

Vencer a crise

Para ganhar a década

Boletim Número 2

Junho de 2020

Índice dos Textos

- **Um Novo «Confinamento Económico»?**: A «relocalização» e a «reindustrialização» são soluções para a Europa? (Pág. 2)

OS NÚMEROS:

- **Indicadores Estatísticos Nacionais**: o efeito do desconfinamento na actividade económica é ainda muito residual. (Pág. 4)
- **Previsões para a Economia Portuguesa**: um cenário de maior agravamento com elevada margem de incerteza. (Pág. 6)
- **Comércio Externo Português no 1º trimestre**: o prenúncio de uma colossal queda das exportações em 2020 e de um retorno a saldos negativos da balança de bens e serviços. (Pág. 8)

AS POLÍTICAS:

- **Programa de Estabilização Económica e Social (PEES)**: uma resposta necessária mas ainda insuficiente. (Pág. 10)
- **Novo Pacote Legislativo Comunitário sobre os Serviços Digitais**: a importância do debate deste tema em fase de consulta pública (Pág. 12)

OS DESAFIOS:

- **COVID19 e o Futuro dos Espaços Metropolitanos**: as profundas mudanças na organização do espaço urbano provocadas pelo confinamento. (Pág. 14)
- **Necessidade de Reforçar e Diversificar a Cadeia Logística**: os desafios que as dificuldades da crise vieram tornar permanentes. (Pág. 16)

UM NOVO «CONFINAMENTO ECONÓMICO»?

1- A crise provocada pela pandemia do COVID 19 provocou uma paragem nas economias sem paralelo na história contemporânea. Essa paragem e uma retoma que, mesmo que não ocorra uma nova interrupção desta, está longe de permitir que se fale de um regresso à «normalidade», traduzir-se-ão numa colossal recessão económica que terá uma expressão particularmente intensa no continente europeu e nas principais economias do euro.

A Europa, ainda mal refeita da crise financeira anterior e da subsequente crise das dívidas soberanas, vê-se colocada de novo no centro de uma crise que, apesar do seu carácter global, se caracteriza pelos seus efeitos assimétricos sobre a economia. Iremos por isso, tudo o indica (ver quadro com as mais recentes previsões do FMI), assistir a um agravar do ciclo de evolução divergente da U.E. relativamente às duas grandes economias com que esta se confronta: os E.U.A. e a China. Com um protagonismo discreto na “revolução digital” que, juntamente com as alterações na logística dos transportes, constitui o principal impulsionador da globalização e da deslocalização/fragmentação das cadeias de produção, olha para o seu passado de primeira potência industrial com indisfarçável nostalgia, atribuindo à «desindustrialização» (leia-se, diminuição do peso da indústria transformadora no PIB e no emprego) a causa do seu desempenho medíocre.

2 - A presente crise veio dar um novo folego ao discurso da «relocalização» e da «reindustrialização», favorecido pelo inevitável protagonismo reforçado, quer do Estado, quer das políticas públicas de âmbito comunitário. O principal fundamento invocado é a da **defesa da soberania económica da Europa** considerada em risco. O exemplo próximo é o da ruptura verificada em algumas cadeias de

abastecimento, nomeadamente, relacionadas com o combate ao surto epidémico.

Beneficiando, assim, de um clima mais favorável ao intervencionismo dos poderes públicos, este **projecto voluntarista**, que não pode deixar de implicar um retrocesso na liberdade de comércio e a adopção de medidas protecionistas, vai fazendo o seu caminho mesmo que em clara contradição com os princípios que orientaram a política europeia e mundial ao longo das últimas décadas.

Num tempo em que a coesão e a solidariedade europeia não são valores em alta, e em que prevalece um pensamento ele próprio «confinado», assente na desconfiança em relação a tudo o que é «exterior», a «relocalização» europeia dificilmente pode deixar de confundir-se com um projecto de «**renacionalização**» (no sentido da endogenização das cadeias de valor no espaço nacional).

3- Trata-se, contudo, de um discurso recorrente assente num conjunto de omissões e equívocos sobre a forma como o processo de globalização/deslocalização teve lugar.

Desde logo, escamoteia-se que a deslocalização industrial ocorreu por iniciativa das próprias empresas industriais cuja competitividade tornou inevitável a fragmentação das cadeias produtivas.

Ou seja, a chamada «desindustrialização» não foi senão um reposicionar das empresas das economias ditas «avançadas» em relação à nova distribuição de valor ao longo daquelas cadeias, que as levou a concentrarem-se em factores e componentes imateriais (serviços) de maior valor e transferindo para terceiros as fases em que a redução do factor custo era determinante. Deste modo, também se omite, que a transferência de valor para países terceiros associado ao fabrico

de componentes ou de bens de grande consumo foi largamente compensada pelo aumento do valor criado em torno das componentes imateriais e dos factores intangíveis. Por último, desvaloriza-se o facto de a redução do valor criado por unidade física produzida se ter traduzido numa significativa redução dos preços destes com efeito nos padrões de consumo das populações europeias.

Acresce que esta tentativa de «renacionalizar» cadeias produtivas globais, sendo a economia europeia uma economia aberta e em que o peso das exportações para fora da Europa representa 42% do total (no caso da Alemanha atinge mesmo os 48%, com a China como o principal parceiro comercial) teria consequências graves, desestruturando as cadeias de valor existentes e provocando aumentos de custos e de preços significativos.

Neste contexto, a defesa da «reindustrialização» entendida com o regresso a uma economia com um maior peso da indústria transformadora não faz qualquer sentido, sendo esse discurso o equivalente daquele que, aquando da «revolução industrial», era feito em defesa da manutenção de uma economia da base rural.

E é a mesma Europa, que quer «desglobalizar» e controlar as cadeias de abastecimento por essa via, que parece ignorar a real perda de soberania, resultante de um grande número de empresas localizadas na Europa, em sectores estratégicos, já não serem pertença de capitais europeus, e em alguns casos, estarem mesmo nas mãos de empresas estatais.

4- Concretamente no caso português, as expressões «relocalizar» e, mesmo, «reindustrializar» fazem pouco sentido. Tivemos um processo de industrialização tardio e pouco diversificado e que, em nenhum momento, se deslocalizou.

O que conseguimos foi, aliás, beneficiar, com a nossa entrada na U.E., com a deslocalização então em curso

nas grandes economias europeias. Tivemos e temos um modelo industrial muito dependente do exterior que, inclusivamente nas actividades exportadoras, tem uma elevada incorporação de importações. Nas exportações de bens as componentes de bens ou serviços importados ultrapassa os 50%, e que reduz para cerca de metade o valor real das nossas exportações líquidas.

Contudo, a solução, não passa por pretender preencher de forma voluntarista as fases produtivas da cadeia de valor que não produzimos a montante, mas por conseguirmos alterar **o nosso perfil exportador**: seja apostando em actividades menos dependentes de importações (como é o caso da maioria das actividades de serviços), seja acrescentando valor aos bens e serviços exportados.

Como temos vindo a defender ao longo dos últimos anos, a estratégia a seguir não deve estar associada a escolhas sectoriais avulso, mas sim a uma valorização dos nossos principais factores competitivos, e consequentemente, conseguirmos subir na cadeia de valor daquilo que produzimos e vendemos.

Este objectivo não se realiza considerando que podemos afirmar-nos em termos de valor global das cadeias produtivas nacionais mas apostando na **inserção dos nossos bens e serviços nas cadeias de valor globais**. Ou seja, não ganhamos nada com a estratégia da «renacionalização», ganhamos sim apostando na cooperação empresarial, na cooperação entre países e regiões, tendo como propósito a diversificação e a multiplicação de relações e de redes colaborativas à escala global. Esta é aliás uma condição da valorização do nosso território na atracção de investimento estrangeiro em actividades e segmentos de maior valor acrescentado.

OS NÚMEROS

Indicadores Estatísticos Nacionais: o efeito do desconfinamento na actividade económica é ainda muito residual

Decorridos mais de três meses do início do período de confinamento em Portugal a que o surto de covid-19 obrigou, e decorrido mais de um mês do desconfinamento gradual que teve início em maio, os indicadores disponíveis refletem numa primeira fase a queda abrupta do pulsar da economia, afetada por uma forte contração da procura interna e da procura externa, a par duma contração do lado da oferta, associadas ao encerramento temporário obrigatório de um conjunto vasto de atividades durante o período de confinamento, ao mesmo tempo que se impuseram fortes restrições à mobilidade de pessoas. Assistiu-se a uma queda súbita na faturação das empresas na maioria dos sectores de atividade, debilitando a situação financeira duma grande parte do tecido empresarial, tendo já levado ao encerramento de empresas e tendo originado um aumento significativo no número de pessoas desempregadas. Os poucos indicadores referentes a maio e junho são ainda muito negativos, ainda que menos negativos do que em abril.

A contração da procura externa traduziu-se num decréscimo acentuado nas exportações conforme espelhado nos decréscimos homólogos registados nas exportações de bens, de -12,7% em março e de -39,8% em abril, destacando-se neste mês o maior decréscimo de -77,6% nas exportações de material de transporte. A única categoria que em abril não registou queda foi a exportação de produtos alimentares e bebidas com uma variação quase nula de +0,3%.



Fonte: INE, extraído do Destaque "Síntese Económica de Conjuntura – Maio 2020" de 19/06/2020

O indicador de atividade económica do INE (que sintetiza indicadores quantitativos) atingiu o valor mínimo da série estatística em abril. O indicador quantitativo do consumo privado atingiu igualmente em abril o seu mínimo (variação homóloga trimestral de -6,6%), sendo a queda mais acentuada no consumo duradouro (-23,2%), face à do consumo corrente (-5%). O indicador de investimento registou segundo o INE a maior queda desde dezembro de 2012 (variação homóloga trimestral de -7,6% em abril).

O indicador de clima económico (que sintetiza os indicadores qualitativos dos inquéritos às empresas dos vários sectores) ficou menos negativo em maio e junho, depois de atingir um mínimo histórico em abril, mas mantém-se ainda muito negativo, sendo essa também a evolução do indicador de confiança dos Consumidores e do indicador de confiança do Comércio.

Salientam-se alguns indicadores quantitativos disponíveis, os quais evidenciam a magnitude da quebra na procura:

Na componente do consumo:

- **a redução abrupta das operações na rede multibanco:** um decréscimo homólogo de -16,1% no trimestre terminado em abril e de -27,4% no trimestre terminado em maio
- **a queda homóloga das vendas de gasolina** (em ton) de -61,3% em abril (-20,9% em março)
- a redução nas vendas de automóveis ligeiros de passageiros de -48,2% no trimestre terminado em abril e de -72,3% no trimestre terminado em maio
- a descida homóloga no índice de volume de negócios (IVN) do **comércio a retalho** de -6,5% em março, -22,2% em abril e -13,1% em maio.

Na componente do investimento:

- **a venda de veículos comerciais ligeiros** teve um decréscimo homólogo de -57,2% no trimestre terminado em maio e nas vendas de veículos pesados foi ainda mais acentuada: -62,1%

- a **importação de máquinas** teve um decréscimo homólogo de -18,5% no trimestre terminado em abril
- a descida homóloga no **índice de produção industrial de bens de investimento** foi de -21,1% no trimestre terminado em abril (-7,4% no 1º trimestre do ano)

Ao nível da **atividade das empresas** são várias as fontes que evidenciam decréscimos muito acentuados no volume de negócios.

Com efeito, os **índices de volume de negócios** do INE registaram em abril decréscimos homólogos de -33% **na indústria**, de -22,2% **no comércio a retalho** e de -37,4% nos **Serviços**, com particular destaque para a descida de -82,9% no alojamento e restauração, de -46% nos Transportes e armazenagem e de -32% no comércio por grosso e comércio e manutenção automóvel.

Em maio, **no comércio a retalho o IVN decresceu -13,1%** (-22,2% em abril), embora **de forma diversa consoante o ramo de comércio e conforme o tipo de estabelecimentos**. Com efeito apesar do IVN do comércio alimentar ter aumentado globalmente em maio 1,3%, esse aumento decorre do aumento de 3,6% no IVN do comércio alimentar em estabelecimentos não especializados, a par de uma redução de -21,1% no IVN do comércio alimentar em estabelecimentos especializados. Por outro lado, o IVN do comércio não alimentar excluindo o combustível teve uma quebra homóloga de -25,5% (foi de -34,1% em abril e de -20% em março). No retalho não alimentar destaca-se o ramo dos Têxteis, vestuário, calçado e artigos de couro, com um decréscimo no IVN de 69,7% (-87% em abril e -60% em março). Salienta-se ainda a inversão em maio na evolução do IVN do retalho por correspondência, Internet e outros meios, com um decréscimo de -10% (+16% em março e +25,2% em abril). O IVN do retalho de combustível decresceu -20% em maio (-40% em abril).

O Turismo continua a ser dos setores mais profundamente atingidos pela crise económica, evidenciado em abril na queda homóloga de -93% nas dormidas de residentes nos estabelecimentos de alojamento turístico, na descida de -98,6% nas dormidas de não residentes e no decréscimo homólogo de -98,3% nos respetivos proveitos totais.

Ainda em complemento à informação sobre a evolução do volume de negócios das empresas, e

com referência já ao período de desconfinamento, **segundo o Inquérito às empresas do INE (IREE-Covid19) na 1ª quinzena de junho era de 68% a percentagem de empresas que reportaram decréscimos no volume de negócios**, sendo que 25% reportaram decréscimos superiores a 50%.

O impacto no mercado de trabalho: emprego e desemprego

A quebra abrupta na atividade das empresas e as situações de necessidade excecional de assistência à família, decorrente do encerramento dos estabelecimentos de ensino, bem como de serviços coletivos de assistência a utentes idosos, teve um efeito imediato na redução das pessoas efetivamente a trabalhar, impacto que tem vindo gradualmente a atenuar-se com o progressivo desconfinamento das atividades. A criação e agilização de medidas públicas de proteção do emprego procuraram contrariar os efeitos negativos imediatos da contração económica no desemprego, destacando-se o número elevado de entidades empregadoras que requereram lay-off simplificado, que segundo o MTSS até 23 de junho, ascendiam a 113 853 (22% tinham origem em atividades de comércio, 22% em atividades de alojamento e restauração, 10% em atividades da indústria transformadora e 7% em atividades de saúde humana e apoio social). Contudo, o contexto económico adverso teve já um impacto relevante no aumento do número de desempregados. **O total do desemprego registado no IEFP, em maio, atingiu quase 409 000 pessoas** (era de cerca de 315 mil em fevereiro). O Algarve, com 27 675 desempregados, foi a região onde proporcionalmente ocorreu o aumento homólogo mais expressivo, associado à profunda quebra na atividade turística.

Segundo os índices divulgados pelo INE, **em abril** (face a abril de 2019), **na indústria** o índice de emprego teve um decréscimo homólogo de -2,8%, o índice das horas trabalhadas, caiu -23,9% e o das remunerações diminuiu -6,1%; **no comércio a retalho** o índice de emprego decresceu -2,1%, o índice de horas trabalhadas caiu -30,8% e o das remunerações decresceu -5,2%. **Nos serviços** os mesmos índices caíram -6,4% e -27,2% e -10,7%, respetivamente.

Em maio, no comércio a retalho a variação homóloga do índice de emprego foi de -3,1%, do índice de horas trabalhadas foi de -22,2% e das remunerações foi de -7,1%.

As Previsões para a Economia Portuguesa

Os números divulgados ao longo do mês de Junho para a economia portuguesa em 2020 e 2021, mostram um agravamento na percepção do impacto do COVID 19 sobre a economia face a anteriores previsões. Apesar das diferenças existentes nos valores apresentados pelas várias instituições, elas confirma, sem equívocos, a grande dimensão do colapso económico com quebras nos vários indicadores sem paralelo desde, pelo menos, a II Grande Guerra Mundial.

Apesar disso, elas — com excepção das instituições que contemplam um segundo cenário mais gravoso — baseiam-se numa evolução futura particularmente optimista, quer da pandemia, quer da economia, não assumindo ainda a elevada probabilidade de o PIB cair acima dos 10%.

Neste particular, destaca-se a previsão do próprio Governo que, contradizendo a própria avaliação que fizera no PEC 2020 sobre o impacto do Confinamento nos resultados da economia no final deste ano, projecta uma queda do Produto de «apenas» 6.9%, assinalando a expectativa de uma recessão inferior à da média da U.E. prevista pela Comissão Europeia (-7.4%).

Ainda em relação a 2020 e olhando para os diferentes indicadores merecem destaque, por um lado, a previsão do Governo de uma queda de apenas 4.3% no consumo (privado) e que se nos afigura bem pouco fundamentada e, em sentido inverso, o número do Banco de Portugal para a descida das exportações, colocado acima dos 25%, que acreditamos ser uma previsão realista face aquilo que se vai conhecendo, quer ao nível das exportações de bens, quer, sobretudo, de serviços (ver texto seguinte).

Numa economia fortemente carecida de ver reforçado o investimento (público e privado) os números apresentados, para este relativamente coincidentes em todas as previsões, são preocupantes ao apontarem para uma queda daquele entre 10% e 15%, agravando um indicador essencial para a competitividade da nossa economia e que ainda não tinha conseguido recuperar da quebra resultante da anterior crise da dívida soberana do país.

Comum a todas as previsões (com destaque para o B. de Portugal e a OCDE) está também, o optimismo quanto à capacidade de retoma já em 2021 da nossa economia (baseado no modelo da recuperação em “V”) o que — exceptuando os cenários mais gravosos do CFP e da OCDE — permite antecipar uma recuperação plena dos números da crise em 2022, embora distante do que seria a situação nesse ano se as previsões de crescimento anteriores à crise fossem concretizadas.

Na base desta previsão, que podemos classificar de optimista está, sem dúvida, presente a confiança nas políticas públicas a adoptar, nomeadamente a nível da U.E., que, com substanciais programas de incentivo à economia e sem antecipar medidas de austeridade, se traduzirão numa política claramente expansionista nos próximos anos. Também aqui, as dúvidas estão longe de estarem ultrapassadas, embora fosse mesmo desejável que em 2021 o investimento pudesse mesmo crescer acima dos 6.1% (recuperando metade da perda de 2020) apontados pelo Governo.

Por último, quanto aos números das contas públicas as previsões apontam para um retorno inevitável ao défice orçamental, mas ainda longe dos valores atingidos na crise anterior, sobretudo, em resultado de as taxas de juro da dívida pública continuarem com valores particularmente baixos e, também, devido a alguma folga na gestão do Orçamento para o crescente ano e ao andamento da economia no ano passado que se repercute nas receitas de 2020. Mas, o valor da queda do PIB nominal é aqui um factor que é determinante para o cálculo do saldo da O.E., pois um cenário de maior contracção da economia não deixará de provocar um agravamento daquele saldo.

Previsões para Portugal (números apresentados em Junho 2020)

(tx. de variação em %)

	Conselho de				
		Governo ⁽¹⁾	Finanças Públicas ⁽²⁾	B. Portugal ⁽³⁾	OCDE ⁽⁴⁾
PIB	2020	- 6.9	- 7.5 / - 11.8	- 9.5	- 9.4 / - 11.3
	2021	4.3	3.0 / 4.7	5.2	6.3 / 4.8
Consumo privado	2020	- 4.3	- 7.5 / - 12.8	- 8.9	- 10.0 / - 12.5
	2021	3.8	4.3 / 6.6	7.7	8.2 / 6.7
FBCF	2020	- 12.2	- 10.4 / - 15.1	- 11.1	- 10.6 / - 13.9
	2021	6.1	5.1 / 6.4	5.0	8.8 / 2.7
Exportações	2020	- 15.4	- 20.6 / - 26.9	- 25.3	- 15.5 / - 18.5
	2021	8.4	6.0 / 8.4	11.5	8.2 / 3.5
Importações	2020	- 11.4	- 18.4 / - 24.6	- 22.4	- 13.3 / - 16.6
	2021	7.0	7.8 / 10.3	13.5	8.6 / 3.7
Contributo das Export. Líquidas (p.p.)	2020	- 1.8	- 1.0 / - 1.1	- 6.2	- 1.0 / - 0.8
	2021	0.4	- 0.7 / - 0.8	1.9	- 0.2 / - 0.1
Tx. de desemprego (% população activa)	2020	9.6	11.0 / 13.1	10.1	11.6 / 11.8
	2021	8.7	9.0 / 10.8	8.9	9.6 / 11.8
PIB nominal	2020	-5.9	- 6.5 / - 10.9	—	- 5.8 / - 10.1
	2021	4.7	4.1 / 5.7	—	- 6.0 / - 4.5
Balança de bens e serviços (%PIB)	2020	- 0.7	- 0.5 / - 0.6	- 0.5	—
	2021	-0.2	- 1.2 / - 1.3	- 1.3	—
Saldo da O.E. (%PIB)	2020	- 6.5	- 6.5 / - 9.3	—	- 7.9 / - 9.5
	2021	—	- 3.3 / - 4.7	—	- 4.7 / - 7.4
Dívida Pública (%PIB)	2020	131.6	133.1 / 141.8	—	135.9 / 139.9
	2021	—	131.4 / 139.0	—	131.4 / 137.9
Capacidade/necessidade líquida de financiamento face ao exterior (%PIB)	2020	0.3	0.4 / 0.2	—	—
	2021	0.6	- 0.7 / - 0.8	—	—

(1) Programa de Estabilização Económica e Social (PEES)

(2) Perspectivas Económicas e Orçamentais 2020-2022 (2 cenários)

(3) Boletim Económico

(4) Perspectivas Económicas da OCDE (2 cenários)

AS ÚLTIMAS PREVISÕES DO FMI PARA A ECONOMIA MUNDIAL

As mais recentes previsões do FMI apontam para um agravamento claro, face aos números apresentados em Abril, da economia mundial em 2020. As perspectivas actuais projectam uma quebra do PIB de -4.9% a nível mundial, embora seguida de uma rápida recuperação, já em 2021, com um crescimento de 5.4%.

Em relação às principais economias objecto de análise, o conjunto da «zona euro» regista a maior quebra, ultrapassando, pela primeira vez, o limiar dos 10% (com -10.2%). Das outras grandes economias os E.U.A. deverá ter uma contracção de -8.0%, a Rússia uma diminuição do produto de -6.6%, o Japão verá o PIB a contrair-se -5.8% e a economia chinesa poderá, ainda, atingir o final deste ano com um crescimento de +1.0%.

Em relação às maiores economias do euro o destaque vai para as quedas acentuadas da França (-12.5%), da Itália (-12.8%) e da Espanha (-12.8%) em 2020, enquanto a maior economia deste espaço monetário a Alemanha cairá -7.8%.

Em sintonia com os valores para a economia mundial, todas estas economias registam previsões de recuperação em 2021, sendo de destacar o crescimento de 8.2% da economia chinesa e a recuperação da «zona euro» com um aumento do PIB de 6.0% (França com 7.3% e Espanha e Itália com 6.3% tem crescimento acima da média).

Comércio Externo: O Agravamento no 1º Trimestre

No ano de 2019 e contra a generalidade das previsões, o saldo da balança de bens e serviços, conseguiu manter-se em terreno positivo (adiando o fim do ciclo virtuoso iniciado em 2012), registando um saldo favorável no final do ano de 818 milhões de euros.

Os números do 1º trimestre deste ano, divulgados pelo Banco de Portugal, — e mesmo considerando que o saldo neste trimestre tende a ser desfavorável devido, em particular, ao comportamento sazonal da actividade turística — registam uma evolução que, comparativamente a igual período de 2019, expressa uma tendência de claro agravamento do desempenho dessa balança. O saldo negativo de 1.5 mil milhões de euros representa um aumento de 31% face ao ano anterior, para isso contribuindo os meses de Fevereiro e Março, dado que Janeiro ainda regista um saldo positivo.

O agravamento da balança de bens em 86 milhões de euros face ao período homólogo, que colocou o seu saldo negativo em 4.1 mil milhões de euros (-2.2% do PIB) e, sobretudo, a forte desaceleração do saldo positivo da balança de serviços, com menos 375 milhões de euros, resultantes de uma quebra das exportações de 483 milhões, ou

seja -7% (passando de 6% do PIB em 2019 para 5.3% em 2020), explicam o sucedido.

Os sectores mais atingidos nas exportações nacionais foram os bens de consumo (uma quebra de -7.3%), as viagens e turismo (-10.7%) e os (outros) serviços fornecidos por empresas (-14.1%). Ao invés, os combustíveis (+29.2%) e os serviços de telecomunicações, informática e informação (+41.2%) registaram aumentos consideráveis, que, contudo, não foram suficientes para anular a tendência negativa assinalada.

De assinalar, contudo, que, enquanto actividades como o transporte aéreo e as viagens e turismo tiveram as suas quebras concentradas no mês de Março (já associada à crise do COVID 19), com a facturação nestas a cair, em conjunto, 600 milhões de euros em Março deste ano, a quebra nos (outros) serviços fornecidos por empresas foi mais intensa em Janeiro e Fevereiro do que em Março, tendo atingido naqueles dois primeiros meses do ano os 148 milhões de euros, indiciando que a mesma não estará directamente relacionada com o COVID 19.

Em resultado deste comportamento da balança de bens e serviços, a balança corrente registou, também, um agravamento do seu saldo negativo, face a igual período de 2019, com mais 413 milhões de défice (atingindo os 1.1 mil milhões de euros de saldo negativo), o que, por sua vez, agravou, igualmente, o saldo da balança corrente e de capital.

Com este ponto de partida para 2020, que acentua a tendência desacelerativa de 2019, e com o inevitável agravamento que irá ter lugar

no 2º trimestre, as perspectivas em relação ao comércio externo e à nossa balança de pagamentos no final deste ano afiguram-se particularmente sombrias.

Neste quadro, e como vimos antes, o Banco de Portugal, que tanto tardou a assumir a verdadeira dimensão da crise, aproxima-se agora de uma previsão mais realista ao apontar para uma quebra das exportações que poderão chegar aos 26%.

Outros Números

❖ Segundo o “Barómetro Covid 19” da Nielsen, a crise ainda não se fez verdadeiramente sentir nas empresas do retalho alimentar cobertas por aquele barómetro (grandes e médias superfícies e livres serviço). Com as pessoas confinadas e a restauração encerrada assistiu-se mesmo a um aumento das vendas, seja na fase anterior que antecedeu a declaração do estado de emergência (que a Nielsen designa por fase de «armazenamento»), seja na fase do confinamento obrigatório (designada por «quarentena»). Na primeira destas o crescimento foi mesmo particularmente expressivo com um aumento das vendas em relação ao período homólogo de 31%. Este aumento baixou para os 9% na fase seguinte, tendo retomado uma tendência de maior subida já no início do desconfinamento (designado por “nova normalidade”), com um aumento das vendas nas primeiras semanas deste (em Maio) de 14%.

Por categorias de produtos a “alimentação” foi a que, no conjunto das 3 fases, registou uma maior subida, com 35% na fase de “armazenamento”, 14% na de “quarentena” e 16% na “nova normalidade”.

Merece ainda destaque, no Barómetro os números relativos ao comércio online que terá registado no retalho alimentar aumentos acima dos 200% face a igual período de 2019 e se mantêm ao longo das três fases temporais analisadas.

❖ Em contraciclo com a queda das economias estiverem também os mercados financeiros, com a cotação bolsista, em alta, reflectindo o optimismo dos mercados quanto às perspectivas de recuperação da economia.

Em Wall Street o Nasdaq 100 registava, em meados de Junho, uma subida de 13% em relação ao início do ano impulsionado, muito em especial, pelos chamados GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon e Microsoft), que surgem como os maiores ganhadores do período do Confinamento.

Os investidores continuam a acreditar numa retoma relativamente rápida da economia (a ocorrer já no 2º semestre deste ano) e mostram confiar no impacto dos apoios públicos que, nomeadamente os bancos centrais, estão a injectar na economia.

Daí que, também ao nível dos títulos da dívida, os juros e, em particular, os diferenciais entre países (as “yields”) se mantenham relativamente baixas e projectem de momento uma imagem de confiança e de estabilidade. Em Portugal, o diferencial de juros em relação à Alemanha tem-se mantido estável nos 0.5% e o último leilão de O.T. realizado em Junho permitiu uma taxa de colocação de 0.59% a 10 anos.

AS POLÍTICAS

Programa de Estabilização Económica e Social (PEES)

O Governo aprovou, recentemente, o designado Programa de Estabilização Económica e Social, o qual é concebido como “um quadro de intervenções que garantam uma progressiva estabilização nos planos económico”, e que decorrerá até ao final do ano. Ou seja, O Governo lança um somatório, mais ou menos avulso de medidas, enquanto se aguarda o desenrolar das negociações em Bruxelas para uma estratégia de mais longo prazo.

O importante é perceber se estas são as medidas adequadas num contexto de ainda grande incerteza quanto à evolução da pandemia.

Pode reconhecer-se que o Governo procurou com o PEES abarcar áreas muito distintas, do emprego e reposição de rendimentos, às empresas, à cultura, à saúde ou à justiça, para citar alguns exemplos, criando medidas que ajudem a minimizar o impacto da pandemia nas várias áreas ou sectores. Nalguns casos, como por exemplo o compromisso quanto ao teletrabalho na administração pública, o Governo procura assumir compromissos de mais longo prazo, final da legislatura. Trata-se de uma medida que não é isenta de consequências negativas, veremos se o consegue cumprir este objectivo.

Uma avaliação efectiva deste pacote só é possível a *posteriori* mas muito dependerá da adequação da tradução legislativa de muitas das medidas aos objectivos visados e, igualmente, da qualidade da sua implementação prática, como a experiência recente tem vindo a demonstrar.

Um exemplo de uma medida que pode ser interessante para muitas empresas se adequadamente vertida em diploma é o designado PEVE, Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas, o qual, de acordo com o PEES, será um processo novo de carácter excepcional e temporário, que poderá ser utilizado por qualquer empresa que se encontre em dificuldades na sequência da pandemia. Este processo visa a homologação judicial de um acordo alcançado extrajudicialmente entre empresa e credores. Será um processo de tramitação acelerada e assumirá prioridade sobre processos de natureza semelhante.

Um desafio que importa ganhar prende-se com o apoio a desempregados, novos desempregados, bem como aos jovens, cujo desemprego aumentou. A taxa de desemprego dos jovens portugueses é quase 5% superior à dos jovens da UE-27, ultrapassando os 20% (15,4% média da EU a 27) o que convoca para a urgência da implementação de novas medidas. O PEES prevê a este propósito um conjunto de medidas de apoio à contratação e à qualificação. Estamos convictos que nesta matéria os programas serão tanto mais efectivos quanto maior for a ligação entre o sector público e privado, nomeadamente associativo.

Poderemos, desde já, considerar como medidas positivas, por exemplo, as linhas de financiamento com garantia do Estado, uma vez que finalmente o Governo prevê utilizar o valor máximo permitido pela Comissão Europeia (13 mil milhões de euros). As medidas no âmbito da capitalização, ainda que insuficientes, são positivas, em articulação com a previsão da constituição de um Banco de Fomento com valências alargadas. Esperemos que seja desta que finalmente o País terá um Banco vocacionado para as empresas.

Decepcionante, principalmente se compaginado com a proposta de Orçamento suplementar para 2020, é a quase ausência de medidas na área fiscal. A norma prevista para a redução ou eliminação dos pagamentos por conta tem vários problemas desde o período de referência ao recurso ao e-factura para verificar a quebra de actividade e não temos dúvidas de que se a norma não for corrigida trará problemas a muitas empresas. Gostaríamos de ver já contemplada no orçamento suplementar a eliminação da cláusula que agrava as tributações autónomas nas empresas que apresentem prejuízos (e muitas empresas irão apresentar prejuízos em 2020) e a possibilidade de compensação de créditos não fiscais com dívidas fiscais. São, no essencial, medidas que procuram simplesmente aliviar a tesouraria das empresas, sem penalizar as receitas fiscais. Fomentar concentrações de PME é importante já que um dos problemas do nosso tecido empresarial é a falta de dimensão crítica para alavancar os negócios. Todavia as soluções a implementar têm que ter um equilíbrio que garanta que as PME têm soluções alternativas também no domínio fiscal que lhes assegurem uma livre escolha. Não parece ser esse o caso das medidas previstas no PEES. Esperemos, que em sede de discussão da proposta de Orçamento suplementar para 2020, possam ser introduzidas alterações que ajudem a corrigir algumas destas distorções.

Aguardamos com alguma expectativa o lançamento do pacote de apoio ao comércio e serviços – Adaptar 2,0 (Adaptação e modernização de estabelecimentos comerciais), Comércio Digital e Mobilização do Fundo de Modernização do Comércio. Estes programas podem ajudar quer no curto prazo na adaptação ao contexto covid 19, mas essencialmente poderão contribuir para um melhor aproveitamento das potencialidades do digital, reforçar a cooperação entre empresas ou melhorar a gestão empresarial.

Mantemos uma grande interrogação sobre como decorrerão os apoios ao emprego pós Lay-off simplificado, sendo certo que o lay-off simplificado se revelou, como sempre o dissemos, fundamental para evitar uma situação como a que assistimos

na crise financeira de 2007. Uma eficaz operacionalização quer do mecanismo de apoio à retoma progressiva quer o incentivo à normalização da actividade empresarial pode contribuir significativamente para sustentar o ritmo do desemprego, e igualmente incentivar as empresas a não desistir

Uma das lacunas do PEES é sem dúvida a ausência de medidas que contribuam para a resolução do problema das rendas comerciais durante o período do encerramento ou suspensão das várias actividades económicas. Idêntico problema se coloca contratos de exploração de imóveis para comércio e serviços em centros comerciais, cujos lojistas continuam com graves problemas decorrentes de um confinamento agravado. Pensamos que se está simplesmente a adiar um problema mas o tempo o dirá.

As Novas Contas das Administrações Públicas para 2020

(Orçamento Suplementar)

(% do PIB)

Receita corrente	42,6
Receita de capital	0,7
Receita total	43,4
Despesa corrente	45,5
da qual juros	3,1
Despesa capital	4,2
da qual FBCF	2,5
Despesa total	49,7
Saldo primário	-3,2
Saldo global	-6,3

Novo Pacote Legislativo Relativo aos Serviços Digitais – Comissão Europeia Promove Consulta Pública

No passado dia 2 de Junho, a Comissão Europeia lançou uma consulta pública sobre a modernização da legislação no domínio dos serviços digitais, um pacote já anunciado pela Presidente Ursula von der Leyen como sendo da maior importância e que se pretende ver concretizado até ao final de 2020.

Esta consulta estará **aberta até ao dia 8 de Setembro** e abrange questões como a da segurança *online*, da liberdade de expressão, da equidade e da igualdade de condições de concorrência na economia digital, tendo duas vertentes de trabalho:

- um primeiro conjunto de regras que incidirão sobre os *princípios fundamentais da Directiva “Comércio Electrónico”*, em particular a questão da liberdade de prestação de serviços digitais em todo o mercado interno, de acordo com as regras do local de estabelecimento, e uma limitação alargada da responsabilidade pelos conteúdos criados pelos utilizadores;

- uma segunda medida que incidirá na questão das *condições de concorrência* nos mercados digitais europeus, onde actualmente actuam – como guardiões do acesso – algumas grandes plataformas.

Além destas medidas, a Comissão visa recolher opiniões sobre outras questões que têm surgido relacionadas com as *plataformas em linha*, nomeadamente as oportunidades e os desafios que se colocam aos trabalhadores independentes quando estes prestam serviços por esta via.

Esta iniciativa reveste um grande interesse, tendo em conta que a Directiva “Comércio Electrónico” foi adoptada há, já, vinte anos e que todo o mercado dos serviços digitais teve uma enorme evolução nos últimos anos, bem como – em particular – nos últimos meses em que, fruto da pandemia, o recurso ao digital demonstrou claramente as suas potencialidades, mas também algumas fragilidades.

Como a Comissão refere na sua avaliação do impacto previsto deste pacote legislativo, “(...) as tecnologias, os modelos de negócio e os desafios societários estão a evoluir constantemente. O largo espectro dos serviços sociais é a espinha dorsal de um mundo crescentemente digitalizado. Este espectro incorpora um vasto conjunto de serviços, incluindo infraestruturas de *cloud* ou redes de distribuição de conteúdos. As plataformas *online*, tal como motores de busca, *market places*, redes sociais ou plataformas de *media-sharing* são intermediários entre um vasto espectro de actividades e têm um papel particularmente importante na forma como os cidadãos comunicam, partilham e consomem informação, em como os negócios funcionam *online*, bem como em que produtos e serviços são oferecidos aos consumidores”.

Ligados a esta Consulta, existem dois roteiros publicados simultaneamente, os quais foram objecto de consulta pública até ao dia 30 de Junho:

- Roteiro sobre o aprofundamento do Mercado Interno e a clarificação das responsabilidades nos serviços digitais (incluindo a revisão da Directiva “Comércio Electrónico”)

- Roteiro sobre um instrumento regulamentar *ex ante* de plataformas de grande dimensão e que agem como guardiões de acesso.

Mas que contributos tem a Comissão Europeia recebido relativamente a estes roteiros? O que pensam os actores do terreno sobre a futura regulamentação dos serviços digitais?

As opiniões têm sido bastante diversificadas, ainda que assentes na certeza de que o mundo da digitalização já se afirmou e será o futuro. Neste sentido, destacamos algumas das convicções até agora transmitidas à Comissão Europeia por diversos actores europeus, quer relativamente às potencialidades, quer aos riscos que importa serem endereçados pela futura legislação:

OPORTUNIDADES

- A União Europeia deveria apostar em plataformas que incorporem directamente os valores europeus e que concorram efectivamente com as grandes plataformas não europeias.
- Não se deve ceder à tentação de achar que a Europa chegará “ao topo” da competitividade e da produtividade na economia digital global, só com base nos seus esforços legislativos: mais atenção deverá ser prestada ao reforço da capacidade das suas empresas, especialmente das PME e das *Startups*.
- A Europa precisa de ter uma visão específica, definir e desenvolver estratégias, mas tentar resolver os problemas concretos com que os actores se confrontam (e que não se resolvem “por legislação”).
- Deveria haver um maior investimento na educação, formação, investigação, desenvolvimento e inovação, bem como no desenvolvimento de novas tecnologias.
- A Europa deverá envolver mais, na sua decisão política, pessoas com formação em áreas criativas e que promovam a inovação e a prossecução de objectivos, nomeadamente das áreas científicas e das engenharias.
- A proposta deveria dividir os serviços *online* em diferentes categorias: canais de informação, editores e plataformas *online*.
- É uma oportunidade para se clarificar como os serviços disponíveis na Internet a nível global poderão ser prestados (porque há dificuldades, para as empresas que actuam no mercado mundial, conseguirem cumprir com as regras aplicáveis em diferentes países/regiões, através do mesmo software ou mecanismos); talvez pudesse existir uma clarificação por via das organizações internacionais.
- A adopção do novo quadro regulamentar deve incluir a anulação das velhas normas que se tenham tornado obsoletas e permitir uma diminuição dos custos que as PME têm para cumprir a lei.

RISCOS

- Evitar-se nova regulamentação é insuficiente: importa uma intervenção mais robusta,

sobretudo devido às barreiras existentes no mercado para as PME, sujeitas a enquadramentos regulamentares fragmentados e ao domínio do mercado por alguns (poucos) grandes actores digitais.

- As regras deverão aplicar-se equitativamente a todos os prestadores de serviços, independentemente da sua origem ou estabelecimento.

- Deve haver proporcionalidade entre as novas obrigações e sanções impostas aos serviços digitais e às plataformas *online*, e o nível de riscos potenciais colocados por um serviço; deve, igualmente, ter-se em conta a dimensão e o âmbito do prestador em questão, por forma a não limitar a concorrência de PME digitais inovadoras contra empresas maiores e melhor colocadas para enfrentar os encargos regulamentares.

- Importa assegurar que a lei de promoções e saldos, a fiscalidade e a questão da segurança dos produtos seja equiparada entre os diferentes canais e a todos os prestadores de serviços, independentemente da sua origem ou estabelecimento (questão da equidade).

- A questão da segurança dos produtos é essencial, devendo impedir-se a disponibilização *online* de produtos que, valendo-se de algumas lacunas da Directiva “Comércio Electrónico”, não cumprem todas as regras europeias.

- Risco de os chamados “controlos editoriais” violarem direitos fundamentais, quando o nível de triagem realizado (nomeadamente pelas plataformas dominantes) se tornar em ferramentas de selecção e influência discricionárias da informação divulgada.

- Estes contributos resultaram da primeira fase de auscultação e deverão alimentar todo processo de reflexão na Comissão Europeia, para o qual contribuirão decisivamente as respostas ao processo de consulta que está em curso até ao próximo mês de Setembro.

Os interessados em contribuir para este processo de Consulta Pública poderão fazê-lo através do endereço:

https://ec.europa.eu/eusurvey/runner/Digital_Services_Act

OS DESAFIOS

O COVID-19 E O FUTURO DOS ESPAÇOS METROPOLITANOS

1. O COVID 19, O CONFINAMENTO E A MUDANÇA NA ORGANIZAÇÃO DO ESPAÇO URBANO

O Covid -19 e as estratégias de confinamento geraram uma mudança radical na organização do espaço urbano.

Face a cidades desertas nas suas ruas e avenidas tudo passou a concretizar-se no espaço residencial familiar. - adultos continuando a sua atividade profissional em teletrabalho, crianças e jovens continuando a sua atividade escolar partir de casa e todos podendo aceder a formas praticamente gratuitas de informação e entretenimento digital em casa. E várias entidades passando a servir os clientes ou os utilizadores deslocando-se às suas casas

Esta nova forma – temporária- de organização da vida urbana centrada na residência da família nuclear exclui à partida a população idosa que ou vive sozinha ou vive em lares e, obviamente exclui os sem abrigo . Além de liquidar a cidade como espaço privilegiado de interação humana e sociabilidade diversa, criativa e imprevisível . Ou seja a cidade e os serviços que a animam

As respostas no controlo da pandemia criaram, por sua vez uma oportunidade de difusão de soluções que são típicas de um novo sistema técnico económico em gestação que nos permite ultrapassar limitações herdadas de fases anteriores de desenvolvimento. Recordaríamos as seguintes.

O covid -19 incentivou a utilização de tecnologias digitais no combate á pandemia nomeadamente nos países asiáticos que adotaram um modelo de *test , track and isolate* em vez de confinamentos maciços e precoces como principal forma de combate à pandemia.

O covid 19 incentivou a utilização de soluções de inteligência artificial, quer no combate ao vírus com georeferenciação, quer na gestão hospitalar para evitar a sobreocupação e a desorganização.

O covid 19 estimulou o uso intenso da internet e do ciberespaço para reduzir necessidades permanentes de mobilidade individual , ao mesmo tempo que facilitou prestação de serviços *on demand* a pessoas isoladas sem que estas tivessem necessidade de se deslocar.

O covid -19 permitiu alguma experiência na utilização de drones em várias funções – desde monitorização de deslocações até ao abastecimento de pessoas ou de comunidades dispersas.

2. QUATRO PONTOS DE VISTA SOBRE O QUE COVID 19 PODE IMPLICAR PARA O FUTURO DAS METRÓPOLES

A revista Foreign Policy no seu número de Maio de 2020 desafiou 12 especialistas mundiais em questões urbanas a responder à seguinte questão “ How Life in our Cities will Look after the coronavirus pandemic ?”

Gostariamos de citar extratos das respostas de três desses entrevistados.

[Richard Florida](#), professor on the University of Toronto's Rotman School of Management, fellow at New York University, a co-founder of CityLab,

“As grandes cidades sobreviverão ao coronavírus. As cidades são os epicentros das doenças infecciosas desde a época de Gilgamesh, e sempre se recuperam - geralmente mais fortes do que antes. A Peste Negra dizimou as cidades da Europa durante a Idade Média e da Ásia até ao início do século XX. A gripe espanhola de 1918 matou cerca de 50 milhões de pessoas em todo o mundo, e, no entanto, Nova Iorque, Londres e Paris cresceram rapidamente.

De facto, a história mostra que as pessoas frequentemente mudam-se para as cidades após pandemias por causa de melhores oportunidades de emprego e dos salários mais altos que ofereceram após a queda repentina da população.

Alguns aspectos das nossas cidades e áreas metropolitanas serão reformulados, dependendo de quanto tempo durar a actual pandemia. O medo da densidade, e de transportes colectivos em particular, para além do desejo de um ambiente mais seguro e privado, pode levar alguns aos subúrbios e áreas rurais. Famílias com crianças e/ou pessoas vulneráveis, em particular, podem trocar os seus apartamentos na cidade por uma casa com quintal. Mas outras forças vão “empurrar” as pessoas de volta aos grandes centros urbanos. Jovens ambiciosos vão continuar a reunir-se em cidades em busca de oportunidades pessoais e profissionais. Artistas e músicos podem ser atraídos por rendas de aluguer mais baixas graças às consequências económicas do vírus.

A crise pode uma pequena janela de oportunidade para as nossas cidades hiper-gentrificadas e inacessíveis para pessoas com rendimentos modestos se redefinirem e reenergizar-se.”

” Maimunah Mohd Sharif, *the executive director of the United Nations Human Settlements Programme.*

Cerca de 95% das pessoas com COVID-19 vivem em áreas urbanas. Isso trouxe um forte alívio para algumas das desigualdades fundamentais no coração das nossas vilas e cidades.

O COVID-19 vai atingir os mais vulneráveis de forma mais agressiva, incluindo os mil milhões de habitantes que vivem em residências informais e habitações degradadas em locais densamente povoados no mundo, bem como outras pessoas sem acesso a moradias adequadas, acessíveis e seguras.

Essa pandemia já está a exacerbar a divisão urbana que resultou de um fracasso de longo prazo em abordar as desigualdades fundamentais e garantir direitos humanos básicos. A resposta pós-COVID-19 exigirá que essas falhas sejam resolvidas e que todos os residentes urbanos prestem serviços básicos - especialmente cuidados de saúde e habitação - para garantir que todos possam viver com dignidade e estar preparados para que na próxima crise global. ninguém e nenhum local é deixado para trás.

”Edward Glaeser, *a professor of economics at Harvard University*

“Durante um século abençoado, as cidades ocidentais têm sido saudáveis. Esquecemos que as doenças contagiosas moldaram o destino das cidades desde que a praga de Atenas matou Péricles. Nesse século seguro, os empregos foram transferidos de quintas para fábricas e para os sectores de serviços que agora empregam 80% dos trabalhadores dos EUA.

Nos Estados Unidos, 32 milhões de empregos são nas actividades de retalho, lazer e hospitalidade. Eles estão na linha de frente da pandemia. Uma pesquisa recente descobriu que 70% dos restaurantes menores esperam ser fechados permanentemente se a crise do COVID-19 durar quatro meses ou mais. Se as pandemias se tornarem o novo normal, dezenas de milhões de empregos em serviços urbanos desaparecerão. A única chance de impedir a destruição desse mercado de trabalho é investir bilhões de dólares de maneira inteligente em infra-estruturas de assistência médica antipandémica, para que o surto de COVID 19 se resuma a apenas uma vaga epidémica.

3- DESAFIOS PARA O FUTURO

Os processos de crescimento metropolitano que foram típicos da segunda metade do século XX em Portugal assentaram numa localização de espaços residenciais para as jovens famílias cada vez mais longe dos espaços de trabalho terciário e com oferta de serviços básicos concentrada em equipamento acessíveis por automóvel (vd grandes superfícies comerciais,) Este modelo de urbanização metropolitana vai confrontar-se com populações cada vez mais envelhecidas nas áreas suburbanas, -populações que lá se instalaram quando jovens Transformação que aponta para uma nova abordagem nos serviços , de que destacáramos:

- A importância do enriquecimento da oferta de serviços pessoais nas áreas suburbanas, não dependente do uso de automóvel particular;
- A importância crucial da rede de cuidados de saúde primários do SNS com a sua actual intervenção em saúde de pública , reforçados pelas unidades de apoio familiar na prevenção de doença e na disponibilização de tratamento;
- A utilização intensa do ciberespaço e de novas formas de mobilidade *on demand* para facilitar a movimentação mais eficiente e menos intensiva em energia de pessoas e para agilizar abastecimento residencial;
- A importância da reorganização do trabalho nas actividades terciárias que são dominantes nas áreas metropolitanas reforçando a ligação on line com utilizadores e a localização de mais espaços de trabalho descentralizados.

A Necessidade do Reforço e Diversificação da Cadeia Logística

Uma das áreas de serviços mais afectadas pela actual pandemia tem sido a logística.

Os constrangimentos provêm de diversos factores. Do lado da oferta, o confinamento imposto à população obrigou a que fábricas, centros logísticos, infraestruturas de transporte e outras instalações reduzissem a sua actividade. Do lado da procura, os profissionais de logística reportaram uma redução de pedidos de retalhistas e vendas a clientes finais de alguns bens (verificando-se também uma procura elevada de equipamentos médicos, bens consumíveis e comida).

Segundo um artigo publicado pela Business insider, *“O impacto nas cadeias logísticas tem sido generalizado nos sectores automóvel, electrónico, de bens de capital, commodities e vestuário, passando por uma desaceleração nas vendas e na disponibilidade de peças nas cadeias de logística, de acordo com a mais recente pesquisa da Panjiva, a unidade de inteligência da cadeia de logística da S&P Global Market Intelligence.(...) Enquanto muitas empresas estão a utilizar as entregas aceleradas (por via aérea) para manter as suas cadeias em funcionamento, há efeitos de segunda ordem também a surgir na indústria de vestuário, no qual há uma escassez de materiais devido à falta de fornecimento da China”.*

O confinamento massivo da China em Fevereiro perturbou o funcionamento da cadeia logística global, devido ao seu peso elevado na produção industrial mundial. Apesar da diminuição das medidas de contenção e o regresso da actividade produtiva a partir do mês de Março, é expectável que a cadeia logística global apenas recupere para os níveis pré-covid num horizonte temporal longo, supondo que não haverá um novo surto global.

De acordo com a Agility, através do seu insight ao Covid 19, que analisa o impacto da pandemia no transporte de mercadorias, verifica-se que o meio de transporte mais afectado pela pandemia a nível mundial é o transporte aéreo, tendo os países mais afectados quebras entre 70 a 90% de transporte de carga cancelada e 80 a 100% de capacidade de carga reduzida devido ao cancelamento dos voos de passageiros. Na União Europeia, destacam-se a França, Reino Unido e Portugal, com reduções significativas, acima dos 50%.



No caso do transporte marítimo, observa-se que os constrangimentos sentidos foram menores em comparação com o transporte aéreo, com excepção do Egipto e da Bélgica (este mais afectado que o Egipto, devido à falta de contentores de carga e equipamentos). No caso do transporte de Portugal para o mundo, apenas se registaram pequenas faltas de contentores de carga e equipamentos, não colocando em causa a sua capacidade de transporte.

Quanto à capacidade de carga rodoviária, observam-se constrangimentos na Turquia, Arábia Saudita, Jordânia, Kuwait, Nigéria e África do Sul, enquanto que no mundo ocidental e no Extremo Oriente não se observam constrangimentos apesar do fecho das fronteiras terrestres em alguns países (como o nosso).



De acordo com o inquérito da Gartner, as acções tomadas para minimizar o constrangimento da cadeia logística foram, entre outras, as seguintes:

- Determinar o tempo de duração dos stocks de matéria prima e componentes;

Vencer a crise

Para ganhar a década

- Avaliar o impacto potencial de bens/rendimentos, baseado na pegada física dos fornecedores e a sua dependência da China e de outros países afectados pela pandemia;

- Estabelecer relações com parceiros estratégicos, operadores logísticos e/ou produtores parceiros para perceber o impacto da pandemia e activar planos de contingência;

- Solicitar aos fornecedores materiais e/ou bens substitutos que não tenham proveniência da China ou de outras zonas afectadas pela pandemia e identificar matérias primas, componentes, bens e/ou fornecedores alternativos;

- Planificar cenários estratégicos para modelar possíveis resultados e acções de médio e longo prazo (nos próximos 3 a 12 meses);

Para além destes, um dos maiores desafios é o de manter os colaboradores das cadeias de logística saudáveis, de forma a manter o funcionamento regular das cadeias de abastecimento. Uma forma de solucionar este problema passa pela constituição de equipas funcionando em horários diferenciados, controlando desta forma possíveis infecções e minimizando os seus efeitos.

Um artigo publicado pelo Fórum Económico Mundial, defende que a solução para tornar as cadeias de logística resilientes no longo prazo passa por:

- 1 – Recorrer à digitalização em detrimento de ficheiros físicos – de forma a reduzir o contacto físico e a dependência de operações que necessitem da presença física de colaboradores, o

que pode provocar constrangimentos e demoras em situações que a presença física não seja possível, (como a elaboração de manifestos de carga ou de guias de transporte).

2. – Garantir a privacidade da utilização de dados de fornecedores – O Blockchain permite a criação de um sistema descentralizado garantindo a privacidade dos fornecedores e a visibilidade aos compradores. Quando criado de forma apropriada, permite aos fornecedores auditar as suas permissões de partilha de dados directamente. Ao mesmo tempo, os seus dados podem ser distribuídos de forma segura a outros operadores da rede de blockchain sem a necessidade de uma integração ponto por ponto que os sistemas centralizados necessitam. Desta forma é resolvido um problema tecnológico chave, permitindo que os fornecedores possam participar em iniciativas de visibilidade da cadeia logística.

Por outro lado, o Blockchain também permite aos compradores a substituição de Cartas de Crédito por compromissos de compra, podendo pagar posteriormente aos fornecedores e reduzindo dessa forma o custo dos bens vendidos. Por outro lado, os fornecedores também obtêm as receitas mais rapidamente, o que lhes permite a obtenção de termos de financiamento mais favoráveis.

3. – Assumir que as disrupções vão suceder novamente – Reagindo e planeando de forma a antecipar possíveis interrupções da cadeia de logística. A medida mais eficiente passa pela implementação de programas de financiamento que apoiem fornecedores em dificuldades financeiras, tornando a cadeia de valor mais resiliente em termos de capital.

Ficha Técnica

Vencer a crise para ganhar a década

Textos produzidos com a colaboração de:

Ana Vieira

Helena Leal

Hugo Oliveira

Isabel Francisco

José António Cortez

José Manuel Félix Ribeiro

A informação utilizada reporta a 30 de Junho de 2020
Comentários e sugestões para: ccp@ccp.pt