

Vencer a crise

Para ganhar a década

Boletim Número 8

Março de 2021

Índice dos Textos

- **“Os Efeitos da Crise na Economia e as Políticas Públicas Necessárias”**: uma crise com duração mais prolongada e com impactos que requerem mudanças estruturantes. *Pág. 2*
- **“Os Critérios do Desconfinamento”**: um “desconfinamento a conta-gotas” ou um longo período de “para-arranca”? *Pág. 5*

OS NÚMEROS

- **“Indicadores Estatísticos Nacionais”**: os números dos primeiros meses do ano mostram um retorno às quebras. *Pág. 7*
- **“A Dívida Pública”**: um problema à escala global. *Pág. 9*

AS POLÍTICAS

- **“Livro Verde do Futuro do Trabalho”**: vários motivos de preocupação para as empresas. *Pág. 12*
- **“Congresso Mundial do Retalho”**: as grandes mudanças e desafios que se colocam ao sector. *Pág. 14*

OS DESAFIOS

- **“Os vários caminhos da Economia Verde”**: a nova competição pela mudança do paradigma energético mundial. *Pág. 16*
- **“O Acordo Abrangente de Investimento entre a U.E. e a China”**: num quadro de recomposição das relações internacionais, a Europa confronta-se com escolhas incontornáveis. *Pág. 18*

Os Efeitos da Crise na Economia e as Políticas Públicas Necessárias

1. Os efeitos económicos da pandemia

A crise COVID 19 ainda não se sabe, exactamente, quando vai terminar; mas sabe-se, que 2021 não será, ainda, o ano do regresso à “normalidade”. Passado o primeiro trimestre do ano, é já manifesto que todas as previsões económicas formuladas anteriormente não se afiguram exequíveis, face aos sucessivos avanços e recuos em matéria de mobilidade e de funcionamento da economia.

É, no entanto, possível identificar um conjunto de efeitos da crise pandémica, que nos permitem avaliar o seu impacto económico e que terão que ser assumidos pelas políticas a adoptar para vencer a crise. Destacamos:

a) Os números globais de retração da economia em 2020 foram gerais e suficientemente expressivos, embora tenham ficado aquém do que poderia esperar-se em função da extensão das medidas de confinamento, que motivaram uma forte redução da actividade e/ou da procura final num conjunto alargado de bens e serviços. Isto porque, os números agregados da economia escondem uma realidade que é a mais marcante desta crise: as **tendências fortemente assimétricas que a caracterizaram** (ver caixa, sobre os diferentes comportamentos, quer nacionais, quer sectoriais) e cujos factores diferenciadores tiveram que ver, por um lado, com o perfil produtivo dos países (ou seja, com o peso das actividades mais directamente afectadas pelas restrições à mobilidade) e, por outro, com as características das diferentes actividades e a sua maior ou menor sujeição às restrições impostas pelos governos. É o que ressalta quando contrapomos: bens essenciais/bens considerados não essenciais; produtos (bens e serviços) consumidos fora da residência/produtos consumidos em casa; carácter presencial das actividades/possibilidade de conectividade digital das mesmas.

b) O aumento significativo da despesa pública dos vários países (também ele assimétrico), inevitável para o combate pandémico e para minimizar os impactos sociais e económicos da crise, mas que levaram a que a generalidade dos países apresentasse, em 2020, saldos orçamentais

negativos vendo, conseqüentemente, a sua dívida pública aumentar. Esta tendência obrigou a U.E. a suspender a aplicação das regras do PEC, pelo menos até ao final de 2021. Estes défices fizeram com que os países aumentassem o recurso à emissão de dívida o que, na presente conjuntura de juros baixos, que é resultante das políticas monetárias adoptadas pela generalidade dos bancos centrais (e, em particular, na Europa pelo BCE), não provocou crises de financiamento nem afectou a confiança dos mercados. Contudo, a sua dimensão não deixará, no médio prazo, de condicionar as políticas económicas, dado não ser viável manter indefinidamente níveis globais de dívida tão elevados.

c) A existência de alguns choques nas relações internacionais, com rupturas em algumas cadeias de abastecimento, quer devido ao aumento da procura (na saúde, nomeadamente), quer em resultado da redução na oferta provocada pela diminuição da produção em alguns sectores. As habituais cadeias logísticas foram afectadas, também, devido às assimetrias dos fluxos de transporte (sobretudo na rodovia e no transporte marítimo, onde se assistiu a uma “guerra” de contentores, com portos sobrelotados com os mesmos mas sem mercadorias para transportar, e portos com falta de contentores para o transporte). De referir que, ao contrário do que alguns procuraram fazer crer, os problemas de abastecimento foram mais acentuados precisamente em sectores com menores níveis de integração em cadeias globais e mais dependentes de fornecedores ocasionais.

Ficou, por isso, patente que a globalização e os níveis de conectividade foram um factor atenuante desta crise e que os sectores menos internacionalizados lidaram pior com este problema do que aqueles com cadeias de valor mais fragmentadas mas com redes instaladas nos diferentes continentes.

d) Ocorreram, ainda, significativas mudanças nas formas de consumo e de mobilidade das pessoas que criaram novos hábitos, com especial impacto

na vida futura das cidades, e que irão manter-se no futuro. A relação casa-trabalho-consumo foi profundamente alterada e deixará marcas duradouras que obrigam as empresas e os responsáveis pela política urbana a reconfigurarem as suas estratégias. No caso das cidades, o slogan, entretanto adoptado, das «cidades 15 minutos», vem dizer-nos que as pessoas não estarão no futuro tão disponíveis para percorrerem longas distâncias para obterem os bens e serviços de que necessitam e que as deslocações, far-se-ão, em grande parte, sem recurso ao automóvel, requerendo ofertas de proximidade. O policentrismo espacial nas grandes e médias cidades vai ser reforçado, assim como “e-commerce” e os consumos virtuais, pelo que o novo desenho do consumo vai implicar uma maior conjugação do digital com o presencial.

e) Finalmente, uma perspectiva de saída da crise bem mais lenta (ao ritmo “conta-gotas” do desconfinamento de que falava o 1º Ministro português) do que o inicialmente previsto, com um impacto menos abrupto mas mais duradouro nos indicadores económicos e, também aqui, com efeitos na sustentabilidade das diferentes actividades que será mais prolongado com ritmos de recuperação distintos, seja em função da persistência das medidas de combate à pandemia (quanto mais tempo a economia estiver condicionada mais prolongado será o processo de retoma), seja em função dos diferenciais existentes no perfil das economias (nomeadamente, o peso dos sectores económicos com uma previsão de recuperação mais tardia e, também, logicamente, em função do grau de robustez da própria estrutura produtiva de cada país.

2. Que Políticas, que Estratégia?

É, perante este quadro, mas sem cair no excesso de considerar que tudo mudou e que esta crise afastou desafios que, na Europa e em Portugal, eram já estruturantes, e necessários para inverter o crescimento medíocre e, em perda relativa, que vinha marcando a sua evolução desde o início do século, que devemos visitar e reorientar as políticas para a década presente.

O caminho vai passar por conjugar um mix de instrumentos e políticas, que impulsionem o crescimento competitivo, quer da Europa no seu conjunto, quer dos seus Estados-membros, no quadro de um planeamento integrado, mas em que as políticas e as agendas europeias não podem anular as especificidades nacionais e a autonomia de cada Estado na identificação de prioridades e, menos ainda, como vem sucedendo, secundarizando o objectivo da coesão europeia.

Distinguimos, dois planos (o monetário e financeiro e o da chamada economia real) e dois níveis (o conjuntural e o estrutural), sabendo que eles se interligam e que, no curto prazo, se poderão, em alguns pontos, sobrepor.

2.1. No plano da política monetária e financeira:

a) A continuidade, por agora fixada até ao final de 2022, da política do BCE de compra de dívida, permitindo assegurar juros baixos, é essencial e não existe, neste quadro temporal, receio fundado de que ao injectar liquidez na economia se esteja a provocar uma espiral inflacionista na Europa num contexto em que o desemprego tem vindo a aumentar e se está longe de um crescimento real da economia acima do seu crescimento potencial;

b) Igualmente necessário é o obvio prolongamento da suspensão das regras do PEC para o próximo ano, ao mesmo tempo que se torna imperioso proceder à revisão dos seus critérios, em especial em relação à dívida, de modo a não provocar — como sucedeu na crise anterior — uma brusca inversão, antes de tempo, das políticas expansionistas e contra-cíclicas em curso;

c) A criação de dívida conjunta ensaiada com a ida ao mercado pela Comissão Europeia em nome dos 27 Estados-membros, no âmbito do Mecanismo de Recuperação e Resiliência, deve ser mantida no futuro, embora sem que daí resultem formas demasiado centralistas e condicionadoras da autonomia dos Estados, não confundindo esta com o necessário controle na aplicação dos fundos comuns que deve obviamente existir;

d) Em relação às políticas de âmbito nacional, o prolongamento da pandemia requer, desde logo, o reforço das medidas orçamentais de sustentação da economia e dos seus efeitos sociais, obrigando a rever as metas fixadas, quer para 2021, quer para 2022. Em Portugal, vamos continuar a ter défices orçamentais em resultado da crise e com isso a nossa dívida pública não poderá regredir ao ritmo previsto, tendo sobretudo, que saber gerir a mesma da melhor forma. Como já dissemos, o Governo que assumiu as medidas que a produziram nem pode furtar-se a assumir os seus efeitos, ou, sendo mais claros, não pode trocar, neste momento, a recuperação e o crescimento da economia por alguns pontos percentuais no défice.

Deve, isso sim, preparar-se para o futuro, assegurando que o défice não veio para ficar, ou seja que não tem uma base estrutural o que implica aumentar o rigor na aplicação da despesa e, acima de tudo, encetar uma reforma do Estado e das Administrações Públicas que, infelizmente, continua por fazer. E, deve (como pensamos que tem feito) prosseguir uma política de redução do peso do serviço da dívida no PIB, trocando dívida, de modo a baixar a taxa de juro implícita na mesma e a aumentar os prazos da respectiva amortização.

2.2. No plano da política económica:

a) Ao nível das **medidas conjunturais**, que visam evitar o colapso da economia e o encerramento de uma parte relevante do tecido produtivo nacional, é essencial prolongar as medidas existentes, assumindo que se a aplicação de algumas delas deverão coincidir temporalmente com as restrições impostas ao funcionamento das empresas, outras existem que, traduzindo meros diferimentos de custos a suportar pelas empresas em condições normais de funcionamento (de oferta e de procura), requerem que estas condições sejam restabelecidas, como é o caso das moratórias de crédito, para que os pagamentos sejam restabelecidos sem incumprimentos.

Em geral, e seguindo as mais recentes previsões do Banco de Portugal (o Governo ainda não actualizou as previsões constantes do O.E. para 2021), o nosso país só deverá recuperar dos números da crise em 2023 (ao contrário de outros países, que poderão atingir em 2021 ou 2022 esse objectivo) pelo que, até lá, as medidas extraordinárias de apoio à economia devem ser mantidas e monitorizadas em função do ritmo geral de recuperação e, também, das diferenças entre sectores e actividades, quer quanto à intensidade das quebras registadas, quer quanto à evolução futura da procura.

b) Ao nível das **medidas e dos instrumentos estruturais para a década**, deparamo-nos, não tanto, com um problema de escassez de recursos (dimensão dos apoios), mas, sobretudo, com um quadro preocupante de opções de política. Desde logo, porque a agenda europeia, centrada na chamada «reindustrialização» e tendo como grandes objectivos a transição ambiental e digital, secundariza dois propósitos que deveriam ser determinantes: por um lado, pôr a Europa a crescer, pelo menos, ao nível dos seus mais directos competidores e, por outro, reforçar a participação e a presença europeia nas cadeias globais de produção. A crise veio reforçar, sob a capa da «autonomia estratégica europeia», uma abordagem orientada para critérios mais protecionistas, muitas vezes de forte pendor nacionalista, para a economia, como um discurso político a responsabilizar a «globalização» pelo insucesso europeu e a pugnar por um retorno das cadeias de valor industriais aos países de origem. Ou seja, as transições ambiental e digital estão a ser pensadas em função de um objectivo principal, que é o da «reindustrialização», o que significa desenhar programas que, no essencial, se destinam a cerca de 14% da actual economia europeia e, com isso, inviabilizando o objectivo de colocar a economia europeia no seu conjunto a crescer a taxas bem acima das registadas nos últimos anos. Não está em causa que a indústria precise de ser reconvertida ou reconfigurada em função das duas transições referidas (o que, aliás, a expressão «reindustrialização» escamoteia), no que elas aliás significam de uma «indústria» menos focada na produção de valor material e mais orientada para acompanhar o processo

de «servitização» das economias do futuro, em que a competitividade-valor se reforça por via de actividades imateriais e da componente serviços. O que não faz sentido é, ao mesmo tempo, secundarizar as actividades de serviços, ou considerar que o desempenho medíocre da Europa se deve a um processo de «desindustrialização».

Em Portugal, a tradução «fundamentalista» desta leitura, chama-se Programa de Recuperação e Resiliência (PRR) que, ao contrário do que consta no seu próprio nome não se assume, nem como um programa de recuperação (pois afasta a generalidade dos sectores mais atingidos pela crise), nem de resiliência (desde logo, porque não tem verdadeiras medidas de capitalização do tecido produtivo). Não é, também, um Programa orientado para a inovação pois grande parte das acções centram-se em investimentos em obras públicas, muitas vezes, financiando despesas cuja sede deveria ser o O.E., e que vêm de antes da crise e não foram ainda executados.

No quadro desta estratégia ganha alguma relevância referenciar dois indicadores para os quais o Governo fixou metas quantitativas para a presente década. São eles o dos **pesos da indústria transformadora** e das **exportações brutas** no PIB. Ambos são, aliás, de improvável concretização, mas, acima de tudo, revelam uma errada orientação das políticas, ao focalizarem as mesmas num confronto que, não faz sentido, entre sectores económicos num caso e entre a procura interna e procura externa no outro.

No caso do objectivo de colocar o peso da indústria transformadora nos 20% do PIB estamos a falar de uma passagem dos actuais 12.3% (números do INE referentes a 2020) para um valor que é quase o dobro deste, sabendo que, nos últimos anos, as políticas seguidas, nomeadamente no quadro do PT2020 apenas conseguiram estancar a queda do seu peso relativo. Mas o que está em causa é saber se faz sentido orientar a política económica para um objectivo que é o de reforçar a indústria com base no seu peso relativo na economia, ou seja colocando como objectivo, não o crescimento em si, da indústria transformadora mas que os outros sectores cresçam menos. Já no caso do peso das exportações brutas no PIB o seu equívoco é duplo: por um lado, ter um objectivo de crescimento que é fixado, não em si mesmo, mas em função da evolução da procura interna, o que na actual situação do país significa desde logo desvalorizar o investimento; e, por outro,

continuando a olhar para as exportações em termos de valores brutos, ignora-se o contributo do valor acrescentado nacional incorporado nas mesmas.

Pode ser aceitável — embora sem grande significado económico em si mesmo — fixar valores para o crescimento do VAB da indústria transformadora ou para as exportações, o que não faz sentido é colocar esse crescimento em relação com as outras variáveis da produção do país e que são determinantes para o nosso crescimento. Pela nossa parte, preferiríamos que os indicadores assentassem em metas que configurassem uma economia com melhor desempenho em termos de crescimento global, de competitividade e de inovação. Ou seja, indicadores ficados no crescimento médio do PIB e da

produtividade, no peso do valor acrescentado nacional nas exportações, no saldo da nossa balança de bens e serviços, com destaque para a balança tecnológica, no aumento do investimento (público e privado) e, em particular, no investimento realizado em factores chave da competitividade valor (da I e D até à inovação aplicada ao nível dos bens e serviços). Nestes domínios, precisamos de metas bem mais ambiciosas que, finalmente, proporcionem o «salto» de que a nossa economia carece e que há várias décadas persegue sem conseguir concretizar. Mas isso implicaria rever as políticas e não nos acomodarmos ao propósito de acompanhar ou fazer apenas um pouco melhor do que a evolução da U.E. no seu conjunto. O nosso diferencial de atraso exige pois bastante mais.

OS CRITÉRIOS DO DESCONFINAMENTO

1. Os dois indicadores que vêm sendo utilizados para medir a evolução do COVID 19 são: a taxa de incidência por 100 mil habitantes a 14 dias (TI) e o índice de transmissibilidade, que mede quantas pessoas são contaminadas por um infectado, o popularizado $R(t)$.
2. No primeiro caso, o sinal de “alarme” foi inicialmente fixado pelo Governo em 240 casos por 100 mil habitantes, valor que foi agora reduzido para metade, ou seja para 120 casos. Em relação ao $R(t)$ o número de referência do Índice é o 1, que indica se, por cada infectado, a transmissão do vírus está a diminuir (quando o índice é inferior a 1) ou a aumentar (índice acima de 1).
3. O Governo elaborou em Março um Quadro de Monitorização dos cenários de evolução possíveis, os quais determinarão as medidas a seguir no processo de desconfinação. Dele constam 4 hipóteses:
 - Um cenário favorável à continuidade do actual processo de desconfinação (cenário “verde”) em que o $R(t)$ é inferior a 1 e o TI se situa abaixo dos 120 casos;
 - Um cenário de risco elevado (cenário “vermelho”) em que o processo de desconfinação deve ser invertido, traduzido por um $R(t)$ acima de 1 e, simultaneamente, um TI acima dos 120 casos;
 - Um primeiro cenário intermédio, considerado de “alerta” (“laranja”) em que o processo de desconfinação deve ser interrompido e em que, continuando o $R(t)$ abaixo de 1 o TI ultrapassa os 120, casos;
 - Um segundo cenário “laranja” em que, embora o TI esteja abaixo dos 120, o $R(t)$ passa o valor de 1, e em que, tal como no cenário anterior, se interrompe o processo de desconfinação.

Não vamos questionar os critérios (sempre subjectivos) que parametrizam os cenários “verde” e “vermelho”, mas não podemos deixar de questionar a decisão de interromper o processo de desconfinação nos cenários “laranja” e, sobretudo, no último que referimos, em que temos um número de novos casos baixo, podendo mesmo tendencialmente estar próximo de zero, e em que o $R(t)$ possa ser superior a 1.

A fragilidade deste critério, que, na prática, tenderá a prolongar por muitos meses um processo continuado e sustentado de desconfinação, é que os **dois indicadores não podem ser analisados separadamente**, porque com baixas frequências (neste caso o número de novos contaminados) as oscilações dos índices são sempre maiores e praticamente inevitáveis. Refira-se, que num concelho, por exemplo, com 10 mil habitantes, uma taxa de incidência, de 50, corresponde a 5 novos casos, bastando que duas destas pessoas infectem o conjunto dos seus agregados familiares para que, no concelho, o $R(t)$ ultrapasse o valor se 1.

Assim, com a TI a baixar para valores de algumas dezenas no final de Março (o TI estava então próximo dos 60 casos ou seja, uma média nacional de menos de 500 casos/dia) temos um valor considerado compatível, para a generalidade dos técnicos, com o processo de desconfinação e com a capacidade de resposta do SNS), não sendo compreensível que um aumento, durante um determinado período de tempo curto, do $R(t)$ para valores acima de 1, recomende que se suspenda o desconfinação, considerando que o processo de retracção dos contágios foi postos em causa.

A ser aplicado de forma automática este critério não tenhamos muitas dúvidas de que não vamos ter um mero desconfinação a «conta-gotas», como referiu o 1º Ministro, mas existe forte probabilidade de se entrar num processo de “para-arranca”, impossível de prever e programar e que, até pelo atraso na vacinação, tenderá a prolongar-se bem para além do próximo verão, comprometendo qualquer planeamento económico. Que economia pode resistir a este carrocel?

AS ASSIMETRIAS DA CRISE ENTRE PAÍSES E ENTRE SECTORES

DISPARIDADES NA EVOLUÇÃO DO PIB EM 2020 (para os países da U.E. (27) e do G20)

Tx. de variação em relação ao ano anterior (TVH)

T.V.H. > 0% (a crescer)	T.V.H. entre 0% e -3% (a descer moderadamente)	T.V.H. entre -3% e -5% (a descer em torno da média da economia mundial)	T.V.H. > 5% (a descer de forma mais acentuada)
Irlanda (3.4)	Lituânia (-0.8)	África do Sul (-3.3)	Chipre (-5.1)
China (2.3)	Coreia do Sul (-1.0)	Dinamarca (-3.3)	Eslováquia (-5.2)
Turquia (1.8)	Luxemburgo (-1.3)	E.U.A (-3.5)	Eslovénia (-5.5)
	Indonésia (-2.1)	Letónia (-3.6)	Rep. Checa (-5.6)
	Austrália (-2.5)	Holanda (-3.8)	U.E. (-6.2)
	Polónia (-2.7)	Roménia (-3.9)	Bélgica (-6.4)
	Finlândia (-2.8)	Brasil (-4.1)	Áustria (-6.6)
	Suécia (-2.8)	Arábia Saudita (-4.1)	Zona Euro (-6.6)
	Estónia (-2.9)	Bulgária (-4.2)	PORTUGAL (-7.6)
		Japão (-4.8)	França (-8.1)
		Alemanha (-4.9)	Grécia (-8.2)
		Hungria (-5.0)	Croácia (-8.4)
			Itália (-8.9)
			Reino Unido (-9.9)
			Espanha (-11.0)

EVOLUÇÃO SECTORIAL EM 2020 (TENDÊNCIAS)

Sectores com valores médios de facturação positiva	Sectores com valores médios de facturação negativa
<ul style="list-style-type: none"> • Telecomunicações • Indústria e comércio alimentar • E-Commerce • Indústria e comércio farmacêutico • Bricolage • Electrodomésticos e produtos para o lar • Serviços de entregas ao domicílio • Bicicletas e motociclos • Agricultura • Energia e ambiente • Consultoria informática • Redes e plataformas digitais 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades turísticas • Restauração • Comércio a retalho (com excepção de actividades de bens essenciais) • Automóvel (indústria, comércio e reparação) • Transportes (de pessoas, mercadorias e armazenagem) • Actividades de cultura, espectáculos e de lazer • Serviços pessoais (cuidados corporais, ginásios, etc) • Organização de eventos (casamentos, festas, congressos) • Indústria de vestuário e calçado • Serviços de segurança e limpeza • Educação • Produtos petrolíferos

OS NÚMEROS

INDICADORES ESTATÍSTICOS NACIONAIS:

Os números dos primeiros meses do ano mostram um retorno às quebras

O primeiro trimestre de 2021 teve início sob o efeito de um crescimento exponencial de casos positivos de Covid19 em Portugal, ficando marcado pela reintrodução de um novo período de confinamento ainda mais prolongado que o de 2020, que veio novamente interromper o normal curso da atividade económica. Durante o mês de janeiro e todo o mês de fevereiro o país atravessou o período mais crítico de contágios, atingido o maior pico de pessoas infetadas e de óbitos, desde o início da pandemia. Só na 2ª quinzena de março se aliviaram muito ligeiramente um número reduzido de restrições e seguir-se-á em abril um lento e progressivo plano de desconfinamento das atividades económicas e sociais, indexado à evolução favorável do grau de contágios no país.

A par da consulta pública, foram conhecidos os contornos gerais para a implementação do Plano de Recuperação e Resiliência para Portugal, em negociação com a Comissão Europeia, bem como o envelope financeiro global associado, na forma de subvenções e empréstimos, no contexto dos fundos europeus alocados ao Plano de Recuperação da Europa 2021-2027, e que constituirá um importante motor para a trajetória de crescimento da economia portuguesa.

Assentes nos pressupostos de que o impacto na economia, do atual confinamento, será inferior ao do confinamento no passado ano, e de que as restrições serão gradualmente levantadas a partir do segundo trimestre de 2021, as projeções do Banco de Portugal de março, perspetivam um crescimento no PIB de 3,9% em 2021, de 5,2% em 2022 e de 2,4% em 2023. Assumem ainda que a "(...) implementação de uma solução médica eficaz estará concluída até ao início de 2022, em paralelo em Portugal e na área do euro, sendo igualmente referido o efeito positivo do início do processo de vacinação no reforço da confiança dos agentes económicos na recuperação económica, bem como a sua ancoragem na manutenção de uma orientação favorável das políticas monetária e orçamental.

A evolução dos indicadores mais recentes do INE evidencia a quebra da atividade económica resultante do confinamento iniciado na 2ª quinzena de janeiro. O indicador de confiança dos consumidores, depois de ter aumentado menos em janeiro, voltou a diminuir em fevereiro. O indicador de clima económico reduziu-se em janeiro e registou uma quebra mais acentuada em fevereiro, refletindo a deterioração dos indicadores de confiança sobretudo do comércio e dos serviços. Com efeito verificaram-se diminuições acentuadas nos

indicadores de confiança do Comércio e, em particular, dos Serviços, enquanto na Construção e Obras Públicas, o indicador diminuiu ligeiramente. Em sentido oposto, o indicador de confiança da Indústria Transformadora aumentou.

A quebra do indicador de atividade económica foi mais acentuada em janeiro, também com o particular contributo das atividades de serviços, certamente associado ao forte e imediato impacto das medidas de confinamento nas atividades do comércio a retalho, dos serviços pessoais e do turismo.

No comércio internacional de bens, depois da quebra homóloga de -7,4% nas exportações e de -6,5% nas importações, em dezembro de 2020, em janeiro de 2021 o retrocesso foi ainda mais expressivo: as exportações diminuíram -9,2%, face a janeiro de 2020 e as importações desceram -17,2%.

No mercado de trabalho, de acordo com a informação do INE, assistiu-se em janeiro a uma maior quebra no emprego, bem como ao aumento do desemprego e da subutilização do trabalho. Os índices setoriais do número de horas trabalhadas registaram fortes quebras no mês de janeiro, e mais acentuadas que as quebras registadas nos índices de emprego setoriais, situação associada ao início do período de confinamento, e em parte também justificado pelo recurso das empresas ao layoff simplificado.

Dos vários indicadores quantitativos disponíveis, salientam-se:

i) Na componente do consumo:

- **Depois de um decréscimo menos acentuado em dezembro, o novo confinamento reforçou a quebra no montante global de operações na rede multibanco** (levantamentos, pagamentos de serviços e compras), **registado nesse mês, de -18,7%, e mais ainda em fevereiro, registando uma quebra homóloga de -25,7%** (compara com -11,8% e -7,8%, em novembro e dezembro, respetivamente)
- No mesmo sentido, **a quebra no número de matrículas de veículos ligeiros de passageiros** (inclui as matrículas dos veículos novos vendidos, e dos veículos usados importados) **foi de -29% em janeiro e de -52,1% em fevereiro, fortemente reforçada face aos últimos meses de 2020** (de -22,2% em dezembro, -27,1% em novembro e -16,3% em outubro).

- o índice de volume de negócios (IVN) do **comércio a retalho em fevereiro registou um decréscimo homólogo de -14,5%**, (-10,7% em janeiro e -4% em dezembro)
- **a quebra homóloga das vendas de gasolina** (em toneladas) que vinha progressivamente **a acentuar-se, desceu abruptamente em janeiro: -32,4%** (-19,1% em dezembro)

ii) Na componente do investimento:

- **As matrículas de veículos comerciais ligeiros em dezembro e janeiro** (veículos novos) **registaram quebras semelhantes, de -19,1% e de -19,2%, respetivamente, e de -17,8% em fevereiro** (compara com -1,4% em novembro e com -15,1% em outubro),
- **A quebra das vendas de veículos pesados novos foi de -15,7% em dezembro, de -20,8% em janeiro e de -19,2% em fevereiro** (compara com +17,5% em novembro e -15% em outubro)
- **as vendas de cimento no mercado interno, segundo o índice de vendas do Banco de Portugal, depois de uma quebra de -2,6% em janeiro, voltou a registar-se, em fevereiro, um aumento homólogo de 2,4% no índice**
- **a quebra homóloga na importação de máquinas, partes e acessórios foi de -4,7% em janeiro, depois do decréscimo homólogo de -2,5% em dezembro** (compara com +3,4% em novembro)
- **o decréscimo homólogo do índice de produção industrial dos bens de investimento foi de -10,1% em janeiro** (compara com -14,1% em dezembro).

Em janeiro o Turismo manteve a trajetória descendente, com decréscimos ainda mais acentuados do que em dezembro de 2020, a que não foi alheio a nova fase de confinamento a partir da 2ª quinzena de janeiro. No primeiro mês do ano, cerca de 54% dos estabelecimentos de alojamento turístico terão estado encerrados, ou sem qualquer movimento de hóspedes (compara com 50% em dezembro). O decréscimo homólogo no total de dormidas foi de -78,2%, mais acentuado nas dormidas de residentes no estrangeiro, de -87% do que nas dormidas de residentes (-60,3%) e a região da área metropolitana de Lisboa votou a ser a mais penalizada.

Com o regresso ao confinamento, a quebra na atividade do Transporte Aéreo também se acentuou muito: logo em janeiro, o movimento de passageiros nos aeroportos nacionais reduziu-se -79,3%, face a janeiro de 2020 (compara com -74,7% em dezembro) e o movimento de carga e correio (em toneladas) diminuiu 30,2% (-23,1% em dezembro).

Do mesmo modo, também a faturação das empresas se ressentiu, uma vez mais, com a nova fase de confinamento iniciada a meio de janeiro.

Os índices de volume de negócios (IVN) do INE registaram decréscimos homólogos mais acentuados: de -8,5% na indústria (-6,5% em dezembro), de -10,7% **no comércio a retalho** (-4% em dezembro) e de -16,7% **nos Serviços** (-12,8% em dezembro). No IVN dos serviços continuam a destacar-se em particular as quebras no volume de negócios de -79,9% nas Agências de viagem operadores turísticos e atividades relacionadas (-82,5% em dezembro), de -78,3% no Alojamento (compara com -64,9% em dezembro), no Transporte Aéreo (-73,5% em dezembro), de -50,8% nos Transportes por água (-35,4% em dezembro), de -49,2% na Restauração (-36,2% em dezembro) e de -41,9% nas Atividades cinematográficas, de vídeo e outras relacionadas (-36,1% em dezembro). No IVN do comércio e manutenção automóvel a descida foi de -15,3% (compara com -8,3% em dezembro) e no IVN do comércio por grosso a quebra foi de -3,9% (-2,6% em dezembro). **No comércio a retalho, os resultados do IVN de fevereiro evidenciam que o impacto do novo confinamento é ainda mais significativo, com uma redução homóloga no IVN de -14,5%.** O total do retalho alimentar apresenta um decréscimo homólogo no IVN de -1,2%, o IVN do retalho de combustíveis regista uma quebra de -23,7%, e o IVN do retalho não alimentar, exceto combustíveis, sofre um decréscimo homólogo de -24,9% (compara com -7,7% em dezembro). No retalho não alimentar especializado destaca-se em particular a fortíssima redução homóloga de -68,8% no IVN dos têxteis e vestuário (-41,1% em novembro). Em trajetória claramente ascendente, mantém-se o IVN do retalho por correspondência, internet e outros meios, que registou em fevereiro um acréscimo homólogo de +23,1%, embora abaixo dos +29,9%, atingido em dezembro.

No mercado de trabalho, de acordo com as estimativas mensais provisórias do INE do Inquérito ao Emprego, em janeiro acentuou-se a quebra do emprego e registou-se um aumento no desemprego e na subutilização do trabalho. Em termos setoriais, nos índices de emprego de janeiro o setor dos serviços voltou a registar a quebra mais acentuada, e uma descida abrupta no índice do número de horas trabalhadas, refletindo já o efeito das novas restrições reintroduzidas em janeiro. Na indústria o índice de emprego registou em janeiro uma quebra homóloga de -2,5% (-3% em dezembro), o índice das horas trabalhadas, caiu -7,1% (-5,7% em dezembro) e o das remunerações -1,9% (-1,8% em dezembro). Enquanto nos serviços (excluindo o comércio a retalho) as quebras nos mesmos índices de emprego, horas trabalhadas e remunerações foram de -8,5%, -16,1% e -7,6%, respetivamente (face a -8,4%, -11% e -6,3% em dezembro). No comércio a retalho, o índice de emprego decresceu -4,8% em janeiro e -5,4% em fevereiro (-4,7% em dezembro), o índice de horas trabalhadas decresceu -13,8% e -21,1% em janeiro e fevereiro (face a -6,2% em dezembro) e o índice das remunerações registou um decréscimo homólogo de -4,2% e -5,8% em janeiro e fevereiro (-3,5% em dezembro).

A DÍVIDA PÚBLICA: Um problema à escala global

1, A ligeira subida nos mercados secundários dos juros da dívida da generalidade dos países, que ocorreu em Fevereiro e Março deste ano (nos E.U.A. a taxa das obrigações a 10 anos passou de 1% para 1.5%), fez soar uma campainha de alarme junto de alguns analistas. O tom dessas intervenções era o de que os tempos de juros baixos iriam cessar em breve e que a inflação voltava a ser um problema com que os bancos centrais teriam que se confrontar.

Na base deste temor esteve o pacote de 1.9 biliões de dólares que o novo Presidente americano resolver injectar na economia, a maior parte do qual dirigido às famílias e que, a somar aos 4 biliões já alocados em 2020, elevou para cerca de 25% do PIB dos E.U.A. o conjunto de medidas com impacto financeiro tomadas desde o início da crise. Comparando com a Europa, vemos que no velho continente o peso conjunto dos apoios ronda os 5% do PIB, sendo este último pacote americano, mais do dobro do montante associado à famosa «bazuca» europeia (mecanismo de recuperação e resiliência).

Nos alertas emitidos destacaram-se dois prestigiados economistas de formação Keynesiana, Larry Summers, ex-Secretário do Tesouro da presidência de Bill Clinton, e Olivier Blanchard, ex-economista chefe do FMI, que consideram que este aumento monetário, com a economia dos E.U.A. a evoluir para níveis de crescimento próximo do seu potencial, poderá ser um factor conducente e uma inflação mais ou menos expressiva e que não deixará de atingir as outras regiões do globo.

A expectativa de que, na sequência deste receio, os bancos centrais e, em particular, o BCE, fossem reduzir a compra de dívida pública para evitar um aumento dos preços, levou a que as taxas de juro tenham subido um pouco ao longo de algumas semanas.

Entretanto, a posição do Presidente da Reserva Federal dos E.U.A., Jerome Powell afirmando não haver risco de inflação, dado que a redução da taxa de desemprego resulta das medidas até agora tomadas e que a taxa de emprego — principal indicador para avaliar o crescimento potencial da economia — está hoje abaixo dos valores registados no início deste século, e, simultaneamente, a reafirmação por parte da Presidente do BCE, Christine Lagarde, de que o Banco não só não vai reduzir as suas compras no mercado como poderá aumentar o ritmo de compra, mantendo o prazo fixado para a manutenção desta política, acalmaram

os mercados e as taxas de juro estabilizarem de facto.

Neste debate, não deixa de merecer destaque a posição do economista Nouriel Roubini (curiosamente próxima da do Nobel da Economia Paul Krugman), conhecido por reivindicar uma especial capacidade de antecipação das «bolhas financeiras», e que veio considerar que o pacote de resgate americano, sendo dirigido, sobretudo, para as famílias, irá servir ou para pagamento de dívidas ou para poupança (consoante a situação daquelas), não aumentando, por isso, a procura efectiva da economia e levando-o a concluir que «uma vez que as poupanças adicionais acabarão por ser canalizadas de volta para a compra de mais dívida soberana, aquilo que era suposto ser uma ajuda às famílias irá tornar-se, na verdade, um resgate dos bancos».

Na realidade, parece ser claramente excessivo antecipar no curto prazo (digamos, desde logo, 2021) qualquer alteração significativa no custo do dinheiro e a existência de um problema chamado inflação (o aumento de preços registado entretanto na Alemanha não tem nada que ver com a política do BCE e resulta simplesmente da alteração nos valores da taxa do IVA). Mas, esta pequena turbulência veio novamente dar voz aos que se opõem a que as actuais políticas, quer do BCE, quer da Comissão Europeia, se perpetuem para lá de 2021, defendendo uma retoma tão rápida quanto possível da velha ortodoxia monetária e financeira.

Em causa está, nomeadamente, o possível prolongamento em 2022 da suspensão das regras do PEC, proposta avançada já pela C.E. e que deverá ser objecto de decisão do Conselho ainda durante a presidência portuguesa. O debate, antes de ser travado entre os diferentes Estados membros da U.E., está já a ter lugar na maior economia europeia, a alemã, opondo o Presidente do Bundesbank e o braço direito do Governo de Angela Merkel, Helge Braun, que tem defendido uma nova política mais flexível.

Na verdade, não é tanto o calendário da suspensão que está em discussão — com a continuação do surto pandémico poucos duvidam que o adiamento será aprovado — mas a revisão ou não das actuais regras do PEC. O rápido retorno ao critério da Dívida, que hoje não é cumprido pela maioria das economias europeias (a começar pela alemã) prevendo-se, que em 2022, em média, a dívida europeia esteja 30 p.p. acima dos 60% fixados no Tratado, afigura-se de quase impossível concretização. Sendo difícil alterar as regras de Maastricht, que requerem para a sua

revisão a unanimidade do Conselho, as alterações, deverão incidir sobre as condições e os prazos fixados ao longo do percurso e que poderão, nomeadamente, passar por introduzir uma maior discricionariedade em função dos países (considerando o desigual impacto do COVID) e em função da natureza da despesa realizada, permitindo salvaguardar determinadas tipologias de investimentos (fala-se, em especial, de despesas relacionadas com a “economia verde”).

À escala mundial e europeia, a política expansionista americana tem também duas vantagens dignas de registo: por um lado, permitirá (segundo cálculos da OCDE) acelerar em 1 p.p. o crescimento do PIB mundial e em 0.5 p.p. o do PIB da Europa; e, por outro, afasta o risco de uma desvalorização do euro em relação ao dólar, não afectando, assim, o preço a pagar pelas importações europeias.

2, Contudo, no médio prazo, o problema da dívida, que esta crise ampliou de forma significativa, é real e tem que ser encarado da forma mais concertada possível.

A nível mundial a dívida pública dos países atingiu em 2020 praticamente os 100% (o FMI estima um valor de 98%, ou seja 14 p.p. acima de 2019). Na zona euro, países como a Espanha e a Itália (3ª e 4ª maiores economias desta zona monetária) viram a dívida aumentar 25 p.p. cada um. A 2ª maior economia da zona euro, a França viu a dívida atingir os 120% do PIB (valor que antes da crise era considerado, como bem sabemos, muito preocupante) e a próxima Alemanha em que a ortodoxia financeira impera, viu a sua dívida subir para valores próximos dos 75% do PIB.

O primeiro problema com que a “zona euro” se confronta não é o do montante da dívida em si mesmo, mas o facto de esta não conseguir compensar esse valor monetário com um crescimento robusto da economia. Para este ano, a previsão de crescimento do BCE para a zona euro é de 4% (porventura ainda sobreavaliada face à previsão sobre a eliminação da pandemia), enquanto os seus principais competidores crescerão, pelo menos 2 a 3 p.p. acima, com a possibilidade, colocada nas previsões da OCDE, de pela primeira vez, em muitos anos, a economia americana poder crescer um pouco mais do que a chinesa.

O segundo problema, é que a actual política monetária não vai poder prolongar-se por tempo indeterminado e torna-se necessário antecipar cenários para o futuro, com os juros da dívida a aumentarem. Se estes subirem de forma controlada e se mantiverem abaixo do crescimento do PIB nominal deduzidos ou acrescentados os saldos orçamentais primários, não haverá dificuldade de maior em gerir a dívida futura e

em fazer regredir o montante global da mesma (alguma inflação ajudará mesmo esta contracção).

No caso português temos hoje uma situação substancialmente diferente da que vivemos na primeira metade da década passada: não estamos sozinhos, na companhia da Grécia e, em parte, da Itália, no defrontar deste problema e esperamos que a Europa tenha retirado as devidas lições do que de errado se fez na crise anterior.

Essencial, para um país como Portugal é, aproveitar o actual momento, em que a compra de dívida portuguesa tem a confiança dos mercados, para alterar o perfil da dívida: com juros mais baixos (é possível continuar a baixar a taxa de juro implícita no serviço da dívida, mesmo que as taxas no mercado não diminuam) e com prazos de amortização acrescidos. O problema principal na gestão da dívida tem que ver com a confiança dos mercados, a qual tem vindo a reforçar-se, como é prova o sucesso do recente leilão efectuado a um prazo de 30 anos com uma taxa de juro de 1%. Seria excelente se o nosso país conseguisse alargar ainda mais este prazo, mas tal não se afigura fácil dado o constrangimento do BCE de só comprar dívida até 31 anos.

O objectivo do IGCP (instituto que gere a dívida pública) é o de prosseguir a política de troca de dívida, substituindo dívida que irá vencer ao longo desta década (o calendário das amortizações acentua-se ao longo da segunda metade da década) por dívida a pagar tanto quanto possível na segunda metade do século e com juros inferiores. A taxa implícita no stock da dívida ainda é actualmente de 2.2% com um prazo médio de apenas 7.4 anos.

Neste contexto, acções desenquadradas que o nosso país viesse a protagonizar, nomeadamente, visando perdões de dívida não fazem qualquer sentido e seríamos certamente muito penalizados pelos mercados com essa actuação cuja possibilidade de vencimento nas instâncias europeias, no momento presente, é quase nulo, traduzindo-se, ainda, caso fosse concretizada em perdas significativas por parte do Banco de Portugal no seu balanço e que seriam perdas do Estado português.

Em conclusão, no curto prazo não se esperam perturbações relacionadas com a dívida dos Estados na U.E., mas a dimensão da mesma no conjunto dos países europeus requer, num horizonte de médio prazo, políticas concertadas direccionadas para a inversão da trajectória ascendente da dívida, tendo como parâmetros as assimetrias económicas e o imperativo do crescimento económico e da coesão económica e social.

O DÉFICE ORÇAMENTAL EM 2020 (CONTABILIDADE NACIONAL)

O défice orçamental em contabilidade nacional no ano de 2020, atingiu, segundo estimativa preliminar do INE, 11 501 milhões de euros, ou seja -5.7% do PIB, valor que é inferior ao previsto no relatório do Governo do O.E. para 2021, apresentado em Outubro passado, e que apontava para -7.3% do PIB.

O défice agora apurado é superior em 650 milhões ao registado em contabilidade pública pela D. G. do Orçamento, segundo informação do INE, devido fundamentalmente à inclusão no défice das injeções de capital nas empresas classificadas no sector dos AP.

Para os números do défice contribuiu quer a redução da receita (sobretudo, IRC e IVA), quer o aumento da despesa com destaque, na despesa corrente, para as prestações sociais e dos salários da administração pública (a despesa com juros diminuiu) e, na despesa de capital, para as já referidas transferências com destaque para a TAP.

Segundo a informação do INE cerca de metade do aumento da despesa pública resultou do impacto directo das medidas excepcionais de apoio no âmbito do COVID 19, correspondentes a 3.6% da despesa pública total (valor que de acordo com os dados disponíveis fica abaixo da média da U.E.).

Em consequência desta evolução o saldo primário (sem despesa com juros) passou de um valor de 6.5 mil milhões de euros em 2019 para -5.7 mil milhões em 2020.

NÚMEROS DO CRÉDITO A EMPRESAS EM MORATÓRIA

Em Janeiro deste ano, segundo números do Banco de Portugal, 54 mil sociedades não financeiras, tinham empréstimos em moratória, num montante de 24.4 mil milhões de euros.

Este número representa 33% do total de empréstimos a sociedades por parte de instituições bancárias.

Deste montante, 20.5 mil milhões eram de empréstimos de pequenas e médias empresas, ou seja 84% do total; por sectores de actividade o destaque vai para a indústria transformadora e para a construção que representam 42% do total do crédito em moratória mas que, relativamente ao crédito total dos respectivos sectores, estão ao nível da média global com 33%.

Os sectores mais atingidos pela crise, caso do comércio, da restauração e do alojamento, respondem por um pouco menos de 30% do montante total referido que, no caso do comércio, representa a mais baixa percentagem do crédito concedido, com apenas 25% do crédito às sociedades deste sector e, no caso do alojamento e restauração, atinge 56% do respectivo crédito concedido.

Os transportes e armazenagem representam apenas 6.3% do montante global, abrangendo 29% do respectivo crédito ao sector e "nos outros serviços" o registo é de 18% do crédito em moratória, o que corresponde a 37% do crédito sectorial concedido.

Comparativamente com os números registados em Setembro de 2020 (mês com o maior volume de crédito em moratória), regista-se uma ligeira diminuição do total do crédito nesta situação, que era, então, de 25.2 mil milhões, tendência que é seguida pela maioria dos sectores, com a excepção do alojamento e restauração que aumentou em cerca de 6% o volume de créditos em moratória face a Setembro de 2020.

AS POLÍTICAS

Livro Verde do Futuro do Trabalho

Vários motivos de preocupação para as empresas

O Governo apresentou, no passado dia 31 de Março, em concertação social, o Livro Verde do Futuro do Trabalho, após duas audições anteriores (em julho e setembro de 2020) sobre alguns aspectos “chave” relativos ao futuro do trabalho. Tivemos oportunidade de referir nessas alturas, e reafirmamo-lo, que temos muitas dúvidas se o momento actual, cheio de incertezas, quer quanto ao efectivo impacto da pandemia, quer, principalmente, quanto ao modelo de desenvolvimento económico para o País, é o momento certo para uma abordagem deste tema.

O Livro Verde é-nos apresentado em 11 tópicos(*), a que correspondem um número muito significativo de linhas de reflexão. A saber:

1. Emprego, novas formas de prestar trabalho e relações laborais
2. Diversidade tecnológica, Inteligência Artificial e Algoritmos
3. Direito à privacidade e proteção de dados
4. Tempos de trabalho, conciliação entre a vida profissional e a vida familiar e direito à desconexão
5. Inclusão, igualdade e não discriminação
6. Proteção social nas novas formas de prestar trabalho
7. Associativismo, representação dos trabalhadores e diálogo social
8. Competências, formação profissional e aprendizagem ao longo da vida
9. Inspeção, segurança e saúde no trabalho e novos riscos psicossociais
10. Administração Pública
11. Alterações climáticas, transição energética, recuperação verde e território

Algumas das linhas de reflexão não nos suscitam problemas ou até correspondem a propostas que se têm vindo a fazer ao longo dos anos, o que acontece, por exemplo, no domínio das competências e formação profissional. Também a abordagem ao tema da protecção social, em particular, o colocar em discussão a necessidade de se diversificar as fontes de financiamento da segurança social como modo de

reforçar a sustentabilidade financeira, económica e social de longo prazo, é matéria que se considera fundamental equacionar. Pode ainda considerar-se de interesse uma abordagem às “alterações climáticas, transição energética, recuperação verde e território”, na óptica do emprego, em especial uma abordagem que equacione o reequilíbrio territorial através do teletrabalho ou do trabalho à distância.

Todavia, muitos outros pontos suscitam-nos preocupação. Desde logo os temas, recorrentes, sobre a segmentação e precariedade do mercado de trabalho, mas também as matérias relativas ao trabalho à distância e ao teletrabalho. Em particular, as linhas de reflexão sobre o teletrabalho merecem crítica. Pensamos que o teletrabalho pode ser, no futuro, um instrumento de flexibilidade para empresas e trabalhadores. Mas para isso é preciso actuar com prudência em eventuais alterações. Soluções que conduzam a teletrabalho obrigatório por opção do trabalhador, soluções que passem por diminuir a capacidade de as empresas exercerem o seu poder de controlo da actividade do trabalhador, conceitos de desconexão profissional desligados da realidade, só conduzirão a um retrocesso na utilização de um instrumento que a pandemia revelou ter algumas potencialidades e, num contexto, que o próprio Livro Verde reconhece, de que Portugal pode ser um País de excelência para atrair nómadas digitais.

O capítulo relativo aos “tempos de trabalho, conciliação entre a vida profissional e a vida familiar e direito à desconexão” que se liga, em parte, às questões do teletrabalho, vai trazer fortes constrangimentos às empresas não só no domínio das licenças parentais, na organização de “horários mais flexíveis” para a conciliação entre a vida pessoal e profissional, mas também ao nível da regulação relativa aos cuidadores informais. Em matéria de cuidadores, não só o Livro Verde, mas também a directiva “de equilíbrio trabalho - vida familiar” (a ser transposta até 2022), prevê a possibilidade de acordos de trabalho flexível para todos os cuidadores. Num país com os níveis de

envelhecimento como os que se registam em Portugal, esta obrigação, que aparece associada, nomeadamente, a novas protecções contra a discriminação ou qualquer tratamento menos favorável, pode trazer muitos problemas ao funcionamento das empresas.

Também as soluções previstas para o trabalho em plataformas digitais nos suscitam grandes reservas, desde logo o estabelecimento de uma “presunção de laboralidade” *adaptada ao trabalho nas plataformas digitais, para tornar mais clara e efetiva a distinção entre trabalhador por conta de outrem e trabalhador por conta própria, sublinhando que a circunstância de o prestador de serviço utilizar instrumentos de trabalho próprios, bem como o facto de estar dispensado de cumprir deveres de assiduidade, pontualidade e não concorrência, não é incompatível com a existência de uma relação de trabalho dependente entre o prestador e a plataforma digital.* Pensamos que faz muito pouco sentido avançar por esta via, que esquece, desde logo, que muitos destes operadores funcionam num mercado global, muito competitivo.

Relativamente ao Direito à privacidade e protecção de dados, as linhas de reflexão produzidas, a ser concretizadas, trarão vários problemas e muita burocracia às empresas, desde a criação de uma figura próxima do encarregado de protecção de dados, em cada empresa (!), para salvaguardar os

dados pessoais dos trabalhadores, à proibição de utilização de certas ferramentas ou ainda a limitação de informação no momento de avaliar candidatos a emprego.

Sobre associativismo, representação dos trabalhadores e diálogo social, o Livro Verde contém algumas linhas de reflexão interessantes como estimular a negociação colectiva através da introdução de incentivos a apoios públicos ou à contratação pública, ou estimular a existência de conteúdos sobre novas formas ou modalidades de organização do trabalho na contratação colectiva. Mas este capítulo também introduz alguns pontos que devem merecer especial reflexão. Estamos a falar, por exemplo, do alargamento da cobertura da negociação colectiva para abranger trabalhadores economicamente dependentes, ou encontrar formas de promover a representação e a participação de trabalhadores “das formas de trabalho ditas atípicas”.

Muitos outros exemplos poderiam ser dados sobre potenciais problemas que o Livro Verde poderá trazer às empresas, se as linhas de reflexão previstas avançarem tal como estão formuladas. Esperemos que a discussão que agora se iniciou possa trazer algum equilíbrio a uma matéria naturalmente complexa. Pela nossa parte voltaremos ao tema.

Medidas de Apoio na área do Emprego e Segurança Social (31 de março 2021)

Resumo das Medidas de Apoio Extraordinárias Covid19 MTSSS (inclui isenções e reduções contributivas):

- 2,8 milhões de pessoas
- 172 mil empresas
- 3 382 milhões de euros

Medidas de Apoio Pagas ao Emprego:

- Layoff simplificado (2020): 898 mil trabalhadores, 110 mil empresas
- Instrumentos pós-layoff: 726 mil trabalhadores, 87 mil empresas
 - Apoio à Retoma Progressiva: 256 mil trabalhadores, 32 mil empresas
 - Incentivo à Normalização: 470 mil trabalhadores, 55 mil empresas

2021

- 440 mil trabalhadores abrangidos
- 78 mil empresas abrangidas
 - Layoff simplificado: 292 mil trabalhadores, 56 mil empresas
 - Apoio à Retoma Progressiva (2021): 209 mil trabalhadores, 28 mil empresas

CONGRESSO MUNDIAL DO RETALHO

As grandes mudanças e desafios que se colocam ao sector.

O Congresso Mundial do Retalho publicou, recentemente, o seu **10º Relatório Global: “O Mundo do Retalho 2020 – o retalho em tempo de crise”**.

Deste evento, emergiram *três grandes temas*:

- repensar o lucro do serviço;
- como atrair o consumidor omnipresente;
- como colaborar para vencer.

Representantes de um vasto conjunto de empresas de todo o mundo participaram em sessões intensas de reflexão, onde confrontaram as suas ideias sobre o retalho da atualidade e a necessidade de se encontrarem novas formas de pensar e novas visões para melhorarem o seu negócio.

Uma das grandes mais-valias deste Congresso assentou na partilha de histórias pessoais de representantes empresariais que servem de inspiração à atuação dos gestores de empresas. Entre elas, podemos destacar algumas:

- a regra (inicial) de que o consumidor era o Rei;
- o facto de o retalho ter assentado numa economia apoiada numa cadeia de abastecimento, onde bens eram produzidos e colocados nas lojas, e onde os consumidores os compravam: só que o mundo mudou e o consumidor deixou de ser o Rei, passou a ser o Mestre do Universo: ele sabe o que quer, quando o quer e como o quer – *em qualquer canal que lhe convenha*;
- já não é o preço que se estipula, o que muda o comportamento dos consumidores: mas sim o preço que eles estão dispostos a pagar – a economia passou a ser determinada pela procura e se não percebermos que os consumidores têm imensas opções, os negócios não terão futuro;
- numa época em que o planeta está em risco, em que a tecnologia parece estar a ameaçar-nos, é mais importante que nunca assegurarmos que o homem domine a tecnologia para criar um mundo melhor. Tecnologia e crescimento têm de ser sustentáveis para as pessoas e para o planeta; e as empresas têm, hoje, essa responsabilidade, que irá sendo cada vez mais cobrada pelas sociedades e pelos consumidores;

- a maximização do impacto do retalho sobre a sociedade depende de uma abordagem de sensibilização mental, nomeadamente de se passar a mensagem sobre o que este setor representa em termos de emprego. Isto ocorre tanto nos países desenvolvidos, como nos países em desenvolvimento – porque o que é produzido lá, acaba em lojas cá:

- é vital que o retalho contribua para o bem-estar das pessoas e do planeta, além de contribuir para o lucro – com o seu poder de compra, os retalhistas conseguem assegurar produções responsáveis, a eliminação do trabalho infantil e de condições menos dignas de trabalho, respeitando simultaneamente o clima e o ambiente;

- haverá que se reconhecer a importância da comunidade de pessoas com deficiência, que representam cerca de 1 bilhão de pessoas a nível mundial e têm uma enorme capacidade de compra. Infelizmente, raramente são considerados na forma como os espaços retalhistas são desenhados, bem como nas propostas que são oferecidas às empresas para a sua contratação profissional. É importante que o desenho dos espaços comerciais e o funcionamento dos negócios sejam verdadeiramente inclusivos. Esta é uma área que merece melhorias no futuro;

- em relação às marcas, no final do dia estaremos a falar de criar confiança nas pessoas, de lhes darmos a oportunidade de pedirem conselhos e sentirem-se compreendidas – claro que há a necessidade de se conseguirem vendas e lucros, mas o cerne é a criação de confiança, de uma relação e do investimento em lojas “bonitas”;

- nunca assistimos a uma mudança tão grande e tão rápida na estrutura da economia mundial e na dimensão relevante das economias tal como ocorreu nas últimas três décadas – e não terminou...

Do evento, foram retiradas várias conclusões sobre os fatores fundamentais para o sucesso do setor do retalho:

Estamos a viver num mundo de Retalho a Grande Velocidade

Constatou-se que vivemos num mundo em que o retalho funciona a grande velocidade. Os retalhistas têm de acelerar as suas operações, visando servir os seus consumidores cada vez melhor. Mas como já se aprendeu, a velocidade não é suficiente; é definida, não apenas pelo espaço de tempo, mas também pela sua direção, pelo que os retalhistas têm de tomar decisões claras sobre que tipo de retalhista pretendem tornar-se.

Qual é o seu “propósito?”

Esta foi outra das questões colocadas.

Os retalhistas tiveram sempre que introduzir fatores de diferenciação, para terem sucesso. Mas no mundo atual, saber qual é o seu propósito refere-se ao propósito relativamente ao serviço aos seus consumidores: que serviço vão prestar, mas também – e de importância crescente – saberem qual o propósito social que servem, ou para o qual trazem um valor acrescentado.

Não se consegue ter sucesso sozinho

As novas tecnologias estão a aparecer em ondas cada vez mais rápidas e os negócios retalhistas têm de se adaptar rapidamente ao cenário de mudança. Mas não há tempo, nem recursos suficientes para o assegurar. A resposta passa, portanto, pelo investimento em parcerias e na colaboração, nomeadamente entre os retalhistas e plataformas (como, por exemplo, a Google).

Uma verdade conveniente

Os consumidores atuais querem “conveniência” – o retalho está a sofrer um “abanão” a nível global, mas a batalha pelo consumidor vai travar-se a nível local.

A diversidade conduz ao crescimento

Os negócios retalhistas, tal como quaisquer outros, contam com o crescimento das suas vendas para serem bem-sucedidos. Mas, para isso, é muito importante que os retalhistas se identifiquem com a diversidade, nomeadamente em termos de raça e de género – e com o aumento dessa diversidade de pessoas e de talentos, virá o crescimento.

Mudança a partir do topo

Tem-se tornado recorrente, dentro dos negócios retalhistas, a constatação de que a mudança não ocorrerá sem que haja vontade e determinação das equipas de liderança para enfrentarem riscos e para recrutarem talentos que são necessários para os desafios atuais.

O consumidor em primeiro lugar

Apesar de ser comum falar-se nesta máxima, na prática torna-se por vezes difícil implementá-la (o que foi reconhecido por alguns palestrantes). Os retalhistas têm de construir a sua cadeia de valor em torno da “tribo” de consumidores que escolham, ou seja: o consumidor já não é o Rei - ele é, atualmente, o “Mestre do Universo”. E este *upgrade* tem que ser conseguido.

O desafio ambiental

Este desafio é amplamente reconhecido, sendo em particular especialmente sensível para os consumidores mais novos, que esperam hoje que o que comprem às marcas e aos retalhistas tenha sido produzido de acordo com um conjunto de preocupações e de considerações, as quais devem estar no centro das suas cadeias de fornecimento e de abastecimento.

A Inteligência Artificial e os seres humanos

O mundo a Alta Velocidade está a ser dirigido pela tecnologia, sendo que a Inteligência Artificial e a robótica conduzem, hoje, a uma nova onda tecnológica. Mas há que acautelar, também, que a tecnologia tem de trabalhar com as pessoas, para que seja possível prestar um serviço que os consumidores efetivamente pretendam.

O Retalho não é surdo...

...mas só sobreviverá se tiver produtos “excitantes”, lojas envolventes, um serviço completo e de qualidade – nas vendas presenciais e *online* - e abraça a mudança e novas ideias.

Em conclusão: a disrupção trazida pela pandemia COVID-19 veio enfatizar a importância de muitos dos contributos trazidos por este evento à discussão sobre o futuro do retalho, os quais poderão ser uma excelente base para a definição de novas e eficazes estratégias para este sector.

As ideias debatidas neste Congresso podem ser consideradas como grandes orientações para que o retalho seja uma atividade o mais bem-sucedida possível – orientações estas que se manterão, provavelmente válidas para os próximos anos, assim ultrapássemos a situação excecional que a pandemia nos trouxe e voltemos ao normal funcionamento da economia em geral, e do setor do retalho em particular.

OS DESAFIOS

OS VÁRIOS CAMINHOS DA ECONOMIA VERDE

A nova competição pela mudança do paradigma energético mundial

O Acordo de Paris comprometeu a Comunidade Internacional a atuar no sentido de até 2050 ter em curso um processo de redução drástica das emissões de CO₂ que permitisse controlar a elevação da temperatura do planeta situando-a abaixo dos 2°C.

O Acordo deixou a cada Estado a responsabilidade de definir estratégias para atingir a sua quota parte nesse esforço, naturalmente sem qualquer indicação acerca das tecnologias disponíveis e a desenvolver para poder atingir essas metas. Os países vão ter que definir estratégias nacionais, fora de qualquer coordenação, em termos do desenvolvimento em parceria de novas tecnologias, e as transformações que as metas definidas exigem e/ou implicam são muito distintas entre os diferentes conjuntos de economias que são mais relevantes no crescimento da economia mundial, em que se distinguem:

- a) **As economias desenvolvidas;**
- b) **As grandes economias emergentes da Ásia;**
- c) **As economias energéticas (ou seja as que têm na exportação de hidrocarbonetos a sua principal fonte de receitas externas).**

Para cada um desses tipos de economias a obtenção da neutralidade carbónica terá diferentes exigências e consequências a nível nacional. Assim:

- No caso das **economias energéticas**, que vão da Rússia às economias do Médio Oriente, da Ásia Central ou da África, ela poderá significar uma quebra muito significativa de receitas obtidas no exterior, com base nas quais são financiados os respetivos orçamentos nacionais;
- No caso de várias economias desenvolvidas, o encerramento de atividades, de instalações industriais e de infraestruturas energéticas, exigidas pela redução das emissões, traduzir-se-á num processo de destruição de capital numa escala e num intervalo de tempo que só costumava acontecer em guerras entre grandes potências.

Pressupõe-se, ao mesmo tempo, um investimento maciço em novas infraestruturas e novos equipamentos necessários para atingir a neutralidade carbónica para não gerar uma queda significativa de atividade nessas economias;

- No caso das **economias emergentes**, nomeadamente da Ásia, ela significará um grande desvio de investimento - que de outro modo seria orientado para o crescimento e para a melhoria do nível de vida das populações em favor da substituição de infraestruturas e instalações industriais e energéticas já existentes, com destaque para as que envolvam queima de carvão o recurso energético mais abundante nos seus territórios.

Existirão naturalmente diferentes Estratégias nacionais ao nível de Estados em cada um destes tipos de economias. Neste contexto:

- a) Considerou-se que todas as Estratégias irão incluir uma componente muito significativo de recurso às energias renováveis e ao avanço na armazenagem da eletricidade produzida;
- b) Considerou-se ainda que as Estratégias irão divergir em torno de duas questões :

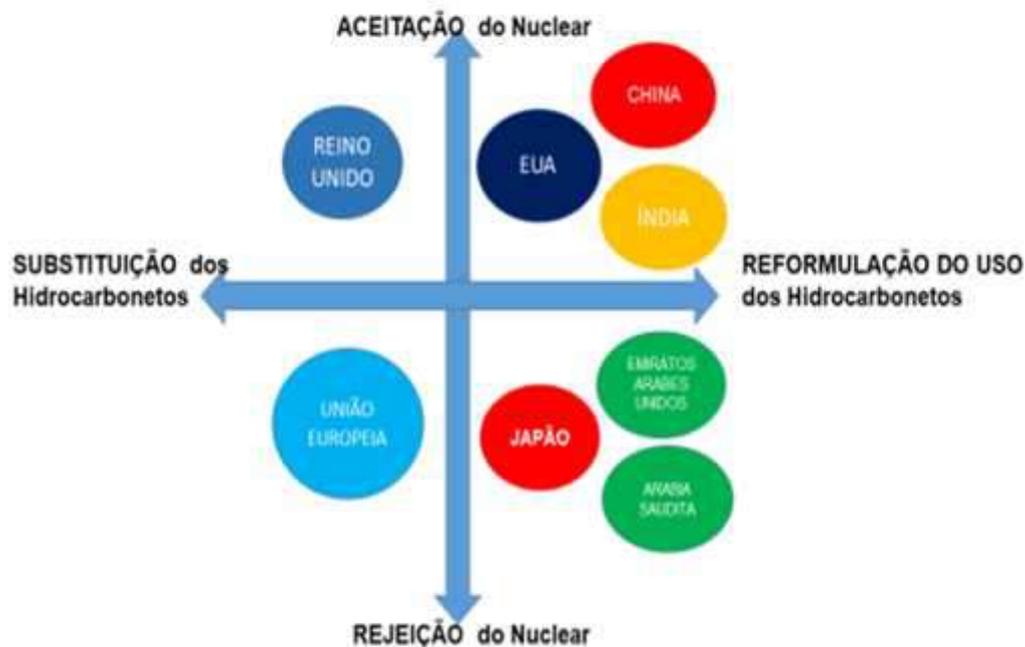
- ❖ Na abordagem que os países irão fazer quanto à inclusão nesse mix da energia nuclear, quer sob forma das novas soluções da IV^a geração dos reatores de fissão nuclear, quer pela antecipação no tempo da fusão nuclear compacta - **Aceitação versus Rejeição;**
- ❖ Na abordagem que esses países irão fazer dos hidrocarbonetos nomeadamente do gás natural utilizando-os para substituir o carvão em várias das suas presentes utilizações e para a obtenção de hidrogénio e carbono em estado sólido, sem emissão de CO₂ permitindo a difusão dos novos materiais baseados no carbono que caracterizam o Sistema Técnico – Económico em desenvolvimento - **Substituição versus Reformulação do seu Uso.**

Vencer a crise

Para ganhar a década

Numa primeira aproximação às opções de um conjunto de Estados ou organizações de Estados – EUA, Japão, Reino Unido, União Europeia, China, Índia, Arábia Saudita e Emiratos Árabes Unidos, obteve-se a seguinte distribuição dos Países por

quadrantes, no que respeita ao mix de energias primárias que esses países incluem nas estratégias de mitigação das alterações climáticas e na mudança para um novo paradigma energético mundial que designamos como “os vários caminhos do Verde”.



Da observação desta Figura pode concluir-se que:

- ❖ Os países dos dois quadrantes da direita – duas economias desenvolvidas (EUA e Japão), uma economia emergente (China) e duas economias energéticas (Emiratos Árabes Unidos e Arábia Saudita) estão a optar por incluir no seu novo mix a reformulação na utilização do gás natural e do petróleo nomeadamente utilizando-os para extrair hidrogénio para exportação ou para intensa utilização interna na produção de eletricidade e na mobilidade;
- ❖ O que distingue estes dois quadrantes é a inclusão do nuclear. Neste caso os EUA, e as duas economias emergentes da Ásia – China e Índia partilham da mesma vontade de incluir o nuclear (incluindo os reatores de IVª geração) e, no caso dos EUA, igualmente o avanço para a criação de um setor industrial de Fusão Nuclear. Enquanto que o Japão

não lhe atribui esse papel central no futuro, embora vá ter que fazer pesados investimentos na recuperação da sua anterior aposta (de décadas) no nuclear;

- ❖ Por sua vez no 1º quadrante da esquerda o Reino Unido inclui o nuclear de IVª Geração, em combinação com as energias renováveis;
- ❖ **A União Europeia no quadrante em baixo rejeita, quer o nuclear, quer a extensão e reformulação no uso do gás natural.**

Este choque energético, resultante de imperativos ambientais vai naturalmente determinar movimentos de cooperação parcial entre Estados no sentido de organizar transferência de tecnologias e de desenvolvimento de novas tecnologias. E, desse ponto de vista, pode contribuir para novos alinhamentos internacionais que importa seguir de perto.

O ACORDO ABRANGENTE DE INVESTIMENTO ENTRE A U. E. E A CHINA

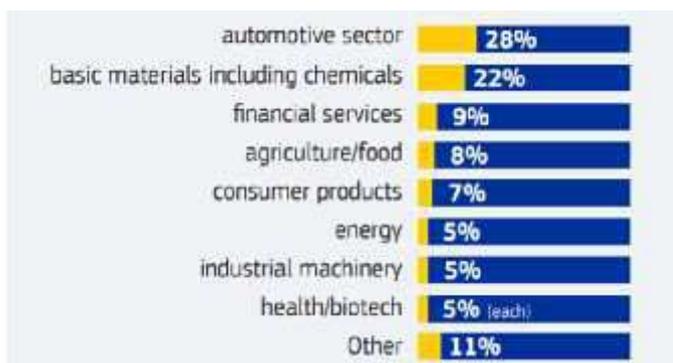
Num quadro de recomposição das relações internacionais, a Europa confronta-se com escolhas incontornáveis.

Em 30 de Dezembro de 2020, e depois de 7 anos de negociações, a União Europeia e a China assinaram um “acordo de princípio” para a eliminação de barreiras discriminatórias ao investimento europeu na China.

O objectivo deste acordo, segundo a informação transmitida pela Comissão Europeia, é o de “criar um melhor equilíbrio nas relações comerciais UE-China”, uma vez que “a UE tem sido tradicionalmente muito mais aberta ao investimento chinês do que a China ao investimento da UE”.

Através deste acordo de princípio, a China compromete-se a aumentar os seus níveis de sustentabilidade (através da implementação efectiva do Acordo de Paris sobre as alterações climáticas), a ratificação das convenções da OIT sobre trabalhos forçados e o aumento da transparência no que diz respeito aos subsídios que as empresas estatais chinesas recebem por parte do Estado chinês.

Figura 1 – Principais sectores onde as companhias europeias investem na China



Fonte: China investment factsheet, Comissão Europeia

Da parte da UE, através deste acordo pretende-se equilibrar as relações comerciais e de investimento com a China, através do levantamento de restrições ao investimento em alguns sectores estratégicos para as empresas europeias (nomeadamente no que respeita à obrigação das empresas europeias necessitarem de investir no país através de uma *joint-venture* com um parceiro de negócios local).

Alguns dos sectores alvo de levantamento de restrições foram os seguintes: Indústria (no qual a UE investe perto de metade do IDE no país), indústria automóvel, serviços financeiros, Serviços de saúde privados, I&D em recursos biológicos, Serviços de Telecomunicações e de armazenamento de dados na nuvem (sujeitos a um limite de capital de 50%), serviços informáticos, serviços de transporte marítimo internacional, Serviços de transporte aéreo (sistemas de reserva computadorizada, atendimento em terra e serviços de vendas e marketing), serviços prestados às empresas (business services) e serviços ambientais.

Por outro lado, o acordo permite às empresas europeias a protecção da propriedade intelectual e a proibição das transferências de tecnologia.

Figura 2 – Balanço das trocas comerciais de bens e serviços e de IDE entre a UE27 e a China



Fonte: Comissão Europeia, 22 de Abril de 2020

De forma a tornar o acordo efectivo, é necessário que o mesmo seja ratificado pelo Conselho Europeu e pelo Parlamento Europeu.

Este acordo de princípio surgiu num momento particularmente desafiante para a União Europeia no que à geopolítica diz respeito, estando numa posição procurar um equilíbrio entre uma visão atlantista, próxima dos EUA e do mundo ocidental, e uma posição de maior distanciamento dos EUA, procurando estabelecer relações comerciais com a Ásia, motivado pela sua dependência energética (actualmente a Rússia é o maior exportador de petróleo e gás natural da UE) e ao facto da China ser o seu maior parceiro comercial. Otto von Bismarck, o grande chanceler alemão do século 19 e grande obreiro da unificação alemã, defendia que “era sempre melhor ser um de dois num mundo de três”. Sendo este um momento particularmente importante e premente para a União Europeia assumir o seu lugar num dos lados antagónicos, não pode manter-se numa posição dúbia, procurando o “melhor de dois mundos” durante muito mais tempo.

Até à presidência de Donald Trump, os EUA eram vistos como o parceiro preferencial da UE, do ponto de vista comercial, tecnológico, militar e político. No entanto, a presidência de Donald Trump colocou em causa a estabilidade comercial (tornando nulos vários acordos comerciais e impondo sanções aos bens e serviços europeus), e na aplicação de sanções a empresas e países com relações comerciais com empresas chinesas (como a Huawei), da cooperação militar (declarando a irrelevância da NATO e insistindo no aumento da contribuição para o seu orçamento por parte dos restantes países membros, e de combate às alterações climáticas (através da saída do Acordo de Paris), levando a que a UE deixasse de ver os EUA como um parceiro fiável e consistente.

Após as eleições terem dado a vitória a Joe Biden, os EUA reverteram algumas medidas tomadas por Donald Trump, procurando recuperar o bom relacionamento com a UE.

Esta reaproximação coincidiu com a denúncia de trabalhos forçados na província de Xinjiang por parte de cidadãos e instituições europeus, tendo sido aprovado pela UE a aplicação de sanções a líderes da província chinesa, seguida, acto contínuo, de sanções da China a membros do Parlamento Europeu e a instituições baseadas na Europa que denunciaram a situação, o que reforçou as dúvidas levantadas após o

anúncio do acordo por parte de políticos e a união dos grupos parlamentares para a não ratificação do acordo de princípio por parte do Parlamento Europeu, o que representa uma derrota para Angela Merkel e Emmanuel Macron, os principais defensores do acordo.

Estes factos, em conjugação com o convite feito a Joe Biden em 23 de Março para participar no encontro do Conselho Europeu, com o objectivo assumido de reconstruir a parceria transatlântica entre a UE e os EUA, leva a crer que a UE vai optar pela visão atlantista em detrimento de uma aproximação à Ásia, optando pela não ratificação do acordo de princípio. Para além desta tomada de posição, há igualmente quem defenda que se a UE ratificar o acordo de princípio com a China, este irá levar a que tanto a Índia como a Austrália (que actualmente está a negociar um acordo com a UE, e que é um dos membros da Parceria Económica Abrangente Regional (RCEP), optem por não negociar acordos de comércio com a UE.

Tratando-se de parceiros de negócios relevantes, há que ter em conta a sua possível tomada de posição.

Apesar desta tomada de posição, nada invalida que após o mandato de Joe Biden como presidente dos EUA, e tendo este uma idade avançada, que poderá fazer com que não se recandidate a um segundo mandato, Donald Trump se volte a candidatar e a vencer as eleições novamente, o que poderia colocar novamente a UE numa posição delicada se a opção de governação voltasse a ser o *America first*.

Qualquer que seja a decisão da UE em relação à escolha entre os dois lados, essa escolha deverá ser feita tendo em conta não só o quadro actual de incerteza relativamente ao médio e longo prazo, mas também tendo em conta a delicada situação económica que actualmente uma grande parte dos países membros da UE atravessa devido à pandemia, bem como os princípios democráticos que a UE apregoa e defende.

Embora uma aproximação aos mercados asiáticos possa ser benéfica para a UE, há princípios dos quais não deve nem pode abdicar, havendo igualmente outros parceiros preferenciais com os quais pode alcançar acordos vantajosos para todas as partes envolvidas, não colocando em causa dos seus valores e princípios democráticos.

Vencer a crise

Para ganhar a década

Figura 3 – Ponto de situação dos acordos comerciais estabelecidos pela UE em Maio de 2020



Fonte: Comissão Europeia, 12 de Maio de 2020

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

ccp@ccp.pt

A informação utilizada reporta a 31 de Março de 2021
Comentários e sugestões para: