

UM DITADO CHINÊS

Um dos ditados chineses mais repetidos pelos nossos analistas económicos é aquele que diz: “A quem tem fome não lhe dê um peixe mas ensina-o a pescar”. Em suma, o conselho traduz-se em apostar no futuro, criando um modo de subsistência, em vez de apenas resolver o imediato.

É um ditado que muito se aplica à relação entre o Governo e as PME na presente crise económica.

Como é sabido, as PME são 97% do tecido empresarial português, representam cerca de 60% do volume de negócios nacional e são responsáveis por 75% do emprego.

Apesar destes números reveladores da sua importância nacional, as PME são habitualmente esquecidas em detrimento de uma dezena de grandes empresas que todos os dias enchem as páginas dos jornais económicos. Esta sua presença constante na comunicação social transmite a ideia errada de que a economia nacional apenas nelas assenta, levando a que as políticas governamentais se esqueçam do tecido empresarial sem nomes sonantes mas que é a quase generalidade das empresas.

As medidas tomadas pelo Governo para resolver a presente crise são reveladoras do que atrás se afirmou, basta comparar as injeções de capital e os financiamentos que foram efectuados às grandes empresas, com o total dos valores das linhas de crédito PME.

Embora de montantes reduzidos, é óbvio que as PME não desprezaram estas linhas: “Quem tem fome, come de imediato o peixe”. Os seus valores foram, contudo, escassos e as condições de acesso aos créditos, impeditivas da participação das empresas que não tinham os rácios mais próprios a quem não precisava de crédito. “O peixe foi dado a quem só tinha um pouco de fome”.

Quanto ao ensinar a pescar, julgo que a sua adaptação à situação nacional será: “Não lhe dê o peixe mas permite-lhe que ele pesque”, pois que é esta a restrição que mais impede as PME de crescerem no sector do Ambiente.

As condições de participação que estão a ser exigidas nos concursos para outsourcing de operação e manutenção de ETA e ETAR, são de tal forma gravosas, que as PME não poderão concorrer. É-lhes imposta uma experiência exagerada, meios humanos desproporcionados e rácios económicos que nem algumas das grandes empresas têm.

Há que ter presente que as empresas começam pequenas. É com o seu trabalho que vão ganhando mercado; no princípio pequenos negócios e só depois, os grandes. Que seria da Microsoft, se nos tempos em que Bill Gates e Paul Allen trabalhavam ainda numa garagem, lhes fosse exigido para vender software, uma experiência de dez anos e um volume de facturação igual ao superior ao da venda que pretendiam realizar?

É certo que a experiência é importante e que as empresas devem ter capacidade económica para realizarem o trabalho que se propõem mas, também é certo que, se não se dividir as grandes empreitadas por diversas de pequena dimensão, nunca se permitirá que as PME concorram e se desenvolvam.

Urge alterar as condições de admissão pois que, sem a participação das PME, a concorrência limitar-se-á a duas ou três grandes empresas. Quanto às PME, sem mercado definharão e com ela a economia nacional.

Concluo com uma sugestão complementar ao ditado chinês: “A quem tem fome, não lhe dê um peixe, ensina-o a pescar e, sobretudo, dá-lhe acesso ao rio”.

João de Quinhones Levy
Revista Água e Ambiente
12 Nov 2009