



“Claro que podemos discutir a forma, mas a consolidação das contas é fundamental. E depois de tanto falarmos em consolidação, também é necessário começar a falar em economia”, Luís Reis (à direita na fotografia)

ANTÓNIO PEDRO SANTOS

## Stiglitz para dar “visão aberta e fresca” a Portugal

Em Janeiro, a APED traz a Portugal um Nobel da Economia

“Na ausência de informação as pessoas têm tendência para reagir de uma forma patológica.” Esta foi a primeira resposta de Luís Reis sobre a crise do euro. “Temos uma série de pessoas pouco conhecedoras dos assuntos que andam a ligar pontos e informações dispersas da forma mais pessimista possível. Nestas alturas é preciso ter consciência das dificuldades, sim, mas é preciso estudar muito bem os temas antes de emitir opiniões, não andamos numa altura para palpites”, foi o remate posterior. Daqui a chegarmos à vinda de Stiglitz a Portugal e ao congresso da APED foi um pequeno salto. “Vivemos tempos demasiado voláteis para que pessoas menos bem preparadas sobre os assuntos falem sobre eles de forma leviana”, salientou Luís Reis, “e foi nesse sentido que a APED achou que o melhor contributo que podia dar era convidar Joseph Stiglitz, Nobel da Economia”.

Stiglitz vai marcar presença no congresso da APED, que decorre a 17 e 18 de Janeiro. “Ganhar o futuro” é o mote do evento. “O melhor contributo que podemos dar é trazer cá quem sabe, quem não tem quaisquer interesses na discussão, que nos dará uma perspectiva aberta e fresca e irá ajudar-nos a ler melhor que perspectivas temos pela frente”, explicou.

Este congresso irá procurar responder a três perguntas essenciais: Que futuro para Portugal? Como irá evoluir o retalho? Qual o futuro da Europa, do euro e de Portugal? O relançamento do país, tanto a nível económico como político e social, será um dos principais temas em cima da mesa, assim como o futuro da distribuição, numa fase em que o retalho português assiste pela primeira vez a falências e a quedas nas vendas. Feito o diagnóstico, chega de lamentações. “Está na altura de mudar o discurso e ver o que é preciso fazer para sair” da crise, e é isso que a APED quer promover com o seu congresso, assegura o líder da associação.

que está mais próximo do efeito, que sofre mais. Da mesma forma, caso aumentem as matérias-primas, são os fornecedores quem mais sofre.

**Mas há um claro aumento de tensão entre as partes.**

Isso é explicado pela existência de dois fenómenos em simultâneo. Por um lado, há uma redução no rendimento das famílias; por outro, e de forma generalizada, temos os factores produtivos a aumentar, como a energia e as matérias-primas. A tensão está a crescer porque ambos os elos estão a ser afectados de forma significativa.

Até que ponto a distribuição irá continuar a servir de barreira à crise, mantendo a inflação de 1% nos bens alimentares, agora que há mais uma nova onda de aumentos nos transportes, energias... Difícil de responder. O que é seguro é que há uma concorrência grande entre os retalhistas por quota que tem contribuído para manter os preços baixos. Agora, até que ponto isso é possível... como em tudo, há limites. **Mas também está a haver uma concentração grande em dois players que, depois...**

Isso é um mito. A concentração no retalho está ligeiramente abaixo da média europeia. Além disso, a generalidade dos grupos de retalho europeus estão em Portugal. Não falta concorrência. E, nas categorias mais relevantes de consumo, verifique quem está mais concentrado: distribuição ou produção? Para a generalidade das categorias de consumo relevantes, a concentração nos produtores é maior que na distribuição... pode haver dezenas de marcas diferentes, mas atrás delas só há uma ou outra empresa. O poder negocial continua a estar do lado da produção. Pode haver problemas, é certo, mas entre a distribuição e os pequenos produtores nacionais, e aí sim, há assimetria de dimensão e de escala – que origina assimetrias negociais. Ago-

ra, não podemos tratar problemas diferentes com as mesmas regras. As relações entre partes desiguais – distribuição e grandes multinacionais – é um problema. Problema diferente, e com necessidade de soluções diferentes, é a relação entre distribuição e os produtores nacionais. O governo tem centrado a discussão neste campo no que é possível fazer para aumentar a auto-suficiência de Portugal e o consumo de produtos nacionais. Há muito a fazer e a distribuição está disponível para fazer esse caminho, conforme os objectivos anunciados pelo governo. Coisa diferente é querer unir-se a esse esforço as grandes multinacionais; para esse campeonato, a distribuição não está disponível para participar. Queremos aproveitar a iniciativa dos ministérios para aumentar a competitividade dos produtores nacionais.

**E onde fica a linha entre o proteccionismo e a promoção do consumo nacional?**

Não é fácil de traçar, mas acho legítimo que um país tenha orgulho naquilo que faz, queira reduzir a dependência e queira fazê-lo sem proteccionismos exagerados, em condições equivalentes. Estou convencido de que um trabalho bem feito entre a distribuição e a produção origina produtos que são tão ou mais competitivos que os dos rivais. Agora, existem vários agentes pagos por multinacionais com um discurso próximo do condicionamento industrial e da fixação administrativa dos preços, e isso é que não faz sentido nenhum.

**O aumento do IVA na restauração irá pro-**

**vocar uma nova transferência de consumo para a distribuição?**

O fenómeno de transferência de consumo da restauração para o retalho alimentar é anterior à intenção de subir o IVA, e resultou de dois efeitos: a redução do rendimento disponível e, depois, do facto de a distribuição ter começado a apostar forte nos pré-preparados ou take-away, etc. Fizemos o nosso papel para conquistar quota à restauração.

**E também na distribuição de gasolina...**

A distribuição iniciou essa aposta há pouco mais de uma década e criou-se um mito, que a gasolina não era boa. Mas a verdade normalmente ultrapassa o mito. Ao fim de mais de uma década verificou-se que não houve nenhuma catástrofe, nenhum automóvel que use gasolina da distribuição perdeu performance. A única coisa que os consumidores constataram foi que pouparam dinheiro e hoje a nossa quota já é maior que a do segundo maior player de gasolina em Portugal.

**Acha que vai ocorrer o mesmo na aposta da distribuição nas farmácias?**

É uma aposta que ainda não está tão interiorizada, mas cujo percurso vai ser semelhante. Um posto de venda de medicamentos não sujeito a receita médica (MNSRM) num supermercado ou hipermercado está sujeito a uma regulação elevadíssima, muito próxima da que regula as farmácias. Já vendemos MNSRM cujo preço está 20% abaixo dos seus equivalentes vendidos nas farmácias, faltando apenas aumentar a lista de medicamentos disponíveis para venda para o standard europeu, algo de onde ainda estamos bem longe. Se nos aproximarmos desse standard vão surgir mais postos de venda e os consumidores pouparão mais dinheiro. Ganham os consumidores e o Estado mas, eventualmente, as farmácias não ficam confortáveis.

**Não estão a meter-se em demasiadas guerras? Gasolinas, farmácias...**

É inevitável. A distribuição é um negócio que vive para servir consumidores, que procura responder às necessidades, e como é um sector extraordinariamente eficiente, quando chega a um novo sector traz toda essa eficiência e provoca desconforto nos interesses instalados.

“Acrescentar meia hora por dia de trabalho, sem nada mais, pode não ser de todo útil”