem como contra a violação à dignidade, internamente e externamente.

Na última semana de 26 a 28 de Maio, foram realizadas eleições presidenciais e um novo presidente será empossado até o final desta semana. O ex-ministro da Defesa, General Abdel-Fattah Al-Sisi obteve 96,6% dos votos, enquanto o seu adversário tem apenas 3,4%.

Mais de um milhão de votos foram nulos. Isto foi intencional por dois movimentos; a Irmandade Muçulmana e alguns jovens.

Mas a afluência foi de 46% dos eleitores registados (cerca de 25 milhões de egípcios dos 52 milhões registados para votar) o que é uma grande mudança face à percentagem média nas eleições e referendos anteriores que estava na faixa dos 30%.

Os números exactos serão anunciados numa conferência de imprensa pelo Comité Superior Eleitoral às 5 da tarde de hoje.

Portanto, agora temos um novo Presidente e em Janeiro deste ano o povo Egípcio aprovou uma nova Constituição melhorada, para ser referendada, onde 98,1% eram a favor da mesma, com um nível de participação de 38,6%. Falamos de quase 20 milhões de Egípcios (19.985) que disseram Sim à Constituição. O novo Presidente está previsto ser empossado no Sábado, 7 de Junho.

Ainda este ano vamos ter eleições parlamentares e apesar da maioria dos acordos entre as forças políticas terem sido materializados, estamos a avançar com diferentes elementos do período de transição. O que resta é o país iniciar a sua operação de uma forma orientada para os negócios.

A Terceira República no Egipto está apenas a começar.

#### Ambiente Económico

Quanto ao ambiente económico, o Egipto está a entrar numa nova fase de fortalecimento económico e de desenvolvimento sustentável com a nova Constituição a libertar muitos sectores da economia e a proporcionar a criação de oportunidades de ouro para o investimento em todas as áreas sejam elas a indústria, a agricultura, os serviços ou até mesmo o desenvolvimento do corredor do Canal de Suez, tendo em conta que cerca de 8% do transporte marítimo mundial passa pelo Canal de Suez em cada ano.

A nova Constituição estabelece claramente no artigo 27 que "o sistema económico deve aderir à transparência e às normas de boa governação, reforçar os pilares de competitividade, estimular o investimento, garantir o crescimento geográfico, sectorial e ambiental equilibrado, proibição de práticas comerciais restritivas, manter equilíbrios financeiros e de comércio e um sistema fiscal justo, agilizando mecanismos de mercado, garantindo os vários tipos de propriedade e encontrando um equilíbrio entre os interesses das várias partes interessadas preservando os direitos dos trabalhadores e protegendo os consumidores."

Na verdade muitos Países como a Itália, a China, a Rússia e Países do Golfo já estão totalmente comprometidos com investimentos, mesmo antes de atingirem a estabilidade política plena.

Uma economia com 262 mil milhões de dólares de PIB (contra 218 em 2010) e cerca de 90 milhões de pessoas, representando 25% do mundo Árabe. Uma sociedade jovem, com mais de 56% dos Egípcios com menos de 25 anos de idade. O rendimento per capita é de 6.450 dólares, mas com taxa de pobreza de 26%.

Embora a taxa de crescimento do Egipto tenha passado de 5,1% em 2009/2010 para 1,8% em 2010/2011, mas registou 2,2% em 2011/2012 e 2,1% em 2012/2013 e deve chegar a 3,8% em 2013/2014.

O Egipto aguarda pelo investimento Português, estando os fluxos actuais do lado do Egipto, com 200 milhões de euros de investimento em Portugal em comparação com apenas 96 milhões de euros de investimento Português no Egipto.

Quando se trata de comércio, do comércio mundial do Egipto, este é de cerca de 20 mil milhões de euros nas exportações e 45 mil milhões de euros de importações. A participação de Portugal nas exportações egípcias é de apenas 100 milhões de euros, enquanto a sua parte nas importações egípcias é de 65 milhões de euros. Estes números podem certamente melhorar.

Tenham em mente que a União Europeia como um bloco é o principal parceiro comercial para o Egipto com menos de 40% do nosso comércio.

Todos sabemos que tanto o Egipto como Portugal têm vindo a enfrentar tempos difíceis, no que diz respeito à economia, mas a perspectiva de cooperação para benefício mútuo não é limitada.

Não vou dizer que não há falta de interesse, mas, provavelmente ausência de pensamento inovador que corresponda aos desafios e necessidades de hoje. Ideias que não impliquem necessariamente fluxo de Investimento Estrangeiro Directo



adicional ou o aumento do comércio bilateral, dadas as condições económicas actuais, especialmente da taxa de desemprego em quase 13% em ambos os Países.

Algumas destas ideias podem ser resumidas como se segue:

1 - Produção Industrial: dando um “beijo de vida” para um fabricante Português que enfrente o risco de encerramento devido à situação económica através de uma parceria com uma empresa Egípcia que possa produzir para esta no Egipto (uma linha de montagem alocada com os padrões europeus), podendo então o produto final ser comercializado em todos os Países onde o Egipto tem FTA ou acordos comerciais como a UE, os Países Árabes (PAFTA), Agadir, EFTA, COMESA, o Mercosul, QIZ (com EUA e Israel), Turquia e Rússia.

2 - Convidando empresas Portuguesas relevantes que produzem com marcas registadas, a fazer parcerias com um fabricante Egípcio no mesmo sector: têxteis, couro, queijo e produtos lácteos, produtos químicos, produtos farmacêuticos, etc., criando um espírito de cooperação, em vez de competição. Fatos e sapatos Portugueses, por exemplo, são bons com preços razoáveis em comparação com outras marcas europeias e atraem um cliente diferente daquele que representa a procura sobre o produto similar Egípcio.

3 - Começar *Joint Ventures* em mobiliário com a região de Paços de Ferreira. Vejo a cidade de Damietta, no Egipto, por exemplo, com um porto no Mediterrâneo, podendo beneficiar desse *design* e provavelmente do acesso ao mercado também.

4 - Subcontratação / *outsourcing* em contratos de construção, algumas empresas Portuguesas obtiveram recentemente no Golfo, tendo em conta a língua e cultura.

5 - Cooperação no domínio das fontes de energia renováveis, especialmente energia eólica e energia solar.

6 - A cooperação trilateral em África.

Estas são apenas algumas ideias que eu queria partilhar com vocês. Se tivesse mais tempo teria abordado o Porquê do Egipto. Infra-estruturas desenvolvidas, activação do clima de investimento, incluindo a eficiência e simplificação, força de trabalho qualificada e competitiva, um grande mercado de consumo, sectores fortes, mas gostaria de deixar esses pontos para o meu colega Mohamed Youssef da Autoridade de Investimento.

Muito Obrigado.



**INTERVENÇÃO:**

Responsável Europeu da Autoridade Geral para o Investimento da República Árabe do Egípcio  
**Exmo. Senhor Dr. Mohamed Youssef**

Bom dia Senhoras e Senhores,

Em representação da Autoridade Geral para o Investimento do Egípcio, tenho a honra de vos apresentar agora um pequeno vídeo sobre o investimento no Egípcio e de seguida farei a minha intervenção.

Obrigado.

Vou brevemente apresentar alguns indicadores sobre o investimento no Egípcio: a taxa mensal de inflação foi de 8,87% no fim de Abril 2014; as reservas internacionais chegaram aos, 17.5 mil milhões de dólares também no fim de Abril 2014; o valor líquido do investimento estrangeiro directo em 2012/2013 atingiu os 3 mil milhões de dólares, sendo de 2.8 mil milhões de dólares na primeira metade de 2014; a taxa de desemprego atingiu os 13,5% durante Julho/Setembro de 2013. O total das exportações durante 2012/2013 atingiu os 26 mil milhões de dólares e registaram-se cerca de 12.6 mil milhões de dólares no primeiro semestre de 2013; o total das importações atingiu os 57.5 mil milhões de dólares e registou-se cerca de 28 mil milhões de dólares no primeiro semestre de 2013.

Passando agora ao Investimento Directo Estrangeiro no Egípcio: durante a crise económica global em 2008/2009, este atingiu cerca de 8.1 mil milhões de dólares; em 2010 registou 6.8 mil milhões de dólares; desde a revolução e até ao primeiro semestre de 2014 atingiu 2.8 mil milhões de dólares. Esperamos incrementar este investimento em 2014/2015.

De acordo com números de Janeiro, registaram-se 3.5 milhões de dólares de investimento directo português no Egípcio, existindo cerca de 20 empresas Portuguesas a operar no Egípcio. Não estamos satisfeitos com estas taxas de investimento no Egípcio. Nos sectores de actividade, podemos constatar que os serviços representam 14%, o turismo 4%, a construção apenas 1% e a indústria 81%. Temos uma história de sucesso, uma das maiores empresas Portuguesas de cimento a “CIMPOR” que foi comprada no final do ano passado pela empresa brasileira “CAMARGO” e que participaram no mercado Egípcio.

Em seguida, irei apresentar exemplos das maiores empresas internacionais a trabalhar no Egípcio. Tivemos uma boa corrida após as revoluções de 2011 e 2013, respectivamente a 25 de Janeiro e 13 de Junho.

Temos empresas da Europa, de Itália, da Alemanha, da Suíça, da Áustria, e das maiores empresas Europeias, da República da Checoslováquia, da Polónia, também da área do Golfo, empresas Americanas recém-chegadas. Temos também empresas Coreanas, empresas Japonesas, algumas são a Samsung, a General Motors, Lafarge, LG, Toyota, Etisalat dos Emirados, PS da República Checa, L'Oréal de Paris, Emaar dos Emirados, também a Mitsubishi do Japão, Mac, Coca-Cola dos EUA, estando previsto muito investimento para 2014/2015 maioritariamente da Europa.

Um dos incentivos para o investimento estrangeiro no Egipto é o procedimento de criação de empresa estrangeira ou de abertura de um escritório de representação que demora apenas 3 dias; o aumento da flexibilidade para a importação/exportação através da emissão de Certificados de Origem válidos por períodos de 3 a 5 anos. A Câmara de Comércio e Indústria poderá ajudar na obtenção deste documento, ou através do balcão único da GAFI, sendo que estamos actualmente a expandir a rede de balcões da GAFI.

Passamos agora a um esquema de cinco protecções para o investimento, apoiados actualmente pela GAFI; Departamento de apoio ao investimento; departamento de resolução de conflitos, comissão de adjudicações; conjunto de alterações às leis do investimento que estão expostas no decreto-lei de 1997, nº8.

Os sectores que apresentam maior potencial de desenvolvimento são a indústria, os têxteis, o Egipto ICT digital 2013, as energias renováveis, que é um dos principais sectores visados para cooperar com Portugal, tendo o Egipto como meta aumentar 20% até 2020, a produção de energia através de fontes renováveis. O sector financeiro onde também queremos cooperar com as instituições Portuguesas, tendo o Egipto, um dos mais antigos centros financeiros do Médio Oriente, além de bancos de investimento, seguros, fundos de *private equity*, que estão entre os mais habilitados da região, tendo um dos melhores parques tecnológicos do Médio Oriente.

Não poderíamos falar da logística associada ao Egipto sem promovermos um dos locais únicos no mundo: tem o Mediterrâneo ligado ao mar Vermelho, o rio Nilo para todas as actividades logísticas. Em relação ao turismo, apenas existe um Egipto no mundo, que não pode ser comparado com nenhum outro país. Temos um plano para aumentar as estadias e aumentar também o novo turismo dedicado à saúde.

Na Agricultura, temos um dos maiores mercados da região. A produção industrial no Egipto está mais desenvolvida agora, estamos também a visar muitas empresas Portuguesas pela experiência neste sector, assim como o mercado de retalho em Portugal que também é muito activo.

Na Educação, o Egipto tem um longo historial de exportação de trabalhadores com um nível elevado de educação, temos também a mão-de-obra mais competitiva da região, comparada com outros Países. Até agora, todos os custos de investimentos na energia, em água, são melhores do que nos outros Países.

Muito Obrigado.



INTERVENÇÃO:  
Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal  
**Exmo. Senhor Dr. Pedro Passos Coelho**

Senhor Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa,

Senhor Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes,

Senhoras e Senhores Embaixadores,

Distintos convidados,

Foi com muito gosto que respondi positivamente ao convite que me foi dirigido para participar na sessão de abertura do II Fórum Económico Portugal-Países Árabes. A minha presença aqui é aliás, por si mesma, testemunho da importância e da prioridade que o nosso país atribui ao seu relacionamento com o Mundo Árabe. A realização deste evento, pelo segundo ano consecutivo, é um sinal de maturidade e de ambição nas nossas relações políticas e económicas. E é igualmente um sinal de que essas ligações privilegiadas vão muito para além das múltiplas visitas oficiais e dos permanentes contactos diplomáticos, e se densificam, também, através de um diálogo particularmente rico e dinâmico entre as respectivas sociedades civis, com particular destaque para os nossos empresários, universidades e investigadores.

Quero pois deixar aqui uma palavra de especial agradecimento ao Eng. Ângelo Correia pelo empenho que colocou na realização deste Fórum e pelo interesse que nutre, de há muito a esta parte, pelas relações entre Portugal e os Países Árabes. São certamente iniciativas desta natureza que contribuem decisivamente para melhorar e aprofundar a cooperação bilateral, o conhecimento recíproco e a nossa amizade, com benefícios mútuos. É certo que este caminho está de certa forma facilitado, e é natural, tendo em conta a posição geográfica de Portugal e o passado histórico que partilhamos com os Países Árabes. As influências mútuas são bem conhecidas. A riqueza da língua Portuguesa, da gastronomia, da ciência e da técnica – não só nacional, como ocidental – devem muito ao génio dos antepassados Árabes. Portugal é um país que tem orgulho nesse cruzamento de culturas.

Em termos políticos, Portugal mantém hoje um sólido relacionamento institucional com os Países Árabes que lhe são vizinhos e com a bacia do Mediterrâneo. De facto, e a par dos Estados de expressão Portuguesa, é com os Países Árabes que nos são próximos, que Portugal tem mais encontros de alto nível institucionalizados, incluindo a Argélia, Marrocos e Tunísia. Somos igualmente parte activa de foros de diálogo e de cooperação regionais de grande relevância, como os 5+5, a que co-presidimos com a Mauritânia. O nosso país está assim numa posição privilegiada para acompanhar de perto as evoluções que têm lugar no mundo Árabe, sabendo que, para além das diferenças tradicionais – o Magrebe não é o Médio Oriente, que por sua vez não é a península Arábica –, há importantes mudanças ali em curso e novos desafios que se colocam.

Portugal, em nome da proximidade, da amizade e da história que nos une, assim como da sua própria experiência de transição para a democracia, de modernização económica e de transformação social, tem uma responsabilidade única de apoiar aquelas mudanças.

Não o fazemos de forma desinteressada, mas porque acreditamos que os nossos destinos estão profundamente interligados. O mundo Árabe é nosso vizinho e o que ali se passa tem consequências directas para nós, tanto no plano nacional como Europeu. Por isso, no âmbito da União Europeia, defendemos por isso de forma reiterada e consistente um aprofundamento a todos os níveis do nosso relacionamento. Temos de continuar a trabalhar juntos para a estabilidade, a paz, a segurança e o desenvolvimento económico desses parceiros incontornáveis, respondendo às crescentes aspirações de uma população dinâmica e maioritariamente jovem.

Acompanhando a vontade do Governo Português de contribuir para uma maior abertura da economia e uma internacionalização crescente das empresas, os empresários Portugueses e Árabes, e especialmente as PME's, têm procurado e sabido tirar partido das oportunidades existentes, no espírito de confiança que os une. Confiança do lado de Portugal em relação ao desenvolvimento dos Países Árabes e da sua vontade em continuar a preparar o futuro. Confiança das autoridades e dos empresários Árabes para investir em Portugal e para multiplicar as trocas com Portugal nos mais diversos domínios – tais como infra-estruturas, saúde, agro-alimentar e turismo, tendo neste último domínio vindo a assistir-se a um aumento do número de ligações. E os resultados estão à vista.

Marrocos é não só um dos nossos vizinhos mais próximos geograficamente, mas constitui o 12º destino das nossas exportações, à frente da China. A Argélia, que há cinco anos atrás não estava nos trinta principais parceiros comerciais de Portugal encontra-se hoje entre os quinze primeiros; e a Tunísia, que tem olhado para nós como um modelo na sua transição democrática e constitucional como ainda há poucos dias me disse em Lisboa o seu Ministro dos Negócios Estrangeiros, quer aprofundar a parceria económica e de investimento com Portugal, como, aliás e apesar das dificuldades que atravessa, a própria Líbia. Por sua vez, temos incrementado os contactos comerciais e empresariais com os Países do Golfo – tendo Portugal hoje embaixadas na Arábia Saudita, nos Emiratos Árabes Unidos e no Qatar -, atores cada vez mais importantes na agenda internacional e investidores de grande dimensão.

Para estes resultados, temos levado a cabo um esforço diplomático e negocial intenso.

Com os nossos parceiros Árabes de forma a reforçar o enquadramento normativo entre os nossos Países e assim favorecer a dinamização das relações económicas e comerciais. O trabalho das diversas Comissões Mistas e Grupos de Trabalho tem resultado em importantes acordos e protocolos nos mais variados domínios e que em muito facilitam a vida das nossas empresas e cidadãos. Os Países Árabes são responsáveis por sensivelmente 5% do comércio mundial, mas o total das nossas exportações e importações representa apenas ainda cerca de metade desse valor.

Acredito, por isso, que as nossas relações têm ainda uma grande margem para crescimento e aprofundamento. Não só pela perspectiva que estes números nos dão, mas pelo momento de convergência de interesses em que nos encontramos: o elevado potencial de crescimento e de diversificação dos mercados Árabes, aliado à necessidade da economia Portuguesa se virar cada vez mais para o exterior, quer via trocas comerciais, quer via atracção de investimento.

Gostaria ainda de sublinhar aqui a importância de trabalharmos em conjunto em matéria de energia. Portugal, conjuntamente com Espanha, tem vindo a promover as potencialidades da Península Ibérica como uma solução alternativa para o fornecimento de gás e electricidade à Europa, aumentando a diversidade das fontes, reforçando a segurança do abastecimento e contribuindo para um verdadeiro mercado interno de energia. Isso significaria que os Países Árabes seriam não só fornecedores de gás a Portugal, a Espanha ou a Itália, como tradicionalmente tem acontecido, mas sim a todos os 28 Estados membros da União.

Apesar de obviamente não sermos produtores de hidrocarbonetos em Portugal, oferecemos excelentes condições naturais e de infra-estruturas para o armazenamento de gás natural em condições de segurança e de pleno respeito pelo funcionamento dos mercados. Significa isto que podemos multiplicar o fornecimento de gás à Península Ibérica e à Europa, não só usando ao máximo a capacidade instalada através de gasodutos, como explorando o elevado potencial dos terminais de gás natural líquido.

Hoje, a maturidade das nossas relações não oferece qualquer risco político às importações de gás dos Países Árabes e é importante que os nossos parceiros Europeus tenham uma consciência mais concreta dos proveitos mútuos que podem resultar, também nesta matéria, de uma maior atenção às nossas relações a Sul.

Da mesma forma, as características climáticas e geográficas que partilhamos, aliada ao saber e à experiência que Portugal acumulou já na área das energias renováveis, oferecem um potencial ainda largamente inexplorado de cooperação na área das renováveis, em particular na energia solar e fotovoltaica.

Os Países Árabes podem contar com Portugal para a promoção destes interesses comuns nos fóruns internacionais, Europeus ou Lusófonos em que participamos. Para nós, a Europa nunca poderá ser um projecto fechado sobre si próprio. Isso seria a negação da nossa história mais antiga, mas também do nosso passado recente. Não acreditamos numa Europa de costas voltadas aos nossos vizinhos e parceiros, mas sim numa gestão cooperativa de desafios comuns, como o são as situações na Síria, na Líbia, no Sahel ou a questão Palestiniana.

Desejo-vos bons trabalhos, deixando-vos a garantia do compromisso do Governo Português e da amizade do nosso país para com os Países Árabes.

Muito obrigado.

SESSÃO I  
Iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME  
COOPERAÇÃO NO SECTOR DO TURISMO



Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah**



Presidente da Confederação do Turismo Português  
**Exmo. Senhor Dr. Francisco Calheiros**



Country Manager da Emirates Airlines  
**Exmo. Senhor Dr. David Quito**



Presidente da ECS Capital  
**Exmo. Senhor Prof. António José Fernandes de Sousa**



Direcção Financeira e Internacional do Banco Montepio  
**Exma. Senhora Dra. Florbela Cunha**





NOTA DE ABERTURA DA SESSÃO I:  
Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah

Bom dia outra vez,

As relações económicas e as relações comerciais entre Portugal e os 22 Países Árabes sempre foram excelentes e o volume de comércio entre ambos os lados mais do que duplicou na última década.

O ambiente criado pelo Governo Português, com várias incursões nos mercados Árabes, são o suporte da penetração das empresas Árabes em Portugal e em particular das empresas Portuguesas nos Países Árabes.

Vamos iniciar agora a primeira sessão intitulada “A iniciativa Portuguesa e Árabe no apoio às pequenas e médias empresas para a cooperação no sector do turismo”. O objectivo principal deste painel é potenciar a cooperação no Turismo entre os Países Árabes e Portugal.





**INTERVENÇÃO:**

Presidente da Confederação do Turismo Português  
**Exmo. Senhor Dr. Francisco Calheiros**

Senhor Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa,

Senhor Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes,

Senhores Embaixadores acreditados em Portugal,

Senhores Empresários,

Minhas Senhoras e Meus Senhores,

Gostaria em primeiro lugar de agradecer o convite que me foi dirigido para em representação da Confederação do Turismo Português para participar nesta segunda edição do Fórum Económico Portugal - Países Árabes.

Um espaço de diálogo e reflexão já incontornável no quadro das boas relações de cooperação existentes entre este conjunto de Países. É longa e frutuosa a relação entre Portugal e os 22 Países da Liga dos Estados Árabes, sendo que nos últimos anos conheceu um notável incremento, tornando-se um dos principais parceiros comerciais do nosso país juntamente com a Europa e a América Latina. Sem prejuízo de outros, um mercado de 22 Países e de 400 milhões de habitantes não pode e não deve ser ignorado pelas empresas Portuguesas que pretendem internacionalizar os seus serviços e produtos.

Este mercado representa uma oportunidade única para investir em nações orientadas para o crescimento e desenvolvimento interno e com as quais mantemos relações culturais e comerciais de grande proximidade e boa convivência.

O tema a que se dedica este primeiro painel, o Turismo, não podia ser mais oportuno e de maior importância para as relações bilaterais e internacionalização das empresas Portuguesas e Árabes. Permitam-me que vos lembre que o sector do Turismo está em claro contra ciclo com a conjuntura e tem sido essencial para a recuperação da economia Portuguesa. Actualmente é responsável por 14% das exportações de bens e serviços, representa 10% do produto interno bruto e gera 9% do emprego no país.

O Turismo é o sector económico que mais contribui para o saldo positivo da nossa balança de pagamentos, saldo esse que foi positivo pela primeira vez em décadas. É o maior sector exportador do nosso país: tivemos em 2013 um dos melhores anos de sempre do turismo, os dados globais da actividade indicam um crescimento de hóspedes na casa dos 4,2% atingindo os 14 milhões, as receitas totalizaram 9,2 mil milhões de euros, o que representa um aumento de 7,5%, as dormidas nos hotéis nacionais registaram um aumento superior a 5% atingindo quase 42 milhões de dormidas.

Estou convencido que existem todas as condições para manter e até mesmo reforçar estes números em 2014. As nossas atenções estarão muito concentradas nos mercados onde Portugal está estabelecido, Reino Unido, a França, a Espanha e a Alemanha e onde há uma margem de progressão extremamente significativa. Só para vos dar um exemplo, a nossa

quota de mercado nos Alemães que viajam é de 1% e os que vêm a Portugal têm um grau de satisfação de 91%, mas não iremos descurar outros Países que apresentam grande potencial, como é o caso da Rússia e do Brasil.

Minhas Senhoras e Meus Senhores,

Somos o melhor destino de golf e de praia, com alguns dos melhores resorts do mundo, temos as cidades ideais para viagens de curta duração ou de negócios e para acolher grandes eventos internacionais, escondemos segredos únicos em recantos do país como é o caso do Alentejo, estamos entre os destinos mais procurados por passageiros de cruzeiros e temos dos mais acolhedores e bem localizados equipamentos hoteleiros, não somos só nós a dizê-lo, inúmeras entidades insuspeitas, como os jornais “The New York Times”, “The Guardian”, “The Telegraph” ou o “El País”, revistas como a “Forbes”, estações de TV como a “CNN”, blogues e websites de reservas, empresas e associações de turismo em todo o mundo, têm premiado o nosso país em inúmeras categorias e segmentos.

No que respeita a prémios, segundo dados do Turismo de Portugal, o ano passado tivemos mais de 120 prémios de turismo, mas não queremos ficar por aqui, vamos continuar a desenvolver mais e melhores produtos de forma a responder às exigências e tendências do turismo mundial.

Os nossos empresários trabalham todos os dias com afincio e dedicação para a partir de uma combinação única de cultura, história, gastronomia, praia, clima e muita segurança, construir uma oferta diversificada, estruturada, inovadora e de grande qualidade, alinhadas com a proposta de valor de Portugal e suportadas da capitalização da vocação natural de cada região. Da parte do Governo tem também havido um esforço na promoção do nosso país além-fronteiras e simultaneamente na simplificação de procedimentos para quem pretende investir em Portugal. A título de exemplo, gostaria de referir a importância dos Golden Visa, programa criado pelo Governo Português que permite aos cidadãos estrangeiros obter uma autorização de residência temporária para actividade de investimento. Em 2013 foram entregues 470 vistos que equivalem a um total de 334 milhões de euros de investidores de 28 nacionalidades diferentes.

Esta conjugação de forças na esfera pública e privada permitiu ser actualmente um dos 20 maiores Países receptores de turistas, somos um dos principais *players* num sector que em 2013 e segundo o barómetro da Organização Mundial do Turismo, gerou receitas de 873 mil milhões de euros em todo o mundo. Estamos entre os 20 primeiros, mas prontos para integrar os 10 melhores do mundo e a minha convicção é de que é possível chegar lá, com mais trabalho, mais dinamismo e mais promoção, é essencial reforçar junto de muitos turistas que ainda não nos conhecem, a imagem de Portugal, como um país moderno, acolhedor, com uma oferta diferenciadora e um serviço cada vez mais profissional e sobretudo um país seguro onde é possível passar férias e trazer a família sem correr riscos.

Essa é a nossa missão, a que nos dedicamos todos os dias com afincio e paixão, o nosso país, os Portugueses e todos aqueles que nos visitam e nos recomendam merecem este esforço e dedicação, é por eles e para eles que estamos aqui. Antes de terminar, uma palavra de apreço e agradecimento à Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa pelo esforço desenvolvido nos últimos 37 anos para o fortalecimento das relações de natureza comercial e industrial entre Portugal e os Países Árabes. É um orgulho estar presente neste fórum e trabalhar convosco em novas vias para o diálogo, cooperação e amizade entre o povo Português e os povos Árabes.

Muito Obrigada.



INTERVENÇÃO:  
Country Manager da Emirates Airlines  
Exmo. Senhor Dr. David Quito

Bom dia,

Distintos convidados

Caros participantes do II Fórum Luso-Árabe,

A Emirates é um dos motivos para estarmos hoje, juntos novamente, pelo segundo ano consecutivo.

Há cerca de 2 anos uma companhia aérea ligava pela primeira vez, dois mundos distantes, mas que se atraíam há mais de 500 anos. O Voo Lisboa-Dubai derrubou barreiras permitindo Portugal chegar mais longe, aproximando o nosso país a novos mercados fundamentais para a nossa expansão.

Todos nós reconhecemos a Emirates, tanto no ar ou em terra, porque já viajámos ou já nos cruzámos com a marca. Mais do que uma transportadora aérea de passageiros e de carga, é uma companhia aérea, que nos marca pelo que simboliza: qualidade, confiança e segurança.

Esta filosofia de marca, que é uma marca global, ao que nós chamamos os globalistas, que é a nossa filosofia de marca, que é o *Hello Tomorrow!* Uma marca que nos quer aproximar dos nossos passageiros, identificar-nos com o que eles acreditam, com o seu modo de vida e com a sua filosofia de vida. Só assim é que conseguimos ter o reconhecimento dos nossos passageiros.

Neste momento nós temos uma série de patrocínios, por isso é que eu digo que a Emirates também é reconhecida tanto no ar como em terra. Vamos patrocinar, somos *main sponsor*, um dos principais sponsors da FIFA, no Brasil, que vai começar dentro em breve, mas também aqui perto de nós com o Real Madrid, temos a Copa de regata na Austrália, e temos vários desportos que a Emirates quer identificar, exactamente por trazer esse reconhecimento para os nossos passageiros, o que eles acreditam, o que eles gostam de fazer nos seus tempos livres, identificá-los com a nossa marca.

Uma das campanhas globalistas que nós temos bem presente, são os Open Days, que nós realizamos por todo o mundo, mas principalmente aqui em Portugal, é um dos destinos onde temos maior sucesso quando recrutamos o nosso *cabin crew*. Todos sabem que temos 120 nacionalidades a bordo, que é um dos lemas e uma imagem de marca. Gostamos de ter quando o passageiro entra a bordo, que se sinta identificado com uma cara reconhecida e uma língua reconhecida. E daí termos já 500 Portugueses a trabalhar no Dubai, não só como *cabin crew*, não só como tripulação, mas também a trabalhar nos aeroportos, nos *lounges*, em todo o grupo Emirates, que são mais 100 do que em 2013, quando nós participamos pela primeira vez no Fórum Luso-Árabe.

A rota de Lisboa abriu em Julho 2012, foi o nosso lançamento. Estamos prestes a celebrar 2 anos de operação Lisboa-Dubai. Neste momento a nível global contamos com 48.000 colaboradores, mais 9.000 que em 2013 nesta altura.

Temos 220 aviões, mais 22 aviões do que em Maio de 2013. A idade média dos nossos aviões é de 6,5 anos. Como é uma frota muito jovem, estamos sempre a receber novos aviões que já foram encomendados há alguns anos.

É o maior operador mundial a nível de Boeing 777 e de A380, que é a nossa imagem de marca, também.

Neste momento temos encomendas de 372 aviões, que fazem parte do nosso programa de expansão para os próximos anos. Como sabem, o Dubai ganhou a Expo 2020, que se vai realizar no Dubai dentro de 6 anos, e estas encomendas já são exactamente para ir de encontro com a procura que vamos ter nessa altura.

A nível de passageiros anuais temos 45 milhões, mais 14% *versus* o ano passado, portanto, não só estamos a oferecer e temos esta oferta de novos aviões e novos equipamentos, mas também temos a procura que preenche esta oferta. Neste momento estamos a voar para 142 destinos, mais 9 destinos do que em Maio de 2013.

Os novos destinos que temos pela frente, são Cabul no Afeganistão, Sialkot no Paquistão, Bruxelas, Taipei, Abuja, Boston, Kiev, Chicago e Oslo. Portanto o programa de expansão e de futuro, promete bons ventos e altos voos para a Emirates, tanto a nível das encomendas, como de novos destinos. Vamos continuar com a nossa filosofia de crescimento.

Na nossa rede Global continuamos a ser o centro do Mundo. Uma das razões do sucesso da Emirates e do Dubai como destino, é que está a 8 horas de distância de 2/3 da população mundial. Está estrategicamente localizado e vemos que a nossa rede cada vez aumenta mais e estamos a chegar já a todos os continentes

Na rota Lisboa-Dubai, neste momento oferecemos 5.040 lugares por semana e 378 toneladas de carga por semana. Principalmente a nível de destinos, acima de tudo o *point to point*, que é o Dubai e o Médio Oriente, equivale a 45% dos nossos passageiros sendo o restante a nível de rede global. Notamos que a nível de *outbound*, ou seja, Portugueses a viajar pelo mundo com a Emirates, procuram muito o Dubai, mas também a China, o Vietnam, o Japão, as Filipinas a Austrália e a África do Sul.

Como mercados emissores para Portugal, vemos que realmente a China destaca-se, a África do Sul também, o Japão também, a Índia, também é um destino bastante importante para nós a nível emissor, e a Austrália, visto que somos a única companhia aérea em Portugal que faz apenas uma paragem no Dubai, e que depois tem um voo directo para vários destinos na Austrália. Portanto, em termos de passageiros até ao final de 2013, tínhamos 237 mil passageiros, que transportámos na rota Lisboa-Dubai. De Janeiro a Abril deste ano temos 61 mil, mais 24% do que o ano passado. O total de passageiros, desde o início da nossa operação, em Julho de 2012, está a chegar perto dos 300 mil passageiros, entre a rota Lisboa-Dubai.

O nosso voo alterou o horário no Inverno do ano passado, em Novembro. O nosso voo sai de Lisboa às 14:30h da tarde, chega ao Dubai à 01:05h da manhã, que permite uma série de ligações, e depois o regresso com saída às 07:15h da manhã, com chegada a Lisboa às 12:45h.

Continuamos na nossa expansão, desde Maio deste ano. Neste mês estamos a operar a rota Lisboa-Dubai com uma nova versão do Boeing 777. Antigamente tínhamos um 777 - 200 com capacidade de 260 passageiros. A partir de Maio temos um 777-300, com capacidade de 360 passageiros. Temos 8 aviões, nos quais continuamos com as nossas primeiras classes, com a suite privada para 8 passageiros, a classe executiva para 42 passageiros, e depois realmente a grande diferença onde temos mais 100 passageiros por voo, a classe económica que tem agora a capacidade para 310 passageiros, no total 360 como disse.

A primeira classe é um mundo só seu: é realmente um produto único em Portugal, onde penso que toda a gente já viajou ou já viu as imagens da nossa primeira classe.

É realmente uma suite privada, que tem uma cama totalmente horizontal, tem um serviço à *La Carte*, tem um bar privado, o serviço *gourmet*, tem um ecrã 22 polegadas, comunicações móveis e tem uma bagagem 50 quilos. Penso que realmente como o nome diz, é um mundo só seu, a bordo de um avião.

A nível da classe executiva, temos 42 lugares, os assentos são *lie-flat*, temos uma divisória que divide os dois lugares, continuamos com o nosso serviço *gourmet* de degustação e de vinhos, temos o sistema *ice*, ecrã de 17 polegadas, comunicações móveis, e os 40 quilos bagagem.

Queria referir a nível do serviço *gourmet*, que começamos a integrar produtos Portugueses, que é sempre bom, principalmente para os Portugueses que viajam pelo mundo e reconhecem os produtos Portugueses a bordo.

O vinho do Porto desde sempre, por ser a marca mais conhecida a nível de vinhos do Porto e de degustação. Desde muito cedo que o começamos a servir na primeira classe e classe executiva, mas agora começámos também a servir os vinhos tintos da região do Douro, que também estão disponíveis na classe executiva e na primeira classe.

Com este sistema a Emirates pretende desde logo, agregar valor a uma tarifa aérea, o que faz de nós uma companhia aérea, não apenas uma transportadora de um passageiro que queira ir de A para B. Nós agregamos valor a uma tarifa aérea, não só pelo produto a bordo, como já disse, mas também com os serviços em terra.

Para os nossos passageiros de primeira classe e de classe executiva existe um serviço gratuito, que é o *Chauffeur Drive Service*, não só em Portugal, mas em todo o Mundo. Está disponível no Dubai, em Singapura, Hong Kong e Deli, e em muitos outros destinos, sendo completamente gratuito num raio de 40 Km a redor do aeroporto em Lisboa, e que está incluído na tarifa aérea.

O que os nossos passageiros gostam, e nós queremos ir de encontro às suas expectativas, é que o passageiro em Lisboa tenha este serviço, que o vá buscar a casa, que o leve ao aeroporto, que por exemplo, no destino final seja no Dubai ou em Singapura, que o vá também buscar ao aeroporto e que o vá levar ao hotel, ou às salas de reuniões ou conferências. É um serviço que temos, que agrega valor à tarifa aérea, que é muito procurado pelos nossos passageiros de classe executiva e primeira classe como um complemento ao próprio produto a bordo e ao serviço que oferecemos.

As transferências no Dubai: como eu disse, o Dubai é um centro do mundo, para nós, é uma cidade civilizada, cosmopolita, que está em franca expansão como a Emirates.

E dentro do aeroporto, quem estiver a fazer trânsito apenas no aeroporto, quem não tiver oportunidade de fazer mesmo um *stop over* no Dubai, recomendo os nossos *lounges*. Estamos a abrir um novo lounge no *Concourse A*, de primeira classe e classe executiva.

E realmente o Dubai e o seu aeroporto, quem passou por lá já viu que é o centro do mundo, assim que chegamos parece que o mundo está no Dubai, de tantas nacionalidades e tantos passageiros estarem-se a cruzar neste ponto, neste aeroporto.

Na Classe económica, temos 310 lugares no voo de Lisboa: os assentos são extremamente confortáveis, temos um serviço de refeição, temos ecrã 10 polegadas individual, cada passageiro pode começar a ver o seu vídeo ou jogos ou as comunicações móveis em cada lugar e temos uma franquia de bagagem de 40 Quilos.

O 380 é a nossa imagem de marca: penso que todos também já viram este produto. Ele diferencia-se não só pela sua capacidade, mas é realmente como um avião único. Nenhum 380 no mundo tem a nossa configuração.

Na nossa primeira classe, temos *spa* ou duche a bordo, onde cada passageiro pode tomar um duche de 15 minutos. Temos o bar que é um *meeting point*, um *lounge* onde as pessoas podem conviver, podem conhecer-se, podem tomar a sua bebida, onde também têm sempre menus de degustação. É um produto que os nossos passageiros do 380 valorizam bastante, porque é um produto único, que mais nenhuma outra companhia no mundo tem este produto.

Continuamos a ter as primeiras classes, as suites privadas, a classe executiva. Para os nossos passageiros frequentes, houve um *upgrade*. Criamos um novo nível porque víamos que os nossos passageiros estavam a juntar bastantes milhas e queríamos também reconhecer os passageiros que viajam mais com a Emirates.

Neste momento temos o *blue* que é o base, o *silver*, o *gold* e recriamos o *platinum* que é para mais de 150 mil milhas.

A Emirates não pertence a nenhuma aliança porque acredita num crescimento orgânico e sustentável, mas também sabe reconhecer em cada destino para onde voa, as mais-valias. Precisávamos de chegar aos nossos passageiros em Faro, no Porto e no Funchal, porque são passageiros importantes para nós, e no caso de Portugal, fizemos um acordo comercial com a TAP, que nos ajuda a transportar estes passageiros, e ao mesmo tempo temos os programas de passageiro frequente, o SkyWorts da Emirates e o Vitória da TAP, que também estão integrados e podem acumular milhas de ambos os programas.

Estas são as cidades onde nós temos acordo com a TAP: Porto, Faro e Funchal, em que a mais-valia para os nossos passageiros é que com um só bilhete, com uma só tarifa aérea, podem ser transportados, por exemplo, do Funchal para a África do Sul, onde temos uma grande comunidade de madeirenses.

Notamos que realmente este *code share* nos pode ajudar a chegar mais longe, mesmo dentro de Portugal.

Porque temos muitas empresas a querer apostar no Médio Oriente e noutros destinos para onde a Emirates voa, criámos uma estratégia *corporate*.

Temos dois programas *corporate*: ambos à medida da sua empresa, em função do seu potencial, da sua política de viagens: um para cima de 50 mil euros por ano e outro abaixo de 50 mil euros por ano.

Não queríamos ter um programa que não vá ao encontro das suas expectativas, à medida da sua empresa, em que depende do volume que tem. A Emirates tem sempre um produto que corresponde com as suas expectativas.

A nível da SkyCargo Portugal, usamos as “barrigas” dos nossos aviões para esse efeito. Os passageiros vão em cima, sentados nas janelinhas, e na “barriga” dos aviões transportamos carga, que é valiosa para nós.

Já transportamos desde a origem do nosso voo em Julho, 6.1 milhões de quilos de carga para mais de 140 destinos. 2 Milhões desta carga são entre Portugal e o Médio Oriente, que é o principal emissor para nós.

É a segunda maior companhia de carga em Lisboa, pela dimensão do próprio avião e pelas toneladas que permite. Lisboa actua com um dos *hubs* para o grupo Inditex, em Espanha. Apenas coloquei este exemplo, por ser o Grupo Inditex, da Zara, um grupo muito conhecido que opera na Corunha e que utiliza Lisboa como um dos seus *hubs*, para exportar os seus produtos.

O tempo de trânsito total, entre Portugal e o Médio Oriente é de cerca de 24 horas, desde o momento em que recebemos a carga e que entregamos a carga ao cliente final, logo é um dia. A rapidez de serviço é fundamental para nós. É a única companhia a operar em Lisboa, para o Médio Oriente e Ásia. Neste momento o nosso avião permite transporte de 23 toneladas de carga por voo, o que também é único em Lisboa: não há nenhuma outra companhia com esta capacidade de carga. Temos vários serviços de entrecarga: portanto, o General Freight Services; Dangerous Goods; Priority Cargo; Cook Cabine; Live Animals & Pets and o Available Cargo.

Dispomos de todos estes serviços, que oferecemos aos nossos clientes na rota Lisboa-Dubai.

No Dubai também temos um mega terminal, dado que toda a carga escoia para o Dubai e depois é distribuída pelo mundo. Este mega terminal tem capacidade para 1,2 milhões de toneladas de carga por ano.

Prémios recentes: recebemos “A melhor companhia de aviação em Portugal”, com reconhecimento nacional, que muito nos homenageia pela Publituris, pelo *Travel Awards*; “Melhor companhia de carga” também para o Médio Oriente, pelo Transportes e de Negócios; também recebemos no princípio do ano passado, “A melhor companhia aérea do mundo” em 2013 pelos prémios SkyTracks como “*Airline Of the Year*” para 2013.

E porque a melhor do mundo, também tem o melhor do mundo ou pelo menos que merece ser o melhor do mundo...

Bons voos com a *Emirates, Hello Tomorrow!*

(Foi apresentado um Filme publicitário com Cristiano Ronaldo e Pelé)

Obrigado, bem-vindos à Emirates.



INTERVENÇÃO:  
Presidente da ECS Capital  
Excmo. Senhor Prof. António José Fernandes de Sousa

Bom dia a todos.

Primeiro que tudo queria congratular a Câmara de Comércio Luso-Árabe, pela segunda vez promover um fórum desta dimensão, que é muito importante para o momento actual que atravessa a economia Portuguesa e as relações com o Mundo Árabe.

Queria também agradecer o convite que me foi endereçado dado que a nossa empresa tem vindo a estabelecer contactos com investidores de muitos Países e nomeadamente dos Países Árabes e como empresa de *private equity* obviamente que o contacto directo com investidores, quer do ponto de vista de *funding*, de *joint-ventures*, de novos investimentos é obviamente crucial para a nossa actividade, mas estando aqui incluído num painel sobre turismo, obviamente que irei centrar a minha apresentação numa área que não foi para nós ECS, como daqui a pouco veremos, uma área central no início, mas pela importância que o turismo tem em Portugal. Acabou por se tornar a nossa área fundamental de negócio em termos de activos sobre gestão.

Efectivamente, Portugal ganhou uma atenção e uma importância no turismo mundial que é cada vez maior, e isso quer em termos do turismo oriundo de outros Países europeus, realmente estamos a três, quatro horas no máximo de todas as capitais europeias, mas progressivamente noutras áreas, como já aqui foi mencionado que se estão a tornar cada vez mais importantes para o turismo em Portugal.

Temos aliás nos últimos anos, ganho todo um conjunto de prémios em termos da atractividade de Lisboa, do país como um todo como destino de golfe e destino de praia, isso faz com que o turismo se tornasse um sector central na economia Portuguesa. Já aqui foram mencionados pelo Presidente da nossa confederação, alguns números, que eu aqui repito rapidamente. Efectivamente o turismo representa 10% do PIB Português, e provavelmente irá aumentar essa participação em 2014, todos os sinais vêm apontando nesse sentido.

Na parte do emprego já ultrapassou os 8%, representa 14% das nossas exportações, o que é um montante extremamente importante, e vale a pena também mencionar que num momento em que o investimento, ou a recuperação do investimento é fundamental para o arranque da economia Portuguesa, o peso do turismo no investimento é da ordem dos 12,5%, o que é muito significativo e pensamos também em crescimento.

Bom, falando um pouco da nossa empresa, é uma empresa de *private equity* que foi criada em 2006, há cerca de 8 anos.

Neste momento, gerimos cerca de 2.5 biliões de euros de activos, o que representa em dólares um pouco mais, cerca de 3.3 biliões e como podem ver nos gráficos, começámos por ser fundamentalmente uma empresa que investia na indústria e serviços, ou seja, em 2010 a parte de indústria e serviços representava qualquer coisa como quase 90% do total dos nossos investimentos, e toda a parte de investimento imobiliário de *real estate* e a parte que nós chamamos de turismo e lazer, que abarca não só hotéis, mas resorts, campos de golfe, etc., como daqui a pouco já referirei, era bastante marginal, com uma importância inferior a 10%.



Isso começou a mudar em 2011, onde quer a parte de imobiliário, quer a de turismo, aumentou substancialmente, mas nomeadamente a partir de 2012, a concentração na área do turismo tornou-se maior e é a única que tem continuado a crescer substancialmente em 2013. Portanto, o montante que aqui está referido é o montante efectivamente aplicado, 2,5 biliões é o montante de activos sob gestão, dado que nós ainda temos capacidade de investir significativamente nalguns dos fundos que gerimos.

Em 2009 mudámos substancialmente a nossa forma de actuação, duma firma de *private equity* normal, fazendo os investimentos que são normais em *private equity*, concentrámo-nos mais na área dos fundos *distressed*, portanto capital, activos que estavam em situação de tensão económica, financeira, enfim empresas que tinham alguns problemas dessa ordem e que nos permitiu, nomeadamente na área do turismo, fazer um crescimento bastante rápido.

Tivemos um objectivo, que foi em muitos casos, tentar acabar, terminar uma série de obras que estavam em curso e pô-las em funcionamento. Efectivamente criámos as equipas para isso, somos neste momento cerca de 50 pessoas que trabalhamos na gestão directa dos fundos, 30 profissionais de investimento e 19 pessoas de operações, e além disso temos obviamente as pessoas que estão directamente ligadas às empresas onde investimos.

E onde é que nós investimos, nomeadamente em termos de turismo?

Temos neste momento sob a nossa gestão ou propriedade, 19 hotéis, repartidos por todo o país, fundamentalmente na área das 5 estrelas, a que correspondem um pouco mais de 2500 quartos, ou unidades, mas para além desta oferta em termos de hotéis, temos todo um conjunto de resorts, alguns ligados a hotéis, alguns independentes, que compreendem cerca de 750 apartamentos e vilas também um pouco por todo o país, desde o Algarve até à zona da Quinta da Marinha aqui perto de Lisboa e também na zona da Madeira, para dar ideia dos três pontos onde o turismo é mais importante em Portugal. Temos também campos de golfe, três neste momento, e temos ainda uma área de expansão substancial, não só, mas fundamentalmente nalguns resorts que já estão em exploração, mas também outros para desenvolver de raiz, completamente *greenfield*.

Neste momento temos cerca de 102.000 m<sup>2</sup> para desenvolvimento nestes resorts. Este é neste momento o montante das nossas aplicações, que como vimos no gráfico anterior corresponderam a um investimento de cerca 1123 milhões de euros neste últimos anos, fundamentalmente nestes últimos três anos, 2011, 2012 e 2013.

Quando disse que tínhamos uma cobertura por todo o país, isto é a expressão geográfica dos nossos investimentos neste momento. Há obviamente alguma concentração no Algarve, que é a zona turística mais importante. Estamos presentes em Lisboa com duas unidades hoteleiras e em Setúbal, concretamente em Sesimbra estando um pouco abaixo do que é a dimensão do turismo nesta área. Já quanto à Madeira, temos 3 investimentos e alguns outros espalhados pelo resto do país e o nosso último investimento foi nos Açores que é também uma região que nos parece poder vir a ter uma evolução bastante positiva.

Isto para dar apenas uma ideia de qual é a nossa expressão geográfica dos investimentos que temos vindo a fazer, mas como eu disse fundamentalmente, qual tem sido o nosso trabalho? Nalguns casos é a transformação e reestruturação financeira de empresas que tinham problemas de excesso de endividamento e isso foi verdade em bastantes casos, mas mais importante que isso, e é aí que nós achamos que podemos acrescentar mais valor, tem sido em pegar em situações em que por qualquer razão houve uma paragem de investimento, tentar completar esse investimento, torná-lo completamente operacional e pô-lo no mercado, primeiro em termos de funcionamento e numa segunda fase como é apanágio das empresas de *private equity*, pô-lo no mercado enquanto activo para venda.

Eu foco aqui apenas 3 casos, dentro da lista dos nossos investimentos, talvez 3 casos paradigmáticos, porque dão-nos a satisfação não só de termos conseguido concluir no prazo que esperávamos e também dentro do orçamento, que é um dos aspectos fundamentais, porque infelizmente nestas áreas, são aspectos que criam problemas, e criaram, nalgumas destas empresas, problemas no passado e que fizeram com que elas entrassem em situação de *distressed*, são 3 casos

paradigmáticos da nossa intervenção: um deles, o Hotel Conrad, na Quinta do Lago no Algarve, que é um hotel de luxo, dito de 6 estrelas, enfim aqui as 6 estrelas não existem mas é como é normalmente apresentado, e que foi começado em 2007, por várias situações foi interrompido em 2011, nós adquirimos o hotel em 2012, e conseguimos que estivesse operacional em Agosto de 2013, de modo a podermos treinar o pessoal, como sabem Conrad é a marca de topo do grupo Hilton, que é o gestor do hotel e que poderá estar em completo funcionamento em 2013 e a partir daí tem funcionado muito bem e vamos ver também que tem sido muito simpático para nós, os prémios que temos obtido com algumas destas intervenções.

Uma segunda intervenção que é particularmente interessante, porque foi um projecto que demorou obviamente anos de mais, um projecto que era emblemático na ilha de Porto Santo, portanto arquipélago da Madeira, que eu ali há pouco referi, que depois de um período de construção de cerca de 4 anos, foi abandonado durante 3 anos, com toda a deterioração que isso implica, portanto o que nós fizemos foi rever todo o conceito, dado que nos pareceu que o conceito inicial não estava adequado às condições pretendidas, portanto nomeadamente reformulámos todo o conceito de vilas, de apartamentos, da forma que o resort funcionava em conjugação com o hotel, mudámos substancialmente os parques que ainda não estavam construídos, negociando com as autoridades locais, toda a reformulação do conceito de todo o projecto e conseguimos ainda a tempo da época balnear do ano passado, numa parceria com o Grupo Pestana que se prolongará por pelo menos 3 anos, dado que para nós era essencial ter um grupo que tem aliás um hotel que é contíguo a este, a funcionar em coordenação de maneira a podermos arrancar efectivamente, aquela ideia que temos de ter os activos prontos do ponto de vista físico, operacionais e a funcionar em pleno para depois podermos definir uma estratégia de gestão e eventual alienação no futuro.

Um terceiro e último exemplo, para não vos maçar mais, um grupo muito grande turístico, que adquirimos no princípio de 2013, há pouco mais de um ano, que tinha 10 hotéis, a maioria fechados e com uma série de problemas de funcionamento, e que apesar de termos entrado para a gestão desse mesmo grupo apenas em Janeiro/Fevereiro de 2013, ainda fomos a tempo de pô-lo a funcionar em Junho do ano passado. Está em funcionamento pleno e através do processo especial de revitalização de empresas: estamos neste momento a estabilizar toda a organização financeira e operacional da empresa, para além de termos o seu funcionamento pleno nas múltiplas unidades, 10 unidades hoteleiras e campos de golfe que compõem esta empresa que passámos a controlar desde o ano passado.

Quando eu disse ainda há pouco que tem sido particularmente gratificante alguns resultados que temos obtido, nomeadamente porque no ano de abertura o Conrad ganhou dois dos prémios mais prestigiados do World Travel Awards, quer em termos de *leading luxury leisure resorts*, quer em termos de *europa leading luxury resort*, foram dois prémios que nos agradaram muito principalmente pelo esforço que foi feito em tempo e orçamento. Pormos a funcionar uma unidade que tinha estado parada durante quase dois anos, com toda a deterioração que isso implica.

Também o nosso hotel explorado pela cadeia Hilton, o Hilton Vilamoura, foi considerado o *leading golf resort* de Portugal para 2013 e o *leading hotel* para 2012. Este foi aliás um dos primeiros investimentos na área hoteleira, concretamente o segundo investimento na área hoteleira, que nos fizemos há algum tempo atrás, concretamente em 2011.

Para este ano em termos de nomeações, isto é como os Óscares, estamos com uma série delas: o próprio Colombo, ou seja o tal hotel que ainda há pouco vos disse, esteve cerca de 4 anos parado e estava com tudo o que possam imaginar em termos de deterioração, não só está pronto, como foi considerado candidato a *leading all inclusive resort* na Europa para 2014, a nossa penúltima aquisição, o Cascade que é um hotel na zona de Lagos no Algarve, para *leading sports resort* na Europa, para além do Conrad que continua a merecer a atenção das organizações internacionais que se dedicam a este tipo de análise, enquanto um dos mais importantes hotéis em Portugal e na Europa, nomeadamente na zona, que eu costumo sempre brincar, na zona mediterrânica, embora fique no Algarve, sendo este servido pelo Atlântico, o que acontece muitas vezes nestas análises turísticas.

O que é que isto significa e com isto terminava, a ECS pela importância do sector do turismo em Portugal, pelas oportunidades que verificou existirem no turismo, tornou-se e continua a ser uma empresa de *private equity* mas onde a área turística se tornou central representando neste momento mais de 50% dos activos sobre gestão que gerimos, e é a área onde estamos a apostar na gestão, na capacidade de gestão própria e na capacidade de crescer com novas *joint-ventures*, quer com as que temos com o grupo Pestana ou a Hilton, para dar 2 exemplos, quer com as que temos neste momento com vários grupos internacionais de financiadores, não só para projectos que já temos mas também para alguns que estamos a concorrer neste momento.

Pensamos que o turismo em Portugal está a atravessar um excelente momento. Todos os indicadores para este ano são extremamente positivos. A nossa própria experiência é que nestes 5 meses que já temos informação concreta, (nomeadamente para o primeiro quadrimestre até ao final de Abril), os números foram extremamente simpáticos e nomeadamente em toda uma nova área que temos vindo a desenvolver e a aumentar substancialmente, a área de convenções, congressos, etc., que têm ainda um potencial muito grande em crescimento.

Este aspecto liga-se muito a algumas ideias que já foram expandidas durante esta manhã, nomeadamente o ponto geográfico onde Portugal se coloca e portanto hub para uma série de movimentos, no caso dos congressos e convenções é crucial, central nesse domínio, mas também como plataforma de investimento.

Neste momento todos os investimentos são exclusivamente em Portugal, estamos a pensar também em alguns investimentos nomeadamente nas *joint-ventures* com unidades externas, aumentando um pouco a nossa penetração noutros mercados, mas pensamos, e é essa mensagem que aqui vos queria deixar, sermos um parceiro potencial para muitos de vós e ficamos a aguardar sinceramente que possamos vir a colaborar com alguns dos presentes.

Muito Obrigado.



**INTERVENÇÃO:**  
Direcção Financeira e Internacional do Banco Montepio  
**Exma. Senhora Dra. Florbela Cunha**

Muito bom dia, ou já quase boa tarde, distintos convidados,

Antes de mais queria agradecer, em meu nome pessoal e em nome da instituição que represento, o Montepio, o convite que nos foi endereçado para mais um Fórum Árabe, que tem uma importância crescente para as relações bilaterais, entre Portugal e o mundo Árabe.

Quando nos foi colocado este desafio, inicialmente estávamos enquadrados num fórum para PME's, daí o título que está ali (na apresentação) e agendado para outro horário: afinal vou ser eu a causadora do atraso do vosso almoço.

Mas começámos por pensar, qual seria afinal neste novo contexto e novos desafios, o papel da banca num cenário de mudança, para as empresas, e mais concretamente para as PME's que representam cerca de 99,9% no nosso mercado, e também para a banca enquanto parceiro que pretende, ser naquilo que são as necessidades que se vão alterando a cada momento.

Neste exercício, começamos primeiro por identificar o mercado, que é maioritariamente constituído PME's, e a dimensão do mercado Português.

O financiamento da sua actividade está fortemente sustentado no financiamento com base no capital alheio, portanto, é um papel para nós enquanto negociador financeiro.

Depois, estamos num cenário de quebra de consumo que felizmente já se está a inverter, mas que, também relançou alguns desafios para as nossas empresas, consumo público e consumo privado.

E também a crise que se estendeu a alguns Países Europeus, que era o nosso principal parceiro nas relações comerciais, o que impôs uma necessidade de nos voltarmos para novos mercados. Também creio que é de conhecimento geral, que o consumo representa umas das actividades mais importantes na dinâmica de qualquer país.

No caso concreto de Portugal, estava altamente alavancado com recurso ao crédito no pressuposto de que o dinheiro era fácil e no pressuposto de que a economia não pararia de crescer. O que aconteceu foi que houve uma quebra muito grande no consumo e também no crédito, e isso impôs que houvesse uma dinâmica para outros Países.

Algumas empresas já o estavam a fazer, mas a maior parte das nossas empresas começam a repensar, que mercados? Mercado não é só esta fronteira, mas sim, um mercado global. Neste momento já temos 16 mil, cerca de 16 mil empresas que são exportadoras.

Há aqui um dado que eu considero importante, que 93% delas são simultaneamente importadoras e exportadoras, o que significa para que há uma facilidade de relação bilateral, nós importamos e exportamos e portanto acreditamos que isso facilita a relação com qualquer país nesta troca.

Os Países Árabes começam a ter também alguma representação no nosso mercado. Eu destaco aqui Marrocos, que está nos 10 primeiros, representa cerca de 3% das nossas exportações, e também a Argélia que começa a ter um peso, como já foi referido pelo nosso Primeiro-Ministro, que neste momento está nas 15 primeiras, e acredito do que conheço, que não é muito, mas já conheço algo da Argélia, que isto assenta muito na dinâmica do sector privado. Até um determinado ponto/momento era o sector público: agora há o crescimento do sector privado.

Bom, internacionalizar e ir para fora não significa apenas decidir, há desafios que se impõem. Tentei elencar aqueles que consideramos os prioritários, porque eles também impactuam naquilo que é a nossa actuação enquanto sector financeiro e agente no mercado. E distinguimos aqui, a cultura, a língua, as parcerias que possamos ter com os outros Países, os desafios financeiros - isso já estamos no nosso mundo - e também os desafios internos à própria empresa.

De uma forma resumida e para não vos tirar muito tempo, só referia alguns deles, por exemplo, na cultura, para nós é fácil de identificar: estamos a falar de povos diferentes, crenças diferentes, religiões diferentes, o que não significa necessariamente que não nos consigamos adaptar uns aos outros.

Os convidados que são de outros Países, já devem ter verificado que nós somos um país muito acolhedor, os Portugueses são muito adaptáveis, portanto para nós é razoavelmente fácil adaptarmo-nos a outras culturas, e trabalharmos com outros Países.

No entanto, há desafios que se impõem. São outras culturas, outros produtos. Talvez o nosso produto, serviço tenha de ser reajustado, por vezes a marca, o nome que lhe demos não é o melhor entendido para o país onde vamos, isto tem de ser pensado antes de entrarmos nesse país.

Também há a questão da língua, por mais parecida que ela seja com a nossa, pode ter algumas expressões que para nós são um dado adquirido, entendemos de uma determinada forma, e isto coloca-se principalmente quando estamos a negociar ou a contratar. Uma determinada expressão poderá ter significados diferentes. E nós estamos a dizer muito bem aquilo que pensamos, mas estamos a falar de coisas diferentes, quando não é acautelado, podemos estar a analisar uma margem de lucro para a nossa empresa, que por vezes não se verifica por via dessas pequenas divergências, mas que ambos achavam que estavam a entender muito bem.

Nas parcerias, só também uma referência: a escolha dos parceiros deve ser uma escolha cuidada. Em função daquilo que pretendemos fazer no outro país, se vamos só exportar, se queremos apenas o agente, se vamos investir directamente. O parceiro deve estar ajustado aquilo que é o nosso sector, mas também à dimensão da nossa empresa, para que, para ele também seja interessante trabalhar connosco. Se vamos procurar um parceiro que apenas é interessante para nós, e nós não somos interessantes para eles, podemos estar numa desigualdade relacional, e acaba por não ser bom para nenhum.

Nesta parte das parcerias e ressaltava aqui a importância das Câmaras de Comércio, como a Câmara de Comércio Árabe-Portuguesa que está a organizar este evento, têm um papel muito importante naquilo que é a identificação de um parceiro num outro país que não é o nosso, que nós não conhecemos, são outras pessoas, outras empresas.

Podemos sempre recorrer a entidades que estão no meio deste processo, como são as Câmaras, como são as próprias Embaixadas, ou eventualmente, instituições que apoiam o investimento, que podem ser o nosso apoio na escolha de um parceiro local. E aqui também a banca está do vosso lado e pode-vos assegurar nesta matéria.

Relativamente aos aspectos financeiros, só gostava de referir aqui alguns, designadamente: os prazos de pagamento, que têm impacto na tesouraria das empresas, portanto são algo que deve ser acautelado no momento da negociação; as garantias, e quando falo em garantias, é a minha opinião, estou a defender uma instituição financeira, mas o banco pode ter um papel de muito apoio, principalmente nas primeiras relações, as primeiras vezes que estamos a trabalhar com um parceiro. É aconselhável que as garantias sejam reforçadas, não por uma questão de descrédito, mas porque estamos a

conhecer-nos, e depois poderão então vir a ser aligeiradas com a continuidade das relações; a questão do risco cambial, que também pode ser acautelado de várias formas, com seguros. Existem vários produtos que vos permitem fazer cobertura neste risco, mas também pode ser uma simples conta aberta na moeda com que estão a negociar, que depois estando o dinheiro nessa conta, poderão convertê-la no câmbio da moeda, no momento em que acharem mais adequado para vós, ou então porque estão numa relação de trocas podem utilizar aquela conta para pagar e para receber.

Depois um outro aspecto que eu também não queria deixar de referir, que tem a ver com as condições de negociação comerciais, que podem ter impacto financeiro e que se prendem se estamos a negociar em CIF ou em FOB, isso tem muito impacto no seguro, na cobertura do transporte das mercadorias, e onde é que ela acaba e onde é que começa. Um exemplo que conhecerão certamente, se estamos a importar CIF, a garantia acaba no momento em que a mercadoria chega ao porto de destino e portanto há um caminho a percorrer até à fábrica ou até central de compras que também tem que ser assegurada, dependente do país, poderá haver mais ou menos risco naquele transporte.

Na questão dos desafios internos, só queria sublinhar aqui dois aspectos: a questão organizativa das empresas: muitas vezes não basta querer, nós temos de nos estruturar para estar fora.

E no caso da estrutura organizativa, eu entendo que às vezes é tão simples como ter apenas uma pessoa que é responsável por todo o processo. É aquela pessoa que pega no dossier e o muda de secretária até que o negócio esteja efectivamente realizado. Porque às vezes temos muito boa vontade, mas depois, não há um responsável pela parte internacional e o processo perde-se em tempos, numa secretária ou numa relação qualquer e podemos estar a perder um negócio importante.

Depois a parte financeira que nos toca a nós, e aí penso que a banca está bem preparada para vos apoiar, na estrutura financeira, autonomia e tesouraria.

Onde começa o papel da banca? O sector bancário é mais do que uma instituição de crédito como as empresas que estão habituadas a lidar com o mercado internacional já se devem ter apercebido, desde logo na escolha do mercado. O vosso gestor pode-vos aconselhar a quem recorrer primeiro, ou algum evento que esteja a acontecer que vos pode apoiar num primeiro contacto com o mercado em que estão interessados.

Na identificação dos contactos de apoio, quer sejam Câmaras ou associações, podem ajudar a colocar-vos num outro país.

Mesmo na ligação com outras empresas, uma instituição financeira tem uma base de dados vasta de empresas, às vezes o nosso melhor parceiro pode ser uma empresa que já está no nosso país e que é o nosso vizinho. Ou porque está lá, ou porque tem um produto complementar, ou porque como associado a nós, posiciona-se melhor no mercado com uma dimensão maior.

Depois na condução do processo, e também naquilo que são as ofertas das soluções financeiras, que já estamos habituados.

O Montepio, só para fazer uma breve referência à instituição que represento, nasceu como uma instituição de pessoas, é um associação mutualista, como alguns de vós deveis conhecer. Nasceu em 1840 e desde essa data, se mantém como associação mutualista, essa é a casa mãe.

Depois dinamizou tudo aquilo que é a actividade bancária, que é mais conhecida no mercado e a partir de uma determinada altura, mais concretamente no início deste século, desenvolveu uma estratégia orientada para o mercado de empresas. Até aí os particulares tinham maior peso, também o sector imobiliário, e a partir do início do século começámos a diversificar.

Cientes de que o *know-how* é uma necessidade, contratámos pessoas de outras instituições que já tinham o *know-how* e em 2010, comprámos um outro banco, o “Finibanco” que tinha um conhecimento vasto e sólido naquilo que é o atendimento de empresas e designadamente na internacionalização. Foi com a integração desse banco e do *know-how* dessas pessoas que estavam na instituição adquirida, que começámos a integrar no Montepio como um todo, o que também veio enriquecer a capacidade de dar resposta a este novo negócio.

É um banco pequeno, no cenário internacional, e no cenário nacional somos o 6º banco, mas com uma solidez financeira, que eu diria que é bem satisfatória, acima de satisfatória, boa.

Neste momento aquilo que é o nosso core, rácio CoreTier é de 10,8%, o Banco de Portugal aconselha que seja no mínimo de 10 e nós estamos acima.

10% dos nossos clientes são já empresas, sendo que temos na carteira cerca de 1,4 milhões de clientes. A rede nacional de balcões é de 454, temos uma rede especializada de gestores que acompanha o sector empresarial e agora temos uma equipa dedicada, há cerca de um ano, à internacionalização das empresas. Era um processo que já existia, não estava centralizado, agora temos mais condições para estarmos ao vosso lado. Já estamos em alguns Países, ainda não nos Países no mundo Árabe, para lá caminharemos. Em alguns deles, temos presença física, mas maioritariamente são escritórios de representação.

De qualquer forma, temos uma representação que eu considero mundial, uma vez que podemos fazer acordos e temos muitos, com qualquer banco no mundo que nos permite acompanhar os nossos clientes onde quer que eles estejam.

Eu não quero falar de produtos, isso falarão os gestores quando pedirem um apoio financeiro. Mas como qualquer banco, tem os produtos que são necessários para acompanhar uma empresa.

Tomo a liberdade de vos mostrar um pequeno filme daquilo que é o posicionamento do Montepio, que não quer perder a sua relação pessoal, mas que está orientado para as empresas e quer ser um parceiro no negócio.

(Projeção de Filme publicitário do Montepio)

Muito obrigada pela vossa atenção, qualquer coisa que precisem, por favor, disponham.

Muito Obrigada.

SESSÃO II  
Iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME  
COOPERAÇÃO NO SECTOR AGROALIMENTAR



Sua Excelência o Secretário de Estado da Alimentação e da Investigação Agro-alimentar de Portugal  
Exmo. Senhor Prof. Dr. Nuno Vieira e Brito



Presidente da Fundação AIP  
Exmo. Senhor Comendador Jorge Rocha de Matos



Presidente da Confederação dos Agricultores de Portugal  
Exmo. Senhor Eng. João Pedro Cyrillo Machado







NOTA DE ABERTURA DA SESSÃO II:  
Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah

Vamos dar início agora à segunda sessão do dia, onde iremos focar-nos na iniciativa Portuguesa e Árabe no apoio a PME's, cooperação no sector Agro-alimentar.

Temos o privilégio de ter neste painel:

» Sua Excelência o Secretário de Estado da Alimentação e da Investigação Agro-alimentar de Portugal  
**Exmo. Senhor Prof. Dr. Nuno Vieira e Brito**

» Presidente da Fundação AIP  
**Exmo. Senhor Comendador Jorge Rocha de Matos**

» Presidente da Confederação dos Agricultores de Portugal  
**Exmo. Senhor Eng. João Pedro Cyrillo Machado**



**INTERVENÇÃO:**

Sua Excelência o Secretário de Estado da Alimentação e da Investigação Agro-alimentar de Portugal  
**Exmo. Senhor Prof. Dr. Nuno Vieira e Brito**

Exmo. Senhor Presidente da Fundação AIP,

Senhor Comendador Jorge Rocha de Matos,

Meu bom amigo João Machado, Exmo. Senhor Presidente da Confederação da Agricultura de Portugal.

Exmo. Senhor Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, Eng. Ângelo Correia

Exmos. Senhores Embaixadores

Minhas Senhoras e Meus Senhores,

Boa tarde a todos.

Começo por felicitar a Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa pela realização deste II Fórum Económico e por reforçar o diálogo entre Portugal e os Países Árabes.

Assim, em meu nome e em nome da Senhora Ministra da Agricultura e do Mar, agradeço o convite para participar neste painel em que abordaremos a cooperação no sector agro-alimentar (e a sua necessidade em aprofundar), numa parceria tão relevante e histórica como é a que existe com os Países Árabes.

Tudo se iniciou na curiosidade mercantil que trouxe os povos do Médio Oriente e do Norte de África até à extremidade ocidental da Europa.

Ainda Portugal não era uma nação, já os Fenícios e os Cartagineses exploravam o Mediterrâneo e chegavam a esta Península, dando a conhecer as riquezas e sabores do Médio Oriente.

Temos em comum a renúncia à resignação, a procura de novos horizontes, o derrubar de horizontes, e a descoberta de novos “mundos”.

Nesta aventura de descoberta, que permitiu a Portugal chegar a todos os cantos do mundo, já a cooperação com os povos Árabes foi estratégica para Vasco da Gama chegar à Índia.

Este passado fez com que partilhássemos uma história e uma cultura, ainda presente e familiar no nosso quotidiano.

A universalidade de expressões e palavras comuns a ambas as línguas, em particular no domínio agro-alimentar, identificam esta marca cujo maior expoente poderá ser o sinónimo de Laranja e a sua relação com Portugal.

Neste conjunto, detalho uma das melhores riquezas que todos deveríamos explorar e detalhar que é a Dieta Mediterrânica, que mais do que um conjunto de propostas nutricionais é um estilo de vida que partilhamos. São estes factores que nos tornam mais próximos e nos dão afinidade. Temos que continuar a nossa história comum, e falando em particular no sector agro-alimentar, este é o momento em que devemos reforçar ainda mais as nossas relações.

O agro-alimentar Português, tal como os nossos navegadores há 500 anos, continua a partir à procura de novos “mundos” e pretende dar a conhecer a qualidade, enorme diversidade, inovação contínua e segurança alimentar características dos seus produtos, fundamentais na abertura de mercados existentes.

Meus Senhores, Minhas Senhoras,

Em 2013, Portugal exportou aproximadamente 5.6 mil milhões de euros em produtos agro-alimentares, representando um aumento de cerca de 35% relativamente a 2008, o que, para além de ter sido superior à média do total de exportações nacionais, é revelador do dinamismo que hoje é a imagem de marca do sector.

Estes valores têm uma particular importância se considerarmos que, no que diz respeito ao nosso comércio com Países fora da União Europeia, o crescimento foi de mais de quase 70% desde 2008, representando em 2013, 1,8 mil milhões de Euros.

Não podemos dissociar este aumento do intenso trabalho desenvolvido na abertura de novos mercados para mais produtos e que permitiu, desde 2012, a habilitação de 130 produtos para 57 mercados dos 5 continentes.

Meus Senhores, Minhas Senhoras,

Neste caminho de desenvolvimentos do agro-alimentar Português, devo mencionar a importância estratégica que os Países Árabes têm para a internacionalização e para o investimento neste sector. Actualmente o conjunto dos mercados dos Países Árabes representa aproximadamente 90 milhões de euros para as nossas exportações agro-alimentares. É pouco e gostaríamos de crescer mais, mas não posso deixar de referir que estes números são já mais do dobro dos que se registavam há cerca de uma década atrás.

Este crescimento é o reflexo da estratégia de Internacionalização que definimos para o sector e na qual está presente uma deliberada aposta nos mercados Árabes, que permitiu, desde 2012, desbloquear 43 processos de habilitação e que resultou no acesso a 12 mercados da bacia do Mediterrâneo e da Península Arábica, todavia, temos ainda em negociação mais 21 produtos em outros 10 mercados.

Para que tal fosse possível, fizemos uma clara aposta numa política diplomática de proximidade, na realização de missões técnicas e de missões empresariais, bem como a promoção de Portugal e do seu agro-alimentar.

Neste particular, deixo aqui uma palavra aos Embaixadores que têm sido poderosos e incansáveis aliados na defesa e divulgação do agro-alimentar Português além-fronteiras. Porém, o mérito destes resultados não é só da responsabilidade de Portugal. Temos que reconhecer o bom acolhimento que as nossas intenções de exportação têm tido por parte das autoridades competentes dos diferentes Países em que reconhecem a Portugal e os seus produtos, como origem de confiança, com qualidade e segurança alimentar.

A isto acrescentamos o respeito pelas especificidades culturais e tradições religiosas que trazem especial particularidade ao sector de exportação do agro-alimentar.

Meus Senhores, Minhas Senhoras,

Hoje a diversidade dos produtos Portugueses pode já ser reconhecida em diferentes Países da região. Como dissemos, queremos mais e melhor, queremos reforçar e aprofundar de forma contínua e continuada. Queremos dar a conhecer o que de melhor Portugal tem, não apenas em produtos de qualidade, mas pretendemos também no domínio científico aprofundar a cooperação na inovação, no conhecimento, na tecnologia e na ciência.

Hoje num mundo mais global, a proximidade nestes domínios tem de ser feita com uma análise mais holística que abranja não só o produto, mas que inclua a segurança alimentar e agro-alimentar enfim, a produção primária e a cadeia de valor que está associada.

Por último, não posso deixar de referir as oportunidades de investimento mútuo no sector agro-alimentar: a localização geográfica (com as suas oportunidade de negócio em terra e mar), as condições edafoclimáticas, a presença de água, a estruturação e profissionalização da produção primária, a inovação no agro-alimentar. Estes são factores de reconhecido interesse para investir em Portugal. Obviamente, não preciso de me referir às características acolhedoras de uma população que nos diferenciam dos restantes povos da Europa.

Minhas Senhoras e Meus Senhores,

Acredito pois que temos muito caminho a percorrer. As parcerias antigas podem e devem intensificar-se. É esse o rumo que queremos prosseguir. Que assim seja.

Muito Obrigado.



INTERVENÇÃO:  
Presidente da Fundação AIP  
Exmo. Senhor Comendador Jorge Rocha de Matos

Senhor Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa

Digníssimas Autoridades

Senhores Empresários

Minhas Senhoras e Meus Senhores

Em primeiro lugar quero, em nome da Fundação AIP, cumprimentar-vos a todos, e muito particularmente agradecer à Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, na pessoa do seu Presidente e Meu Amigo, Engenheiro Ângelo Correia, o honroso convite que me formulou para intervir nesta sessão, cujo tema central, a iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME é do maior interesse para as empresas Portuguesas.

Existe actualmente um vasto consenso nos meios empresariais Portugueses quanto à importância dos mercados dos Países Árabes no reforço da internacionalização da economia Portuguesa diz respeito.

Internacionalizar significa reforçar o comércio com os Países Árabes, assim como atrair fluxos de IDE e dinamizar as mais diversas formas e estratégias colaborativas, num exercício que é seguramente de soma positiva para as diferentes partes envolvidas.

A evidência empírica diz-nos que as relações económicas de Portugal com os Países Árabes traduzem já uma dinâmica muito significativa e que têm vindo a crescer de forma sustentável atingindo em 2013 cerca de 4,27% das exportações totais de Portugal para o Mundo, ganhando ainda maior expressão na área dos serviços, fazendo dos Países Árabes em conjunto, o 2º parceiro económico de Portugal.

Apesar deste registo consideravelmente positivo no domínio das trocas comerciais Luso-Árabes, isso não obsta a que consideremos que estas estão ainda bastante aquém do seu potencial de relacionamento, impondo-se, por isso, uma nova dinâmica. Os empresários, em estreita cooperação com os centros de saber e com as autoridades públicas destes Países são necessariamente os agentes fundamentais desta nova dinâmica que se pretende implementar.

Colocar este relacionamento em patamares mais elevados, como pretendemos, exige necessariamente um alargamento da base exportadora e das parcerias para o comércio e o investimento. E, na verdade, a sua concretização também exige uma muito maior participação das PME em todo este processo, até porque estas empresas constituem, como é sabido, a esmagadora maioria do tecido empresarial destes Países e também de Portugal.

Por isso, não só faz todo o sentido como é oportuno o lançamento de uma iniciativa Luso-Árabe para o apoio às PME. Com esta iniciativa pretende-se fomentar: mais parcerias, mais investimentos, mais trocas comerciais, de experiências e de conhecimentos, mais projectos e iniciativas conjuntas, mais empresas mistas.

Esta ambição é concretizável e está ao nosso alcance se para tanto soubermos criar os necessários mecanismos de aproximação, tendo por base estratégias colaborativas, onde as instituições financeiras e as políticas públicas têm também um importante papel a desempenhar.

Temos muitos domínios de interesse comum, particularmente em áreas de grande alcance empresarial e económico, em que é possível analisar oportunidades de negócio, conjugar cadeias de valor, afirmar redes de conhecimento e partilhar projectos de interesse comum.

Entre outras relevam-se a água, o ambiente, a energia, as obras públicas e a construção, os transportes, as tecnologias da informação e da comunicação, as tecnologias do ambiente, nomeadamente a nível das energias renováveis e do *hardware* e *software* associados ao saneamento básico, a gestão dos recursos hídricos, a indústria mineira, as telecomunicações, o calçado, a indústria farmacêutica, a indústria do mobiliário, o agro-alimentar, o turismo, a engenharia, a educação e a formação, a qualidade certificada.

Fomentar a participação das PME no quadro da cooperação entre Portugal e os Países Árabes é, pelas razões mencionadas uma prioridade. Mas, para concretizar este desígnio, impõe-se a criação de um dispositivo de inteligência económica ágil e eficiente que sintetize a informação útil e perspetive as oportunidades de negócio e de cooperação e que ao mesmo tempo equacione as formas de financiamento necessárias para além dos capitais próprios das empresas.

Para financiar muitas das iniciativas, projectos, infra-estruturas, equipamentos de suporte ao desenvolvimento e à cooperação é, pois, importante saber tirar partido dos programas e incentivos económicos e financeiros da União Europeia, assim como outros de matriz Africana, e de instituições financeiras internacionais.

Não há cooperação reforçada sem facilidade de acesso a mecanismos de financiamento ágeis, incluindo o capital de risco, sistemas de garantias, novos mecanismos de financiamento inovadores, muito particularmente favorecendo o acesso das PME, dado que estas são uma peça chave para a densificação das relações entre as empresas das duas geografias em causa.

O que acabo de referir em relação às relações económicas e empresariais Luso-Árabes é tanto mais importante quanto há muito que temos vindo a defender que “mobilizar para o terreno da Internacionalização uma faixa acrescida das PME” constitui uma prioridade tanto de política económica como empresarial e que esta prioridade está intrinsecamente ligada à internacionalização. Assumir esta prioridade significa também fomentar o redimensionamento do tecido empresarial Português através de estratégias colaborativas a fim de ganhar dimensão e massa crítica para permitir uma melhor abordagem dos mercados externos.

Este objectivo estratégico está também associado à necessidade de atrair IDE para Portugal, bem como diversificar as nossas exportações para outras geografias, onde os Países Árabes constituem uma prioridade.

Para materializar estes objectivos faz todo o sentido envolver as empresas Portuguesas e dos Países Árabes na criação de plataformas empresariais conjuntas tanto em Portugal como em Países Árabes que possam servir de âncora para internacionalização das empresas Portuguesas e das empresas Árabes em Portugal. As plataformas empresariais configuram importantes espaços logísticos e áreas de competência, de promoção de actividades, bens e serviços, e de desenvolvimento de negócios, visando dinamizar a produção, o comércio e o investimento bilateral e multilateral com um forte envolvimento das PME dos diferentes Países.

Em boa verdade, não existe qualquer razão substantiva que nos impeça de trilhar este caminho. Temos relações histórico-culturais de grande proximidade, e, em termos de distância geográfica, essa proximidade ainda é maior. Acresce que o perfil da nossa oferta de bens e serviços se adequa em larga medida à procura de uma boa parte das indústrias destes Países. As complementaridades entre ambas são por demais evidentes.

Este é um trabalho que a AIP e a Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa poderão desenvolver conjuntamente dando corpo a uma rede de inteligência económica para apoiar as empresas Portuguesas e em particular as PME na senda da internacionalização.

Em síntese, investir no aprofundamento desta relação com os Países Árabes é seguramente um exercício de soma positiva para as diferentes partes, potenciando complementaridades e oportunidades de negócio que podem ser inteligentemente exploradas. Estou convencido que Portugal e as empresas Portuguesas têm muito a ganhar ao aprofundarem esta relação e que o mesmo sucede em relação às suas congéneres Árabes. Podem contar com a Fundação AIP para trilhar este caminho.

Muito Obrigado.



INTERVENÇÃO:  
Presidente da Confederação dos Agricultores de Portugal  
Exmo. Senhor Eng. João Pedro Cyrillo Machado

Boa tarde.

Sr. Secretário de Estado, Sr. Presidente da Fundação AIP, um agradecimento muito especial à Câmara de Comércio Árabe-Portuguesa e ao seu Presidente que não está agora aqui, mas que eu já tive o prazer de encontrar logo que cheguei e agradecer por este convite.

É um prazer estar convosco hoje e poder-vos falar um bocadinho desta cooperação que podemos fazer com os Países Árabes, mas sobretudo falar-vos em primeiro lugar um bocadinho da Agricultura, da Agricultura Portuguesa, para depois podermos falar da cooperação que podemos ter.

Nós vivemos um momento muito difícil na economia do nosso país, vivemos momentos complicados ao nível da Europa e saímos recentemente de uma crise mundial que começou em 2008, e que teve o seu início exactamente em 2008 numa crise alimentar.

Todos aqueles que olham para o comércio mundial de produtos, lembram-se do preço dos cereais, da carne, de alguns bens essenciais no mercado mundial, nas bolsas mundiais no ano de 2008. Nesse ano verificámos bem a volatilidade com que alguns bens que nós damos por adquiridos, podem não estar adquiridos.

Nós tivemos um ano em que tanto o hemisfério Norte quer o hemisfério Sul, tiveram más colheitas. Não há memória de haver isto nas últimas dezenas de anos, mas o que é facto é que aconteceu e quando não há cereais não há pão, quando não há cereais não há carne, quando não há cereais não há leite e aqui temos a base da alimentação.

Este aviso que tivemos em 2008 já teve efeitos: teve dois efeitos essenciais, em primeiro lugar os Estados Unidos aprovaram recentemente uma nova *farmbill* que aumenta o desejo das autoridades Americanas de produzirem mais e nós acabámos de aprovar uma política agrícola comum para os próximos sete anos na Europa, que recomenda pela primeira vez desde 92, o ano longínquo de 92, que a Europa aumente a sua produção de bens alimentares.

Aliás, tudo isto vai em sequência de um relatório da FAO, muito recente, com pouco tempo, que diz que em 2050 nós teremos de aumentar em 70% a produção mundial de alimentos, sob pena de termos mais gente à fome do que temos agora. 70% de aumento da produção mundial em quarenta anos é muitíssimo, sobretudo num sector onde se investe hoje para colher muitos anos depois.

Pois bem, eu julgo que a Europa percebeu o seu papel como bloco maior em termos de comércio mundial com os Estados Unidos, em termos de Agro-alimentar e aprovou esta política agrícola como vos digo, de fomento da produção. Acho que Portugal também recebeu a mensagem e sobretudo esta crise interna que estamos a viver fez com que pensássemos que afinal não podíamos viver todos do secundário e do terciário e era bom que pensássemos nos sectores primários. A agricultura é o sector mais primário de todos e o mais transaccionável de todos os sectores, aliás é o sector em muitos casos das economias emergentes, base da sua economia.



Nos últimos 5 anos, com o apoio político necessário, Portugal investiu, os agricultores Portugueses investiram, os empresários agrícolas investiram 7.2 mil milhões de euros. Quando se diz que não há investimento em Portugal, pode não haver noutros sectores, nunca houve tanto investimento na agricultura em Portugal como agora: sempre mais de mil milhões de euros por ano, em que 25% a 30% disto são fundos públicos, tudo o resto são fundos privados. Um esforço enorme, num país em recessão, com dificuldades de crédito, com juros altos, mas apesar de tudo um investimento que vale um TGV ou dois aeroportos de Lisboa.

É de facto extraordinário para um sector que ninguém dava nada por ele há uns anos atrás, mas é este sector que hoje puxa as exportações a um ritmo que é mais ou menos o dobro daquilo que elas crescem no resto da economia.

É este sector que no primeiro trimestre deste ano, apesar de ter havido um decréscimo de toda a economia a exportar, continuou a aumentar as exportações, é este sector que criou emprego nos últimos anos e que desenvolveu o país, é este sector que diminuiu só nos últimos dois anos os mais de mil milhões de euros da balança comercial, continua a aumentar a sua progressão e continua a competir nos mercados internacionais. Digo-vos isto porque, isto demonstra bem em primeiro lugar, que nós temos empresários capazes de investir, em segundo lugar, que apesar das dificuldades em que vivemos e dos custos de alguns factores de produção, custos de contexto que não vale a pena referir para os Portugueses, talvez para os nossos amigos Árabes, um dos custos mais elevados de energia da Europa, dos combustíveis, do gás natural, portanto factores que limitam a nossa competitividade, apesar de tudo isto, nós continuamos a aumentar e até a crescer nalguns sectores.

Um desses sectores, o sector que mais exporta para os Países Árabes, Portugal é um dos melhores do mundo em termos tecnológicos, a produção de tomate de indústria, que é o produto que mais exporta para os Países Árabes, é hoje em Portugal feita por profissionais, ocupa 18.000ha da nossa produção e 250 produtores que fazem toda a produção nacional. Temos a segunda produtividade mundial, temos tecnologia, temos indústria, temos transformação, temos mesmo em Portugal uma indústria Portuguesa que é a segunda maior do mundo nesta área, sendo já uma multinacional com fábricas em Portugal, Espanha e no Chile.

Aqui têm por exemplo uma área onde podemos cooperar: o tomate, visto que é o produto mais exportado. Em primeiro lugar porque podemos exportar mais, e portanto nessa matéria tenho a certeza que os nossos industriais estão totalmente disponíveis para trabalhar convosco, aqueles que quiserem importar tomate concentrado de Portugal, mas em segundo lugar, uma indústria que vai desde a produção até à transformação, onde nós temos capacidade, know-how e portanto podemos facilmente ajudar Países que estejam interessados em produzir tomate e possam fazê-lo em termos agronómicos: nós temos essa tecnologia em Portugal, temos a tecnologia dos produtores, temos a tecnologia de rega que é fundamental para os vossos Países, temos a possibilidade de fazer e temos muitos Países Árabes onde esta cultura vai muito bem e portanto aqui está também outra área de cooperação, uma cooperação reforçada em termos de estratégia mais alargada, que não seja só as exportações.

Outra área onde acho que nós podemos cooperar é na área do investimento em Portugal. Como vos digo, o sector agro-industrial em Portugal está muito vivo e muito dinâmico.

Pertencer à União Europeia é ter o mercado à disposição sem barreiras alfandegárias de mais de 500 milhões de consumidores, mas é sobretudo pertencer a um grupo que neste momento por exemplo, está a negociar algo que nós desejamos muito que aconteça, que é o acordo Europa-América e que esperamos venha a dar um mercado maior ainda, que Engloba os Estados Unidos e a Europa. Este mercado pode também ser um mercado para os investidores que investirem em Portugal e nessa matéria também temos aqui outra oportunidade de negócio.

Eu diria que estas oportunidades que vos refiro, que têm a ver não só com o tomate de indústria, mas tem a ver com muitas outras culturas que poderemos identificar, podem-se agrupar entre outros com certeza, em três grandes grupos, quer nas exportações, nós podemos exportar mais e temos muitos produtos que seguramente querem e precisam de importar desde os frescos às frutas, ao azeite e outros produtos como vos referi o tomate, mas é também, naquilo que é o

apoio tecnológico que nós temos e temos na justa medida que é necessário para o investimento junto dos vossos Países e é também naquilo que for o investimento em Portugal, porque nós continuamos a investir mas precisamos sempre de mais investimento.

Nessa matéria, Portugal tem todas as condições neste momento para acolher uma boa cooperação, tem as condições porque está na União Europeia, tem as condições porque está a recuperar duma crise grande e julgo que todos os políticos e todos os Portugueses aprenderam que não podem voltar a cair naquilo que vivemos nos últimos anos, mas também porque seguramente temos um Governo muito interessado em apoiar tanto o investimento como as exportações e em facilitar tudo isso. Portugal tem a dimensão certa para esta cooperação, porque não é grande de mais, porque está em desenvolvimento, porque precisa de outros que queiram trabalhar connosco e portanto da parte dos Agricultores Portugueses, da parte da Confederação dos Agricultores de Portugal, eu estarei inteiramente à vossa disposição para tudo o que precisarem, mas tenho a certeza que muito mais que a Confederação, nós temos um país à vossa disposição.

Muito Obrigado.

SESSÃO III  
Iniciativa Luso-Árabe para apoio às PME  
COOPERAÇÃO NO SECTOR DAS INFRAESTRUTURAS



Vice-Presidente da Câmara de Comércio e Indústria do Qatar  
**Exmo. Senhor Eng. Ali Abdulatif Al Misnad**



Presidente do Conselho de Administração da COMPTA e da ANETIE  
(Associação Nacional das Empresas das Tecnologias de Informação e Electrónica)  
**Exmo. Senhor Dr. Armindo Monteiro**



Ministro Conselheiro da Embaixada da República Democrática e Popular da Argélia  
**Exmo. Senhor Dr. Youcef Kicha**



Responsável pela Privatização e Conselho de Investimento da Líbia  
**Exmo. Senhor Eng. Muhamed Muftah Noha**



Fundador da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa  
**Exmo. Senhor Eng. Karim Bouabdellah**



Sua Excelência o Secretário de Estado das Infra-estruturas, Transportes e Comunicações de Portugal  
**Exmo. Senhor Dr. Sérgio Silva Monteiro**





NOTA DE ABERTURA DA SESSÃO III:  
Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah**

Vamos dar início agora à terceira e última sessão do dia, onde iremos focar-nos na iniciativa Portuguesa e Árabe no apoio a PME's, desta vez no sector das infraestruturas. O tema principal será a discussão de possibilidades para uma cooperação mais activa neste sector

Temos o privilégio de ter neste painel:

» Vice-Presidente da Câmara de Comércio e Indústria do Qatar

**Exmo. Senhor Eng. Ali Abdulatif Al Misnad**

» Presidente do Conselho de Administração da COMPTA e da ANETIE  
(Associação Nacional das Empresas das Tecnologias de Informação e Electrónica)

**Exmo. Senhor Dr. Armindo Monteiro**

» Ministro Conselheiro da Embaixada da República Democrática e Popular da Argélia

**Exmo. Senhor Dr. Youcef Kicha**

» Responsável pela Privatização e Conselho de Investimento da Líbia

**Exmo. Senhor Eng. Muhamed Muftah Noha**

» Fundador da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa

**Exmo. Senhor Eng. Karim Bouabdellah**

» Sua Excelência o Secretário de Estado das Infra-estruturas, Transportes e Comunicações de Portugal

**Exmo. Senhor Dr. Sérgio Silva Monteiro**





#### INTERVENÇÃO

Vice-Presidente da Câmara de Comércio e Indústria do Qatar  
Exmo. Senhor Eng. Ali Abdulatif Al Misnad

*Boa tarde senhoras e senhores,*

Em nome da Câmara de Comércio e Indústria do Qatar gostaria de estender os nossos sinceros agradecimentos à Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa pelos seus grandes esforços por ter tão distintas presenças de Portugal e dos Países Árabes.

Fizemos um longo caminho desde o Qatar, porque acreditamos no melhoramento e no relacionamento entre os dois Países e ambas as nações, a Árabe e também a Portuguesa.

Hoje farei uma pequena apresentação sobre as oportunidades nas infra-estruturas no Qatar e, como nós, homens e mulheres de negócios, poderemos realmente liderar o caminho para a cooperação entre os nossos dois Países, e melhorar a relação económica entre ambos.

Brevemente, o meu nome é Eng. Ali Al Misnad, sou membro do Conselho de Administração da Câmara de Comércio do Qatar e também Vice-Presidente da Câmara de Comércio Internacional no Estado do Qatar. Estive aqui há três semanas atrás ou um mês, e fiz uma promessa a mim próprio e também aos meus colegas da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, de que efectivamente iria voltar por nós Câmara do Qatar e por mim, pessoalmente, porque desde que vim a primeira vez, acredito que Portugal é um excelente país para investir e vemos um excelente futuro também para nós.

Ficarei também muito feliz se no fim da minha apresentação tiverem questões a colocar, irei também ficar para o dia seguinte, só viajarei para o Qatar na quinta-feira. Se tiverem algumas questões ou algo para discutir, ficarei muito feliz de reunir hoje ou amanhã de manhã, durante a sessão das B2B, entre as 9h e as 13h e ficarei também feliz em distribuir os meus cartões-de-visita para futuras referências.

O Estado do Qatar está localizado, como podem ver no mapa, somos uma das seis nações no GCC, que se intitula Conselho de Cooperação do Golfo, que inclui a Arábia Saudita, os Emirados Árabes Unidos, o Reino do Bahrain, o Kuwait, o Sultanato de Omã e nós somos a sexta nação. Estamos localizados geograficamente no meio disto, temos uma forte convicção que podemos ser um *hub* de negócios, para capturar mais de 46 milhões de habitantes nesses seis Países. Fomos abençoados por diversas coisas, voltarei a esse ponto mais à frente.

A área do Qatar é 11.5mil Km<sup>2</sup>, somos considerados um país pequeno, o comprimento é de 116 quilómetros e a largura é de 80 quilómetros. A população é de 2.2 milhões, de acordo com as estatísticas de 31 de Março de 2014.

O que temos em termos de ambiente de negócios, o Qatar é competitivo no seguinte: Estabilidade política e social, estamos classificados A- pela *Standard & Poors*, actualizados para A por um crédito de soberania a longo prazo, um plano para ser AAA nos próximos 3 anos. Classificados em 11º entre 144 economias da competitividade global que foi feito pelo relatório do Fórum Económico Mundial de 2012/2013. Outra vez classificado em 36º entre 85 Países na facilidade de fazer negócios pelos relatórios do Banco Mundial.

O Centro Financeiro do Qatar – QFC, tornou-se o centro financeiro do Médio Oriente melhor classificado pelo Centro Financeiro Global, INDEX, produzido pelo *London Think Thank* em Setembro de 2013.

O Qatar é uma zona económica livre que apenas cobra cerca de 5% nas tarifas gerais, eficiência ou infra-estruturas eficientes que fazem parte da visão QATAR 2030. Temos uma visão nacional, para perceberem o que estamos a pensar em termos de Estado do Qatar, esta visão para 2030.

O plano de desenvolvimento das infra-estruturas do país: começámos com um montante de 220 mil milhões de dólares há dois anos atrás. Não há nenhum imposto nos salários dos expatriados, o que significa que recebes o que recebes e podes também transferir o seu dinheiro. Os produtos nacionais do Qatar têm acesso livre para os outros Países do GCC e mercados Árabes. Se estabelecerem uma empresa no Qatar, ou uma fábrica, uma indústria, poderá aceder ao resto do mercado do GCC, que está a expandir e que continuará a ser assim nos próximos dez anos, uma previsão.

Cobramos uma taxa de 10% do lucro líquido dos parceiros estrangeiros ou dos lucros das empresas estrangeiras, não cobramos nada aos cidadãos Qataris ou aos seus lucros nas empresas. Estamos classificados como o segundo na facilidade de pagar impostos, que foi o que foi feito aos Estados Unidos em 2012.

#### *Perspectivas futuras*

O Qatar tem, e isto era uma das coisas que tinha falado anteriormente, que fomos abençoados por Deus, uma das maiores reservas de gás do mundo, com mais de 900 triliões de pés cúbicos. Somos também o maior exportador de energia, com uma produção de 77 milhões de toneladas por ano e isso está aberto, também para outros Países, como Portugal, para perguntarem como importar gás natural do Qatar.

Uma visão para o desenvolvimento do sector do turismo, isto é algo em que podemos realmente trabalhar em conjunto como o desenvolvimento de negócios, porque Portugal tem mais de 10 milhões de turistas por ano e isto é algo que temos de aprender convosco.

Como eu disse, a visão para desenvolver o sector do turismo incluindo o número de estadias em hotéis é de 80 mil em 2016.

Dentro do enquadramento da visão nacional QATAR 2030, um plano ambicioso para desenvolver as infra-estruturas do país começou com um montante de 220 mil milhões de dólares.

Quais são os principais projectos em termos de infra-estruturas? Vou indicar apenas alguns exemplos, sintam-se à vontade se precisarem de mais informação, poderei fornecê-la posteriormente.

O projecto *Msheireb* é composto por conjuntos de habitações, hotéis, etc. A razão para vos falar em detalhe sobre este projecto, é para vos dar uma ideia preliminar de como poderemos cooperar em conjunto nestes projectos, investir nestes projectos.

O projecto *Msheireb*, como disse, é composto por projectos de construção, habitações, hotéis, teatros, auditórios, escolas, e infra-estruturas, a localização são 35 hectares no centro de Doha, sendo o custo total estimado em 5.5 mil milhões. Não é o valor final porque haverá expansões, consoante a finalização das diferentes fases do projecto. Foram iniciadas cinco fases em Setembro de 2009, prevendo-se que o projecto fique concluído em 2016.

*Lusail City*, como podem ver a localização é na costa Este a Norte da capital Doha, com 37 quilómetros de maioritariamente zona de costa, terá distritos integrados e acomodará aproximadamente 200 mil pessoas.

É suposto ser a segunda cidade após Doha, oferecerá comércio, hospitalidade e centros comerciais. Responde a necessidades comunitárias tais como, escolas, clinicas médicas, áreas de desporto e entretenimento, localizado na costa este do Qatar, aproximadamente a 15 quilómetros a norte do centro de Doha, o custo total será de 6.3 mil milhões de

dólares em infra-estruturas, incluindo 1.1 mil milhões de dólares para estruturas ferroviárias. O início da construção foi em Dezembro de 2005 e espera-se que esteja concluído em Dezembro de 2015, incluindo as estruturas ferroviárias, que se esperam estar concluídas em 2020/2022 a tempo do mundial de futebol.

O aeroporto internacional de *Hamad*: quando saímos do Qatar, viajámos por este aeroporto que foi parcialmente inaugurado apenas há cinco dias. Esperamos poder recebê-los neste novo aeroporto. Tem uma capacidade de 24 milhões de passageiros por ano, tendo sido esta a primeira fase, irão surgir mais expansões, sendo o custo total 11 mil milhões de dólares. A primeira fase ficará concluída no fim deste ano.

Desenvolvimento e expansão da rede de estradas, esgotos e edifícios públicos, *Ashghal* (Ministério das Obras Públicas). Descrição de vários projectos ainda em construção, a rede de estradas, os esgotos e edifícios públicos. Entre estes estão as 23 estradas rodoviárias, as auto-estradas de *Lusail-Doha-Dukhan*, 13 redes de esgotos no norte de Doha, os projectos de *Mesaimmer* e *Ain Khalid* 25 edifícios públicos, hospitais, escolas, desenvolvimento do porto de *Al Ruwais*, que fica no norte do país, com um custo total de 20 mil milhões de dólares, estando a sua conclusão prevista para 2017. Uma vez mais, estes são alguns dos projectos civis.

O novo porto de Doha: o Qatar planeia ser o *hub* marítimo do Golfo, por isso investiu fortemente no novo porto internacional de Doha, com um custo total de 7.4 mil milhões de dólares. A conclusão da primeira fase está prevista para 2016.

A ponte Qatar-Bahrain é um projecto ambicioso entre o Estado do Qatar e o Reino do Bahrain. São 45 quilómetros e ligará o Qatar e o Bahrain, com ferrovias dos dois lados, para passageiros e carga, que se ligará à ferrovia existente do GCC. Tem um custo de 4 mil milhões de dólares, partilhado pelos dois Países, incluindo o desenvolvimento das ferrovias. Prevê-se a conclusão para 2015, estando o ano de 2017 em avaliação.

A construção de estádios de futebol, que faz parte dos planos para o Mundial de 2022. Até lá o Qatar terá de construir e desenvolver 12 estádios, 9 serão novos, 3 serão actualizados, todos com tecnologia de ponta amiga do ambiente. Eu sei que Portugal tem fantásticos *designers* e construtores, por isso convido-os a todos a participarem nestes projectos. O custo será de 6 mil milhões e prevê-se a sua conclusão em 2017. Como podem ver, este será o estádio onde está prevista a inauguração do Mundial de 2022.

A rede de ferrovias: não há infra-estruturas sem ferrovias. O Qatar investiu e continuará a investir, fortemente nesta área, consolidando o sistema de ferrovias nacional: 651 quilómetros através do Qatar, que inclui um metro de longa distância, uma linha de fretes, e ligação ao Bahrain como parte da rede do GCC, também temos a linha de frete que irá ligar o Qatar à Arábia Saudita, através da rede do GCC. O custo é de 41 mil milhões de dólares, a conclusão da primeira fase será em 2021, a segunda fase em 2026. Este é realmente um projecto em que imensos construtores querem trabalhar, começou recentemente, uma parte dos trabalhos foram atribuídos a construtores internacionais e a porta mantém-se aberta para construtores, *designers* Portugueses que queiram fazer parte deste projecto.

Como disse anteriormente, vimos da Câmara de Comércio do Qatar, a Câmara poderá informar acerca destes projectos e oportunidades, aconselha em como fazer negócios no Qatar, programa e trata de missões, recebemos mais de 250 delegações por ano, informações comerciais acerca dos membros da Câmara, temos mais de 37 mil membros privados, que consiste em toda a comunidade de negócios no Estado do Qatar, também fornecemos serviços de arbitragem entre empresas do Qatar e empresas estrangeiras.

*Muito obrigado pelo vosso tempo e fico à espera para responder às vossas questões.*

*Obrigado.*

**INTERVENÇÃO:**

Presidente do Conselho de Administração da COMPTA e da ANETIE  
(Associação Nacional das Empresas das Tecnologias de Informação e Electrónica)  
**Exmo. Senhor Dr. Armindo Monteiro**

Estimados conferencistas,

Ilustres participantes e convidados deste fórum,

Minhas Senhoras e Meus Senhores

É de facto com especial prazer que gostaria de começar por felicitar a Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, na pessoa do seu ilustre presidente o Sr. Eng. Ângelo Correia pelo sentido de oportunidade que traduz na realização deste fórum, parece-me a mim um momento muito importante, não só um momento importante para Portugal na redescoberta dos seus caminhos de desenvolvimento, mas também um momento muito importante, parece-me, de afirmação económica dos Países Árabes num momento de grande pujança e por isso deixem-me começar por dar os parabéns aos organizadores que me parece que são devidos por darem, antes de mais pela continuidade dos trabalhos do ano transacto, por terem conseguido envolver durante este ano uma comunidade empresarial notável como se viu aqui nesta sala e pelo *networking* que isso promoveu, a todas nós empresas que no fundo, todos nós reconhecemos, empresas nacionais, que somos pequenos à escala mundial para vencer todos os desafios.

Como primeiro gesto de humildade, se assim quisermos, devemos reconhecer que precisamos uns dos outros para conquistar mercados importantes e acredito que este fórum reúna as condições adequadas para o fazer e dai os meus parabéns.

Por isso, enquanto empresário e dirigente da Associação Nacional das Empresas de Tecnologias de Informação, aquilo que vou tentar traduzir aqui, não pretende ser um exercício académico, é sobretudo aquilo que podemos constatar no dia-a-dia, quer das vivências empresariais, quer das vivências associativas e das experiências que isso também traduz e este tema Cooperação Empresarial, é um tema que me é particularmente grato, porque precisamente acredito que nós juntos somos sempre, melhores e mais fortes que considerados individualmente. Há certos desafios sobre o ponto de vista empresarial que seguramente a empresa a que eu estou ligado, não teria vencido se não tivesse encontrado parceiros especializados em determinadas áreas, precisamente nas áreas de competência que nós não tínhamos e este exercício de, permitam-me dizê-lo, este exercício de humildade, parece-me que é um ponto prévio para nós conseguirmos uma internacionalização forte e segura.

Nas áreas das tecnologias isto acontece, seguramente nas áreas das infra-estruturas também. Vimos agora por esta excelente apresentação, que acabamos de ver antes desta intervenção, pelo montante que vemos nestes projectos do Qatar, em concreto, vemos realmente uma dimensão extraordinária que sem essa cooperação por ventura fica mais difícil de vencer por qualquer empresa Portuguesa. Por isso, socorrendo-me dessa experiência, vou tentar falar em três aspectos que me parecem importantes, que são três áreas que me parecem estratégicas de aproximação das empresas Portuguesas e das empresas Árabes.

A primeira tem a ver com a cooperação qualificada, e essa cooperação qualificada parece-me que deve assentar no conhecimento. O segundo vértice, tem a ver com a cooperação sustentável e essa parece-me que deve assentar no desenvolvimento local e a cooperação sustentada que naturalmente é potenciada pelo financiamento adequado. Em



termos de cooperação qualificada assente no conhecimento, entenda-se naturalmente, a cooperação internacional que resulta do envolvimento entre *players* empresariais, mas não apenas empresariais, também os académicos. Cada vez mais sentimos que nós, no nosso tecido empresarial para conseguirmos crescer na cadeia de valor, temos que basear cada vez mais o nosso modelo empresarial num modelo sofisticado de negócio e por isso muito mais baseado no conhecimento que na mera informação. Nessa economia do conhecimento e nessa competitividade empresarial que está cada vez mais associada à investigação e ao desenvolvimento, naturalmente considero que o sector das infra-estruturas não escapa a essa norma competitiva, por isso me parece que a cooperação empresarial se deve diferenciar pelos interlocutores nacionais, mas também estrangeiros e as entidades que desenvolvem a investigação na área das infra-estruturas. Nós temos no nosso sector nacional, inúmeros exemplos de grandes vantagens competitivas, mas conforme também vimos desta apresentação, os exemplos hoje são cada vez mais complexos e para serem, vencidos exigem cada vez mais cooperação.

Esse modelo competitivo parece-me que nós também o podemos ganhar porque precisamente acredito que as empresas Portuguesas têm facilidade em desenvolver formas de cooperação amigáveis e daquelas que dizemos *win-win* ou seja que todos ganham.

Quanto ao segundo pilar, a cooperação sustentável colocada no desenvolvimento local: entendo uma abordagem empresarial muito centrada numa oferta de qualidade e de responsabilidade. Estamos longe de desenvolvermos projectos casuais de oportunidade, o nosso foco, a nossa intervenção nos mercados onde queremos estar tem que ser cada vez mais de longo prazo e por isso essas infra-estruturas intimamente ligadas ao desenvolvimento sustentável, empresas, internacionais devem orientar esse investimento numa lógica que possibilite durar o acesso a serviços básicos, como a saúde, a educação, mas também numa óptica de promoção de boas condições para os operadores económicos locais e assim seguramente estamos a contribuir para uma criação de emprego e também para a redução de custos de bens e serviços, como para a melhoria das condições ambientais.

Por último, quanto à cooperação sustentada potenciada pelo financiamento adequado, penso que é importante que realmente essa intervenção não seja feita de uma forma insuficiente. Há oportunidades que por vezes não são aproveitadas por um não adequado modelo de financiamento e se encontrarmos os modelos de financiamento adequados, com certeza que a nossa presença nesses mercados não é feita apenas de uma circunstância e de um curto prazo mas, projecta-se de uma forma sustentada para o médio e longo prazo.

Por isso, como dizia no início da minha intervenção, a constituição destes vários painéis, penso que deu vários pontos que possibilitam essa aproximação associativa ou institucional. Cada um nesta sala tem uma experiência diferente de internacionalização, e eu queria e aqui estou a fugir da minha área de conforto, porque na área de conforto normalmente é dizer o que vem nos livros, não aquilo que vai da nossa própria experiência porque de alguma forma podemos ter uma experiência que não corresponde aquilo que são as experiências dos restantes.

Mesmo assim eu vou arriscar e referir sete pontos, tentar sintetizar em sete pontos aquilo que nesta década de presença no Qatar, de presença em Omã aprendemos. Foram dez anos, ou estão a ser dez anos muito interessantes e há aspectos, tenho muito gosto em vos falar de aspectos que correram mal e isso demoraria muito mais tempo para falar do que correu mal, mas agora vou tentar falar do que correu bem.

Um dos aspectos que me parece que é importante é percebermos a pluralidade do mundo Árabe: nós tínhamos na empresa uma certa ideia que o mundo Árabe era todo igual. Nada mais errado, essa grande nação Árabe, felizmente tem muitas perspectivas e por isso é vista de janelas diferentes e isso é bom o reconhecermos, porque a nossa estratégia para um país e para o outro tem de facto ser bem diferente, mas às vezes temos tendência a achar que sendo um país Árabe, a matriz com que olhamos é igual, nada mais errado de acordo com a nossa experiência.

O segundo ponto tem a ver com a escala, e aqui na escala às vezes temos tendência a negligenciar aquilo que representa um país, porque achamos que esse país é pequeno. Deixo por exemplo o custo de uma aplicação de *software*, o custo que representa produzi-la em língua Árabe, mas estamos a esquecer que ao fazer isso, não estamos apenas a pensar

num país, de facto estamos a abrir todo um potencial para de facto um conjunto enorme de Países e por isso o problema da escala deve ser avaliado de forma muito objectiva. Nós somos um país pequeno todos os sabemos, temos de procurar encontrar novos mercados: é sempre um mar difícil, uma empreitada arrojada. Sabemos isso há quinhentos anos, mas uma vez vencido esses primeiros cabos das tormentas, muito se mostram de feição e de boa esperança.

O terceiro ponto que eu gostaria de chamar a atenção é que o mercado Árabe é um mercado sofisticado. Não conheço muitos mercados que tenham esse tipo de sofisticação, e essa exigência de sofisticação, aquilo que se pretende no mercado Árabe, normalmente é muito simples, é o melhor, não por uma questão de arrogância, mas apenas porque sabem o que querem e tem dinheiro para o pagar, esta é uma verdade de “la Palice”. Desculpem dizer algo que por ventura é evidente para todos, mas traduz muito uma postura, que noutras latitudes geográficas se encontra mas aqui ganha um significado muito particular: o mercado é de facto muito sofisticado, sob o ponto de vista das tecnologias, as new releases, tudo o que são lançamentos são sempre feitos, muitas vezes em sentido de teste, mas são feitos nestes Países que estamos a falar.

Depois é necessário ter uma presença, e é o quarto ponto, uma presença absolutamente assertiva no mercado, mais uma verdade evidente, uma verdade de “la Palice” se quiserem, mas realmente se é bem verdade que a nenhum de nós empresários nos é dado o privilégio de escolher o que queremos vender, claramente no mercado Árabe, nos Países Árabes, nós temos de produzir e vender não aquilo que queremos, mas de facto aquilo que esses Países querem comprar, não se trata do queremos vender mas sim do que o mercado pretende comprar, é verdade para qualquer mercado, mas nestes mercados é particularmente evidente, porque nos outros ainda podemos tentar qualquer coisinha, como se diz na nossa linguagem, aqui não é assim.

O quinto ponto é um aspecto que também é válido para qualquer mercado, mas que também aqui me parece que ganha uma relação muito importante, que é a importância do preço: não estou a falar no preço pelo preço, não estou a dizer que ganha a proposta mais barata, não, é naturalmente a relação qualidade-preço e a relação qualidade-preço é muito bem aferida num mercado, num país Árabe, é muito assertiva essa avaliação, não se trata de escolher o mais barato, trata-se de escolher a melhor relação qualidade-preço.

Faltam-me identificar dois pontos por ventura, os mais importantes, o sexto eu gostaria de identificar assim, a palavra de honra equivale à celebração de um contrato escrito: ainda há latitudes geográficas no mundo em que de facto se estabelece um contrato com um aperto de mão, e vencida aquela resistência inicial ou por ventura, aquelas desconfianças iniciais, a partir do momento em que está estabelecido, basta de facto um aperto de mão e o contrato está firme. Quando se puxa um contrato para se discutir o que quer que seja alguma coisa está muito mal. A honra é um valor enorme nos mercados Árabes e é como uma boa moeda, tem de facto um enorme valor facial, não há espaço para espertezas, e aqui vou dificultar a vida aos tradutores, eu sei que estão a fazer tradução em simultâneo, mas nós em Portugal associamos à esperteza a uma outra palavra que é saloia, que é esperteza saloia, não há espaço nos mercados Árabes para este tipo de esperteza. Há espaço para cooperação, há espaço para franqueza, há espaço para diálogo, há espaço para parceria, há espaço para a amizade, não há espaço para este tipo de esperteza que eu tentei aqui traduzir.

Finalmente, aquilo que me parece um traço marcante nos mercados Árabes é a persistência e a vontade dos nossos parceiros de criar relações de longo prazo. Isto é ótimo porque também nós em Portugal somos maratonistas, nós não somos velocistas. Tivemos um fenómeno recente, o Francis Obikwelu que nos deu algumas medalhas na velocidade, mas se pensarmos no atletismo, os nossos maiores feitos são de facto nas competições de fundo. Nós somos maratonistas, somos bons na maratona, nos dez mil metros, por isso também nós empresários, estamos habituados a ter relações duradouras e relações de longo prazo, e ainda bem que assim é, porque estamos muito bem preparados para ter relações com empresários dos Países Árabes, porque também é isso que pretendem, aquilo que noto é que se pretende estabelecer uma base de confiança para sermos parceiros de continuidade, não apenas parceiros de uma oportunidade. Aquilo que notei é uma vontade de estabelecermos parcerias para uma vida e de facto não para uma ocasião.

Peço desculpa se disse apenas verdades que já conheciam: esta é de facto a experiência de dez anos nestes mercados e com vontade de querermos e tudo fazermos para termos mais dez anos de prosperidade. Muito Obrigado.

**INTERVENÇÃO:**

Sua Excelência, o Ministro Conselheiro da Embaixada da República Democrática e Popular da Argélia  
**Exmo. Senhor Dr. Youcef Kicha**

Primeiro, quero agradecer ao Senhor Eng., o Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa por este convite.

Também reitero os meus agradecimentos à Sra. Secretária-Geral, Dra. Aida Bouabdellah por este convite.

Excelentíssimos Embaixadores, caros convidados, obrigado pela vossa presença.

Peço desculpas por dar a seguinte apresentação, em língua francesa. Mais uma vez, peço desculpa.

No início, vou passar uma apresentação sobre a Argélia para dar a conhecer o País e as oportunidades de investimento existentes no país, terminando com um resumo, ou seja, uma conclusão sobre esta apresentação.

Relativamente à sessão de apresentação sobre a Argélia: A Argélia é um país vasto, que inclui 38,7 milhões de habitantes, e é o 9º maior país do mundo em termos de superfície e o 1º ao nível da África. Fazemos fronteira com 8 Países, entre eles estão: a Tunísia, a Líbia, Níger, Mali, Marrocos, Sahara Ocidental e Mauritânia. Isso significa que existe uma plataforma de investimento a uma distância de uma hora e quarenta e cinco minutos de Lisboa. Pois Argel é a segunda capital mais próxima de Lisboa.

Em relação aos indicadores económicos, vemos que a taxa de crescimento do PIB subiu 2% em 2001, enquanto em 2013 o crescimento foi de 3,3%, o que significa que aumentou de 65 mil milhões de dólares para mais de 204 mil milhões de dólares em 2013, de acordo com as últimas estatísticas.

As reservas cambiais aumentaram de 18 mil milhões de dólares em 2001 para alcançar 290,66 mil milhões de dólares em 12 anos, constituindo assim uma parte do mercado para as importações de 10 a 46, e de 20 a 65,91 mil milhões de dólares para as exportações. A dívida externa tornou-se quase inexistente, já que passou de 30 mil milhões de dólares em 2001 para 3.63 mil milhões de dólares em 2013, e será menos em 2014, ou seja, 0%.

Temos recursos naturais, como todos sabem, partindo do petróleo onde ocupamos o 15º lugar, em termos de reservas mundiais, estimadas em 45 mil milhões de toneladas de reservas provadas de petróleo. A Argélia é classificada como o 18º país no mundo em termos de produção de petróleo e a segunda maior exportadora. Também ocupa o 7º lugar no mundo em termos de recursos de gás comprovados, o 5º na produção e o 3º em termos de exportação, bem como sendo o 3º fornecedor de gás natural para a União Europeia e o 4º fornecedor de energia para a União Europeia. A Argélia é o 4º poder económico no Mundo Árabe. Existem outros recursos, mencionamos as riquezas minerais, fosfatos, zinco, ferro, ouro, urânio e silício.

A Argélia tem outra característica que consiste, em poder ter proveito de 3000 horas de sol por ano. Então, nós já falámos sobre a energia e a complementaridade entre o sector privado e o sector público na área de energia solar, bem como na área da energia ordinária: Electricidade e gás natural.

Como vimos, há muitas vantagens no nosso país para trazer os investimentos do mundo e sobretudo de Portugal. A Argélia é um país estável economicamente, politicamente e socialmente. Há também uma estabilidade no quadro da macroeconomia e há uma política rigorosa para o desenvolvimento do país. E já iniciámos o programa da dinamização económica, especialmente no desenvolvimento da área da infra-estrutura e no melhoramento contínuo e gradual na área de negócios. De igual forma, já começamos a definir um quadro legal e institucional para realizar os nossos objectivos traçados.

Portanto, existem garantias para proteger os investidores estrangeiros no país, podemos referir, por exemplo: uma garantia para converter o capital investido e os lucros, garantir o fornecimento dos requisitos administrativos, assinar dezenas de acordos bilaterais relativos ao investimento estrangeiro: 48 acordos para encorajar e proteger os investidores, que foram assinados com Portugal em 15 de Setembro de 2004. Mais 27 Acordos para evitar a dupla tributação foram assinados com Portugal em 2 de Dezembro de 2003, além disso a Argélia assinou vários tratados e convenções internacionais que servem de garantia e protecção para os investimentos.

Além das garantias e vantagens, também podemos destacar a possibilidade de recorrer à arbitragem internacional, especialmente a ratificação dos acordos do Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas relacionadas com os investimentos entre os Países; é o que é conhecido ao nível internacional como a convenção de CIADI. Mais a ratificação do Tratado de Nova Iorque em 1958 sobre o reconhecimento e a execução das disposições de árbitros estrangeiros. Tudo isto são garantias e vantagens para proteger os investimentos estrangeiros na Argélia.

Ora, no que diz respeito às oportunidades do investimento existentes no nosso país: O valor das exportações Argelinas atingiu 54,852 milhões de dólares entre alimentos, materiais destinados à fabricação, equipamentos e produtos de consumo.

Temos vários sectores com diversas oportunidades para os nossos amigos investidores, as mais importantes para os nossos parceiros são os seguintes: Sector mecânico e electrónico, electrodomésticos, tecidos, couro, madeira, farmácia, equipamentos médicos, construção metálica, cabos e equipamentos eléctricos e materiais de construção. Precisamos, nessas áreas, de atrair mais investimentos no futuro.

Quanto às oportunidades de investimento existentes, há 160 programas de investimentos disponíveis. Na área da construção e arquitectura, onde a Argélia é considerada, hoje em dia, um grande mercado para Construção Civil, há o plano quinquenal iniciado em 2010 com ordem de Sua Excelência o Presidente da República, e terminou em 2014, e em breve estará aqui outro plano para completar o primeiro.

Vou continuar a listar os sectores de investimento: Temos 6 projectos de construção e 3 projectos na área de transportes, e 7 projectos em serviços, 10 projectos no sector de materiais de construção, na área de electricidade, electrónica e materiais eléctricos dispomos de 9 oportunidades, 8 projectos nas diversas indústrias, seis projectos de plástico, oito projectos nas indústrias químicas, mais 4 projectos nas indústrias metalúrgicas, 3 projectos de cartão e papel, 9 projectos de agricultura e pesca, 22 oportunidades no sector agro-alimentar, 6 projectos para o sector de saúde e 8 para o sector de turismo e 6 projectos na área de energia.

Para os interessados em investir na Argélia, informo que há muitas maneiras de entrar no mercado Argelino, para o nível político e estratégico temos o Conselho Nacional para o Investimento, o Ministério da Indústria, Ministério de Minas, mais os Ministérios sectoriais, que acompanharão os investidores na fase da implementação no nosso país.

Ao nível prático, o que é que um investidor faria na Argélia? Quem poderia orientá-lo? Quem irá aconselhá-lo?

É a Agência Nacional para o Desenvolvimento de Investimento, e as agências de desenvolvimento sectoriais presentes em muitos sectores de actividade industrial, bem como as agências imobiliárias competentes, tais como e a ANDT, CALPIREF, etc.

Há várias vantagens adaptadas a esses investimentos: Por exemplo, aqueles que gostariam de investir e ter uma certa estabilidade na Argélia serão isentos na fase de construção do projecto, de todos os impostos por um período de 3 anos, tendo a possibilidade de prolongar a duração da isenção por mais três anos, o equivalente a uma isenção fiscal de 6 anos. Esses impostos são relativos aos direitos aduaneiros ao IVA, aos direitos e a taxa de inscrição dos contratos, da exploração dos terrenos agrícolas, na conservatória do registo predial.

Quanto às taxas de aumento de capital, há uma taxa mínima de 2%, o imposto sobre os benefícios fiscais das empresas é de 0%, o imposto sobre a actividade profissional é de 0% também, os direitos e a taxa de inscrição é de 0% e o imposto sobre a propriedade de terrenos é de 0%.

Acabámos de citar os benefícios fiscais e vou falar agora que o Estado proporciona aos investidores: o Estado pode conceder terrenos com um preço simbólico em vez do preço real.

Temos, então, a concessão de terrenos, atribuição de vantagens, redução de preços e descontos sobre o valor das taxas de aluguer com base no valor da estatal:

No Norte: 90% Período da execução do investimento; 50%: Período do início da operação do investimento...

No Sul, há mais vantagens para incentivar os investidores, onde é pago 1 Dinar Argelino DA (simbólico) por cada metro quadrado por 10 ou 15 anos. Imaginamos que um investidor quer investir na Argélia: vai pagar apenas 1 DA por cada metro quadrado durante 15 anos, ou seja, não vai pagar nenhuma quantia considerável, mas um valor meramente simbólico. E só 15 anos depois é que vai pagar 50% do valor do terreno de propriedade do Estado, e é certo que este investidor já tenha feito bons lucros durante estes 15 anos.

Temos também perspectivas de reformar e desenvolver os parques empresariais, pois foi reservado um orçamento anual, em 2011, no valor de 15 mil milhões de dinares e foram criadas 42 novas zonas industriais, totalizando mais de 9.000 hectares em todas as partes do território nacional.

Portanto, tudo depende dos investidores, das vias de internacionalização, da selecção de parceiros locais (seja do sector privado ou público), da determinação dos pré-estatutos e dos contratos de arrendamento por um notário (escolhido pelo próprio investidor), da autorização para o investimento atribuída pela Agência Nacional para o Desenvolvimento de Investimento (ANDI), do teste para a concessão dos benefícios realizado pelo Conselho Nacional para o investimento e do registo do imposto (o imposto da jurisdição territorial competente), bem como do registo na Agência Nacional para o Desenvolvimento de investimento.

Em conclusão, e para relembrar diremos o seguinte: Na Argélia, temos projectos em consonância com as estratégias de desenvolvimento (sectoriais ou regionais), além da transferência de tecnologia e do *Know-How*, a substituição de importações e abertura de novos mercados, bem como os efeitos positivos sobre o balanço de pagamentos, e do mercado possuir potenciais e recursos naturais e humanos a preços competitivos, mais o preço muito competitivo dos factores de custo de produção, além de proporcionar o encorajamento e o apoio através de medidas estimulantes.

Assim sendo, para todos aqueles que pretendem investir na Argélia, tenham certeza que a Argélia está totalmente preparada.

Sejam bem-vindos...

**INTERVENÇÃO:**

Responsável pela Privatização e Conselho de Investimento da Líbia  
**Exmo. Senhor Eng. Muhamed Muftah Noha**

*Sr. Presidente da Câmara de Comércio e Indústria da Árabe – Portuguesa,*

*Sr. Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes,*

*Senhoras e Senhores*

Tenho o prazer de estar entre os representantes do Poder Público de Promoção de Investimentos e privatização nos assuntos de Estado da Líbia.

O Estado da Líbia, procura a abertura a todos os mercados da economia global e deseja fortemente fortalecer a relação em busca das oportunidades mais importantes, incluindo o mercado Português, sendo um factor determinante para a economia nacional. O que nós realmente queremos é construir pontes com os investidores das empresas privadas, sendo que existe um acordo bilateral com Portugal, assinado em Trípoli, em 14 de Junho de 2003.

Senhores, não há necessidade de vos dar informação actualizada de dados e indicadores económicos para o Estado da Líbia. Como todos sabem a Líbia situa-se geograficamente em África e está profundamente ligada ao continente Africano e aos seus enormes recursos, especialmente de petróleo e gás.

Senhores, eu gostaria de explicar aqui apenas algo importante:

O primeiro desejo da Líbia na sua determinação passa por reerguer novamente a economia nacional após a vitória de nossa revolução abençoada de 17 de Fevereiro de 2011.

É notória a crescente dependência de petróleo e gás, que continuam a um ritmo constante e contribuem para o desenvolvimento de uma visão para o futuro da Líbia até 2030. Segundo especialistas, este plano tem em vista o princípio da complementaridade e interdependência com os Países Árabes, especialmente com os nossos vizinhos regionais onde a Líbia é parte integrante dos grandes Países do Magrebe Árabe e do resto dos Países Árabes.

O segundo ponto que eu gostaria de explicitar à plateia, é que a instituição que represento tem o desejo e a determinação para apoiar os programas de investimento e investidores, para criarem projectos de investimento de qualidade e não, como acontecia no passado. Se tiver tempo, gostaria de vos apresentar alguns dos dados sobre a realidade do fraco investimento feito na Líbia durante os últimos 10 anos, desde 2004.

Certamente a instituição que represento deseja estabelecer novos projectos de investimento, e continuar o desenvolvimento e modernização dos já existentes, dos que não estão à altura do que nós aspiramos. O total dos projectos de investimento na Líbia até a data de hoje não são mais de 550 projectos de investimento, que são executados não excedendo o investimento de 4 biliões de dólares. O resto dos projectos que foram paralisados desde o início da revolução e até à data têm sido de lenta execução, não excedem um investimento de 27 biliões de dólares. Isso não é digno de um estado como a Líbia que tem uma excelente localização geográfica.

Deve-se salientar que há legislação em vigor na Líbia que rege o investimento e protege os direitos dos investidores. Essa lei foi aprovada em 2010 e no artigo 9º apresenta os seus regulamentos de execução. Quem quiser obter uma cópia deste projecto de lei, terei todo o gosto em fornecê-lo.

Eu não quero prolongar-me mais, estamos no final do trabalho duro que se acumulou neste dia e gostaria de demonstrar o meu respeito e apreço por aqueles que patrocinaram o II Fórum Económico Portugal-Países Árabes, e espero que haja uma terceira e quarta edição do mesmo.

Queria agradecer à pessoa de Sua Excelência o Primeiro-Ministro de Portugal e também estender a minha gratidão a quem supervisionou a realização deste Fórum, nesta forma notável de organização.

Obrigado pela vossa atenção. Estamos prontos para fornecer todos os dados sobre o investimento no estado da Líbia.

Pedimos a Deus que dê paz ao Estado da Líbia e a todos os Países do Mundo Árabe e ao Estado de Portugal.

*Qua a paz esteja com vocês, misericórdia e a bênção de Deus.*



**INTERVENÇÃO:**

Sua Excelência o Fundador da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa  
**Exmo. Senhor Eng. Allaoua Karim Bouabdellah**

*Senhores Embaixadores*

*Excelentíssimos convidados*

*Minhas Senhoras, Meus Senhores*

*Muito boa tarde,*

Não estava previsto que viesse aqui falar mas como temos que esperar pela vinda de Sua Excelência. o Senhor Secretário de Estado, aqui vou eu vos dizer um bocadinho daquilo que foram os meus 37 anos à frente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa. Não vou dizer os 37 anos senão nunca mais saímos daqui, mas enfim de uma forma sumária devo dizer- vos o seguinte: tive a honra e o privilégio de estar à frente dos destinos desta Câmara durante este tempo todo e tive a ocasião, não só a ocasião mas também a honra de visitar quase a totalidade dos Países Árabes, faltava-me somente visitar, um único país que era a Somália e isto por razões que são conhecidas de todos.

Estava a falar há bocadinho com o nosso amigo Líbio e dizia-lhe que eu estive na Líbia, no mínimo 150 vezes e a mesma coisa poderei dizer de outros Países Árabes, ao longo destes 37 anos.

A Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa foi a primeira percussora de delegações de homens de negócios Portugueses a visitarem os Países Árabes e aqui vou falar de 1977, a primeira delegação a visitar o Kuwait, o Iraque e o Qatar, depois vieram efectivamente os outros Países.

Estive aqui a ouvir com muita atenção as experiências que algumas empresas Portuguesas têm tido nos Países Árabes. São verdadeiras. Eu costumo empregar uma forma de negociar com os Países Árabes, que é empregar os 3 P's: Perseverança, Paciência e Persistência. Com estes 3 P's, julgo que também se aplicaram à Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, conseguindo hoje termos um *chifre d'affairs* em que o senhor Primeiro-Ministro hoje de manhã, focou e que situava-se em 1.300 mil milhões de euros, enfim, direi mais que situava-se em 1.500/1.700 mil milhões de euros e isto em termos de visíveis, um produto que atravessa uma fronteira, porque se nós falarmos das empresas que estão efectivamente a laborar nos Países Árabes, a prestarem serviços, a fazerem estradas, auto-estradas, pontes, saneamentos, abastecimento e distribuição de água, energia e por ai fora, estamos nós a calcular qualquer coisa como 3 mil milhões/ano e isto dividido pelos 22 Países Árabes.

Esta é que é a realidade: nós situamo-nos mais ou menos como 2º parceiro de Portugal, antes dos Estados Unidos da América, antes da América Latina e antes da África. Os Países Árabes vêem logo a seguir à Europa como país parceiro de Portugal. Aliás toda a Europa é efectivamente o segundo parceiro dos Países Árabes.

Voltando à própria Câmara em si, dir-vos-ei o seguinte, hoje está delegado na minha filha, Aida Bouabdellah, não é por ser minha filha mas porque efectivamente a União Geral, a Liga dos Estados Árabes e o Conselho Económico e Social da Liga dos Estados Árabes, acharam nela qualidades suficientes, para poder efectivamente andar com os destinos desta Câmara, penso sinceramente que está bem entregue. Antes de desejar felicidades, desejo coragem, Persistência,



Perseverança e Paciência, com estes 3 P's estou convencido que poderá fazer aquilo que o seu Pai teve a honra e a glória de fazer.

Penso que não vai tardar a chegar entre nós Sua Excelência, o Senhor Secretário de Estado, e talvez aqui, chamaria portanto a Green Media, para passar às perguntas e respostas, porque haverão certamente muitas questões a serem feitas e respondidas.

*Muito obrigado pela vossa atenção.*

**INTERVENÇÃO:**

Sua Excelência o Secretário de Estado das Infra-estruturas, Transportes e Comunicações de Portugal  
**Exmo. Senhor Dr. Sérgio Silva Monteiro**

Boa tarde a todos

Eu queria pedir desculpa pelo meu ligeiro atraso e procurarei com a intervenção parcialmente compensar essa minha falha.

Senhor Presidente do Fórum Económico Portugal-Países Árabes,

Senhor Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio Árabes,

Distintas autoridades,

Senhoras e senhores convidados,

Eu gostava, antes de mais agradecer uma vez mais o convite, já tinha aqui estado em ocasiões anteriores e queria aproveitar o facto de ser a minha segunda vinda a uma iniciativa desta natureza, para procurar fazer mais do que uma descrição relativamente aquela que tem sido a história recente, um balanço da experiência que temos enquanto governo destes três anos nas relações Portuguesas e Árabes.

Nós temos no sector das Infra-estruturas e Transportes, que eu tenho a honra, o privilégio de tutelar sectorialmente em Portugal, enormes experiências do ponto de vista de quantidade e qualidade, somos ao mesmo tempo exportador de serviços, de *Know-how* e de alguma capacidade técnica e somos também importadores de experiência nalgumas áreas relevantes. Temos tido aliás durante este processo de ajustamento económico-financeiro que vivemos ao longo dos três anos, presença forte Árabe olhando para o nosso processo de privatizações e, investindo em empresas Portuguesas e por isso eu diria que desta simbiose, desta criação de valor entre aquilo que é capacidade instalada que nós temos e que temos conseguido exportar e a capacidade, experiência e *Know-how* que existe no mundo Árabe e que nós temos conseguido beneficiar, Portugal tem do ponto de vista de balanço, um saldo muito positivo e que eu queria aqui particularmente sublinhar.

Nós não só temos no sector das Infra-estruturas capacidade de excelência do ponto de vista técnico, na Engenharia, nos serviços prestados, na consultoria, quer de empresas públicas quer privadas, que tem conseguido junto dos nossos parceiros internacionais, afirmar-se não só como empresas que têm um showroom muito relevante em Portugal, com capacidade para demonstrar e não há nenhuma economia forte que pretenda exportar serviços que não tenha de ter uma componente relevante desses mesmos serviços desenvolvidos no seu mercado de origem, mas temos tido também a capacidade de utilizar esse *Know-How* que hoje tem em Portugal menos oportunidade de ser utilizado e de o colocar ao serviço dos Países que têm manifestado esse interesse.

Não apenas nós temos cinco mil milhões de euros de volume de negócios das empresas de infra-estruturas Portuguesas. Em 2012, ele era apenas de mil e setecentos milhões de euros em 2006, o que mostra bem do ponto de vista de evolução desse mesmo volume de negócios o salto qualitativo que nós demos, mas também nós crescemos em termos médios,

entre 2005 e 2012, neste sector na prestação de serviços e na construção propriamente dita, a uma média composta de 20% ao ano.

Nós conseguimos-lo na primeira fatia destes sete anos, sobretudo no mercado interno com planos de infra-estruturas muito assentes no consumo interno, na procura interna e na capacidade interna das nossas empresas, mas foi possível continuar este caminho de suporte do sector das infra-estruturas, quer na parte da Engenharia, quer na parte da construção, na parte do projecto, Engenharia e construção, muito à conta dos Países amigos que nos ajudaram nesse processo de ajustamento.

Há depois dois outros dados que eu gostava de partilhar convosco: é a nossa história recente, é o resultado se quiserem da diplomacia económica activa que o governo tem procurado fazer e a importância estratégica que eventos como este têm na promoção das trocas económicas entre as regiões.

Do ponto de vista das exportações, as empresas de construção em 2012, exportaram 8% do total das exportações Portuguesas e este peso tem vindo a crescer ao longo do período de ajustamento. Há mais de seis mil empresas Portuguesas com alvará de construção a actuar no exterior, isto significa que um terço das empresas que tem alvará em Portugal já prestam serviços fora, e é um dado muito importante e para o qual nós temos de estar gratos aos nossos Países amigos. É que um terço destas empresas, do conjunto vasto de empresas que tem actividade no exterior são já PME. No passado eram as grandes empresas que representavam o volume mais relevante.

Como sabem o Governo tem procurado criar mecanismos de apoio às empresas que mais emprego, criam, não apenas nos grandes centros urbanos mas sobretudo nas zonas de menor densidade no país. As PME são essas a base económica do país e portanto nós temos PME cada vez mais exportadoras, cada vez com mais possibilidade de entrada no mercado externo, é algo que nós não conseguiríamos fazer se não houvesse a prova de confiança que os Países amigos têm feito nas empresas e no *know-how* Português.

Muito obrigado por darem essa oportunidade às PME: muitas salvaram-se porque tinham esta capacidade de se internacionalizar e porque houve Países que acreditaram na capacidade técnica e de internacionalização das empresas Portuguesas.

Nós temos hoje uma representação em mais de 30 Países enquanto exportadores de serviços e se Africa continua a ser, obviamente fora de Portugal, o continente de maior volume e de número de empresas de exportação, os Países Árabes são aqueles que mais crescimento têm tido do ponto de vista de exportações face aquela que era a realidade que nós encontramos em 2011. Por isso é muito importante a diversificação que tem sido feita nos mercados.

Temos tido contratos volumosos, de dimensão muito relevante: nós já ultrapassamos em 2012, 25 milhões de euros de contratos de empreitada de obra pública fora, fora as construções de maior dimensão que têm sido adjudicadas nos últimos anos nos Países Árabes do Norte de África. Isso significa portanto que nós temos conseguido também no sector das infra-estruturas e de transporte, alargar o número de mercados de exportação dos nossos serviços, à semelhança de todos os outros sectores. Se nós continuássemos a depender do mercado interno e iminentemente do mercado Europeu, como acontecia até há uns anos atrás, nós teríamos um problema grave de sustentabilidade, não apenas porque as taxas de crescimento, como a capacidade de penetração das empresas Portuguesas nesses mercados eram bastante menores.

Há por isso muitos domínios onde nós temos conseguido cooperar, nos projectos de metropolitano ligeiro, nos projectos de metropolitano enterrado, nos projectos de auto-estradas, nos projectos de pontes, na partilha de *know-how* técnico com o nosso laboratório de estado, o LNEC, a prestar formação, nas nossas empresas de consultoria e prestação de serviços na área pública, a prestarem esses serviços de consultoria nos Países Árabes, tudo isso é valor que nós acrescentamos e capacidade que nós mantemos em Portugal.

Sabem aqueles que estão mais em contacto com o mercado Português, que nós temos operado uma profunda transformação nas empresas públicas de transporte. Se elas não tivessem hoje nas suas unidades de negócio internacional, capacidade de exportar serviços, muito no mercado dos Países Árabes e também nos Países Africanos de língua oficial Portuguesa, essas unidades de negócio tinham encerrado pura e simplesmente e nós conseguimos não o fazer, em nome da capacidade que queremos manter e da exportação de serviços que queremos continuar.

Têm sido muitos os potenciais sectores de actividade que têm mostrado interesse em olhar para Portugal como um mercado interessante. Como sabem, não apenas no plano de privatizações que eu referi há pouco, onde o exemplo mais emblemático do investimento Árabe em Portugal foi a participação de 15% no capital da nossa Rede Energética Nacional que foi adquirida por uma empresa, a Oman Oil. Estamos muito satisfeitos com a parceria que foi conseguida com a Oman Oil porque nos abriu capacidade de penetrar nos mercados que até ali nem a nossa Rede Energética, nem nenhuma das empresas do sector das utilities tinha tido capacidade de penetrar e por isso beneficiámos de investimento directo estrangeiro e abertura de novos mercados.

Mas temos também hoje um conjunto vasto de oportunidades que eu me permitia nesta ocasião com uma audiência tão diferenciada, para passar alguma dessa informação e recolher essa sensibilidade.

Como sabem apesar de um mercado Português de construção, obra pública e de novos projectos, ter estado durante estes três anos, com um nível de investimento próximo de zero, a situação modificou-se de alguma forma, aproveitando o novo ciclo de fundos comunitários. Nós tivemos a ocasião de aprovar no mês de Abril, ou seja, há pouco mais de um mês atrás, um plano de transportes e infra-estruturas que tem cobertura financeira assegurada e que permite que empresas do mundo Árabe, possam olhar para Portugal como um mercado onde conseguem retornos interessantes sobre o seu investimento e podem também contribuir para a recuperação da economia Portuguesa para a inversão da curva do produto interno bruto que já se está a fazer sentir.

Têm a oportunidade com o investimento que fizeram no passado, de manter interesse de participar naquilo que nós esperamos que seja a curva de recuperação do nosso produto interno Português nos próximos meses e nos próximos anos.

Vou falar de três sectores em concreto. O primeiro é o sector portuário.

Nós temos a intenção de alargar a capacidade de movimentação de carga contentorizada no nosso sector portuário, no nosso mercado em três principais portos: no porto de Sines, que é um porto de *transshipment* puro onde esperamos conseguir a vantagem competitiva de estarmos no centro da localização geográfica do mundo e nas trocas comerciais entre o mundo Asiático, Árabe e o continente Americano. A confluência mais próxima destes mercados de elevado potencial de crescimento é Sines, e queremos continuar a posicionar Sines dentro desta lógica de ponto central do mundo, como queremos aumentar a capacidade de exportação das nossas empresas e de recepção dos bens de importação nos portos de Lisboa e, mais a norte no porto de Leixões, perto da cidade do Porto.

Isto significa portanto que Portugal tem a ambição de dar uma real vocação a um desígnio que todos reclamam, mas que poucos concretizaram que é o desígnio do mar e da aposta marítima: ele tem concretização nos projectos de infra-estruturas que nós apresentámos que multiplica por três vezes a capacidade dos nossos portos numa lógica de complementaridade. Nenhum porto crescerá à custa do decréscimo de outros portos e para o qual nós muito gostávamos de poder contribuir, receber a contribuição da experiência que os investidores do mundo Árabe têm em infra-estruturas por todo o mundo e sabemos que relevantes investidores do mundo Árabe quer sobre *funds*, quer empresas de menor dimensão mas com muita capacidade técnica e *know-how* específico, têm estado a investir no sector portuário no mundo. Gostávamos de poder receber algum das manifestações de interesse que temos sentido sempre que fazemos *road shows* de investidores Árabes neste nosso projecto de expansão da capacidade portuária em Portugal.

O outro sector onde faremos um investimento muito relevante é o sector ferroviário, e o investimento portuário e ferroviário complementam-se. Não faz sentido investir na ferrovia se nós não crescermos nos portos, até porque o investimento ferroviário que vamos fazer é de ligação dos portos que eu acabei de referir até à fronteira Espanhola e daí seguirão para complementar a rede europeia de ferrovia para levar as mercadorias dos portos Portugueses até qualquer parte da Europa. Nós temos reservado no sector ferroviário um investimento que ronda os dois mil milhões de euros com cobertura financeira dos fundos de coesão, ou seja os fundos europeus para Países que ainda estão com um nível de desenvolvimento abaixo da média europeia, portanto Portugal tem assegurado os fundos da comunidade europeia disponíveis para investir em ferrovia.

Precisamos de quem nos ajude com a sua capacidade financeira a complementar a percentagem que não é coberta por fundos comunitários e nos traga a experiência da integração logística entre o sector portuário e o sector ferroviário. Existem bons exemplos no mundo Árabe que eu espero que possam ser trazidos e possa haver interesse por parte de investidores Árabes em olhar para este segmento neste sector das infra-estruturas e dos transportes.

Por fim gostava de sublinhar o investimento que temos pensado fazer no sector rodoviário. Há ainda relativamente pouco investimento necessário nas nossas estradas, mas há ainda pontos de ligação, eixos de transporte, sobretudo de vocação exportadora que falta completar no centro de Portugal. É um investimento que ronda os quinhentos milhões de euros, numa auto-estrada que queremos que seja portajada e mais uma vez é um investimento que tem como fundamental o impacto económico e o retorno económico desse mesmo investimento.

As intervenções que vamos fazer no aumento da capacidade dos nossos portos, a linha ferroviária que liga os portos até à fronteira e a estrada em perfil de auto-estrada que vamos desenvolver dentro deste plano têm como fundamental a redução do custo de contexto das nossas exportações, o aumento da competitividade e eficiência e, a focalização do destino Portugal como um relevante destino na cadeia logística mundial de transporte de mercadorias. Precisamos deste desígnio materializado, foi por isso que nós reservámos uma parte da nossa capacidade orçamental para este plano de investimento, porque sentimos que sem este sinal de investimento público, ficava a faltar uma parte relevante daquilo que acreditamos que possa vir a ser o crescimento sustentado da economia Portuguesa mesmo no momento em que tantos desafios ainda se colocam e, eu espero que a materialização deste plano, que tem um período de execução entre 2014, segunda metade do ano e 2020, possa contribuir decisivamente para que a sustentabilidade do nosso crescimento económico seja de facto uma realidade.

Não queria perder a oportunidade para sinalizar também que continuamos determinados em verificar as condições de mercado para a privatização da nossa companhia aérea e, temos mantido contactos regulares com investidores potenciais, companhias aéreas do mundo Árabe, no sentido de perceber se olham para o destino estratégico Portugal e, de todos os outros continentes que são cobertos pela nossa rede de transporte aéreo, sobretudo no mercado Brasileiro, no mercado da América do Norte e, no mercado Africano, como sendo uma proposta de valor complementar aquela que hoje as companhias aéreas do mundo Árabe já oferecem à região que têm a responsabilidade de cobrir. A privatização da TAP será iniciada como sabem, se e só se existirem condições de competitividade adequadas no mercado, mas nós acreditamos que os contactos que temos vindo a fazer, sejam iniciativas como esta, em cimeiras ou em encontros empresariais, em Portugal, nos Países de destino ou pelo mundo fora, nos encontros sobre transporte aéreo e transportes em geral temos tido ocasião de continuar a falar com investidores potenciais na nossa companhia aérea que do nosso ponto de vista pode ser um complemento importante do ponto de vista de transporte aéreo e de mercado, a cobertura que hoje companhias aéreas do mundo Árabe já asseguram às suas regiões de cobertura.

E é por isso que nós temos hoje não apenas uma palavra de agradecimento a todos os Países amigos que nos ajudaram num momento difícil da nossa economia e, os números do que eu referi há pouco são muito relevantes para mostrar o contributo que o mundo Árabe deu à suavização da crise económica em Portugal, recebendo serviços que Portugal tinha disponíveis para exportar, como temos também hoje para além da privatização da nossa Rede Energética que foi um sucesso com o investimento directo trazido de Omã para Portugal, temos hoje um conjunto de outras oportunidades na

ferrovia, nos portos, na rodovia e no transporte aéreo que podem ser a janela de relançamento de trocas bilaterais de investimento directo estrangeiro mais intensas do que tivemos até aqui.

Eu espero que a vossa experiência em Portugal no decurso deste fórum e nos negócios que tenham feito ou perspectiva em fazer, vos dar a segurança de três coisas que para nós são fundamentais, o fim do programa de assistência representa a credibilidade retomada por Portugal: um país com uma reputação intacta é um país com maior capacidade de atrair investimento estrangeiro.

Segundo, somos um país estável do ponto de vista da relação entre investidores estrangeiros e o próprio Estado: não fazemos alterações contratuais unilaterais como se viram noutros Países da Europa em momentos de crise, mesmo em severas restrições financeiras, aquilo que tivemos de rever em termos de contrato, revimos por acordo e não por decisão unilateral e, por isso tem a certeza que tem um ambiente estável de negócio.

E em terceiro lugar e por ventura o mais importante de tudo, é a perspectiva de crescimento que temos pela frente: estamos determinados em demonstrar que a década e meia dentro da zona euro, que praticamente levamos e que nos trouxe crescimentos anémicos do nosso produto interno bruto, para além dos três anos de redução do produto fruto da crise económica na primeira década do ano 2000, nós estivemos crescimentos abaixo de 1% ao ano, nenhuma economia pode florescer, criar emprego e riqueza se mantiver este percurso, nós pretendemos este ano crescer 1,2% e chegar a 2018 com um crescimento sustentável de 1,8% ao ano e mais.

E é esta oferta de valor a participação na curva do crescimento que estamos hoje aqui a sinalizar, se entenderem, os investidores que estão aqui presentes e aqueles que ouvirem esta mensagem de interlocução convosco, se entenderem que Portugal é um país que vai continuar a crescer e que vale a pena para investimento, do lado do Governo tudo continuaremos a fazer para que o investimento estrangeiro e o investimento Árabe se sintam bem em Portugal e que tenha o retorno do ponto de vista de capital próprio esperado aquando da decisão de investimento.

Mais uma vez, muito obrigado pelo convite e peço desculpa pelo meu atraso.

Muito Obrigado.

## ENCERRAMENTO

---

Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah**



---

Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes  
& Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura da Mauritânia  
**Exmo. Senhor Dr. Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud**



---

Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exmo. Senhor Eng.º Ângelo Correia**





NOTA DE ENCERRAMENTO:  
Secretária-Geral & CEO da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exma. Senhora Dra. Aida Bouabdellah**

Boa tarde,

A CCIAP agradece por todos os discursos que decorreram nesta iniciativa.

Gostaríamos de expressar a nossa profunda gratidão a todas as autoridades governamentais e distintos empresários.

Aos nossos patrocinadores, Banco Montepio, REN, EDP, Grupo Visabeira, Vodafone, Emirates Airlines, Torrié, Casa Ermelinda Freitas e El Corte Inglés obrigada por se associarem à CCIAP neste II Fórum Económico Portugal-Países Árabes

Nos últimos anos as relações económicas e comerciais entre Portugal e os 22 Países Árabes da Liga dos Estados Árabes cresceram significativamente.

Nesse sentido, o II Fórum Económico Portugal-Países Árabes, que decorre hoje e amanhã, seguirá esta tendência positiva, sendo pelo segundo ano a plataforma que irá acelerar estas relações.

Abordámos temas relevantes e objectivos, estratégias de crescimento para desenvolvimento de negócios, vantagens para pequenas e médias empresas que fazem negócios com empresas Portuguesas e Árabes, oportunidades de Investimento em Portugal, e gostaria de enfatizar, que mais uma vez organizaremos amanhã B2B.

A cooperação económica internacional e a compreensão das oportunidades para ambas as partes, bem como os requisitos para acesso aos mercados e a quebra de barreiras para a internacionalização de empresas, foram alguns dos objectivos deste fórum.

Como CEO da CCIAP, aproveito a oportunidade para agradecer a todas as Embaixadas Árabes, a todas as Instituições que nos ajudaram a atingir estes objectivos. Aproveito também esta oportunidade para agradecer a todos os colaboradores da CCIAP bem como ao nosso media partner e ao hotel Sheraton por nos ter recebido.

A Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa organizou este fórum com um único objectivo:

Ajudar empresas de ambos os lados a encontrarem formas de cooperação, bem como a internacionalização de empresas Portuguesas e Árabes.

Foi um grande prazer coordenar os trabalhos desta conferência.

Obrigada pela vossa presença.





**INTERVENÇÃO:**

Sua Excelência o Presidente da União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes & Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura da Mauritânia

**Exmo. Senhor Dr. Mahmadou Ould Mohamed Mahmoud**

Em nome de Deus, o Clemente, o Misericordioso,

Que a paz esteja sobre vós.

Não quero repetir a mesma palavra que dei na sessão de abertura, mas gostaria de felicitar Sua Excelência o Secretário de Estado das Infra-Estruturas, Transportes e Comunicações pelo seu discurso.

Queria dizer algo que não estava incluído no programa da parte matinal: Portugal não é apenas um país pequeno que pode ser marginalizado. Contrariamente é um grande país que deixou um impacto significativo ao nível cultural desde o Brasil até o Extremo Oriente. Também deixou um grande impacto em África, partindo do Magrebe, passando por Angola até a África do Sul.

Portanto, Portugal é um parceiro muito importante para nós e para o Mundo Árabe. Por sua vez, tem todas as vantagens históricas e culturais bem como a riqueza económica. Pois a zona Árabe é considerada uma das regiões mais ricas do mundo, a Região Árabe é rica em oportunidades existentes e competências. E estou seguro que ninguém nesta sala pode citar algum recurso económico que não podemos encontrá-lo disponível no Mundo Árabe.

O Mundo Árabe não é um mundo só de petróleo, é o mundo de agricultura e minerais e recursos que atraem os nossos parceiros, e nós, hoje escolhemos Portugal para a realização deste evento porque possui a tecnologia avançada e a experiência profissional, que é complementar ao que possuímos nos nossos Países Árabes, que por vezes atravessam fases difícilíssimas, mas apesar de tudo, vemos nele um futuro promissor.

E hoje estão aqui reunidos nesta sala, actores económicos qualificados, que têm atravessado um longo caminho para nos honrar neste fórum: estamos muito felizes em tê-los aqui.

Concluindo, gostaria de estender os meus agradecimentos para aquele que iluminou o caminho deste fórum, e isso é muito importante para nós, o Sr. Ângelo Correia, o Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe Portuguesa. De igual modo agradeço à Sra. Secretária-Geral. Preferimos nomear nesta Câmara uma mulher capaz e bem qualificada, facto que comprova que as mulheres Árabes hoje em dia são eficientes, competentes e bem consideradas. É algo de bom vermos uma mulher competente que ocupa o cargo do seu pai, que deu um excelente contributo no seu percurso.

Excelentíssimo Senhor Presidente queira fazer o favor de dar a palavra de encerramento deste Fórum.

Isso e sem me esquecer de agradecer à equipa de trabalho que conseguiu dirigir este Fórum de forma responsável e conseguiu chamar a atenção dos nossos parceiros aqui presentes.

Estaremos à vossa espera em todas as partes do Mundo Árabe, não só apenas para aumentar a nossa riqueza, mas também, para criar uma cooperação bilateral com interesses para ambas as partes. Já disse e não querendo repetir na sessão de encerramento as mesmas palavras que dei na sessão inaugural, mas acredito que é importantíssimo agradecer a todos os presentes nesta sala, e também elogiar a equipa da organização.

Muito obrigado a todos, até breve aqui e noutros lugares.... Obrigado.

**INTERVENÇÃO:**

Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa  
**Exmo. Senhor Eng. Ângelo Correia**

Senhor Presidente, Caro Amigo

Duas palavras:

A primeira: A Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa tem todo o prazer em organizar estas actividades. Agradece muito as palavras que todos dirigiram, mas a verdade é que a organização desta jornada não é do Presidente, é da Secretária-Geral.

Por isso as palavras devem de ser dirigidas a quem trabalhou de facto na organização, e não foi o Presidente. O Presidente apoia, intervém, mas quem trabalhou de facto não foi ele.

Seria injusto da nossa parte não agradecer ao Eng. Karim! O Eng. Karim foi o fundador da Câmara há trinta e sete anos já, e foi ele que trabalhou neste evento como trabalhou no anterior.

Portanto, se há palavras e se há agradecimentos a transmitir não é ao Presidente, é também a ele. Porquê? Não só pelo que fez na Câmara, mas pelo que fez neste evento. E por isso quando se refere à Câmara devem olhar para eles acima de tudo.

A segunda palavra e a última: eu acho que o mais importante desta reunião é a chamada aprendizagem que todos nós temos de fazer um pouco. Aprendizagem é um conceito essencial numa sociedade aberta à globalização e uma sociedade que está presente num conjunto de redes de fluxos que se cruzam entre si. Os dias são diferentes de uns para outros, os factos são distintos de um dia para o outro, as circunstâncias mudam de um dia para outro. Por isso o essencial é perceber a lógica do funcionamento desses fluxos, dessas relações e sobretudo aprendermos com aquilo que está para vir em todos os momentos.

Tudo o que sabemos hoje, daqui a algum tempo à frente já será passado e já será desactualizado. O nosso problema é perceber o que está para vir e ter vontade de o entender. Isso é nunca aceitar conceitualmente tudo aquilo que há-de vir com receio do que há-de vir. A História faz-se hoje em dia com uma velocidade, uma aceleração, uma dinâmica, que o problema não é existir, o problema não é ser. O problema é acompanhar a mudança. Por isso, aquilo que nós em Portugal, curiosamente e significativamente, queremos fazer é ter uma capacidade de aprendizagem permanente com o que hoje ouvimos, com o que hoje estamos a interagir, e que seguramente com aquilo que virá para o futuro.

A todos os companheiros Árabes que aqui estiveram e nos ajudaram a interagir, os nossos agradecimentos. Porque eles foram uma fonte de reflexão. Nós temos pouco a ensinar, mas nós Portugueses temos muito a aprender. Esperamos que, por isso, a vossa presença hoje constitui um incentivo para o dia de amanhã, para continuarmos numa relação que já dura há 13 séculos e se calhar ainda terá muito mais para durar. Façamos o melhor por isso.

Muito obrigado pela vossa presença e obrigado pela vossa companhia.





## Reuniões Bilaterais (B2B) 4 de Junho de 2014

No decorrer do II Fórum Económico Portugal-Países Árabes, e sendo o encontro de parcerias a médio e longo prazo um dos objectivos desta iniciativa, a Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa proporcionou reuniões Bilaterais (B2B) entre as empresas Inscritas.

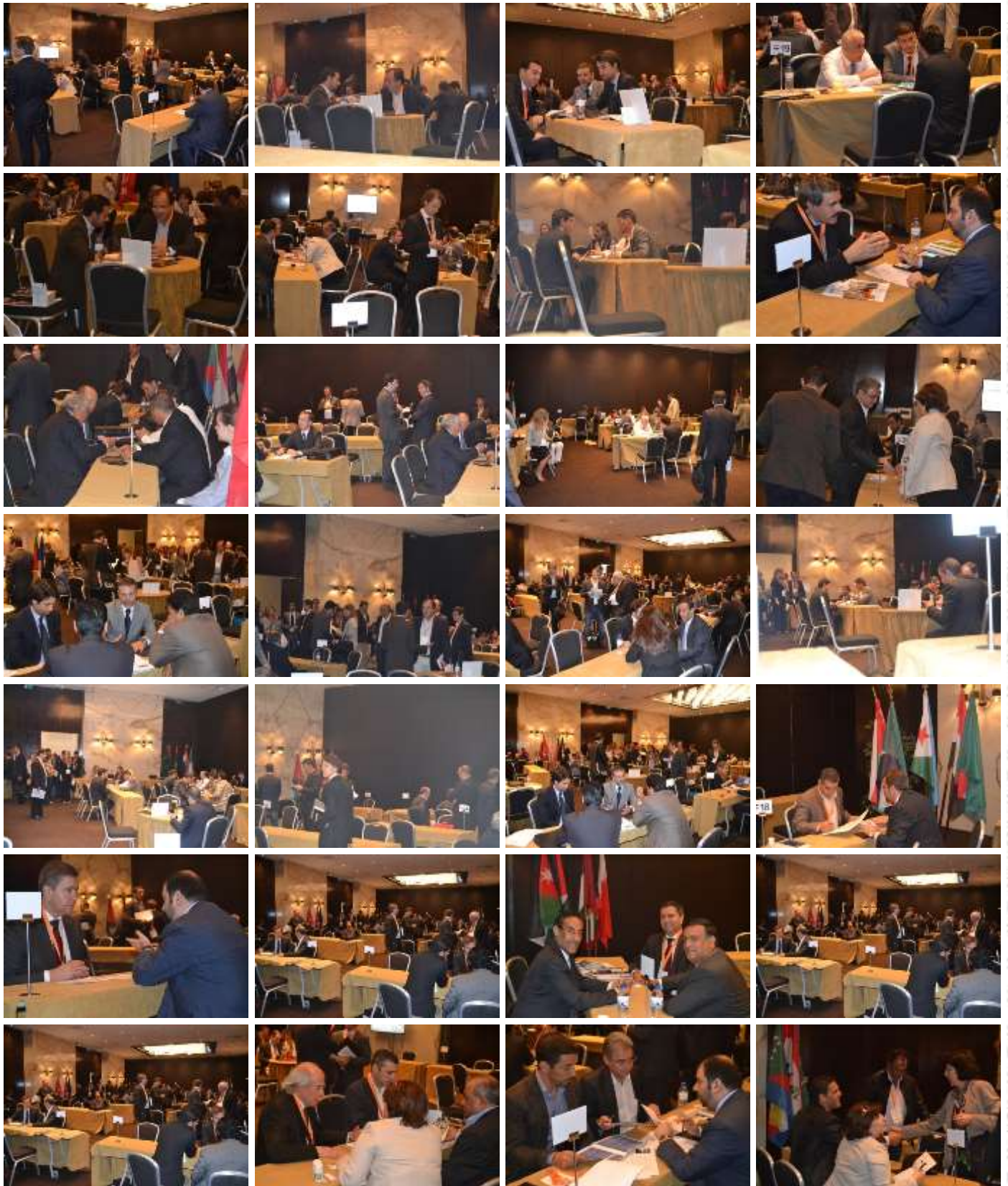
Estes encontros decorreram no dia 4 de Junho, segundo dia de trabalhos, no Sheraton Lisboa Hotel & Spa, em Lisboa, a partir das 9h da manhã.

Estiveram presentes cerca de 150 Empresas Portuguesas de vários sectores de actividade económica, tais como: Turismo, Agro-alimentares, Construção, Energias, Tecnologias de Informação, Saúde, Banca, bem como Delegações Empresariais de vários Países Árabes como a República da Argélia, República Árabe do Egipto, Emirados Árabes Unidos, República do Iraque, Reino Hashemita da Jordânia, Estado da Líbia, **República Islâmica da Mauritânia**, Estado do Qatar.

Tivemos ainda o prazer de contar com a cooperação e presença das Embaixadas Árabes acreditadas em Portugal, com a União Geral das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura dos Países Árabes, bem como várias Federações e Câmaras de Comércio e Indústria dos Países Árabes, Instituições e Autoridades de Investimento e Desenvolvimento dos Países Árabes, como a Autoridade Geral para o Investimento da República Árabe do Egipto e o Conselho de Investimento da Líbia.

Este segundo dia proporcionou às empresas e Instituições presentes, reunirem-se com vários parceiros numa plataforma de *networking*, complementaridade e diálogo bastante eficaz para o reforço das relações comerciais e empresariais. A CCIAP previamente elaborou agendas de reuniões para cada Empresa e Instituição, possibilitando o contacto com as duas realidades o que certamente gerou contrapartidas mútuas.

# Reuniões Bilaterais (B2B) | 4 de Junho de 2014





Alto Patrocínio

Organização

Apoios

COM O ALTO PATROCÍNIO  
DE SUA EXCELÊNCIA



# II ARAB - PORTUGUESE ECONOMIC FORUM

Lisbon | 3rd - 4th June, 2014

Main Sponsor



Premium Sponsor



Sponsor



Event Sponsor



Partners\*

