

OBSERVATÓRIO CONTRA A FRAUDE

É normal ser-se honesto?

O defraudador, pelo incumprimento fiscal, corrupção, informação privilegiada e ligação a meios mafiosos tem mais possibilidades de vencer nos sacrossantos mercados



Carlos Pimenta

1. Em “Fraude, a hidra”^{*} alertámos para a diversidade e intensidade das fraudes nas últimas décadas, podendo-se afirmar que estamos rodeados de fraude por todos os lados. Em muitos países, incluindo Portugal, as suas diferentes formas, a corrupção, a lavagem de dinheiro, a economia subterrânea e a ilegal são uma elevada percentagem do produto oficial. Países numa mundialização em que os offshores acumulam uma riqueza que é metade do produto anual mundial.

O que é hoje um padrão normal ou anormal? Será de continuarmos a assumir que o normal é a honestidade e o anormal a eventual fraude?

2. Contra aquela situação não há mecanismos automáticos de reafirmação da ética e dos valores humanos. Antes pelo contrário. Há um círculo vicioso: os defraudadores continuam impunemente os seus negócios, o efeito imitação dessa impunidade propaga-se. O defraudador, pelo incumprimento fiscal, corrupção, informação privilegiada e ligação a meios mafiosos tem mais possibilidades de vencer nos sacrossantos mercados.

As dificuldades das crises permitem a expansão da criminalidade: emprestando, controlando, participando do capital, aproveitando as privatizações. A lógica da mundialização de “esmagar os preços” facilita a fraude.

O normal é o comportamento ético e humanista?

3. A resposta é inequívoca. A sociedade rege-se por princípios de honradez.

A percentagem de rendimento e riqueza associada à multifacetada fraude e à contabilidade criativa (quantas vezes promovidas pelos próprios Estados!) é muito elevada. Contudo tais acções são realizadas por um número muito reduzido de pessoas, individuais ou colectivas.

Em Portugal poucas centenas de

empresas e cidadãos são “empreendedores” desonestos e manipulam sem ética, enquanto milhões são honrados e respeitam o próximo.

A crise tem servido para revelar o encoberto: como a crise actual mergulha na desonestidade (ver “Crise criminável e criminogénica”^{*}). Contudo a propaganda, a mentira, a lógica neoliberal e certas práticas de negócios pretendem encobrir essa situação e insistem no esquecimento da ética.

A pergunta inicial converte-se: como é possível que umas escassas centenas de pessoas controlem e manipulem milhões? Porque razão estes não impõem os seus valores?

4. Poder-se-á argumentar que se questiona o próprio sistema capitalista.

Reconheça-se, contudo, que o capitalismo tem várias caras. No seu seio também há vantagens mútuas, cooperação, solidariedade, respeito pelo outro. Pode ser compatível com o primado da sociedade, contra o egoísmo individual, com a honestidade, honra e dignidade.

Concentremo-nos em combater o mundo putrefacto da fraude!

5. A dignificação da política, o retor-

no ao humanismo e à ética, exige o fim da subserviência do político em relação ao económico (ver “A inteligência da subserviência”^{*}). Essa ruptura não é suficiente mas é um contributo.

Como?

A resposta é complexa e colectiva. A única certeza é que tal só se constrói em democracia, pois exige maior participação, intervenção e fiscalização das populações.

Os tempos recentes chamaram-nos a atenção para duas outras vertentes: (a) enquanto os honestos elegerem desonestos para os governar (ver “O perigo da história única”^{*}) nunca terão os seus princípios éticos salvaguardados. (b) A abstenção eleitoral tem sido uma forma de protesto contra a situação vigente pelo que, enquanto oposição, deve ter “representação” política.

^{*} Anteriores artigos neste espaço.

Escreve à sexta-feira



A sociedade rege-se por princípios de honradez

CHECK-UP



PAULO MALO

China

A MALO CLINIC está a crescer a um ritmo muito acelerado na China com quatro grandes clínicas nas cidades mais importantes, Pequim, Xangai, Guangzhou e Macau. Nesta última, temos o maior Medical Spa do mundo. Estamos ainda em fase de negociação para abertura de uma clínica em Hong Kong e de outras importantes parcerias com credíveis e prestigiados grupos saúde de grande dimensão. Hoje, a pedido de um diplomata Americano, tomei o pequeno-almoço em Pequim com um empresário Americano de sucesso, residente na Califórnia, que me disse que não consegue implementar a sua empresa na China, tendo já perdido milhões de dólares. Perguntou-me a que se devia o sucesso da MALO CLINIC na China. Após uma longa conversa, percebi que não tinha qualquer hipótese, porque desconhece a realidade Chinesa. Sendo a China um enorme país e em franca expansão, com 1,2 biliões de consumidores, baixa qualidade de produtos e serviços, é também um dos países mais difíceis de negociar e de implementar empresas estrangeiras. O primeiro entrave é a legislação, que não só é extremamente proteccionista como incrivelmente complexa, demorada, muitas vezes absurda e acresce o facto de ser diferente em cada província. A cultura chinesa também dificulta a negociação por ter valores muitas vezes opostos aos do Ocidente. O ritmo das negociações é lento e tem altos e baixos.

No entanto, dão muito valor ao prestígio do interlocutor e muitas vezes é mais importante a credibilidade do negociador do que da própria empresa ou produto. Com a maneira típica Americana de negociar, directa, rápida, arrogante, pouco flexível não terá a mínima chance.

Presidente da Malo Clinic Health & Wellness

Escreve quinzenalmente à sexta-feira