

Vencer a crise

Para ganhar a década

Boletim Número 1

Maio de 2020

ENFRENTAR A CRISE

Estamos confrontados com uma crise colossal (porventura, a maior em Portugal nos últimos 100 anos) que as previsões económicas conhecidas tendem, ainda, a subavaliar. Com uma origem exógena à economia está a ter, ao paralisar o funcionamento desta, um enorme impacto económico que atinge de uma forma generalizada, mas assimétrica, os países e os diferentes sectores de actividade.

Em Portugal, as previsões institucionais mais recentes apontam, em 2020, para uma quebra do PIB entre 6.8% e 8.0%, seguido de uma retoma relativamente vigorosa em 2021. Cenário que, hoje, tem de ser considerado especialmente optimista, seja pelo que se conhece relativamente aos primeiros meses do ano, seja pela forma como antecipam o regresso próximo a uma “normalidade” que não tem, de todo, em conta as disrupções, nomeadamente, comportamentais que a crise produziu.

Existe, neste contexto, um consenso alargado sobre a necessidade de serem, adoptadas políticas públicas robustas para, primeiro, travar o colapso da economia e, de seguida, impulsionar a retoma e recuperação da mesma. Estas políticas têm de estar alicerçadas numa pluralidade de instrumentos, consubstanciando programas distintos com tempos de execução e objectivos diferenciados e levando sempre em consideração que o financiamento público tem limites repercutindo-se nas contas públicas dos países

Por isso, aqueles têm de assentar numa avaliação rigorosa das necessidades – por países e por sectores mais duramente atingidos – e assumir as formas que se revelem adequadas aos fins em vista.

Desde logo, emerge a necessidade de romper com a ortodoxia financeira dominante e conceber formas inovadoras de apoio, matéria em que o consenso começa a esboçar-se, sobretudo, a nível dos países da União Europeia. Quanto aos tempos e aos objectivos referidos, importa considerar 3 fases distintas:

1ª Fase (curto prazo) – Trata-se de conceber a nível nacional um Programa de Emergência (o Governo português chamou-lhe Programa de Estabilização Económica e Social) visando travar o colapso da economia, isto é, pondo esta de novo a funcionar e minimizando os números relativos ao encerramento de empresas e ao aumento do desemprego, acudindo, simultaneamente, às situações de maior urgência social.

Este Programa terá sempre um impacto orçamental significativo porque não pode ter por base o crédito bancário e sustentar-se em meras garantias do Estado.

O problema principal a enfrentar prende-se com a falta de liquidez das empresas, (total ou semi paralisadas) para suportarem pesados custos fixos e despesas anteriormente contratualizadas.

Mas, somar mais dívida à dívida passada é abrir caminho para o seu encerramento a prazo. Os apoios a fundo perdido são, neste âmbito, essenciais assim como o alívio dos pagamentos através do seu diferimento ou suspensão (nomeadamente fiscais) e de reescalonamento do crédito concedido às empresas.

2ª Fase (curto/médio prazo) – Deve basear-se num Programa financeiramente expressivo de relançamento da economia, sendo o seu instrumento essencial um novo Fundo Comunitário em preparação e objecto de discussão no Conselho Europeu. Trata-se aqui de garantir apoios, com uma extensão temporal de 2-3 anos, de modo a assegurar condições de retoma das economias, ou seja que permitam a viabilidade das empresas num contexto de quebra da procura e de reajustamentos da oferta.

A retoma económica confronta-se com um conjunto de problemas, de que destacamos:

- a) redução da procura interna e externa, consequência das medidas que restringem a mobilidade de pessoas e de serviços e da quebra de confiança, quer de consumidores quer de empresas;
- b) necessidade de adaptação às novas condições da procura, nomeadamente, ao nível da relação com o consumidor final;
- c) situações de ruptura nas cadeias de fornecimento das empresas, em muitos casos, com aumento de preços de bens e serviços intermédios;
- d) tempos de amortização dos investimentos mais prolongados requerendo, igualmente, prazo de pagamento mais longos;
- e) tendência para anular ou adiar investimentos previstos, procurando salvaguardar riscos face a uma elevada incerteza quanto ao futuro e numa situação marcada por uma subutilização da capacidade produtiva disponível.

Por tudo isto, os apoios devem ter uma forte componente de subsídio não reembolsável e os créditos a conceder devem ter um critério de pagamento flexível condicionado à obtenção de lucros pelas empresas.

É essencial, neste sentido, que o principal objectivo dos apoios seja evitar a destruição do capital produtivo e o aumento do desemprego, travando a recessão e permitindo um novo crescimento económico sustentado.

3ª Fase (médio/longo prazo) – Trata-se aqui, sim, de estruturar um Programa para década (entre nós o chamado “Portugal 2030”) centrado em medidas estruturantes e nos factores determinantes da competitividade futura que a presente crise obriga a reavaliar.

Deve ser um programa de mudança sem ser um programa de ruptura com o tecido produtivo existente. O défice de investimento público e privado continua a marcar a nossa economia ao longo de quase duas décadas e é essencial inverter este ciclo, sendo que muitas das previsões e projecções feitas antes da crise do COVID-19 já não se revelam realistas.

O conteúdo deste Programa é determinante para evitar que a nova década seja uma década perdida.



OS NÚMEROS

Indicadores Estatísticos Nacionais: A Quebra da Actividade Económica e dos Níveis de confiança

Todos os dados quantitativos conhecidos - ainda muito incompletos sobre os efeitos da pandemia na actividade económica em Portugal - retratam um impacto muito negativo de uma crise económica sem precedentes na história da economia global, com tradução numa recessão muito acentuada a nível nacional. Desde logo os dados do primeiro trimestre, já afectados, sobretudo com a segunda metade do mês de Março, reflectem danos imediatos no nosso mercado de trabalho, no mercado do produto e na procura interna e externa. Ainda no primeiro trimestre o emprego reduziu-se na generalidade dos sectores e desacelerou fortemente nos Serviços, sendo de destacar a redução de -2,5% no emprego do comércio. Em termos globais, no primeiro trimestre a variação homóloga no total do emprego foi de -0,3%.

No caso dos resultados das Contas Nacionais divulgados pelo INE, reflectem já no 1º trimestre do ano uma queda no PIB de -2,3% e na procura interna de -1,1% (de -0,7%, no Consumo total, de -2,2% no consumo privado e de -2,5% no investimento). O contributo da procura interna para o crescimento do PIB (de -1,1 pontos percentuais – p.p.) foi negativo pela primeira vez desde o 3º trimestre de 2013.

O contributo da procura externa líquida para o aumento do PIB foi igualmente negativo, de -1,3 p.p., com as exportações a registarem um decréscimo homólogo de -4,9%, superior ao decréscimo homólogo nas importações de -2%. Salienta-se o decréscimo de -9,6% nas exportações de serviços, para o qual a quebra no turismo terá contribuído de forma relevante.

Os resultados mensais entretanto divulgados pelo INE, seja dos índices de volume de negócios sectoriais, seja dos inquéritos de conjuntura qualitativos, sintetizados nos indicadores de confiança dos consumidores e das empresas, referentes a períodos mais recentes, refletem já de forma mais evidente a magnitude das quedas verificadas na economia.

O índice de **volume de negócios do Comércio a Retalho** registou um decréscimo de -21,6%, em Abril, depois de já ter sofrido em Março uma contracção homóloga de -5,6%. Decréscimo que afectou mais o retalho de produtos não alimentares, cujo decréscimo homólogo em Abril foi de -34,3%, por comparação com -5% no retalho alimentar.

O índice de **volume de negócios da Indústria** referente a Março apresentou um decréscimo homólogo de -8,7% e o dos **Serviços** também em Março, registou uma quebra de -17%.

No caso dos **índices de emprego**, remunerações e horas trabalhadas, no comércio a retalho as variações homólogas foram em Abril de -1,9%, -7,4% e -28,3% respectivamente (compara com variações em Março de +1,8%, +2,9% e -1,2%).

No caso dos Serviços as variações dos mesmos índices foram em Março, pela mesma ordem de +0,2%, +1,7% e -3,3% (1,7%, 5,9% e 3,9% em Fevereiro).

No sector do turismo, dos mais afectados pelo efeito negativo da pandemia, segundo o INE, em Abril, registou-se, ao nível dos estabelecimentos de alojamento turístico uma redução nas dormidas de não residentes de -98,3% (-59,2% no mês anterior), e nas dormidas de residentes uma redução de 92,7% em Abril (-57,6% em Março).

Vencer a crise

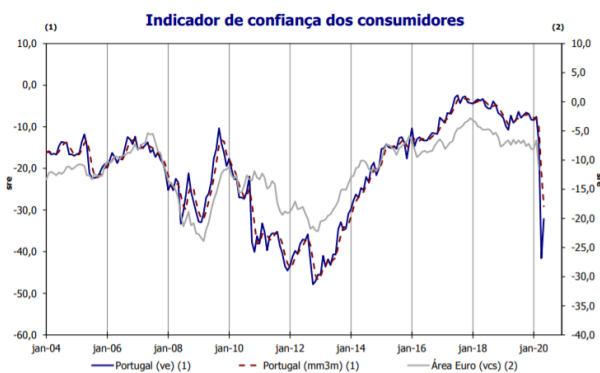
Para ganhar a década

O **indicador de clima económico**, do INE, tendo por base os inquéritos qualitativos às empresas, registou em Abril a maior redução da série face ao mês anterior, a que correspondeu um novo mínimo histórico, tendo em Maio apresentado uma muito ligeira recuperação, provavelmente já associada ao período de desconfinamento que entretanto teve início em Portugal.



Fonte: INE, extraído do Destaque “Inquéritos de Conjuntura às Empresas e aos Consumidores Maio de 2020”

O **Indicador de Confiança dos consumidores** atingiu em Abril o valor mínimo desde Maio de 2013, tendo em Maio recuperado parcialmente da diminuição abrupta no mês anterior.



Fonte: Idem

O **Indicador de Confiança do Comércio** e, em particular o do Comércio a Retalho, depois de atingirem o mínimo histórico em Abril, tiveram em Maio uma muito ligeira recuperação, associada às perspectivas futuras da actividade. Contudo, as opiniões dos empresários, “sobre o volume de vendas prolongaram em Maio o forte agravamento do mês anterior, atingindo um novo mínimo da série”.



Fonte: Idem

Por outro lado o inquérito às empresas (também qualitativo) entretanto lançado pelo INE e Banco de Portugal, para melhor se poder aferir o impacto da pandemia no tecido empresarial, dá-nos igualmente conta da profundidade das dificuldades que se vivem no terreno, ao longo de Abril e Maio, seja pelas quedas acentuadas no volume de negócios reportados por uma grande maioria de empresas, seja pela redução muito significativa do número de pessoas efectivamente a trabalhar nas empresas.

Ao longo das várias semanas de Abril e na primeira quinzena de Maio a percentagem de empresas que reportaram decréscimos no seu volume de negócios oscilou entre 73% no início de Abril e 70% em Maio. Por outro lado, tratam-se de quebras muito acentuadas: ao longo das diferentes semanas entre 44% e 47% das empresas reportaram decréscimos superiores a 50%.

Nos agrupamentos sectoriais o ramo do alojamento e restauração é o que regista maior percentagem de empresas com quebras no volume de negócios (ao longo das semanas entre 86% e 90% das empresas reportaram decréscimos).

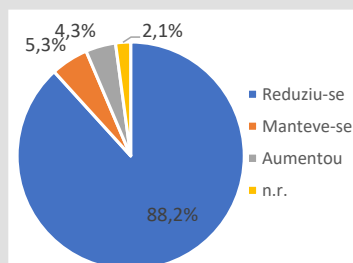
No sector dos transportes a percentagem de empresas com quebras oscila entre 78% e 82%.

No Comércio (por grosso e a retalho), nos Outros Serviços e também na Indústria e Energia as empresas que reportaram quebras no volume de negócios oscilam ao longo das semanas entre 68% e 73%.

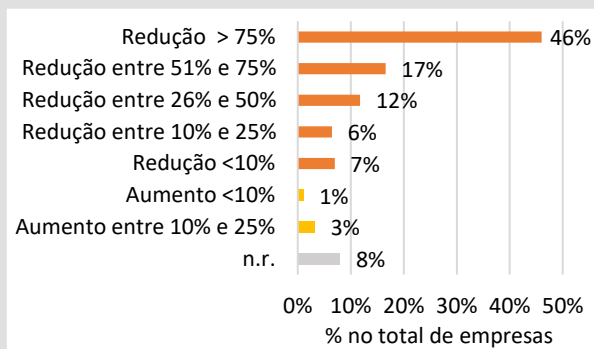
Resultados preliminares do Barómetro PME Comércio e Serviços – Edição Especial Covid19 – CCP

Inquérito realizado pela CCP entre 12 e 21 de Maio, ao qual responderam 52% empresas de comércio a retalho, 22% de restauração, 20% de serviços, 4% de comércio grossista e 2% de comércio e reparação automóvel

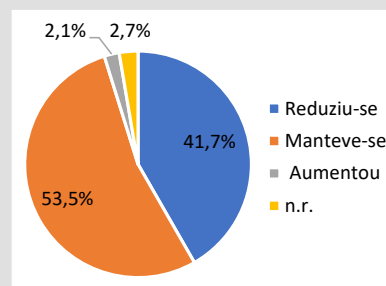
Empresas segundo a variação homóloga na faturação em Abril



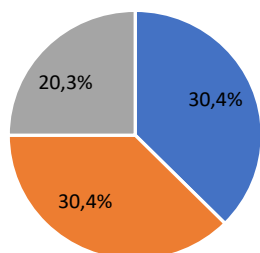
Empresas segundo a magnitude da variação homóloga na faturação em Abril



Empresas segundo a variação homóloga do nº de pessoas em atividade, desde Março



Das empresas com lay-off simplificado aprovado, até 21 de maio...



- Empresas com pessoas em lay-off - algumas a 100% e algumas com redução de tempo de trabalho
- Empresas com pessoas em lay-off a 100%
- Empresas com pessoas em lay-off com redução de tempo de trabalho

Mais Alguns Números da Crise:

Sondagem, realizada entre os dias 8 e 10 de Maio pelo ISCTE e ICS (para o Expresso/SIC), revela que a maioria dos portugueses tem **medo de regressar às ruas**. Os inquiridos consideram arriscado (“muito” ou “algo”): andar de transportes públicos (89%); ir a um hospital ou centro de saúde (83%); ir a um café, pastelaria ou restaurante (81%); ir a um hipermercado ou centro comercial (79%); ir à praia (69%); ir a um banco, aos correios ou a uma repartição pública (65%); ir a uma mercearia ou loja de comércio tradicional (59%). Consideram, também, que é muito cedo para abrir creches (72%) ou para retomar as aulas presenciais no 11º e 12º anos (58%). Dizem, ainda, maioritariamente (57%), que “o pior ainda está para vir”.

A consultora PwC analisa o impacto da pandemia sobre os **diferentes sectores de actividade** concluindo que os sectores mais atingidos (impacto muito negativo) são: o **alojamento** (com uma queda do VAB em 2020 situado no intervalo -36% e -54%); **restauração e similares** (-32% a -52%); **lazer e artes** (-22% e -35%); **transportes** (-20% a -34%) e **comércio de automóveis e motociclos** (-18% a -32%).

Segundo números divulgados pelo Banco de Portugal, no mês de Abril, as operações de **levantamento e pagamento em cartão** tiveram uma quebra acentuada relativamente ao mês homólogo de 2019, tendo os levantamentos caído 32.8 milhões de euros (-40.3%) e os pagamentos de compras registado uma quebra de 52.8 milhões (-39.7%).

Os sectores mais atingidos nos pagamentos foram: o alojamento (-97%), a restauração (-85%), os serviços pessoais (-85%) e a saúde (-81%). No comércio, registaram-se disparidades significativas nos vários ramos de actividade, com as maiores quebras a registarem-se no vestuário (-99%), nos produtos novos (-53%) e nos combustíveis para veículos a motor (-49%).

As Previsões da Comissão Europeia para 2020

As previsões de Primavera para 2020, divulgadas em Maio deste ano pela Comissão Europeia, são um exercício de contenção, no que se refere à dimensão possível da inevitável recessão económica que vai atingir o conjunto dos países da U.E.. Assim, a previsão para estes aponta para uma quebra do PIB de -7.4% (-7.7% para a zona euro), em grande medida devido à quebra do consumo privado e do investimento.

A Comissão prevê, contudo, que o período de recessão seja de curta duração com uma forte recuperação já em 2021 (a famosa recuperação em “V”), com um crescimento no próximo ano de 6.1% (6.3% para a zona euro), o que permitirá, no ano subsequente, concluir a recuperação dos números face a 2019.

Para Portugal, a previsão ao contrário da do FMI divulgados em Abril (-8.0% de quebra do PIB, com mais 0.5 p.p. que a média da zona euro) coloca-nos numa posição menos gravosa do que a média europeia, com o PIB a baixar -6.8% em 2020 (o 5º desempenho menos negativo da zona euro).

A melhor posição no «ranking» por parte do nosso país resulta da uma previsão menos negativa ao nível da **procura interna**, já que a C.E. prevê para Portugal uma quebra particularmente acentuada das **exportações** (-14.1%), originando uma **balança comercial** fortemente negativa (pior só mesmo Chipre e Malta) com um défice de -7.1%.

Estes números interrompem um ciclo de quatro anos de saldos positivos desta balança e projectam-se na previsão de uma **balança corrente** também ela a entrar em terreno negativo (-0.6%).

Em matéria de **investimento** a maior quebra em Portugal ocorre nos equipamentos (-26.9%), enquanto a construção se mantém ainda com valores marginalmente positivos (0.6%). Já no que se refere ao **investimento público** os números apresentados para Portugal, prolongam a tendência esperada para nos situarmos na cauda da U.E. (pior só a Grécia e Chipre), e mesmo estes valores afiguram-se razoavelmente optimistas, com uma previsão de que o seu montante atingirá em 2020 2.3% do PIB (3.1% para o conjunto da zona euro).

Em matéria de **saldo orçamental** Portugal apresenta, também, uma evolução menos negativa que a da zona euro com um défice de -6.5% que compara, nomeadamente, com os saldos de Espanha de -10.1% e da Itália -11.1%. Para este saldo contribui, sobretudo, o menor aumento da despesa pública comparativamente ao da média da zona euro.

Finalmente, quanto à **dívida pública** a previsão da C.E. aponta para um valor de 131.6% do PIB no final do ano, ou seja um agravamento de 13.9 p.p. relativamente a 2019 e, significativamente, abaixo dos números da Grécia (196.4%) e da Itália (158.9%).

Embora assumindo sempre o elevado grau de incerteza e a possibilidade de estas previsões serem facilmente ultrapassadas pelo evoluir dos acontecimentos (da nossa parte temos considerado que previsões para a queda da economia em 2020 abaixo dos dois dígitos são altamente improváveis), a Comissão Europeia, com os números apresentados, opta por um discurso cauteloso mas que se afigura, por agora, querer afastar os piores cenários possíveis e, com isso, retirar alguma pressão

sobre o clima em que se vem fazendo, nas instâncias europeias, o debate sobre as medidas de combate à crise.

Em relação ao conjunto de previsões para o nosso país, as maiores reservas que as mesmas nos suscitam recaem na evolução do PIB e, sobretudo, no comportamento da procura interna, sendo, nomeadamente, relevante ter presente que o comportamento do Produto condiciona, por si mesmo, os rácios do saldo orçamental e da dívida pública.

Os números do Governo para 2020

Finalmente o Governo apresentou aos partidos e aos parceiros sociais, os números das previsões macroeconómicas para 2020 emergentes da actual crise do COVID-19 e que acompanharão a Proposta de Orçamento Suplementar a apresentar na Assembleia da República.

São números próximos dos das previsões da Comissão Europeia e dos quais destacamos:

- PIB (real): -7% (em relação a 2019)
- PIB (nominal): -6% (em relação a 2019)
- Procura Externa: -14% (em relação a 2019)
- Saldo Orçamental: -6.5% do PIB (ou seja, um défice de cerca de 13 mil milhões de euros)
- Dívida pública: 131.6% do PIB

Dívida Pública Portuguesa: Garantir a Sua Sustentabilidade

A dívida directa do Estado no final de 2019 era de 251 mil milhões de euros, sendo que, deste montante, 50 mil milhões estão inseridos no Programa de Assistência Financeira da U.E. (FEEF e MEEF).

De Janeiro a Abril de 2020 o stock da dívida pública aumentou em cerca de 8 mil milhões de euros (259 mil milhões). Neste período, as novas emissões de dívida totalizaram 26 mil milhões, sendo 15 mil milhões em O.T., o que significa que foram amortizados perto de 18 mil milhões.

Portugal partiu para este ano com o benefício de ter fechado 2019 com um saldo positivo no O.E., com um Orçamento para 2020 igualmente com superavit e com alguma folga de gestão e tendo previsões de novas necessidades de financiamento em desaceleração.

As previsões no início do ano para 2020 de emissão de dívida apontavam para 46 mil milhões, em grande medida pressionadas pelas amortizações a fazer que totalizariam os 37 mil milhões. Deste modo as necessidades líquidas de financiamento eram de pouco mais de 9 mil milhões de euros. Na emissão de dívida um montante de 16.7 mil milhões seria obtido através de leilões de O.T..

Até meados de Maio, o IGCP tinha já realizado 8 leilões de colocação de Obrigações do Tesouro com taxas de colocação (“Yields”) a 10 anos que, em Abril, atingiram 1.19% para baixarem para 0.85% em meados de Maio.

Naturalmente que com a crise do COVID-19 estas necessidades de financiamento já não são realistas, em parte face a uma previsão de défice orçamental, que de acordo com a previsão que o Governo irá apresentar se situará nos 6.5% (valor que é idêntico ao da Comissão Europeia e assenta numa redução do PIB nacional bastante benigna), tendo,

aliás, o próprio Ministro das Finanças admitido em entrevista recente, de forma realista, que a receita do Estado poderá vir a cair 10 mil milhões de euros e num momento em que não foi ainda divulgado o real impacto das medidas de apoio à crise do lado da despesa

Neste contexto, não é de afastar um adicional nas necessidades de financiamento que estará próximo dos 20 mil milhões de euros, o que implicará um maior aumento da dívida pública nacional. Lembra-se que o rácio em relação ao PIB será, naturalmente, agravado pela queda deste último dependendo o valor da dívida, em grande parte, da dimensão da recessão económica. Não é, contudo, difícil de imaginar (e não estamos a considerar o possível efeito na dívida do pacote comunitário em preparação) um número acima dos 140%, o que a suceder atira a nossa dívida para um valor que ficará acima do máximo atingido durante a anterior crise das dívidas soberanas, que foi de 132.9% em 2014.

Apesar disto, existem motivos para podermos admitir que estes números possam não ter o mesmo efeito nas finanças públicas do país que tiveram na crise anterior. O indicador mais relevante a monitorizar tem que ver com o comportamento dos juros, cujo real encargo determina a solvabilidade do país. Se estes se mantiverem abaixo do crescimento nominal da economia não constituem em si mesmo, um problema grave; mas, para isso, é necessário, acima de tudo, uma intervenção energética e continuada do B.C.E. junto dos mercados o que neste momento não pode ser considerado um dado adquirido. É o grau de confiança dos investidores nessa actuação do Banco que constitui o factor mais determinante para perspectivar a evolução futura dos juros.

AS POLÍTICAS

As Medidas de Política Nacional na Expectativa do Programa de Estabilização Económica e Social

O País entrou na última fase do plano de desconfinamento e, neste quadro, o Governo prepara-se para rever algumas das medidas extraordinárias que foram sendo adoptadas, para responder à doença COVID-19, ao mesmo tempo que, na Assembleia da República, se assiste à aprovação de correções a medidas aprovadas pelo Governo ou à aprovação de outras medidas, como a alteração ao regime excepcional para as situações de mora no pagamento das rendas, nomeadamente no arrendamento comercial.

Começando precisamente pela questão das rendas comerciais, se é verdade que com a Lei n.º 17/2020 publicada no passado dia 29 de maio, se conseguiu uma nova dilação para o pagamento das rendas comerciais para as actividades comerciais sujeitas a encerramento ou suspensão de actividade (a partir de 1 de Setembro de 2020 e até, no máximo Junho de 2021), a verdade é que esta solução é claramente insuficiente, como a evolução das actividades económicas já em funcionamento têm vindo a demonstrar. Os vários sectores estão muito longe de alcançar o volume de negócio pré crise, não se vendo como terão capacidade para efectuar, já em Setembro, o pagamento da renda e a prestação mensal relativa a rendas vencidas.

Merece referência a aprovação, no passado dia 28 de Maio, no Parlamento, de alterações ao regime de apoios aos sócios gerentes de pme, reforçando esse apoio e com efeitos retroactivos. Esta aprovação, sendo positiva, não nos deve, no entanto, fazer perder de vista um dado objectivo que a crise evidenciou.

Os pequenos empresários estão no nosso sistema de protecção social completamente “desprotegidos” para fazer face a circunstâncias adversas como a que enfrentamos e esta situação deve merecer uma reflexão no futuro, tendo em conta, nomeadamente, o nível de descontos destas pessoas.

Justifica-se, num quadro de ausência ou quebra significativa de rendimentos, manter estes empresários fora de um qualquer sistema de protecção, só porque são empresários? As contribuições pagas à segurança social - pela empresa e por estes empresários como sócios gerentes - não deveriam ter um retorno semelhante ao que existe para a generalidade dos cidadãos? Pensamos que sim.

Uma das medidas com maior projecção no combate aos efeitos da pandemia foi sem dúvida o Lay-off simplificado, mesmo que com algumas insuficiências, em particular no que se refere ao conceito de retribuição para apuramento do valor a considerar, e com atrasos nos pagamentos, os quais originaram acrescidos problemas de tesouraria às empresas. A anunciada revisão deste regime deve ser objecto de uma grande ponderação, pelos efeitos que pode ter no emprego. Sendo, obviamente, uma medida com um impacto orçamental elevado, também é verdade que os custos do desemprego serão sem dúvida mais elevados. As orientações para a revisão deste regime devem apontar antes de mais para a correcção de algumas das distorções do

regime ainda em vigor, nomeadamente não perder de vista as especificidades de cada sector quanto ao seu modo (novo) de funcionamento e, em especial, que o impacto deste surto, do ponto de vista económico, está longe de se esgotar nos meses do confinamento.

No conjunto das medidas de apoio lançadas pelo Governo, merece especial crítica o encerramento da única linha de crédito apropriável pelo sector do comércio e serviços (COVID-19: Apoio à Actividade Económica). Com uma dotação inicial de 4 500 milhões de euros, esperava-se que esta linha de crédito, pela abrangência sectorial da mesma, fosse reforçada tendo em conta os montantes aprovados por Bruxelas, 13 mil milhões, para este tipo de financiamento.

Desconhecem-se os motivos que levam o Governo a não apostar no reforço desta medida, cujo custo para o Estado, sendo incerto, é seguramente menor que o custo de outras medidas adoptadas.

Neste momento, aguarda-se com alguma expectativa o pacote de medidas que constituem o designado **Plano de Estabilização Económico e Social**. Este plano terá que contemplar ainda algumas das medidas já existentes, ainda que revistas, mas terá que contemplar, igualmente, medidas com maior extensão temporal e que contribuam para reforçar a nossa competitividade e tornando as empresas mais resilientes a crises de qualquer natureza.

Recomendações de Bruxelas para Portugal

O Conselho Europeu RECOMENDA que, em 2020 e 2021, Portugal tome medidas no sentido de:

1. Adotar, em consonância com a cláusula de derrogação geral, todas as medidas necessárias para combater eficazmente a pandemia, sustentar a economia e apoiar a recuperação subsequente. Quando as condições económicas o permitirem, prosseguir políticas orçamentais destinadas a alcançar situações orçamentais prudentes a médio prazo e a garantir a sustentabilidade da dívida pública, reforçando simultaneamente o investimento. Reforçar a resiliência do sistema de saúde e assegurar a igualdade de acesso a serviços de qualidade na área da saúde e dos cuidados de longa duração.
2. Apoiar o emprego e atribuir prioridade às medidas que visem preservar os postos de trabalho. Garantir uma proteção social suficiente e eficaz, bem como o apoio aos rendimentos. Apoiar a utilização das tecnologias digitais, a fim de assegurar a igualdade de acesso a um ensino e formação de qualidade e reforçar a competitividade das empresas.
3. Implementar medidas temporárias destinadas a proporcionar o acesso à liquidez por parte das empresas, em especial pequenas e médias empresas. Antecipar a realização de projetos de investimento público robustos e promover o investimento privado para estimular a recuperação económica. Focalizar o investimento na transição ecológica e digital, em especial na produção e utilização eficientes e não poluentes da energia, bem como nas infraestruturas ferroviárias e na inovação.
4. Aumentar a eficiência dos tribunais administrativos e fiscais.

PLANO DE RECUPERAÇÃO PARA A EUROPA – FINALMENTE, “A HORA DA EUROPA”?

Apresentada a 27 de Maio, a proposta da Comissão Europeia para um plano de recuperação para a Europa visa assegurar uma recuperação sustentável, equitativa, inclusiva e justa para todos os Estados Membros, propondo a criação de um novo instrumento, o “**Next Generation EU**”, integrado num orçamento de longo prazo da UE. A Comissão apresentou igualmente o seu programa de trabalho adaptado para 2020, dando prioridade às acções consideradas necessárias para impulsionar a recuperação da Europa.

O “Next Generation EU” – que desafios, ao nível do seu financiamento?

Os 750 mil milhões de euros do plano, juntamente com reforços orientados para o orçamento de longo prazo da UE para 2021-2027, propõem elevar o total do poder financeiro do orçamento da UE para 1,85 biliões de euros.

Complementando os esforços nacionais, o orçamento da UE visa estimular uma recuperação socioeconómica justa, reparar e revitalizar o mercado único, garantir condições de concorrência equitativas e apoiar os investimentos urgentes, nomeadamente as transições ecológica e digital, escolhidas como cerne da actuação comunitária durante o próximo Quadro Financeiro Plurianual.

O *Next Generation UE* pretende angariar fundos através de um novo limite máximo dos recursos próprios, a título temporário, de 2,00% do rendimento nacional bruto da UE, permitindo à Comissão contrair empréstimos no montante de 750 mil milhões de euros nos mercados financeiros.

Este financiamento adicional será canalizado através de programas da UE e reembolsado durante um longo período de tempo, abarcando vários orçamentos da UE, entre 2028 e 2058.

A fim de alcançar este objetivo de forma justa e equitativa, a Comissão propõe alguns novos recursos próprios. Além disso, a fim de disponibilizar os fundos o mais rapidamente possível para responder às necessidades mais prementes, a Comissão propõe alterar o actual quadro financeiro plurianual 2014-2020, a fim de disponibilizar um montante adicional de 11,5 mil milhões de euros para financiamento já em 2020.

Um novo plano...para investir em que pilares?

Os fundos recolhidos para o *Next Generation EU* serão investidos em três pilares:

Apoiar os Estados-membros, com investimentos e reformas: um novo Mecanismo de Recuperação e Resiliência de 560 mil milhões de euros permitirá conceder apoio financeiro a investimentos e reformas, incluindo no que respeita às transições - ecológica e digital e à resiliência das economias nacionais, interligando-as com as prioridades da UE. Este mecanismo será integrado no Semestre Europeu, dotado de um mecanismo de subvenções no valor máximo de 310 mil milhões de euros e poderá conceder até 250 mil milhões de euros em empréstimos. O apoio será disponibilizado a todos os Estados-Membros, mas concentrar-se-á nos mais afectados e onde as necessidades de resiliência mais se fazem sentir.

Ao abrigo da nova Iniciativa REACT-EU, conceder-se-ão, até 2022, 55 mil milhões de euros adicionais dos actuais programas da política de coesão, com base na gravidade dos efeitos socioeconómicos da crise, incluindo o nível de desemprego dos jovens e a prosperidade relativa dos Estados-Membros.

Relançar a economia da UE através dos incentivos aos investimentos privados: um novo Instrumento de Apoio à Solvabilidade mobilizará recursos privados para apoiar urgentemente empresas europeias viáveis nos sectores, regiões e países mais afetados, podendo estar operacional a partir de 2020 com um orçamento de 31 mil milhões de euros e o objetivo de desbloquear 300 mil milhões de euros de apoio à solvabilidade das empresas de todos os sectores, bem como de as preparar para um futuro mais limpo, digital e resiliente.

Aprender com as lições da crise: um novo programa de saúde, o EU4Health, para reforçar a segurança sanitária e prever futuras crises sanitárias, com um orçamento de 9,4 mil milhões de euros.

A Comissão visa, igualmente, reforçar outros instrumentos especiais para tornar o orçamento da UE mais flexível e conferir-lhe maior capacidade de resposta.

Mas este plano encerra oportunidades para o comércio e os serviços?

A análise económica que acompanha o plano aborda o impacto nos diversos sectores, considerando que a recuperação será mais rápida nos sectores retalhista e grossista do que noutros sectores, com base numa esperada “procura robusta” (o que não corresponde, até ver, ao que tem sido verificado pelas empresas).

De qualquer forma, como o plano prevê o reforço de verbas em muitos programas, incluindo ao nível da Transição Justa (em particular, para as PME) da coesão e da digitalização, é expectável que o comércio e os serviços possam vir a beneficiar deste reforço. Importará, neste domínio, que os governos atendam à importância que os serviços em geral deverão assumir na definição das estratégias políticas para a recuperação, não cedendo às expectáveis pressões da indústria para que lhe seja atribuído o grosso dos apoios criados. Importará, também, que a definição dos novos programas (a nível nacional) seja feita em articulação com os parceiros sociais e as associações empresariais, visando que os apoios sejam adequados às reais necessidades e cheguem às empresas o mais rapidamente possível.

E que desafios se colocam a nível político?

Desde logo, o plano proposto terá de passar pelo Parlamento Europeu e ainda pelo Conselho Europeu, onde a unanimidade se tem afigurado crescentemente difícil em muitas matérias, sobretudo as que revestem maior impacto financeiro. Mas sabendo-se que o Parlamento tem instado os Estados-Membros a serem mais ambiciosos relativamente ao próximo orçamento comunitário, incluindo no tocante à política de coesão, desafios que saíram reforçados pelos impactos socioeconómicos da pandemia, podemos afirmar que o principal desafio será alcançar-se um acordo político rápido sobre o *Next Generation EU* e o orçamento global da UE para 2021-2027 ao nível do Conselho Europeu.

Sabemos, contudo, que se para a Comissão e para os países que receberam positivamente a proposta (nomeadamente os do Sul da Europa, incluindo Portugal), esta deveria ser aprovada desejavelmente até Julho, outros países mais cépticos e resistentes vieram já considerar a proposta como um primeiro passo para negociação, reclamando tempo para reflexão e ponderação sobre os impactos futuros de uma solução que visa apostar predominantemente nas subvenções (não reembolsáveis) em vez da tradicional aposta na figura dos empréstimos. Entre estes, têm-se feito ouvir os denominados países “frugais” – Áustria, Dinamarca, Países Baixos e Suécia – defendendo preferencialmente medidas assentes no recurso ao endividamento.

Outra questão, que se afigura fundamental para países como Portugal, diz respeito à importância concedida no plano à política de coesão, também ela muito questionada pelos países mais a norte: a Comissão pretende ajustar as suas propostas relativas aos programas desta política, por forma a reforçar os apoios a investimentos na fase da recuperação, incluindo apoios às PME, ao desenvolvimento de competências e ao emprego, em particular dos jovens, prioridades que partilhamos.

A confirmarem-se os números previstos, Portugal poderá vir a beneficiar de cerca de 26 mil milhões de euros, uma parte significativa a fundo perdido, no âmbito deste Plano.

OS DESAFIOS

O COVID-19, OS SERVIÇOS E O SEU FUTURO

1. DO COVID -19 À PARALISAÇÃO DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE

A pandemia Covid 19 teve no centro um coronavírus desconhecido para a maioria esmagadora dos Estados, mas cuja rapidez de propagação se revelou exponencial a partir da sua implantação na província chinesa de Hubei – partindo da metrópole geograficamente central de Wuhan.

Face aos riscos de uma propagação no interior dos Estados, que pudesse até levar ao colapso dos serviços nacionais de saúde os Governos de muito países optaram pela implementação de medidas obrigatórias de redução drástica da mobilidade externa e interna, de cancelamento de atividade de indústrias e de serviços que envolvessem ajuntamentos de pessoas e /ou uma interação continuada com clientes e do confinamento das populações nos seus espaços residenciais familiares

Esta opção não levou à paralisação ainda maior da atividade corrente graças à oportunidade que constituiu para uma rápida difusão de soluções digitais assentes na internet e no ciberespaço que permitiram a generalização do teletrabalho individual, - das teleconferências, do teletrabalho em grupo, da teleescola e das compras por comércio eletrónico e da marcação prévia de serviços por via digital. E em casos com expressão muito mais restrita assistiu-se se -se se igualmente à experimentação de outras tecnologias que integram o Novo Sistema Técnico Económico em formação – desde o uso drones e veículos robóticos móveis - quer no transporte ao domicílio de compras realizadas por via digital, quer na monitorização dos movimentos das pessoas, quer no apoio à prestação de serviços aos clientes

E, em particular, esta pandemia tornou todos conscientes da importância de uma nova categoria de prestadores de serviços- **em muitos caso gratuita** - as plataformas digitais globais que utilizam um modelo de negócio radicalmente novo.

2. AS PLATAFORMAS DIGITAIS GLOBAIS REVOLUCIONANDO A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Todos sabemos que há muito tempo que existem plataformas físicas que estabelecem relações entre consumidores e entidades que oferecem bens e serviços. O que as tecnologias de informação vieram permitir - revolucionando a natureza das plataformas - foi o não ser preciso dispor de infraestruturas e ativos físicos próprios para realizar a interação entre esse dois tipos de atores. Embora tenham surgido em múltiplas formas, as plataformas digitais que operam no ciberespaço, partilham de um ecossistema com uma mesma estrutura de base incluindo quatro tipos de entidades/atores:

Os proprietários da plataforma (**owners**) - que controlam a propriedade intelectual e a governação das plataformas e, nos casos vertentes, geraram os algoritmos que as fazem funcionar; os fornecedores (**providers**) que servem de interface entre as plataformas e os utilizadores; os produtores (**producers**) que criam as ofertas de conteúdos e de serviços, enquanto os consumidores (**consumers**) utilizam estas ofertas.

Num livro publicado em 2016 estabelecia-se a diferença fundamental entre dois modelos de organização de negócios - **os negócios em pipelines versus os negócios em plataforma**. Nos negócios em pipeline, a criação de valor ocorre através do controlo sobre uma série linear de atividades - no

modelo clássico de cadeia de valor - na qual Inputs que surgem num dos extremos da cadeia passam por um conjunto de passos que os transformam num produto acabado (bem ou serviço) que vale mais do que os inputs. Se, por exemplo, pensarmos no negócio de *smartphones* e *tablets* da Apple deparamo-nos com um típico negócio em pipeline. Mas, se combinarmos este negócio com a *App Store* da Apple - ou seja, o mercado que liga quem desenvolve as aplicações com os detentores do *smartphones* que as utilizam, estamos num típico negócio em plataforma. O caso da Apple mostra que as empresas não têm que ser, em alternativa, negócio em pipeline versus negócio em plataforma, podendo combinar ambos. Geoffrey G.Parker, Marshall Van Alstyne e Sangeet Paul Choudary - "Platform Revolution: How Networked Markets Are transforming the Economy and How to make Them Work for You" - Edição: W.W.Morton, 28 Março 2016.

Mas, se combinarmos este negócio com a *App Store* da Apple - ou seja, o mercado que liga quem desenvolve as aplicações com os detentores do *smartphones* que as utilizam, estamos num típico negócio em plataforma. O caso da Apple mostra que as empresas não têm que ser, em alternativa, negócio em pipeline versus negócio em plataforma, podendo combinar ambos. Geoffrey G.Parker, Marshall Van Alstyne e Sangeet Paul Choudary - "Platform Revolution: How Networked Markets Are transforming the Economy and How to make Them Work for You" - Edição: W.W.Morton, 28 Março 2016.

De acordo com os autores a evolução de um negócio em pipeline para um negócio em plataforma envolve três ruturas principais nos modelos de negócio:

a) Do controlo direto sobre recursos para uma orquestração de recursos.

Num negócio em pipeline considera-se que as empresas ganham vantagem competitiva através do controlo de ativos escassos, valiosos e, se possível, inimitáveis. Ativos que podem ser tangíveis e intangíveis - como propriedade intelectual. Ao passo que num negócio em plataforma os ativos difíceis de copiar são, por um lado, a comunidade e os recursos que os seus membros possuem e com que contribuem - sejam eles automóveis

(ex: Uber), quartos para alugar (Airbnb) ou ideias e informação para partilhar. Ou seja, o principal ativo num negócio em plataforma é a rede de produtores e de consumidores que organiza e o principal fator é o algoritmo que permite formar essa rede.

b) De uma otimização interna para uma interação externa.

Num negócio em pipeline as empresas organizam o trabalho interno e os recursos que adquirem, criando valor através da otimização de um conjunto de fases de produção: enquanto numa empresa em plataforma a criação de valor resulta da facilitação de interações entre produtores e consumidores, ambos externos à empresa. A ênfase passa pois de dirigir com rigor processos internos à empresa, ou por ela controlados, para persuadir mais participantes a ligar-se à plataforma.

c) Do foco no valor para o cliente no foco no valor para o ecossistema.

Num negócio em pipeline procura-se maximizar o valor - ao longo do ciclo de vida - de consumidores individuais de produtos e serviços, que se localizam no final de um processo linear. Num negócio em plataforma, o objetivo é maximizar o valor total de um ecossistema através de um processo, circular, iterativo e movido por feedbacks (o que pode implicar a necessidade de subsidiar um certo tipos de consumidor, a fim de poder atrair outros tipos de consumidores).

Um espaço digital global como este permite às empresas que lideram os seus diversos segmentos (*search engines & advertising*, à *cloud computing*, à *big data & analytics*, aos *social media*, às *aplicações web & mobile*, às plataformas de *e-commerce*, etc.) dispor de volumes de vendas elevadíssimos, com elevadas rendibilidades e com a especificidade de gerarem efeitos de rede poderosíssimos, pelos quais os utilizadores se tornam, gratuitamente, atores da própria atratividade e da expansão da comunidade de utilizadores das plataformas. E no centro do modelo de negócio das plataformas digitais globais está o acesso à "pegada digital" de cada um dos seus utilizadores permitindo nomeadamente antecipar a procura e organizar uma oferta diversificada de serviços, de modo muito mais personalizado, , prestando à partida um serviço gratuito específico como meio de captar mais utilizadores.

A Estratégia Nacional para o 5G: um desafio que a crise vai reforçar

O surto epidémico de vírus Covid 19 tem vindo a alterar uma realidade que dávamos por garantida. A epidemia fez com que em poucos dias a generalidade das empresas fossem obrigadas a alterar o seu modelo de funcionamento e de negócio, obrigando a que, por um lado, muitos colaboradores desempenhassem as suas funções em trabalho remoto, a partir da sua própria casa, e, por outro lado, muitas empresas de comércio e serviços, bem como profissionais independentes, mudassem os seus canais de comunicação com os clientes e de venda, aderindo ao comércio online e a plataformas de promoção dos seus bens e serviços, como o Facebook, Instagram e o Twitter, e a toda uma série de novas ferramentas de trabalho e de comunicação, acelerando a sua inserção na economia digital e criando novas necessidades e oportunidades de negócio.

De acordo com a Autoridade Nacional de Comunicações (Anacom), na semana entre 11 e 17 de Maio o tráfego de dados aumentou dois pontos percentuais em relação à semana de 4 a 10 de Maio, referindo a Anacom um aumento em 50% de tráfego de dados relativamente ao tráfego registado antes da pandemia.

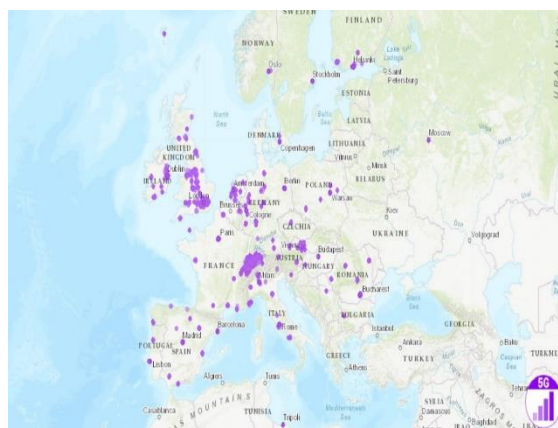
Este aumento de entradas de empresas nos canais digitais leva a que seja necessário um aumento do investimento em cibersegurança, cloud computing e na velocidade de transmissão de dados através da rede de internet, de forma a assegurar as condições de funcionamento e de segurança em rede. Dadas as necessidades decorrentes da situação actual, e atendendo ao facto de que as necessidades futuras serão cada vez mais exigentes, sobretudo devido à necessidade de assegurar a leitura de dados em tempo real, é necessária a criação de uma rede de 5G, de forma a garantir que Portugal se mantenha numa posição competitiva que permita a atração de IDE para a nossa economia.

O 5G possibilita um enorme incremento na velocidade de processamento de dados, menor latência e um aumento no número de

equipamentos ligados entre si, possibilitando actividades que com as actuais redes em funcionamento não são possíveis. “A condução autónoma ou a telemedicina são dois exemplos que podem vir a mudar a nossa vida”, garante Eliseu Macedo, especialista do Instituto de Telecomunicações da Universidade de Aveiro. “Um segundo faz toda a diferença numa cirurgia à distância ou na segurança rodoviária. Com uma velocidade mais rápida, será mais fácil concretizar estas possibilidades”.

No entanto, no que à criação de uma rede de 5G diz respeito, Portugal tem um atraso significativo em relação a alguns países da União Europeia com os quais competimos directamente para a captação de IDE, como a Irlanda, Espanha, Polónia, Hungria ou Roménia, que já iniciaram a sua implementação.

Cobertura da rede 5G na Europa, em Maio de 2020



Fonte: Nperf.com.pt

No dia 7 de Fevereiro deste ano o Governo anunciou a criação de um plano para a criação da rede 5G em Portugal, definindo as linhas estratégicas para criar uma rede de 5G com cobertura a nível nacional até 2025, sendo na ocasião referido que a criação da rede era crítica para assegurar o “desenvolvimento e competitividade” da economia portuguesa.

Vencer a crise

Para ganhar a década

Foi também anunciado que a Anacom iria fazer um leilão de frequências de 5G em Abril, de forma a capacitar as operadoras para o desenvolvimento do 5G. De forma a aumentar a velocidade de implementação da rede a nível nacional, a Anacom decidiu que a infraestrutura a criar seria partilhada pelas três operadoras nacionais (NOS, Meo e Vodafone) em roaming nacional, o que significa que um utilizador de uma determinada rede pode usar a rede de outra operadora em locais onde essa rede tenha melhor cobertura de rede.

No entanto, devido ao surto epidémico e ao confinamento, a Anacom anunciou, em 19 de Março, a suspensão da consulta pública sobre o projecto de regulamento do leilão para atribuição de licenças de 5G.

Segundo a Anacom, o processo de consulta pública foi parado devido à Lei N.º 1-A/2020 de 19 de Março, que introduziu medidas para conter o surto epidémico, como a suspensão dos prazos dos procedimentos administrativos (o que inclui as consultas públicas).

Outro facto que contribuiu para o atraso no cronograma de atribuição das licenças para o 5G prende-se com o facto do processo de migração da TDT para outros canais (e que é necessário por a TDT usar essas frequências, sendo necessária a sua migração para a rede 5G usar essas frequências) ter sido igualmente interrompido devido à pandemia, estando previsto o reinício do processo de migração entre meados de Junho e princípio de Julho e prevendo-se a sua conclusão em Novembro ou Dezembro deste ano, segundo o CEO da Altice, Alexandre Fonseca.

Apesar de ser possível recuperar o atraso na criação de uma rede de 5G relativamente aos países com os quais Portugal compete na captação de IDE, graças à partilha da rede entre as três operadoras, o facto de ainda não haver previsão para o reinício dos trabalhos da consulta pública sobre o projecto de regulamento do leilão para atribuição de licenças de 5G e do processo de migração de frequências da TDT irá provocar um atraso do plano do Governo, que prevê a cobertura 5G em duas cidades nacionais e a cobertura nacional até 90% até ao final de 2025, o que irá reforçar o nosso atraso para outros países, que já se encontram na fase de implementação da rede 5G e que já retomaram os trabalhos, como a Espanha

Por outro lado, verifica-se que a rede a ser instalada em Portugal não corresponde à rede 5G+, que permite velocidades entre 1 a 2Gbps, mas uma rede sub6 5G (ou mid band) e uma rede 5G Low Band.

As vantagens destas redes residem no facto de serem mais rápidas que as redes actuais de 4G, para além de serem mais eficientes que a rede de 5G+ em relação a ultrapassar obstáculos físicos e terem maior alcance de cobertura de rede, permitindo cobrir mais regiões com rede 5G.

No caso da rede 5G Low Band, as velocidades não permitem suportar inovações como os veículos autónomos ou cirurgias à distância, sendo na prática um pouco superior em termos de velocidade à rede de 4G.

Apesar do atraso verificado na implementação da rede 5G, devemos acima de tudo dar passos seguros, que permitam assegurar a instalação de uma rede que dê garantias de todos os pontos de vista.

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