

O caso (a)típico dos Emirados Árabes Unidos

João Sardo

Consultor Sénior / Coordenador da Rede Internacional, Market Access



A relevância dos enquadramentos legais nacionais na senda do investimento ideal

Não há nenhuma novidade nem nenhum mistério: os Emirados Árabes Unidos (EAU) destacam-se na geografia da Península Arábica enquanto a mais importante plataforma de investimento do Médio Oriente.

É inevitável considerar-se a relevância da arquitectura legal dos Ordenamentos Jurídicos nacionais para se perceber que política económica estatal subjaz e se conclua quanto à melhor alternativa de constituição de empresa.

Os EAU, com uma das economias mais saudáveis do mundo e conscientes da enorme procura que define qualquer mercado emergente, construiu um sistema legal comercial que, por um lado, lhe garante algum protecçãoismo e, por outro - essencialmente com as free zones e a quase total ausência de tributação - desonera as empresas estrangeiras de muitas das obrigações legais que marcam a maioria dos sistemas económicos à escala global. E é precisamente na idealização desse equilíbrio entre protecçãoismo e liberalismo económicos (na prática, evidentes na Lei Comercial) que tem residido a chave do sucesso deste mercado.

Centremo-nos nos aspectos económicos e legais para percebermos a razão da especial curiosidade que esta região do globo desperta na maioria dos investidores mundiais.

Importa destacar três: as free zones, as em-

presas offshore e a quase ausência de tributação.

O estabelecimento de uma entidade empresarial numa das várias zonas francas pode ser uma opção extremamente atractiva para players internacionais.

Paralelamente, com excepção dos bancos estrangeiros e das empresas produtoras de petróleo, não são cobrados impostos federais sobre os rendimentos (de pessoas colectivas ou singulares).

Por outro lado, mostrando perspicácia, os emiratis arquitectaram um sistema de constituição empresarial (onshore) que lhes garante sempre uma maioria de participação no capital social (51%).

Este “milagre económico” não acontece por acaso: funda-se na idealização de uma legislação comercial incrivelmente apelativa para o investimento estrangeiro mas não menos “amiga” do cidadão emirati.

Sopram ventos de mudança, e se por ali se aperceberam que o turismo e a megalomania nos empreendimentos podem ser uma alternativa viável à finitude do petróleo e à assumpção da escassez de demais ofertas, há que (re)inventar algo que continue a prender o ser humano ocidental ao pouco convidativo deserto.

Posso afiançar-vos que muita da mudança - em tempo de crise, como acontece sempre - vai passar pela urgente densificação legal onshore, cada vez mais de costas voltadas para algum do protecçãoismo ainda vigente. ◀

Reflexões sobre a boa liderança

Arménio Rego

Universidade de Aveiro



A Harvard Business Review (HBR) tem vindo a publicar, ao longo dos anos, o ranking dos líderes mundiais com melhor desempenho. No ranking de 2014, o pódio foi ocupado por Jeff Bezos, o líder da Amazon. Em 2015, Bezos tombou para o 87º lugar. O pódio foi atribuído a Lars Rebien Sørensen, CEO da Novo Nordisk, a multinacional farmacêutica dinamarquesa. O que ocorreu em tão curto espaço de tempo? Em 2014, o critério de escolha fora exclusivamente financeiro. Em 2015, a HBR introduziu na avaliação elementos relacionados com o desempenho social e ambiental, e com a governança. Se tivesse sido usado o mesmo critério de 2014, Bezos teria ocupado novamente o primeiro lugar no ranking de 2015. Mas o fraco desempenho social, ambiental e de governança da Amazon fez tombar o seu CEO. E, com base em elementos puramente financeiros, Sørensen teria ficado em sexto lugar.

A Amazon tem sido diversas vezes atacada pelo modo agressivo e desumano como lidera as pessoas. E Bezos é reconhecido pela sua escassa empatia. A Novo Nordisk fornece um panorama distinto do descrito para a Amazon. A farmacêutica dinamarquesa tem-se destacado pela ênfase concedida à responsabilidade social e ambiental - designadamente, pelas suas práticas de transparência e pela sua política responsável de testes com animais. Numa entrevista concedida à HBR, Sørensen fez algumas afirmações que merecem destaque. Quando interrogado sobre o facto de o salário dos CEOs escandinavos ser muito inferior ao dos CEOs americanos, Sørensen afirmou: “Vi que, na lista

de CEOs do ano passado, eu era um dos menos bem remunerados. O meu salário é o reflexo do desejo da nossa empresa de ter coesão interna. Quando tomamos decisões, os empregados devem fazer parte da jornada e saber que não estão apenas a encher os meus bolsos. E mesmo que eu seja um dos menos bem pagos (...), ganho mais num ano do que um operário durante toda a sua vida”. Na parte final da entrevista, quando lhe perguntaram se pretendia partilhar mais alguma “lição”, desafiou os entrevistadores: “Eu devia ter-vos dito, desde o início, que não gosto dessa noção do ‘CEO com melhor desempenho no mundo’. Essa é uma perspectiva americana - os americanos lionizam os indivíduos. Eu diria que lidero uma equipa que está coletivamente a criar uma das empresas mundiais com melhor desempenho”.

O facto de a HBR ter enveredado por um processo de avaliação contendo critérios de responsabilidade social sugere que algo pode estar a mudar no modo como os negócios são frequentemente geridos e na maneira como os próprios académicos se posicionam perante a valia de diferentes indicadores de desempenho. Naturalmente, a apreciação das qualidades da Novo Nordisk e da sua liderança não pode bastar-se com as declarações atraentes de Sørensen. A liderança da Volkswagen também veiculou uma imagem de sustentabilidade ambiental até ser apanhada a mentir! Há razões para supor (e mesmo para desejar) que a “narrativa” de empresas como a Novo Nordisk seja confiável. Mas será cauto manter a sensatez e a atenção - mais aos atos do que às preleções. ◀

REDE DE INOVAÇÃO

JUNTOS SOMOS MAIS FORTES

