



CCP
CONFEDERAÇÃO
DO COMÉRCIO E SERVIÇOS
PORTUGAL

Nova Dinâmica

Para um crescimento sustentável

+++
+++ **BOLETIM N.º #17** JULHO 2023
+++

Nova Dinâmica para um crescimento sustentável

"Vencer a Crise", anterior nome deste Boletim, que começou a ser publicado no início da crise do COVID 19, deixou de ser um título ajustado à realidade actual da economia portuguesa. Daí a mudança de nome que fizemos e que reflecte o principal desafio que está hoje colocado ao nosso país: iniciar uma "nova dinâmica" de crescimento sustentado que nos permita convergir com a média europeia, reforçando a competitividade e o valor criado nacional. Só assim poderemos continuar a ambicionar, «ganhar a década».

"A REALIDADE, O DISCURSO DO "SUCESSO" E A PERSISTENTE AUSÊNCIA DE ESTRATÉGIA" 02

OS NÚMEROS:

"INDICADORES ESTATÍSTICOS NACIONAIS" 06

"U.E. E PORTUGAL: UM PERCURSO EM PERDA - O EXEMPLO DA I&D" 12

AS POLÍTICAS:

"DIGITALIZAÇÃO, QUALIFICAÇÃO E COMPETITIVIDADE" 22

"ANO EUROPEU DAS COMPETÊNCIAS E ESTRATÉGICA DA UNIÃO EUROPEIA PARA A JUVENTUDE 2019-2027" 27

"REGIMES COMPLEMENTARES DE PENSÕES: ONDE ESTAMOS, PARA ONDE VAMOS? (2)" 30

OS DESAFIOS:

"SUSTENTABILIDADE E FINANCIAMENTO DAS PME" 36

"PORTUGAL, O CRESCIMENTO E A INTERNACIONALIZAÇÃO NAS PEQUENAS ECONOMIAS ABERTAS" 40

"A GEOPOLÍTICA DOS MINÉRIOS E AS SUAS IMPLICAÇÕES - AS GUERRAS COMERCIAIS ENTRE O OCIDENTE E A CHINA" 45

Cofinanciado por:



Cofinanciado pela
União Europeia



A REALIDADE, O DISCURSO DO "SUCESSO" E A PERSISTENTE AUSÊNCIA DE ESTRATÉGIA

1. Como estamos a sair da crise

Continuar a dizer que estamos em crise (entendida no contexto de ciclos económicos de conjuntura) já não faz mais sentido – daí que tenhamos alterado o nome do nosso Boletim – contudo, isso não significa que estejamos, propriamente, na senda de um sucesso garantido. Sempre dissemos que os nossos problemas com a economia vão muito para além das oscilações de conjuntura e têm raízes estruturais profundas.

Sobre os primeiros meses de 2023 a única coisa segura que podemos afirmar é que o 1º trimestre foi melhor do que o esperado e que os últimos meses do 1º semestre do ano, apontam para uma desaceleração do crescimento económico.

Esta melhoria deveu-se ao crescimento da procura externa (pois o contributo da procura interna foi nulo no 1º trimestre do ano), e nesta, em grande medida, devido aos serviços (as exportações destes cresceram em termos homólogos 20%, sobretudo por efeito da actividade turística). Nesta

evolução positiva houve, desde logo, um indicador chave que continuou a registar números preocupantes: o **investimento** (FBCF), que regrediu -0.1% (com a construção a cair -6.5%). O país apresenta um muito baixo stock de capital por trabalhador e a tendência tem sido de agravamento deste rácio. Na perspectiva de um crescimento sustentável o desempenho do investimento mostra que estamos sem capacidade de inovar e reforçar o nosso produto potencial, cuja evolução é determinante para avaliar a nossa competitividade e prosseguir o objectivo de ganhar quotas de mercado e não ficar apenas dependente, nas exportações, da evolução da procura externa relevante para o nosso país. Aliás, quanto à evolução da procura externa, os números de Abril e Maio do comércio de bens já registam um claro sinal de mudança de tendência com as exportações a regredirem, em termos homólogos, respectivamente -3.3% e -6.9%. Como consequência desta evolução, segundo o relatório do INE, o défice da balança de bens aumentou mais de 100 milhões de euros em relação ao mês homólogo, atingindo 2.500 milhões de euros. Faltando apenas conhecer os números

de Junho, para registar o comportamento do comércio de bens no 2º trimestre, é já clara a forte desaceleração sofrida neste período temporal, tudo apontando para que a taxa de variação homóloga venha a registar um valor negativo, invertendo a tendência de crescimento que tinha lugar desde 2021. Mais uma vez, os números, quer das exportações, quer do saldo da balança de bens e serviços, ficam dependentes do comportamento dos serviços, com o turismo a manter-se em alta e podendo continuar a evoluir em contraciclo durante o resto do ano de 2023. Só que uma actividade caracterizada por um elevado grau de volatilidade não permite garantir, nos próximos anos, a continuação dos seus níveis de crescimento, sendo de prever um menor contributo futuro para o crescimento da economia.

O Governo, analisando a evolução comparada dos números de Portugal e da restante U.E., fala em trajectória de sucesso da nossa economia, fugindo de uma identificação dos problemas com que estávamos e continuamos a estar confrontados e que não podem ser simplesmente "varridos para baixo do tapete", porque, num ou dois trimestres, crescemos acima da média europeia.

Também, neste contexto, merece destaque a manifesta falta de sintonia com a economia real, expressa nos relatórios previsionais das nossas entidades públicas. Fechados em conceitos e modelos económicos estáticos, limitam-se, quase sempre, a projectar o futuro a partir das tendências observadas anteriormente, conseguindo, quando algo muda, que as suas previsões em poucas semanas fiquem obsoletas (é, por exemplo, o que sucedeu com os relatórios de Março do Conselho de Finanças Públicas e do Banco de Portugal). No caso do Banco de Portugal (B.P.) o desacerto anterior é corrigido, em Junho, com uma alteração completa das suas previsões, numa revisão em alta que não pode deixar de surpreender pelo elevado optimismo que, num contexto que continua a ser de incerteza, as mesmas apresentam.

De acordo com o B.P. o crescimento da economia portuguesa em 2023 deverá agora chegar aos 2.7%, quando antes previa um valor abaixo dos 2%. Este último é, aliás, ainda, a previsão do Ministério das Finanças que no Programa de Estabilidade (P.E.) aponta para um crescimento do PIB de apenas 1.8%. Mas, nesta "onda" acelerativa, o Banco de Portugal prevê também que nos próximos anos continuemos a crescer acima dos 2%, o que, novamente, o Ministério das Finanças ainda não admitiu, pois os números constantes do P.E. consideram que o crescimento não irá além dos 2% até 2026.

Claro que gostaríamos que os números do Banco de Portugal se pudessem concretizar, mesmo considerando que o objectivo do nosso país deveria ser o de crescer na casa dos 4% ao ano em valores

"Se há uma década quisemos ser considerados um «aluno exemplar», que aceitou como justa a punição da «troika», hoje queremos ir mais além e o nosso desígnio é o de liderar o cumprimento e a execução das metas da União Europeia. Já não queremos ser apenas europeus e membros da U.E. com os direitos e deveres inerentes a este estatuto, queremos ser exemplarmente europeus."

reais e consegui-lo por via dum maior crescimento do PIB nominal, mas, no actual quadro em que a economia portuguesa se move, estas previsões não encontram fundamentação que as credibilize.

Do lado das contas públicas a inflação deu, em 2022, um forte contributo para o reequilibrar das mesmas (com um saldo orçamental que até poderia ter sido positivo). Com a esperada redução desta em 2023 o PIB nominal vai ter uma quebra acentuada (em 2022 teve um crescimento de 11.5% e deverá baixar para cerca de metade no presente ano) e a folga orçamental ficará mais reduzida (mesmo que aumentada por uma previsão no O.E., que coloca o LHPC nos 4.0%, o que poderá não ser atingido este ano). Mas, mesmo neste cenário, as previsões do Governo para o saldo orçamental que prolongam o défice até 2025 continuam a ser pouco consistentes e dificilmente ou este ano ou no próximo - mesmo com exercícios criativos de transferência de despesa no final do ano - o saldo não será já de novo positivo. Mas, fica, também, claro que temos um O.E. que secundarizou o crescimento em favor do reequilíbrio orçamental, indo neste domínio além do necessário e permitindo ao Governo gerir discricionariamente as suas despesas.

Não esquecemos que, também a política das ta-

xas de juro do BCE são um óbvio travão no crescimento económico da zona euro e penalizam, sobretudo os países onde exista uma maior dependência do crédito bancário, como é o caso de Portugal. No nosso país, em que a concorrência do sistema bancário tem vindo a reduzir-se, estamos mesmo com taxas de juro a subirem acima dos valores médios da zona euro.

Mas, são, sobretudo, os problemas estruturais da nossa economia, como já referimos, que podem tornar pouco credíveis as últimas previsões do B. P. Em especial, no que se refere à evolução das exportações e das importações, em que o Banco antecipa, agora, saldos positivos da balança de bens e serviços na ordem de 1.7% ao longo dos próximos três anos (contra uma previsão do Ministério das Finanças que mantém uma tendência de evolução que prolonga o saldo negativo ao longo do mesmo período). Esta previsão alimentada pela possível inversão dos termos de troca do nosso país esquece a "quadratura do círculo" que liga o crescimento das exportações (em especial de bens) com um crescimento em valor maior das importações, e é suportada pela convicção de que a expansão do turismo garante o sucesso deste novo ciclo exportador, o que, nomeadamente, nos próximos anos está longe de ser um bem adquirido. A actual situação na Europa não permite antecipar que apenas com base na evolução da procura externa o país possa crescer de forma expressiva e que consigamos inverter o sinal negativo da nossa balança de bens e serviços.

Um estudo realizado para a CCP pelo Prof. Augusto Mateus mostra (com dados já disponibilizados até 2018) que em termos de valor criado as exportações apenas representam 30% e a procura interna os restantes 70%. E que, se esta última não crescer, a dinâmica do crescimento será sempre relativamente lenta.

Por outro lado, a armadilha de comparar fluxos brutos (exportações) com fluxos líquidos (PIB), omite que o conteúdo importado das nossas exportações é cada vez mais elevado: na indústria situa-se nos 43% (com vários sectores acima dos 50%), quando em 1995 era de apenas 30%, embora nos serviços fique bastante abaixo com apenas 13% (acima dos 20% surgem, somente, as comunicações e os serviços financeiros), e não estamos a falar essencialmente de produtos energéticos cujos preços têm vindo a baixar.

Ou seja, temos um modelo económico muito "extensivo" (com pouco valor acrescentado por unidade produzida) e com uma abertura da eco-

nomia que tem vindo a crescer pelo reforço das importações mais do que pelos ganhos e diversificações das exportações e com estas concentradas em poucos mercados e com um número reduzido de empresas a assegurar a maioria do valor exportado.

Os problemas estruturais de que falamos, concentram-se, assim, em três grandes domínios que interagem entre si. São eles: o **modelo económico**, que cria pouco valor acrescentado nacional e não nos permite estar presente nas grandes cadeias globais de produção; o **baixo investimento** realizado, que vem tornando a nossa economia menos inovadora e capaz de subir na cadeia de valor do que produzimos; e, por último, os **recursos humanos**, em que, para além de um défice de mão-de-obra qualificada (não forçosamente traduzida em níveis de licenciatura), temos vindo a perder recursos por via da emigração, sobretudo, dos jovens mais qualificados, fluxo que está longe de ser compensado por um fluxo idêntico na atracção de não residentes com um perfil equivalente.

2. Um problema de falta de ambição

Depois de termos vivido durante cinco séculos alimentados por uma ficção mitificada construída em torno da nossa presença ultramarina, vista na forma de um Império pluricontinental - que apenas no caso do Brasil, durante a segunda metade do século XVII e no século XVIII, o foi com alguma verosimilhança - com a perda das nossas colónias africanas, assumimos sem grandes traumas que, afinal o nosso lugar é na Europa. Europa de que sempre fizéramos parte e, até talvez, com maior evidência quando apontámos aos europeus o caminho do mar Oceânico em busca de outras terras e suas riquezas.

Mas, se nos faltou, então, a plena consciência disso, agora fazemos dessa pertença um verdadeiro desígnio: queremos ser europeus e isso realiza-nos em pleno.

E, como não somos capazes de encarar de frente a nossa realidade, assumindo, desde logo, o pouco que pesamos, política e economicamente, nessa Europa, o que, não sendo uma fatalidade, nos devia levar a encontrar um caminho para superar resolutamente os nossos bloqueios estruturais, optámos, de novo por criar uma ficção: o nosso desígnio não é o de estar no pelotão da frente do desenvolvimento, mas, simplesmente, o de **«estar na linha da frente» das políticas europeias**.

Se há uma década quisemos ser considerados um «aluno exemplar», que aceitou como justa a punição da «troika», hoje queremos ir mais além e o nosso desígnio é o de liderar o cumprimento e a execução das metas da União Europeia. Já não queremos ser apenas europeus e membros da U.E. com os direitos e deveres inerentes a este estatuto, queremos ser **exemplarmente europeus**.

Não conseguimos descolar de um crescimento medíocre que nos coloca nos últimos lugares europeus (numa avaliação necessariamente plurianual), mas isso pouco importa pois não constitui um objectivo comunitário; não conseguimos concretizar as mudanças estruturais necessárias a um desenvolvimento duradouro e sustentável, mas estas também não são grandes preocupações da U. E.. O importante é estarmos nos primeiros lugares no que se refere à redução dos défices públicos, ao cumprimento das metas ambientais e do pacto verde (mesmo sendo Portugal dos países europeus que menos contribuem para o aumento do CO2) e à execução dos programas comunitários. Não se trata de estarmos contra estes objectivos, pois o que questionamos é a forma como eles se inscrevem nas prioridades políticas da governação e são catapultados a indicadores de referência cimeira no desempenho do país. É difícil, aliás, discordar dos grandes objectivos fixados pela U.E., só que estes só ganham sentido se definirmos um caminho, autónomo e de acordo com os nossos interesses, para os atingir, o que implica **ter uma estratégia e fazer escolhas**.

É que, com este realinhamento, deixámos pelo caminho um elemento essencial, vivificador do nosso desempenho colectivo: **ter ambição**. Ou seja, reconhecer que o país tem problemas e dificuldades que importa assumir e enfrentar, o que elas requerem que se invista claramente numa mudança de ciclo e não numa evolução na continuidade, o que requer que se opere um salto qualitativo nas políticas, visando fazer mais e melhor.

Falamos muito de inovação e de nova economia, mas na realidade ainda não mudámos os paradigmas económicos com que trabalhamos e não nos consciencializámos de que os desafios que nos estão colocados requerem um novo modelo económico que nos permita subir na cadeia de valor dos produtos, diversificando as nossas relações económicas e ganhando uma presença efectiva nas cadeias de valor globais onde continuamos a estar praticamente ausentes.

A nossa falta de ambição está expressa, desde logo, nas recentes previsões de crescimento para os próximos cinco anos que constam das Grandes Opções 2023-27, e no Programa de Estabilidade. Crescimento esse que não se obtém sem políticas públicas adequadas e sem um ambiente económico favorável. Ora também este está longe do desejável com, nomeadamente, uma cultura conservadora (ou seja, de constante minimização do risco) por parte da generalidade das nossas organizações e, em especial, do nosso sistema financeiro. Isto, sem esquecer, ainda, uma cultura empresarial que permanece demasiado individualista e centralista, pouco aberta ao desenho de acções em parceria e em cooperação, ou seja, que não valoriza devidamente as sinergias da eficiência colectiva e do trabalho em rede, base organizacional para sermos competitivos à escala global.

Antes ainda nos questionávamos sobre se Portugal podia viver sem as suas colónias, mas hoje já não nos questionamos sobre coisa nenhuma. O debate político centra-se em casos de governação, gerados pela mediocridade de muitos governantes e pela falta de coordenação existente no executivo. E, neste enredo, aceitamos com naturalidade que o país não possa dispensar de todo os fundos europeus e nem nos damos conta de que as apregoadas «contas certas» do Governo só são possíveis porque as nossas despesas de investimento e muitas outras que, verdadeiramente, o não são, só são realizáveis, com os dinheiros vindos da U.E.. Se quem paga decide, não sobra grande espaço para a definição de um caminho e de uma estratégia própria. Para quê? Perguntam os satisfeitos ou os resignados. Até quando? Interrogam-se os que não desistem de querer mudar o país e acreditam ser possível construir e viver num Portugal melhor. ●



OS NÚMEROS

INDICADORES ESTATÍSTICOS NACIONAIS:

Com um desempenho da economia, no primeiro trimestre do ano, menos desfavorável que o previsto, continua a revelar-se preocupante a evolução negativa do investimento

No 1º trimestre de 2023, o crescimento da economia portuguesa voltou a desacelerar, mas menos do que o que as anteriores projecções divulgadas indicavam, face às pressões inflacionistas conhecidas e às condições monetárias e financeiras desfavoráveis, traduzidas na subida das taxas de juro. A evolução menos desfavorável do mercado de trabalho, a par das medidas públicas de apoio ao rendimento das famílias, a continuação de um abrandamento na evolução da inflação, e o dinamismo das exportações de serviços, são alguns dos factores que terão contribuído para essa evolução menos desfavorável.

O PIB registou um aumento homólogo de +2,5% (0,7 pontos percentuais - p.p. - abaixo do crescimento no 4º trimestre de 2022), suportado pela dinâmica das trocas internacionais, já que o contributo da procura interna para o seu crescimento foi nulo. Pelo contrário, o contributo da procura externa líquida foi de 2,6 p.p., impulsionado por um reforço do crescimento das exportações, para +10,9%, com um impulso particularmente relevante das exportações de serviços, acompanhado por um abrandamento no aumento das importações, para +4,9%.

(Trim)	Despesas de consumo final	Formação bruta de capital	Procura interna	Export. (FOB)	Import. (FOB)	PIB a preços de mercado
Variação face ao período homólogo do ano anterior (%)						
2022 - ANUAL	4,9	3,3	4,6	16,6	11,1	6,7
I	10,2	6,8	9,5	18,9	12,8	11,9
II	3,9	3,9	3,9	25,2	15,2	7,4
III	3,4	1,7	3,1	16,3	11,7	4,8
IV	2,5	1,0	2,2	7,7	5,4	3,2
2023						
I	1,4	-6,1	0,0	10,9	4,9	2,5
Variação face ao período homólogo de 2019 - anterior à pandemia (%)						
2022 ANUAL	3,7	8,3	4,5	7,6	11,0	3,2
I	3,7	11,4	5,1	4,7	8,1	3,7
II	3,8	6,3	4,2	9,4	11,8	3,3
III	4,0	3,3	3,9	10,4	12,3	3,2
IV	3,3	12,6	4,9	6,2	11,7	2,7
2023						
I	5,2	4,6	5,1	16,0	13,4	6,3

Fonte: INE, Contas nacionais trimestrais e anuais - 1ºT 2023

Apesar da desaceleração observada, **no primeiro trimestre do ano o nível do PIB ficou 6,3% acima do nível alcançado em 2019, evidenciando a recuperação da economia alcançada após a pandemia Covid 19.**

Contudo, **continua a revelar-se preocupante a evolução negativa do investimento. Depois de um crescimento incipiente de apenas +3,3%, em 2022, no primeiro trimestre do corrente ano observou-se um decréscimo homólogo no Investimento de -6,1% (-7,1 p.p. que no 4º trimestre de 2022), por via da variação negativa das existências, parcialmente decorrente do aumento significativo e acima do previsto das exportações.**

Em simultâneo, registou-se uma desaceleração considerável no crescimento das despesas de consumo final para apenas +1,4% (-1,1 p.p. que no 4º trimestre de 2022), resultado da desaceleração do Consumo Privado para +1,8% (-1 p.p. que no 4º trimestre de 2022) e da quase estagnação do Consumo Público (+0,2%, correspondente a -1,2 p.p. que no 4º trimestre de 2022).

Do lado da procura externa, no crescimento global das exportações de +10,9%, em muito impulsionadas pela forte dinâmica do turismo, continuou a destacar-se a evolução das exportações de serviços, com um acréscimo homólogo de +20,4%, a par de um aumento homólogo de +6,3% nas exportações dos bens, acompanhado por um menor crescimento global das importações, de +4,9%, em resultado de acréscimos homólogos de +9,5% e de +4,1%, nas importações de serviços e nas importações de bens, respectivamente.

No que respeita à evolução dos deflatores implícitos nos fluxos do comércio internacional, no primeiro trimestre do ano, o maior abrandamento do deflator das importações face ao abrandamento do deflator das exportações, concretizaram um ganho nos termos de troca, com uma variação homóloga de +3,4%. A evolução positiva das trocas externas, em volume, aliada ao ganho nos termos de troca, permitiu alcançar-se neste primeiro trimestre do ano um saldo externo de bens e serviços positivo, correspondente a 1,6% do PIB, o que não se verificava desde o 4º trimestre de 2019.

A evolução menos desfavorável do que o esperado da economia, no primeiro trimestre do ano, as perspectivas de um melhor desempenho nas exportações de serviços por um lado, melhores perspectivas de evolução do mercado de trabalho e de crescimento do rendimento disponível por outro, estão na base da revisão em alta das projecções do Banco de Portugal de junho, para os principais agregados macroeconómicos.

A revisão em alta das projecções de junho traduzem-se por variações homólogas no corrente ano de 2023: no PIB para +2,7% (+0,9 p.p. que nas projecções de março), com a subjacente revisão em alta do consumo privado para +1,6% (+1,3 p.p. que em março),

da formação bruta de capital fixo para +3,1% (+0,8 p.p.), das exportações para +7,8% (+3,1 p.p.) e das importações para +4% (+1,6 p.p.).

As projecções para o crescimento do emprego são agora de +1% (+0,4 p.p.) reflectido numa menor projecção para a taxa de desemprego agora de 6,8% (-0,2 p.p.).

Sobre a evolução da economia nos meses mais recentes, de acordo com os dados do INE disponíveis como referência até ao mês de Maio último, a evolução do indicador de confiança dos Consumidores continua a ser positiva, desde Dezembro do passado ano. E no mês de Maio a evolução favorável "resultou do contributo positivo das expectativas de evolução futura da situação económica do país e da situação financeira do agregado familiar, assim como das opiniões sobre a evolução passada da situação financeira do agregado familiar. Apenas as perspectivas de evolução futura da realização de compras importantes por parte das famílias registaram um contributo negativo para o indicador de confiança."

Já o indicador de clima económico, depois de ter aumentado entre Janeiro e Abril, sofreu um recuo no mês de Maio, registando-se neste mês uma redução nos indicadores de confiança dos empresários dos vários sectores: comércio e serviços, construção e obras públicas e indústria transformadora.

Sobre o mercado de trabalho, os índices sectoriais de emprego e de horas trabalhadas (valores ajustados de efeito de calendário) em Maio evidenciam acréscimos em todos os sectores: no comércio a retalho registou-se um acréscimo homólogo no emprego e no número de horas trabalhadas de +2,2% e de +3,2%, respectivamente; na indústria, registou-se um acréscimo de +0,8% no índice de emprego e de +1,2% no índice de horas trabalhadas; e finalmente nos Serviços registou-se também um acréscimo homólogo de +4%, no índice de emprego, e de +2,7% no índice de horas trabalhadas.

Por outro lado, como mais à frente será detalhado, as estimativas mensais provisórias do INE para os meses de Abril e Maio reflectem, na maioria dos indicadores do mercado de trabalho, uma evolução mais favorável do que a observada no primeiro trimestre do ano.

Em Portugal, segundo o INE, a inflação em Junho do corrente ano ascendeu a 7,8% (8,2% em Maio) e a variação homóloga mensal do IPC terá sido de 3,4% (4% em Maio).

A inflação subjacente (excluindo produtos alimentares não transformados e energéticos) foi de 5,3% em Junho (5,4% em Maio).

Continua a destacar-se o aumento dos preços dos bens alimentares e bebidas alcoólicas, cuja variação homóloga anualizada (dos últimos 12 meses) foi de 16,47% em Junho último, 16,93% em Maio, e 17,24% em Abril. A este respeito é relevante relembrar a

medida "IVA Zero", que entretanto entrou em vigor no dia 18 do passado mês de Abril, isentando de IVA um cabaz de 46 produtos de bens alimentares específicos, considerados de primeira necessidade, com a qual o Governo português visou atenuar a pressão sobre os rendimentos das famílias, e a qual justificará em parte a interrupção, a partir de Maio, da aceleração contínua que até Abril se assistiu no crescimento dos preços que se verificava nesta categoria bens.

Depois de um crescimento de 8,1% no Índice harmonizado de preços no consumidor (IHPC), observado em 2022, **as projeções de Junho do Banco de Portugal, antecipam um crescimento do IHPC de 5,2% em 2023, de 3,3% em 2024, e de 2,1% em 2025.**

A revisão em baixa destas projecções para 2023 assentam na redução esperada do preço das matérias primas energéticas e alimentares nos mercados internacionais.

Por outro lado, no quadro inflacionista em presença, são ainda esperados em 2023 a manutenção de uma política monetária restritiva, através da subida das taxas de juro directoras por parte do BCE, e os consequentes efeitos nas taxas de juro e nos custos do endividamento, o que continuará a condicionar a procura interna, dificultando as decisões de investimento pelas empresas, restringindo os orçamentos das famílias detentoras de empréstimos à habitação e/ou ao consumo, e pressionando as contas públicas, por via do serviço da dívida. Segundo as projeções de Junho do Banco de Portugal, a Euribor a 3 meses, manter-se-á em 3,4% em 2023 e em 2024, só se perspectivando a sua redução para 2,9% em 2025.

Assinala-se a evolução recente dos seguintes indicadores:

i) Na componente do consumo:

- A evolução dos **movimentos realizados na rede multibanco (levantamentos, pagamentos de serviços e compras, em valor) continuou a desacelerar até Junho do corrente ano**, embora registando ainda um crescimento homólogo considerável, de +20%, no conjunto do primeiro semestre do ano, face a 2022, evidenciando alguma desaceleração no consumo em Portugal, para mais no contexto de crescimento de preços que caracterizou o período em análise. No mês de Junho a variação homóloga face a Junho de 2022, desacelerou a um ritmo mais acentuado que nos meses anteriores, com uma variação homóloga de +10,1%.
- No sector automóvel, depois de uma evolução oscilante no final do passado ano, a evolução das **matrículas de automóveis ligeiros (novos)** arrancou positivamente em 2023 e no conjunto dos primeiros seis meses registou um crescimento homólogo de +45,4%, face ao mesmo período de 2022. No mês de Junho do corrente ano o crescimento homólogo foi de +41,7% e o crescimento anualizado foi de +36%. De assinalar

que, apesar da dinâmica recuperada, o número de matrículas de veículos novos no primeiro semestre do corrente ano mantém-se ainda 14,3% abaixo do registado nos primeiros seis meses de 2019 (período anterior à pandemia).

- O índice de volume de negócios (IVN) do **comércio a retalho, depois duma desaceleração acentuada em Fevereiro e Março de 2023, voltou a acelerar em Abril e Maio, tendo registado uma variação homóloga nos primeiros 5 meses do ano de 2,1%. No mês de Maio a variação homóloga foi de 3,1%.** O crescimento homólogo anualizado (dos últimos 12 meses registados em Maio) ascendeu também a 2,1%.
- Após a acentuada desaceleração observada até Outubro de 2022, **a evolução das vendas de gasolina (em toneladas) iniciou um processo de gradual recuperação**, chegando-se a Maio de 2023 com um crescimento homólogo nesse mês de 16,3%, sendo de 10,7% o crescimento homólogo anualizado. No conjunto dos primeiros cinco meses do ano as vendas, face a 2022, cresceram 15,5%.

ii) Na componente do investimento:

- **Nos veículos comerciais ligeiros, só a partir de Março do corrente ano se iniciou uma maior dinâmica com acréscimos de matrículas**, com um aumento homólogo de 62,3% no mês de Junho, no qual o crescimento anualizado foi ainda de apenas 1,3%. No conjunto dos primeiros 6 meses o acréscimo face a 2022 foi de 16,5% embora se mantenha ainda aquém dos registos anteriores à pandemia (variação homóloga no primeiro semestre de -27,9%, se comparado com o 1º semestre de 2019).
- **As matrículas dos veículos pesados novos, têm vindo a desacelerar desde dezembro do passado ano e em Junho do corrente ano registaram um decréscimo homólogo de -12,6%.** O crescimento anualizado foi de +29,3%. No conjunto dos primeiros seis meses do ano a variação homóloga foi de +10,7%, face a 2022 e de +16,9% face ao primeiro semestre de 2019 - mantendo-se, portanto, acima dos níveis anteriores à pandemia, apesar da evolução desfavorável recente.
- A dinâmica das **vendas de cimento** no mercado interno, segundo o índice de vendas do Banco de Portugal, tem também sido oscilantes. **Depois de uma maior recuperação em Abril, têm vindo novamente a desacelerar e cresceram apenas +1,2% em Junho. O crescimento anualizado foi de -1,6% e no conjunto do primeiro semestre a variação homóloga foi de -1,6%.**
- **A evolução da importação de máquinas, partes e acessórios iniciou uma trajetória de desaceleração desde Outubro de 2022.** Em Maio a variação homóloga foi de +8,2%, e no con-

ALGUNS INDICADORES NACIONAIS RELEVANTES

Movimentos na Rede Multibanco



+20%

Acréscimo homólogo
Janeiro a Junho de 2023

+10,1%

Acréscimo homólogo
Junho 2022

IVN* Comércio a Retalho Alimentar



+0,4%

Acréscimo homólogo
Janeiro a Maio de 2023

IVN* Comércio a Retalho Não Alimentar



+3,4%

Acréscimo homólogo
Janeiro a Maio de 2023

IVN* Serviços



+2,3%

Acréscimo homólogo
Janeiro a Maio de 2023

IVN* COMÉRCIO POR GROSSO



-0,5%

Decréscimo homólogo
Janeiro 2023

IVN- Índice de Volume de Negócios

junto dos primeiros cinco meses do ano registou-se um aumento homólogo de +8,8%, face a igual período de 2022. **Por comparação com o mesmo período de 2019 (anterior à pandemia) a variação é de +32,4%.**

- **No que se refere à produção de bens de investimento, a evolução do índice de produção industrial (IPI) dos referidos bens tem-se mantido numa trajetória positiva nos primeiros meses de 2023**, com um crescimento homólogo de +5,1% em Maio, a que corresponde uma variação homóloga anualizada de +7,4% e um crescimento homólogo de +5,3%, nos primeiros cinco meses do ano.

No Turismo, as actividades do sector mantêm-se muito dinâmicas. Depois da recuperação acima dos níveis da pandemia já ocorrida no passado ano, em Maio as dormidas no sector do alojamento turístico, num total de 7,1 milhões, registaram um crescimento homólogo de +10%, correspondente a +9% que em Maio de 2019 (anterior à pandemia). No conjunto de Janeiro a Maio, o crescimento foi de +23,4%, face a igual período em 2022, com um maior contributo do acréscimo de dormidas de não residentes (+29,3%) e um menor das dormidas de residentes (+12,7%).

A par do dinamismo da actividade turística também o movimento de passageiros no Transporte Aéreo se mantém na trajetória ascendente. Em Maio último registou um crescimento homólogo de 15,2%, correspondente a um aumento de 10,7% face a Maio de 2019.

No sentido contrário, o movimento aéreo de carga e correio (em toneladas) em Maio registou um decréscimo homólogo de -3%, correspondente a um acréscimo de +5,1% face a Maio de 2019.

O contexto de incerteza decorrente da conjuntura internacional e da manutenção de pressões inflacionistas e de condições desfavoráveis de financiamento, restringindo o consumo e o investimento, reflectem-se numa evolução desfavorável do volume de negócios das empresas, embora com algumas distinções nas dinâmicas específicas sectoriais.

Com efeito, o índice de volume de negócios (IVN) da indústria do INE, tem vindo a desacelerar desde o final de 2022 e a variação homóloga mensal passou a ser negativa desde Abril, tendo registado um decréscimo homólogo de -1,7% em Maio (embora correspondendo a um aumento de +19,1%, quando comparado com Maio de 2019). Em termos de crescimento anualizado, registou um aumento homólogo em Maio de +12,7% (o qual compara com +21,3% em Janeiro último).

No comércio a retalho, o volume de negócios, depois de dois meses de quase estagnação em fevereiro e em março, em Abril e Maio o IVNCR recuperou moderadamente algum crescimento, tendo registado uma variação homóloga de +3,1%, em Maio, próxima da registada em Janeiro. De Janeiro a Maio o IVN do retalho alimentar cresceu apenas +0,4% e o do não alimentar cresceu +3,4%. No retalho alimentar, de assinalar que

o volume de negócios nos estabelecimentos não especializados cresceu +0,7%, enquanto que nos estabelecimentos especializados registou um decréscimo homólogo de -2,2%.

Embora com evoluções distintas entre diferentes áreas dos Serviços, o IVN global do sector dos Serviços (excluindo o comércio a retalho) mantém-se numa trajetória desfavorável e em Maio voltou a desacelerar, com uma variação homóloga de apenas +2,2% (ainda que claramente acima do nível de Maio de 2019, a que corresponderia um aumento de +20,7%). Em termos de crescimento anualizado, em Maio o IVN registou uma variação homóloga de +2,5%, depois de em 2022 ter registado acréscimos superiores a +5%. Entre as actividades mais dinâmicas, assinalam-se as que se relacionam com tecnologias de informação, como é o caso das actividades dos serviços de informação e as de Consultoria e programação informática e actividades relacionadas, bem como as telecomunicações, destacando-se igualmente de forma positiva as actividades de transportes, em particular o aéreo e o transporte por água, e ainda as actividades de alojamento e de restauração beneficiando do dinamismo do turismo no país. No sentido contrário, destaca-se em Maio o decréscimo homólogo registado no IVN do comércio por grosso (-1,5% de crescimento anualizado), das actividades de emprego (-4,4%) e o decréscimo de -0,5% registado nas Actividades de serviços administrativos e de apoio prestados às empresas.

O mercado de trabalho no primeiro trimestre de 2023 traduziu-se por uma dinâmica de desaceleração ao nível do emprego, ao mesmo tempo que se acentuou o aumento do desemprego, embora reflectindo diferentes trajetórias nos distintos sectores. Os dados mensais mais recentes reflectem uma evolução menos desfavorável do que a observada no primeiro trimestre.

No primeiro trimestre, segundo os dados do INE, é de destacar que, se a variação homóloga do emprego, de apenas +0,5%, se manteve semelhante à do 4º trimestre de 2022, já o desemprego registou um crescimento homólogo consideravelmente superior à registada no trimestre anterior: +23,3% (compara com +3,7% no último trimestre de 2022).

Em termos globais no primeiro trimestre do ano o total do emprego apenas aumentou em termos homólogos +0,5%, com o sector dos Serviços a registar um decréscimo de -0,9%, nele se destacando o decréscimo de -2,5% nas actividades do comércio, a indústria transformadora a crescer +1,7%, a Construção a aumentar +8,4% e o sector da agricultura e pesca a registar um acréscimo homólogo de +13,1%.

No que se refere ao acréscimo do desemprego, de +23,3% esse aumento foi mais acentuado na faixa etária dos 35 aos 44 anos (+47,1%) e dos 45 aos 49 (+26,6%); afectou os desempregados à procura de novo emprego (+28,1%), já que o desemprego à procura de primeiro emprego até se reduziu (-3,3%); e foi mais acentuado o aumento do emprego com ensino

secundário e pós secundário (+32,5%) e com ensino básico até ao 3º ciclo (+28,9%). O desemprego com ensino superior também aumentou, mas mais moderadamente: +2,7%.

No primeiro trimestre de 2023 a taxa de desemprego aumentou para 7,2% (compara com 6,5% no 4º trimestre de 2022 e com 5,9% no 1º trimestre 2022) e a taxa de subutilização do trabalho aumentou para 12,5% (compara com 11,5% no 1º trimestre de 2022 e 11,7% no 4º trimestre).

Os dados mais recentes das estimativas mensais do INE para Abril e, ainda provisórias, para Maio, deixam antever alguma melhoria, com o crescimento homólogo do emprego a acelerar gradualmente, de mês para mês: passou de +0,7% em Abril para +1,1% em Maio (era de +0,2% em Janeiro); com o crescimento homólogo da população desempregada a abrandar: de +14,7% em Abril para +11,6% em Maio (era de +21,3% em Janeiro); a taxa de desemprego a reduzir-se para 6,4% em Maio, e a taxa de subutilização do trabalho a manter-se em Maio no mesmo nível da de Abril, em 11,9% (era de 12,3% em Janeiro). ●

IVN* Comércio e Reparação Automóvel



+4,4%

Acréscimo homólogo
Janeiro a Maio de 2023

Automóveis passageiros Ligeiros novos – matrículas



+45,4%

Acréscimo homólogo
Janeiro a Junho de 2023

Mercado de Trabalho



+0,7%

Acréscimo homólogo total
de empregados
Janeiro a Maio de 2023

+17,6%

Acréscimo homólogo total
de desempregados
Janeiro a Maio de 2023

Índice do Número de Horas Trabalhadas



+3,5%

Acréscimo homólogo
no Comércio a retalho
Janeiro a Maio de 2023

+4,9%

Acréscimo homólogo
nos Serviços
Janeiro a Maio de 2023

IVN- Índice de Volume de Negócios



U.E. E PORTUGAL: UM PERCURSO EM PERDA – O EXEMPLO DA I&D

Vamos conseguir a curto prazo retomar um ciclo de baixa inflação ou iremos entrar num percurso de «estagflação» ao longo da década?

As flutuações de conjuntura são um indicador muito pouco esclarecedor sobre as tendências estruturantes das economias, as quais só podem ser apreendidas com séries estatísticas mais longas (décadas). Olhando para o que, com todas as insuficiências e limites, constitui o principal referencial da evolução económica: o P.I.B., se nos fixarmos nos ciclos e contraciclos das crises conjunturais, as oscilações registadas num trimestre ou num ano, vistas isoladamente, pouco nos dizem. Diferente é quando analisamos, por exemplo, a sua evolução desde o início deste século pois nesse quadro temporal as diferenças encontradas para as várias regiões/países ganham outra relevância na apreciação do desempenho dessas economias.

O Quadro 1 (Q. 1) é já bastante esclarecedor do comportamento das grandes economias, com a

China a destacar-se, com médias de crescimento anual acima dos 8%, os E.U.A. a ficarem bastante abaixo, mas em que, tendo em conta os estados de desenvolvimento no ponto inicial dos dois países, pode ser considerado, ainda, uma evolução razoável (a China tenderá a desacelerar o seu ritmo, como aliás já vem sucedendo, pelo que o diferencial será seguramente reduzido na presente década) e a União Europeia apresenta números claramente decepcionantes, com a Zona Euro a crescer, em média anual, menos de metade da economia americana: com 1% de aumento do PIB em cada ano. Mais grave, ainda, a situação de Portugal, com um período de 21 anos a divergir da fraca média europeia, sem conseguir encetar um crescimento sustentável e alternando anos de recessão com anos de mera recuperação da mesma.

Quadro 1 - TAXA DE VARIAÇÃO EM MÉDIA ANUAL DO PIB ENTRE 2000-2021

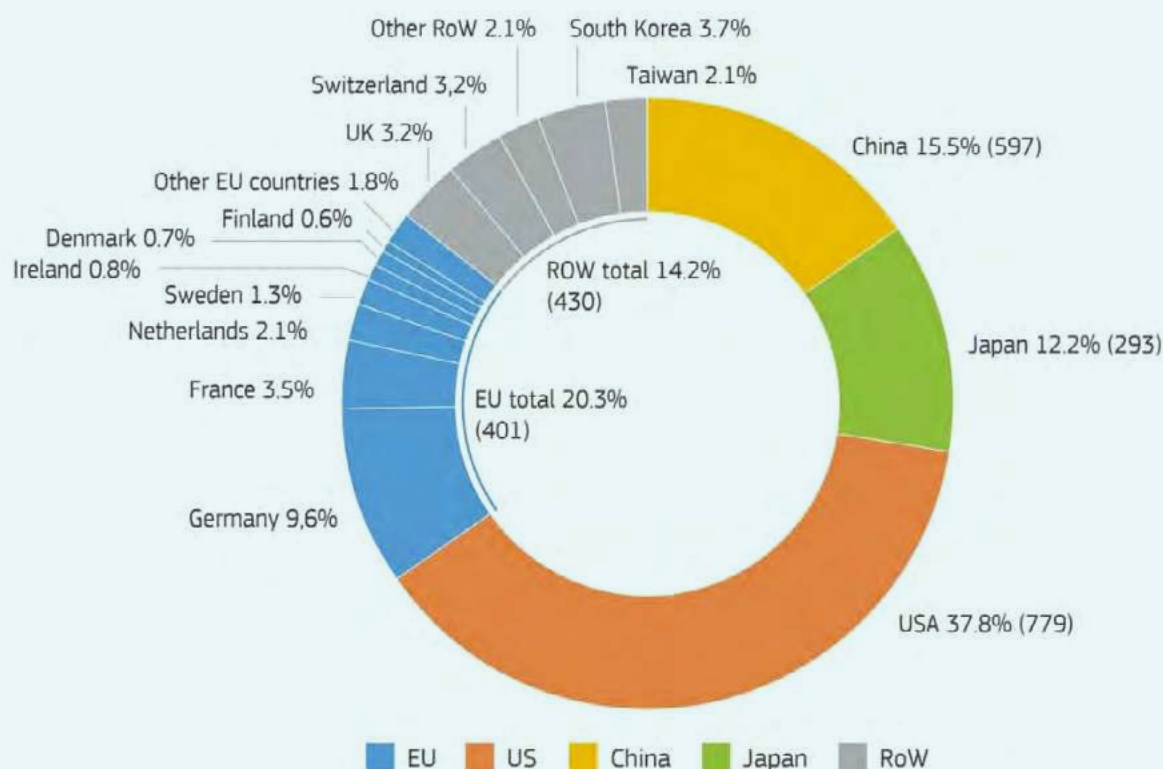
China	EUA	U.E. 27	Zona Euro	Portugal	(%)
8,7	2,3	1,4	1,1	0,7	

Várias são certamente as causas para estes diferenciais e, não cabe no espaço deste texto, proceder a uma identificação das mesmas. Iremos apenas percorrer os indicadores disponíveis referentes à área da "Investigação e Desenvolvimento" (I&D), que nos parece ser determinante para se avaliar o potencial de inovação de uma economia, e que, só por si, já evidenciam as diferentes evoluções registadas entre a U.E., os E.U.A. e a China.

O Q. 2 mostra-nos, com valores globais e com referência apenas às empresas, o peso das diferentes economias no esforço de investimento em I&D a nível mundial: os E.U.A. lideram com perto de 40%, seguidos pela U.E. com 20%, pela China com 16% e pelo Japão com 12%. No conjunto estas economias representam 88% do investimento feito por empresas à escala planetária.

Quadro 2 - INVESTIMENTO DAS EMPRESAS POR REGIÃO/PAÍS EM I&D

(ano 2021)



Fonte: "The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard" Comissão Europeia, 2022

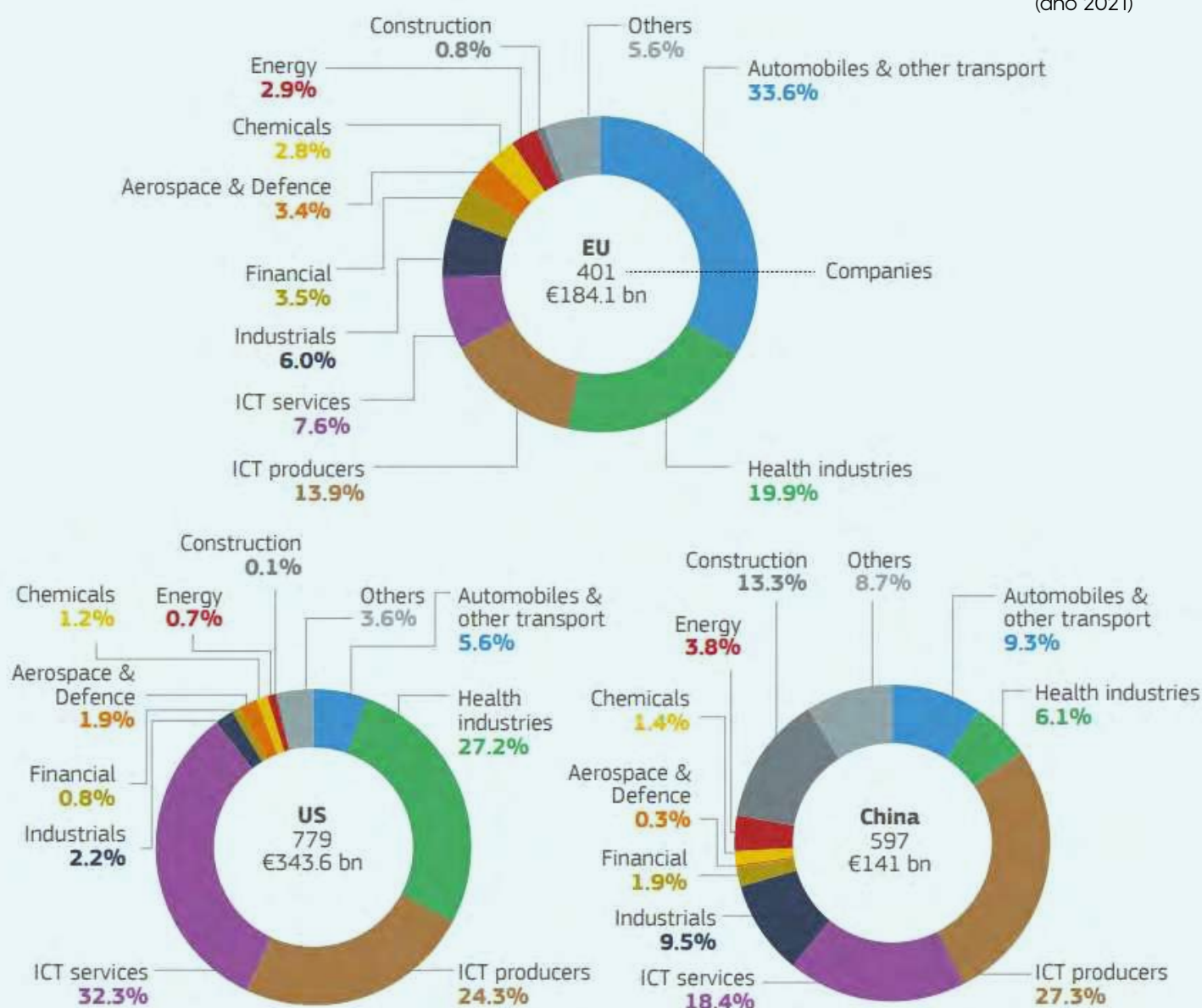
Olhando agora para o Q. 3, vemos que, fazendo uma desagregação da I&D por sectores de actividade, o perfil dos 3 grandes investidores mundiais são manifestamente diferentes, nomeadamente entre a U.E., por um lado, e os E.U.A e a China, por outro.

Enquanto nos E.U.A. o sector das tecnologias de informação e comunicação (as TIC) representam mais de 50% do investimento total em I&D e na

China o seu peso, também, se aproxima dos 50%, na U.E. verifica-se uma distribuição do investimento, em que existe uma forte concentração em sectores saídos da 2ª Revolução Industrial, com destaque para o automóvel com 34%, e que compara com os 6% na economia americana. O sector automóvel é, aliás, o único em que o investimento em I&D Europeu é superior aos das restantes economias, representando 45% do investimento mundial no sector.

Quadro 3 - INVESTIMENTO DAS EMPRESAS EM I&D NA U.E., E.U.A. E CHINA: PESO DOS VÁRIOS SECTORES DE ACTIVIDADE

(ano 2021)



Fonte: "The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard" Comissão Europeia, 2022

No Q. 4 fica evidenciada a clara diferença do número de empresas da área das TIC na lista dos 20 maiores investidores dos principais países/regiões: os E.U.A. lideram com 12 empresas em 20, seguem-se a China e o Japão com, respectivamente, 7 e 6 empresas e a U.E. coloca apenas 5 empresas TIC na sua lista dos maiores investidores em I&D, sendo que nenhuma delas ocupa as primeiras posições.

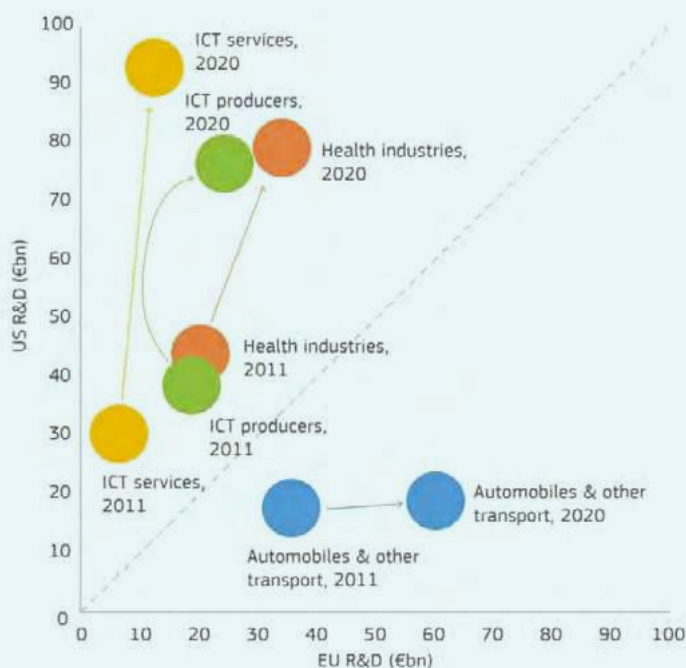
Quadro 4 - MAIORES INVESTIDORES EMPRESARIAIS EM I&D NA U.E. NOS EUA E NA CHINA: O LUGAR DAS TIC

	União Europeia (U.E.)	E.U.A.	CHINA
	Company / Sector		
1	Volkswagen (DE) Automobiles & other transport	Alphabet ICT Services	Huawei Investment & Holding ICT Producers
2	Daimler (DE) Automobiles & other transport	Microsoft ICT Services	Alibaba Group Holding ICT Services
3	Bayer (DE) Health Industries	Apple ICT Producers	Tencent ICT Services
4	BMW (DE) Automobiles & other transport	Facebook ICT Services	China State Construction Engineering Construction
5	Robert Bosch (DE) Automobiles & other transport	Intel ICT Producers	China Railway Construction
6	Sanofi (FR) Health Industries	Johnson & Johnson Health Industries	China Communications Construction Construction
7	Siemens (DE) ICT Producers	Bristol-Myers Squibb Health Industries	Baidu ICT Services
8	SAP (DE) ICT Producers	Merck US Health Industries	China Railway Construction Health Industries
9	Ericsson (SE) ICT Producers	Pfizer Health Industries	Petrochina Energy
10	Stellantis (NL) Automobiles & other transport	Ford Motor Automobiles & other transport	Power Construction Corporation Of China Construction
11	Nokia (FI) ICT Producers	Oracle ICT Services	Saic Motor Automobiles & other transport
12	Boehringer Ingelheim (DE) Health Industries	Cisco Systems ICT Producers	Zte ICT Producers
13	Peugeot (FR) Automobiles & other transport	General Motors Automobiles & other	Crrc China Automobiles & other transport
14	Continental (DE) Automobiles & other transport	Abbvie Health Industries	Metallurgical Corporation Of China Industrials
15	Airbus (NL) Aerospace & Defense	Qualcomm ICT Producers	Netease ICT Services
16	Renault (FR) Automobiles & other transport	IBM ICT Services	Ant Group Financial
17	Merck KGaA (DE) Health Industries	Dell Technologies ICT Producers	Meituan Others
18	Basf (DE) Chemicals	Gilead Sciences Health Industries	Midea Group Others
19	ASML Holding (NL) ICT Producers	Broadcom ICT Producers	China Petroleum & Chemical Energy
20	Medtronic (IE) Health Industries	Eli Lilly Health Industries	Lenovo ICT Producers

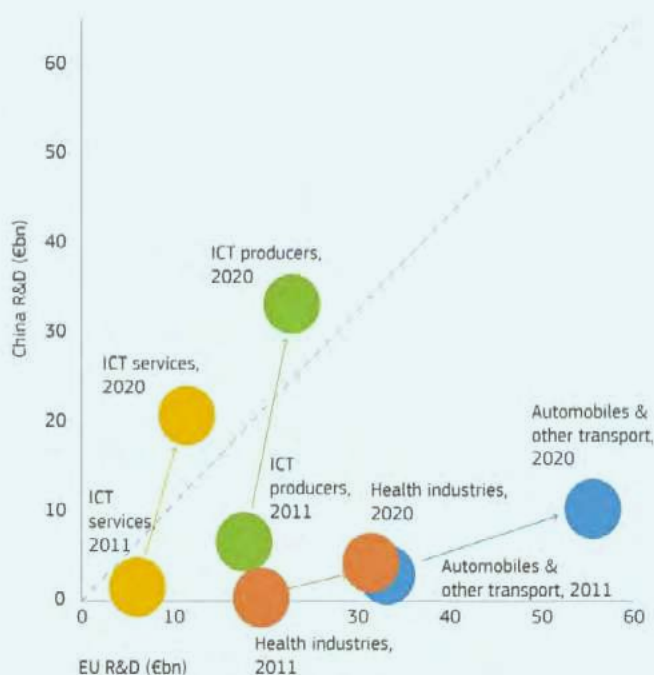
Fonte: "The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard" Comissão Europeia, 2022

A tendência evolutiva registada ao longo da última década é igualmente esclarecedora, como se pode observar nos Q. 5 e 6, que comparam a evolução havida na U.E. com a dos E.U.A. e da China: enquanto o investimento nas TIC regista, nestes últimos, um crescimento exponencial, o aumento a que se assiste nos países da U.E. é bem mais discreto. A U.E. apenas cresce mais no sector automóvel, em relação, quer aos E.U.A., quer à China e, relativamente a esta última, a Europa também reforça mais o seu investimento no sector da saúde (onde a China tem uma presença bastante medíocre).

Quadro 5 - EVOLUÇÃO COMPARADA DOS INVESTIMENTOS EM I&D NOS EUA E NA UE POR SECTORES DE ACTIVIDADE (2011 E 2020)



Quadro 6 - EVOLUÇÃO COMPARADA DOS INVESTIMENTOS EM I&D NOS EUA E NA UE POR SECTORES DE ACTIVIDADE (2011 E 2020)



Fonte: "The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard" Comissão Europeia, 2022

Num sector de ponta do conjunto das TIC: os semicondutores (considerando todas as fases do processo produtivo e não apenas a fabricação, onde, aliás, a Europa está completamente ausente), olhando para a lista das maiores empresas mundiais a Europa só aparece na 12ª posição, com a empresa holandesa NXP, numa lista em que E.U.A. e países asiáticos (com a China, neste caso, também ausente) dominam o sector.

Quadro 7 - 12 PRINCIPAIS EMPRESAS MUNDIAIS DE SEMICONDUCTORES

	Nome da Empresa	País	Tipo de Fabricante
1	Electronics Samsung	Coreia do Sul	IDM*
2	INTEL	EUA	IDM
3	TSMC	Taiwan	Serviços de Fundição
4	SK Hynix (ex-Hyundai)	Coreia do Sul	IDM
5	Mícron	EUA	IDM
6	Qualcomm	EUA	Fabless (sem fundição)
7	Broadcom	EUA	Fabless (sem fundição)
8	Kioxia (ex-Toshiba)	Japão	IDM
9	Texas Instruments	EUA	IDM
10	Cypress Semiconductor	EUA	IDM
11	Microchip	EUA	IDM
12	NXP	Holanda	IDM

*IDM - Integrated Device Manufacturers (fabricantes de dispositivos integrados)

Fonte: Semiconductor Industry Association

Em termos de recursos humanos qualificados, área em que a Europa registava anteriormente indicadores competitivos, as tendências apresentam ritmos de evolução bem diferenciados. Quando olhamos para a evolução comparativa dos doutorados em Ciências, Tecnologias, Engenharias e Matemáticas (as chamadas CTEM), como se vê no Q. 8, os E.U.A. continuam a liderar com o maior número de doutorados e a Europa deixou-se mesmo ultrapassar pela China que regista aqui uma evolução notável, ameaçando a própria supremacia americana (muitos dos chineses estudaram, aliás, em universidades americanas).

Quadro 8 - NÚMERO DE DOUTORADOS EM CIÊNCIAS, TECNOLOGIAS E ENGENHARIAS (CTEM)

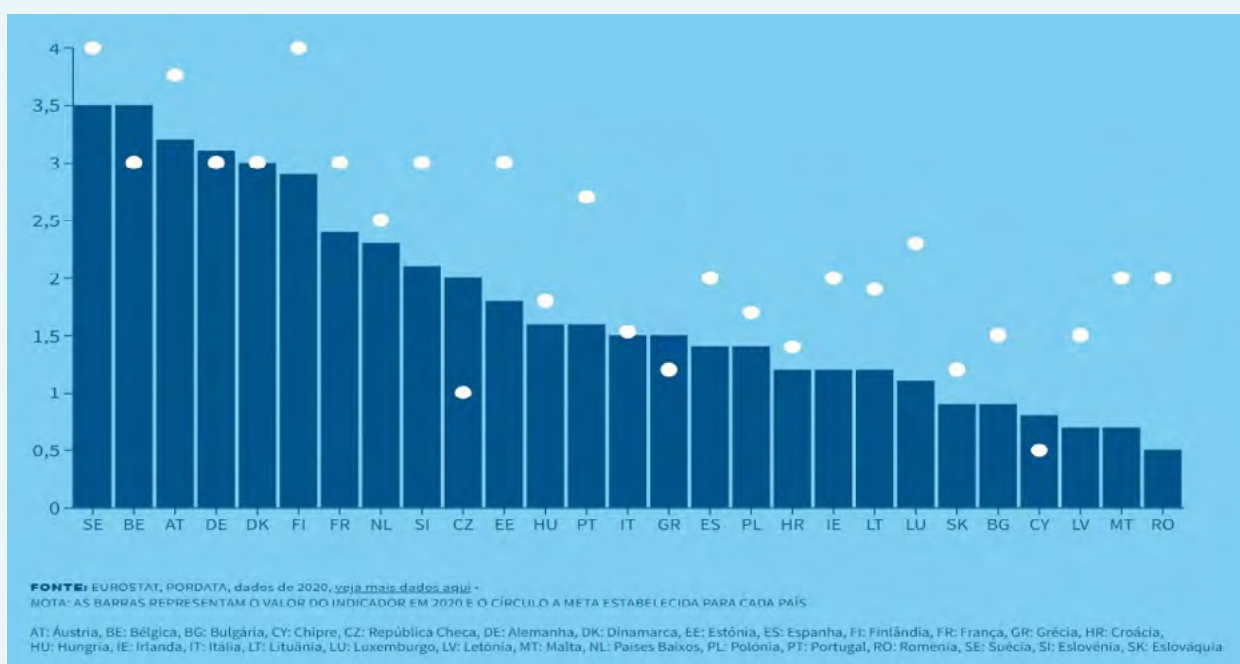
	2000	2010	2020
China	39 806	208 280	464 705 (2018)
U.E. 27	230 921	301 176	397 535
E.U.A.	360 340	444 709	671 963

Fonte: OCDE

Quando olhamos para aquilo que eram as metas da U.E. até 2020 (para a década), verificamos um comportamento muito diferente quando olhamos para as duas grandes "agendas" de política da U.E.: a climática e a digital. Enquanto na primeira, em que um dos grandes objectivos era reduzir a emissão de gases com efeito de estufa em 20%, a redução atingiu no final da década passada os 30%. O que sendo, em si mesmo, positivo, não deixa de ter tido custos económicos que não devem

ser ignorados e que, em parte, explicam o surto inflacionário que estamos a viver. Já no que se refere ao digital, medido simplesmente pelas despesas em I&D em % do PIB (com os limites que esta agregação comporta), o objectivo estava colocado em 3% do PIB o que ficou longe de se concretizar, verificando-se que são apenas 7 os países da U.E. (27) que cumpriram as suas metas, como se vê no Q. 9.

Quadro 9 - DESPESAS EM INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO EM % DO PIB



Ou seja, apesar da "agenda do digital" como prioridade estratégica, a Europa está longe de atingir os objectivos mínimos neste domínio e o seu atraso tem mesmo vindo a acentuar-se, sendo que o investimento nas TIC por parte da U.E. é hoje cinco vezes inferior ao americano.

Como refere Olivier Coste (em "L'Europe, La Tech et la Guerre", 2022): o caso da Siemens pode considerar-se paradigmático, tendo, na década passada, primeiro cedido as suas actividades na informática à Atos e de seguida cedido a actividade nos telemóveis à Nokia para se concentrar nos sectores de material médico e de produção de energia.

Nas três áreas basilares das TIC: os **semicondutores**, os **sistemas operativos** e as **aplicações**, o

domínio, em todos eles, pertence aos E.U.A., com Taiwan, a destacar-se na área de fabricação de semicondutores, onde a sua principal empresa, com uma quota de mercado a nível mundial de cerca de 60%, irá fazer um grande investimento, precisamente, nos E.U.A. enquanto a china a tentar disputar a superioridade americana nas aplicações. Se no «hardware» a posição asiática tende a ser dominante, também no «software» a Europa tem uma presença muito apagada, quando não está totalmente ausente.

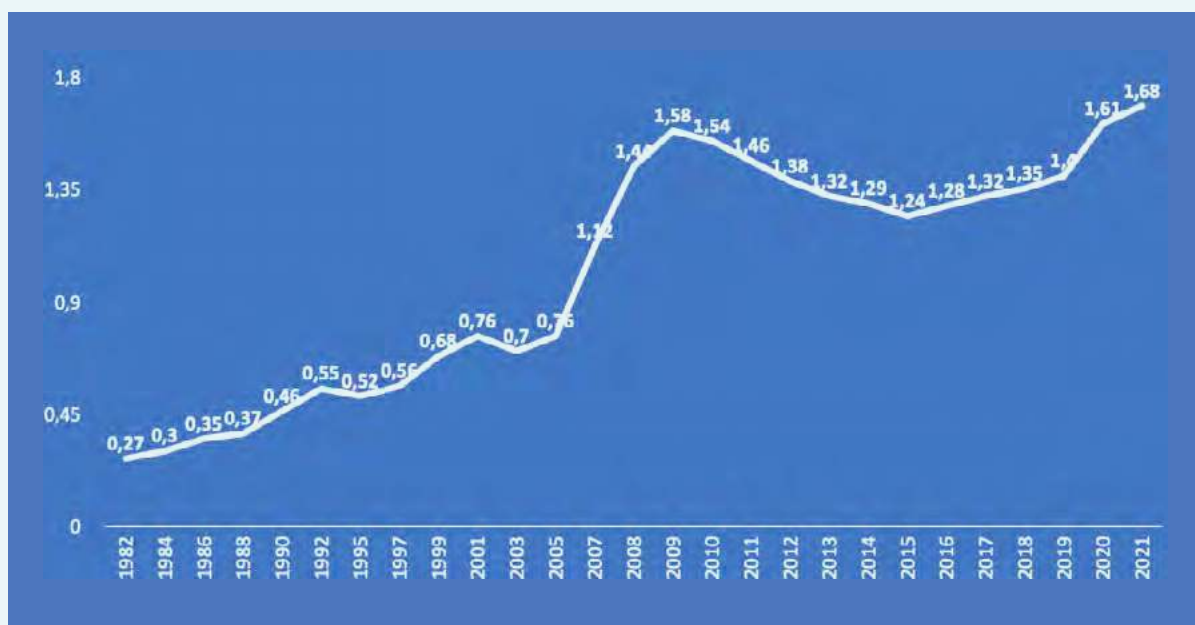
As diferentes lógicas de financiamento prevalentes nos E.U.A. e na Europa ajudam-nos a compreender este insucesso europeu e que está longe de dar sinais de mudança. A Europa responde razoavelmente em inovações que tenham um carácter incremental, mas falha no domínio das inova-

ções disruptivas. Além disso, a fixação numa visão industrialista assente na 2ª Revolução Industrial, que desvaloriza os factores intangíveis e a criação de valor imaterial, agrava as linhas de rumo da Europa. Toda a lógica da sua gestão da economia assenta na minimização do risco e numa abordagem conservadora que penaliza, de forma quase irremediável, o insucesso. Ora, na nova economia da «revolução do digital» a possibilidade média de sucesso de um projecto inovador ronda os 20% (ou seja 1 em cada 5 terá sucesso). Mas, para os financiadores americanos (nomeadamente fundos de capital de risco) este rácio é aceite, pois as perdas dos projectos inconsequentes são compensadas pelos ganhos obtidos com os projectos ganhadores. Na Europa nada disto é, ainda, minimamente aceite.

E, finalmente, **Portugal como se situa neste cenário?**

Temos, desde logo, um discurso que não conjuga com a realidade. Em matéria de I&D fixámos como meta para 2020 atingirmos 2,7% do PIB, valor este que muitos consideraram à partida demasiado ambicioso (as crises que atravessámos não explicam tudo). O ponto de partida, como se lê no Q. 10, situava-se no valor de 1,58% do PIB. Dez anos depois, em 2020, registámos 1,61% (um aumento de apenas 0,3 p.p.), tendo ao longo de toda a última década assistido a um claro desinvestimento neste sector, em especial ao nível do investimento público, que, como dissemos, é essencial para medir o potencial inovatório de um país.

Quadro 10 - PORTUGAL: DESPESAS EM I&D EM % DO PIB



Fonte: DGEEC/ME_MCTES, retirado de PORDATA

Acresce ainda que, Portugal até regista um número particularmente elevado de “investigadores” (com o 7º lugar da U.E. no rácio do número de investigadores por 1000 activos), mas em que é notório o enviesamento por áreas de investigação. O Q.11, referente aos diplomados no ensino superior em TIC, revela um acentuado crescimento na primeira década deste século, seguida de uma década que foi em grande parte dela de redução do número de diplomados apenas com uma recuperação a partir de 2018. Com as cautelas da imperfeita agregação estatística existente, importa destacar que os diplomados em TIC foram apenas 2,5% do total e que, mesmo procurando um agregado de qualificações mais alargado – as CTEM – o seu número não atinge os 20% do total.

Quadro 11 - PORTUGAL: NÚMERO DE DIPLOMADOS NO ENSINO SUPERIOR EM TIC

Anos	Nº de diplomados
1999	2.561
2000	2.814
2001	2.747
2002	3.316
2003	3.415
2004	3.927
2005	4.163
2006	4.243
2007	7.610
2008	7.622
2009	5.764
2010	5.363
2011	5.236
2012	5.551
2013	5.809
2014	5.290
2015	5.221
2016	5.473
2017	5.938
2018	6.304
2019	6.726
2020	7.003
2021	4.474

Fonte: DGEEC/ME-MCTES retirado de PORDATA

Em matéria de I&D Portugal, para além dos valores de investimento globais, regista uma forte distorção nas áreas de maior potencial de inovação da economia, com um peso da despesa pública (dotações orçamentais) muito abaixo da média europeia, com uma muito escassa participação dos nossos doutorados nas empresas (Inquérito da DGEEC mostra que apenas 8% dos doutorados trabalham para empresas) e com um peso relativo claramente excessivo das chamadas ciências sociais e humanas na investigação realizada.

Mas, como também mostra um estudo para a CCP realizado pelo Prof. Augusto Mateus, o valor acrescentado nacional nas actividades indus-

triais é maior naquelas que incorporam uma **média intensidade digital** em relação às actividades de elevada presença do digital. Ou seja, do ponto de vista de uma estratégia competitiva para a economia portuguesa não basta seguramente "digitalizar", é, sobretudo, fundamental investir nos produtos certos e nos factores produtivos que assegurem que o valor criado é suportado, no essencial, por componentes produzidos no território nacional.

Precisamos por isso, não apenas de aumentar o nosso investimento em I&D e ter um maior número de diplomados com formação superior, mas também de ter uma estratégia em que as áreas

em que se investe não podem estar ausentes da equação. Nesse sentido, é preciso **reorientar investimentos e qualificações académicas** e olhar para a "revolução digital" não como um «slogan» da moda, mas como significando um conjunto central de mudanças, que estão longe de serem meramente tecnológicas, e que constituem a chave da competitividade futura das economias.

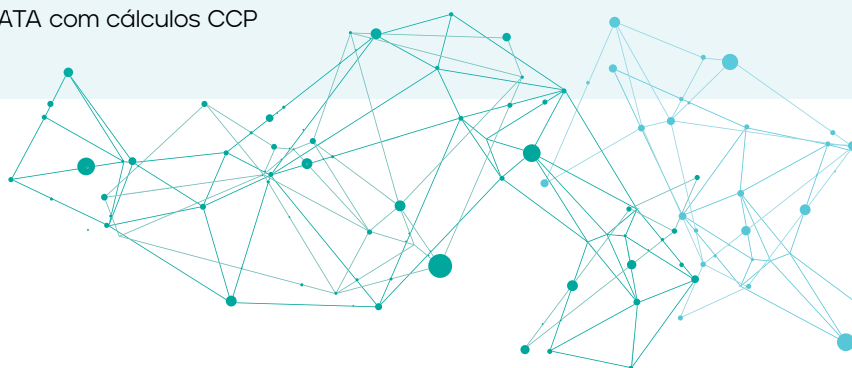
Muito para além da aquisição de novos equipamentos, o digital mexe com os principais paradigmas da economia industrial e obriga a rever conceitos e a reformular toda a organização e

funcionamento das empresas. É, por isso, essencial, neste domínio, reforçar a ligação entre as empresas e as universidades e os politécnicos, potenciando sinergias e articulando I&D fundamental e aplicado e fazendo com que um maior número de pessoas com as mais altas qualificações académicas e percursos na área da investigação (nomeadamente, doutorados) entrem ou criem empresas. Actualmente e segundo números da DGEEC (ver Q. 12) ainda somente 43.9% dos investigadores em actividade de I&D trabalham para empresas (evolução, apesar de tudo, apreciável face aos 25.5% em 2010). ●

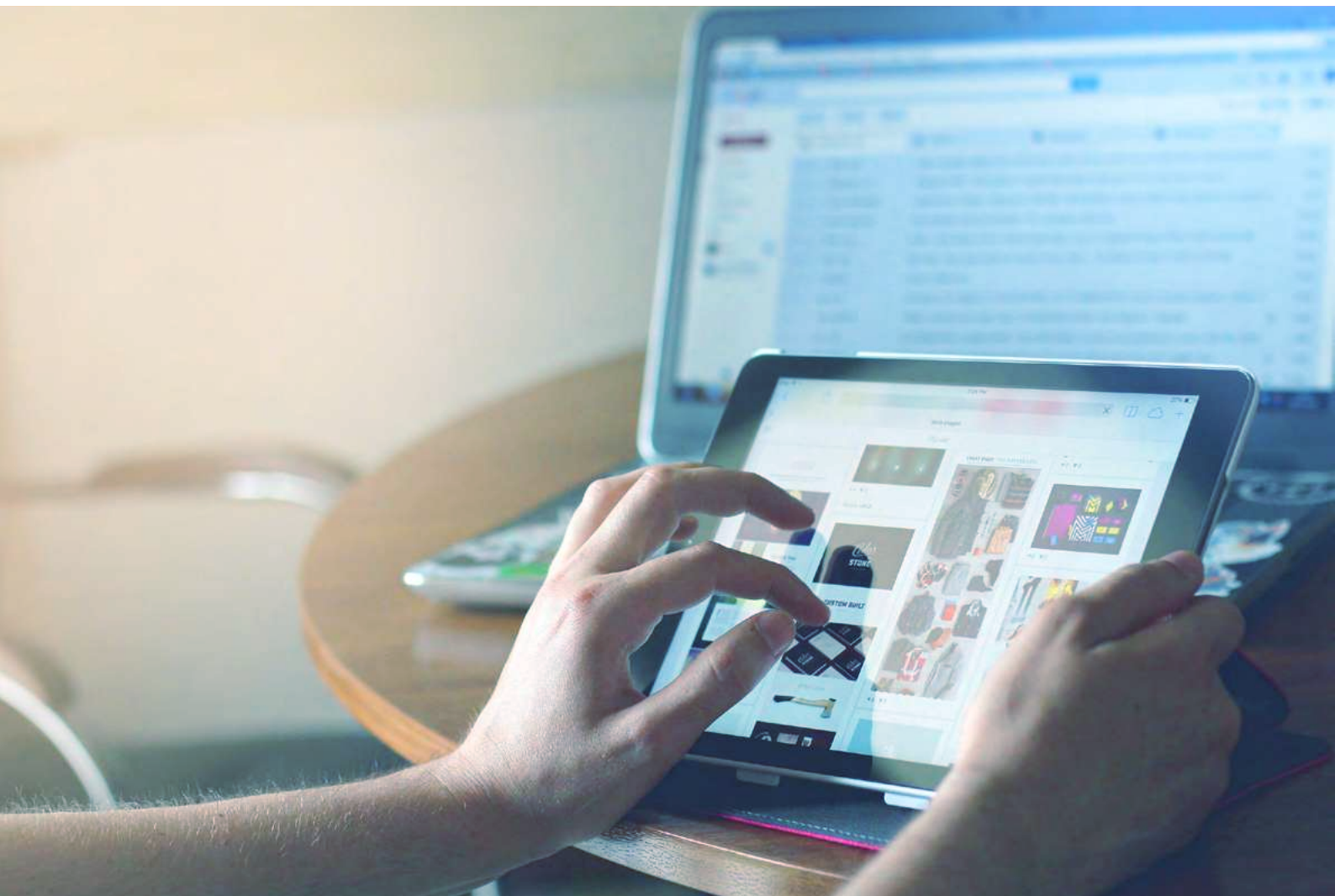
Quadro 12 - PORTUGAL: N° DE INVESTIGADORES EM ACTIVIDADES DE I&D: TOTAL E NAS EMPRESAS

Anos	N° de Pessoas em I & D		
	Total	Empresas	% das empresas no total
2010	41.523	10.571	25.5
2011	44.056	12.198	27.7
2012	42.498	11.931	28.1
2013	37.813	10-024	26.5
2014	38.155	11.203	29.4
2015	38.671	11.784	30.5
2016	41.349	13.425	32.5
2017	44.937	15.407	34.3
2018	47.651	16.746	35.1
2019	50.166	19.220	38.3
2020	53.174	21.978	41.3
2021	56.365	24.788	43.9

Fonte: DGEEC/ME_MCTES, retirado de PORDATA com cálculos CCP



AS POLÍTICAS



DIGITALIZAÇÃO, QUALIFICAÇÃO E COMPETITIVIDADE

Atenta à actualidade e às mudanças que se sucedem a um ritmo cada vez mais acelerado, integrou a CCP uma parceria transnacional, cujo objectivo se centrou no desenho de perfis profissionais e de Unidades de competências para os sectores do comércio e transportes, facilmente transferíveis para a realidade de cada país envolvido. Assim, o projecto ESITL (European Skills for International Trade and Logistics), promovido pela NETINVET e financiado pelo Programa Erasmus+ só foi possível graças ao envolvimento de Entidades com competências nestas áreas, como sejam, organizações representativas dos sectores do comércio internacional, transportes e logística, entidades com funções de regulação no âmbito do Sistema Nacional de Qualificação e EFP e prestadores de EFP da Rede NETINVET. Do lado português, a parceria contou com a participação da CCP, da AN-

QEP, IP. e do CECOA.

Decorreu no dia 29 de Junho deste ano um evento dedicado à temática da digitalização, internacionalização e mercado de trabalho, no qual foram apresentados os resultados do projecto, sendo de destacar os laços que tão bem unem os diferentes temas, tendo sido colocada no pódio a necessária actualização, reconversão e preparação dos diferentes recursos humanos que integram o tecido empresarial. Verdade seja dita que quem não estiver motivado para a mudança e quem não se adaptar a ela, correrá o sério risco de ver as suas competências, assaz válidas, a ficarem obsoletas.

Com o objectivo de criar um perfil profissional de nível 5, o projecto internacional ESITL começou por fazer um roteiro ao estado da arte em matéria de qualificações em cada país parceiro, com o

intuito de fomentar o debate em torno do sistema de qualificações e de formação profissional, primando, deste modo, não só pela actualidade e pertinência do tema, mas pelo formato que assumiu, dando primazia à possibilidade de adaptação à realidade de cada país envolvido. Do mesmo modo, a preparação dos recursos humanos e aprendentes para a mobilidade, num cenário de globalização das economias e numa visão mais macroeconómica, representa outra mais-valia do projecto, atendendo ao compromisso estabelecido de actualização do CNQ na área do comércio internacional numa perspectiva europeia, facilitando a comparabilidade e o reconhecimento das aprendizagens.

A esta primeira fase de análise em matéria de qualificações, sucedeu-se uma segunda de validação e submissão dos produtos, entretanto criados, a grupos-espelho, formados por associações e empresas, consubstanciando-se como a terceira fase a validação dos resultados por parte de uma comissão técnica composta por entidades com funções de regulação no âmbito do Sistema Nacional de Qualificação e EFP.

Uma estrutura que merece destaque, tanto quanto ao seu conteúdo como pelas entidades envolvidas e que deixa o repto para a necessidade de reflexão em torno das diversas variáveis que concorrem para um único objectivo: o de adaptação e actualização de competências em áreas de formação consideradas emergentes.

Podemos, aliás, afirmar que, não sendo esse o propósito, este projecto acabou por responder a um dos desafios lançados pela Pandemia, cujas atenções se voltaram para o avanço tecnológico. Se em 2019 este já era um tema caro do ponto de vista económico, em 2023, assistimos a um exponencial cuja discussão se centra na optimização, inovação, aprendizagens e adaptação ao contexto actual.

O relatório anual sobre emprego e formação 2021 (CRL) mostra-nos que tem vindo a aumentar, nos últimos anos, o número de licenciados, assim como o número dos que frequentam o ensino secundário. No que se refere à formação profissional, verificamos, igualmente, um crescendo na procura por cursos de nível 4. No entanto, e quando comparadas as variáveis da procura da formação e a situação face ao emprego, constatamos que a maior parte se centra nos desempregados à procura de novo emprego, sendo notória a fraca adesão por parte dos activos empregados.

O *"Acordo para a Formação Profissional e Qualificação: Um Desígnio Estratégico para as Pessoas,*

para as Empresas e para o País", assinado pelo Governo e por alguns Parceiros Sociais aponta, desde logo, para a *"centralidade crescente das competências, da formação profissional e da qualificação (...)* e o *acesso das empresas, dos trabalhadores e dos cidadãos à formação ao longo da vida"* como um considerando fundamental para o desenho dos objectivos estratégicos que deverão responder aos desafios colocados à sociedade em geral. Tal facto entra em dissonância com os dados recolhidos no relatório anual sobre formação profissional, conforme lemos acima, cuja realidade urge alterar.

O Relatório sobre o Futuro do Trabalho (2023) da Comissão Europeia sugere que cerca de 23% dos empregos deverá mudar nos próximos cinco anos e que cerca de 12% irá cair. Empresários de 803 empresas estimam que serão criados 69 milhões de novos empregos e eliminados 83 milhões.

Não sendo possível a criação de percursos formativos que consigam absorver todas as mudanças à medida que estas ocorrem, *"podemos esperar que a educação tradicional proporcione uma base, mas as empresas que pretendam ter sucesso terão de investir nas competências únicas e em constante mutação da sua força de trabalho. O nosso sistema educativo tem de ser repensado para um mundo de aprendizagem ao longo da vida."* (O'REILLY (2018): 468.)

Muito se fala hoje da escassez de recursos humanos que possuam as qualificações ajustadas às necessidades das empresas, fruto dessa constante mutação, no entanto, o importante será que esses recursos acrescentem a essas competências de base a capacidade de reflexão, interpretação e adaptação necessárias à aquisição de novos saberes, ao mesmo tempo que o mundo laboral se consciencializa da promoção contínua de formação.

O PT 2030 apresenta como duas das áreas estratégicas o investimento na digitalização, na competitividade e internacionalização das empresas e no empreendedorismo, assim como na melhoria das qualificações da população, tendo sido criados, como forma de responder a essas preocupações, os Programas Compete 2030 e Pessoas 2030, dedicando-se, o primeiro, à Inovação, Transição Digital, competitividade e transição energética, e o segundo à demografia, qualificações e inclusão, com intervenção nas políticas activas de emprego, educação e formação profissional e superior.

Observamos, de igual modo, no Programa de Recuperação e Resiliência (PRR), uma aposta na transição digital, apresentando-a como prioritária, a

par da transição climática. Do ponto de vista da digitalização, o Programa pretende actuar ao nível da inovação educativa e pedagógica, do desenvolvimento de Competências em tecnologias digitais e modernização do sistema educativo.

É notória, em ambos os Programas, a preocupação com a qualificação e a formação dos diferentes públicos para quem essa aposta se assume como uma mais-valia. É ainda visível a preocupação com a actualidade e com os desafios para a construção de um futuro melhor. A questão que se coloca é se a estratégia definida encontra uma efectiva correspondência aos resultados que se pretendem alcançar. Será de extrema importância que a aplicação destes fundos seja profícua e vá, de facto, ao encontro das necessidades da sociedade em geral. Será, assim, relevante criar sinergias vantajosas entre os diferentes intervenientes que concorrem para o sucesso da cadeia formativa e de emprego: Empresas, Trabalhadores e Aspirantes, Associações Empresariais, Parceiros Sociais, Governo, Escolas, Politécnicos e Universidades. Não podemos querer construir um futuro baseado em visões dispersas e trabalhos independentes sem uma perspectiva de conjunto, pois será esta a responsável por criar as condições basilares para o futuro das empresas e da economia.

Se pensarmos que no início do séc. XX a actividade tecnológica era equiparada a um ofício mecânico e que a mudança de paradigma para uma actividade profissional, baseada numa formação universitária específica, ocorreu apenas em meados do séc. XX, conseguimos observar o quão rápido foi o desenvolvimento tecnológico e científico. Este avanço tecnológico inundou a vida de toda a população que rapidamente teve de se readaptar. Houve profissões que surgiram e outras que se extinguíram. Nesta perspectiva, a reflexão sobre métodos, processos, tarefas, profissões, especializações e novas necessidades formativas torna-se emergente, transformando cada dia que passa em passado e cada dia que avança num dia de futuro perdido em termos tecnológicos.

Neste mundo, cada vez mais acelerado e conectado, vamos assistindo a mudanças constantes na forma como interagimos, como obtemos informação e adquirimos os bens necessários ao nosso dia-a-dia. Isto tem implicações directas nos métodos de trabalho, nas aprendizagens e nas relações estabelecidas. Termos como *upskilling* e *reskilling* são hoje muito caros e implicam repensar a oferta formativa que melhor possa servir os Recursos Humanos. Só assim poderemos ter um mercado de trabalho cada vez mais competitivo e atractivo.

Sendo Portugal um país pequeno, com uma dimen-

são populacional diminuta, tal exigirá às empresas uma posição estratégica em relação ao resto do mundo. As estratégias ao nível de medidas a criar para a inovação e competitividade têm de estar voltadas, por um lado, para a digitalização e frequente adaptação à actualidade e, por outro, para a presença no mercado externo como forma de potenciar o crescimento económico. Assistimos, a par do avanço tecnológico, a uma correlação sem precedentes entre os diferentes países no mundo, fruto da globalização, sendo, portanto, obrigatório não esquecer as características, cultura e necessidades próprias que lhe são inerentes. Do mesmo modo, estas relações, quer internas, quer externas não podem descurar as questões alusivas à sustentabilidade e alterações climáticas. É preciso pensar no presente um futuro melhor e mais ajustado e isto não passa apenas pela aposta nas competências digitais, mas na sua articulação com o meio ambiente em que vivemos.

Os Quadros Comunitários a que temos vindo a assistir têm colocado a tónica no Capital Humano, valorizando a formação, a qualificação e o reconhecimento de competências como forma de potenciar o sucesso das nossas sociedades: *"Neste mundo diferente, a própria tecnologia é vista de forma diferente; (...) Estamos a apercebermo-nos de que as questões mais importantes relacionadas com a tecnologia não são técnicas, mas humanas."* (DRUCKER (2021): 73).

Em termos históricos, tanto no PT 2020 que ora termina, como nos seus antecessores, a aposta na qualificação e formação profissional, assim como na competitividade das empresas e na formação dos seus activos, mereceu, por parte da CCP, especial atenção e podemos citar o exemplo das sucessivas Candidaturas Integradas de Formação que têm tido um papel preponderante na qualificação e requalificação tanto de activos, como de desempregados e de jovens que pretendem integrar o mercado de trabalho. Logicamente que as necessidades prioritárias nos anos 90 eram distintas daquelas a que assistimos hoje, daí que seja tão importante alinhar as medidas existentes às exigências que vão surgindo ao longo dos tempos.

A actuação junto das empresas tem, também, merecido um cuidado especial por parte da CCP, vejamos o exemplo dos projectos de Formação-acção, com os quais têm sido promovidas inúmeras acções que conjugam consultoria e formação junto de um número infindável de empresas. Ao longo dos últimos anos, este tipo de projectos tem sido uma aposta em áreas emergentes para as empresas, começando pela gestão empresarial a vários níveis (financeira, marketing e de RH), passando pela internacionalização e depois pela Economia Digital, tendo esta última assistido a uma

crescente adesão nos últimos anos, imposta pelos mais recentes acontecimentos na nossa sociedade. Não será de mais referir que projectos deste tipo terão ainda mais relevância tanto num futuro próximo, como a médio e a longo prazo. Será uma constante nas empresas, que queiram proliferar, a presença de especialistas em diferentes áreas que, actuando em conjunto com os empresários, permitirão corrigir procedimentos e criar novos. Do mesmo modo, os RH irão habituar-se a uma frequente participação em acções formativas, como resposta à constante actualização de conhecimentos. *"A procura dos limites para a potenciação do valor humano é o grande desafio para a próxima geração de empreendedores e para toda a sociedade."* (O'REILLY (2018): 445)

Devemos estar conscientes da importância que a aprendizagem ao longo da vida tem para qualquer actividade profissional. A formação-acção, conforme já referido, tem aqui um peso fulcral, porque permite ajustar as necessidades formativas de cada PME aos seus trabalhadores, potenciando as competências e a formação destes, ao mesmo tempo que os prepara para responderem às exigências futuras do mercado em que actua, melhorando a sua posição competitiva. A experiência da CCP na promoção deste tipo de projectos permite-nos alertar para a sua eficácia enquanto impulsionadores do desenvolvimento empresarial. O feedback tem sido bastante positivo por parte das empresas que reconhecem o seu valor acrescentado, enquanto mecanismo que aposta no saber-fazer e no saber-fazer em conjunto. As empresas que queiram ver o seu negócio vingar no futuro devem estar atentas a estas medidas. *"O futuro é criado por pessoas que podem fazer e inventar coisas e por aqueles que podem improvisar, melhorar e pôr em prática as invenções. Estas são as pessoas que aprendem fazendo."* (O'REILLY (2018): 452)

Nas sucessivas revoluções tecnológicas será necessária a capacidade de análise para perspetivar mudanças que deverão ser feitas até do ponto de vista institucional, uma vez que terão impacto ao nível das políticas públicas que se devem criar, as quais estão inevitavelmente presas à tecnologia. *"Os verdadeiros progressos dão-se quando um empreendedor não se limita a utilizar tecnologia nova para duplicar aquilo que acontecia antes ou para afinar a forma como o mundo funciona atualmente, mas sim para reinventar a forma como deveria funcionar."* (DRUCKER (2021): 137)

Urge demonstrar que as necessidades formativas e de qualificação, independentemente da situação profissional e académica de cada um será uma constante. *"Não vale a pena proteger o "sta-*

"Estamos a apercebermo-nos de que as questões mais importantes relacionadas com a tecnologia não são técnicas, mas humanas."

tu quo". É tão fácil reagir, na defensiva, e lutar pelo mundo do passado. Precisamos de lutar por algo melhor, algo que ainda não vimos, algo que temos de inventar." (O'REILLY (2018): 429)

As aprendizagens de ontem já estão obsoletas hoje. A ideia de associar os desafios do mercado de trabalho ao mapeamento das aprendizagens é já uma preocupação presente nas alterações ao CNQ. *"Uma chave para compreender o futuro é perceber que à medida que o conhecimento anterior é incorporado em ferramentas é necessário um tipo diferente de conhecimento para o utilizar e um outro para o aprofundar. A aprendizagem é uma fase essencial de cada etapa da potenciação."* (O'REILLY (2018): 448)

Outro aspecto merecedor da nossa atenção é a transformação digital do ponto de vista humanístico. Essa transformação depende das pessoas e da sua atitude (soft skills). Não interessa apenas que tenhamos profissionais aptos e capazes do ponto de vista técnico, mas importa contar com profissionais com competências ligadas ao saber-estar e saber-ser. *"É importante compreender quais as mudanças que enfrentamos, ao nível individual e como sociedade, mas é ainda mais importante concentrarmo-nos naquilo que não está a mudar. (...) É preciso continuar a desenvolver as qualidades humanas que sempre foram importantes para nós, porque é bem provável que os desenvolvimentos tecnológicos as tornem ainda mais importantes no futuro."* (POLONEN (2023): 13)

"Assim, a mudança não nos causará medo, mas entusiasmo."

Tendo em consideração que as máquinas conseguem fazer melhor e com maior rapidez muitas tarefas, o ser humano deverá desenvolver aquelas competências que o distinguem das máquinas. Observando o passado e as diferentes gerações, percebemos que esta mudança sempre ocorreu. O que é novo, hoje, é a rapidez com que tudo acontece, assim, *"a opção mais segura será confiar na utilidade das soft skills, porque são estas que desenvolvem o tipo de pensamento que é difícil para as máquinas."* (POLONEN (2023): 16)

Mas podemos nós prever o futuro? Logicamente que não e todas as tentativas de o fazer falharão, no entanto, as previsões que fazemos continuam a ser relevantes, não pelo seu desfecho, mas pela forma como nos preparamos para elas. *"Assim, a mudança não nos causará medo, mas entusiasmo."* (POLONEN (2023): 21) A este entusiasmo somamos outras soft skills essenciais, como a curiosidade, a versatilidade, a adaptabilidade, a comunicação, o pensamento crítico, a criatividade e o espírito empreendedor. *"Precisamos de indivíduos que consigam apaixonar-se pelo problema, tolerar críticas e não ter medo de falhar. (...) A força do espírito empreendedor é acreditar que todas as mudanças e obstáculos são uma lição útil. Ou temos sucesso ou aprendemos."* (POLONEN (2023): 110)

A persistência e a paciência, assim como o bem-estar e a autoconsciência, correspondem a competências que, do mesmo modo, deverão ser trabalhadas, porque estão na base da necessária dedicação e profundidade, assim como da capacidade de nos movimentarmos em ambientes imprevisíveis. Por fim, é preciso não esquecer que factores como a compaixão, honestidade e ética, são cada vez mais caros à Humanidade, por via das relações que se estabelecem com um maior número de pessoas com culturas, crenças e filosofias muito diferentes. *"Quanto mais conscientes as pessoas estiverem sobre os desafios éticos associados à tecnologia, melhor o mundo pode tornar-se"*. (POLONEN (2023): 148)

Iremos, certamente, atravessar várias revoluções ao longo dos tempos, de inteligência artificial, biologia sintética, impressão 3D, entre outras, mas o que é único e que não se esgota em si mesmo é a Humanidade. Falamos do perigo das máquinas, mas quem as inventou foi a humanidade que é a única capacitada para criar, inovar e descobrir.

"Temos de falar sobre competências e emprego, mas é enganador dizer que as máquinas estão a substituir as pessoas e que todos os empregos desaparecerão. Não passa de mudança. Novas circunstâncias. Um novo normal a que teremos de nos habituar. Todas as gerações deixaram para trás um mundo diferente e o nosso trabalho é continuar a fazê-lo." O'REILLY (2018): 166

Referências:

CENTRO DE RELAÇÕES LABORAIS, "Relatório sobre o Emprego e Formação – 2021, Principais Indicadores do Mercado de Trabalho".
DRUCKER, Peter J., *Tecnologia, Conjuntura Actual* Editora, 2021.
O'REILLY, Tim, *Como será o Futuro e Porque Depende de Nós*, D. Quixote, 2018.
POLONEN, Perttu, *Competências para o Futuro, As 12+1 competências para o sucesso da inteligência humana*, Bertrand Editora, 2023. ●

"Temos de falar sobre competências e emprego, mas é enganador dizer que as máquinas estão a substituir as pessoas e que todos os empregos desaparecerão. Não passa de mudança."





ANO EUROPEU DAS COMPETÊNCIAS E ESTRATÉGIA DA UNIÃO EUROPEIA PARA A JUVENTUDE 2019-2027

O Ano Europeu das Competências ("European Year of Skills") foi lançado oficialmente no passado dia 9 de maio, Dia da Europa e tem como objetivo dar um novo impulso à aprendizagem ao longo da vida, através da capacitação das pessoas e das empresas na dupla transição, verde e digital.

Esta iniciativa, de aprendizagem, tem uma ligação direta com a Estratégia da UE para a Juventude 2019-2027, a qual visa:

- incentivar os jovens a participar na vida democrática;
- apoiar a participação social e cívica;
- garantir que todos os jovens dispõem dos recursos de que necessitam para desempenhar um papel ativo na sociedade.

Através do Ano Europeu das Competências a Comissão Europeia propõe, em cooperação com o Parlamento Europeu, os Estados-Membros, os parceiros sociais, os serviços de emprego públicos e privados, as Câmaras de Comércio e Indústria, os prestadores de ensino e formação, os trabalhadores e as empresas, dar um novo impulso à aprendizagem ao longo da vida através de medidas como:

- promover um maior investimento, mais eficaz e inclusivo na formação e na melhoria de competências, a fim de aproveitar todo o potencial da mão-de-obra europeia e apoiar as pessoas na transição de um emprego para outro;
- assegurar que as competências são pertinentes para as necessidades do mercado de trabalho, cooperando também com os parceiros sociais e as empresas;
- adequar as aspirações e as competências das pessoas às oportunidades do mercado de trabalho, especialmente no que diz respeito às transições ecológica e digital e à recuperação económica. Será dada especial atenção à activação de um maior número de pessoas para o mercado de trabalho, com destaque para as mulheres e os jovens, em especial os que não trabalham, não estudam, nem seguem qualquer formação;
- atrair pessoas de países terceiros com as competências de que a UE necessita, nomeadamente reforçando as oportunidades de aprendizagem e a mobilidade e facilitando o reconhecimento das qualificações.

No âmbito do Ano Europeu das Competências, existem várias iniciativas da UE em curso que apoiam o desenvolvimento de competências, nomeadamente:

- A [Agenda de Competências para a Europa](#) que constitui o quadro para a cooperação política da UE em matéria de competências e continuará a ajudar as pessoas e as empresas a desenvolverem competências e a aplicá-las;
- O [Pacto para as Competências](#): reúne 1 000 membros e 14 parcerias de grande escala em setores estratégicos e estabelece compromissos para ajudar a melhorar as competências de até 6 milhões de pessoas.
- As recomendações do Conselho relativas às [contas individuais de aprendizagem e às microcredenciais](#) que ajudam as pessoas a atualizar ou completar as suas competências de uma forma mais flexível e direccionada;
- A Coligação da UE para a Criação de Competências e Emprego na Área Digital que visa colmatar o défice de competências digitais, reunindo todos os parceiros relevantes, a fim de aumentar a sensibilização e incentivar a formação para impulsionar as competências digitais;
- A [Plataforma Europeia para as Competências e o Emprego na Área Digital](#), lançada no âmbito do Mecanismo Interligar a Europa, que disponibiliza informações e recursos sobre competências digitais, nomeadamente uma ferramenta de autoavaliação;
- O [diálogo estruturado](#) com os Estados-Membros da UE sobre educação e competências digitais que debate a forma de introduzir novas tecnologias digitais na educação e de ajudar a melhorar as competências digitais;
- A [Nova Agenda Europeia de Inovação](#) que propõe uma iniciativa emblemática e um conjunto de acções destinadas a criar as condições-quadro adequadas para os nossos talentos;
- A [estratégia europeia para as universidades](#) que propõe várias acções para desenvolver competências de alto nível e adequadas ao futuro para um vasto leque de alunos, incluindo na aprendizagem ao longo da vida;
- A implementação de uma [reserva de talentos da UE](#) e de [parcerias para atração de talentos](#) com parceiros terceiros seleccionados que contribuirá para adequar as competências dos candidatos a trabalhar na Europa às necessidades do mercado de trabalho.

Financiamento da UE para as competências

A UE disponibiliza financiamento e apoio técnico para o investimento na melhoria e requalificação de competências:

- O [Fundo Social Europeu Mais \(FSE+\)](#), com um orçamento de mais de 99 mil milhões de euros para o período de 2021-2027, é o principal instrumento da UE para investir nas pessoas.
- O [Mecanismo de Recuperação e Resiliência](#) pode servir de apoio às reformas e aos investimentos dos Estados-Membros, nomeadamente no domínio das competências e do emprego.
- Os 580 milhões de euros do [Programa Europa Digital](#) disponibilizam financiamento para o desenvolvimento de competências digitais avançadas e apoiam o desenvolvimento de uma reserva de talentos de peritos digitais.

- O programa [Horizonte Europa](#) fomenta as competências dos investigadores, empresários e inovadores, nomeadamente através das [Ações Marie Skłodowska-Curie](#), do [Conselho Europeu da Inovação](#) e do [Instituto Europeu de Tecnologia](#).
- O [Erasmus+](#), com um orçamento de 26,2 mil milhões de euros, apoia também o desenvolvimento pessoal e profissional dos alunos, do pessoal e das instituições de ensino e formação profissionais e financia igualmente as universidades europeias.

Entre os contributos recebidos pela Comissão Europeia até ao momento, estão:

European Students' Union (ESU)

A *União Europeia dos Estudantes* representa 20 milhões de estudantes em toda a Europa e é composta por 45 Associações Nacionais de Estudantes de 40 países europeus. Quase um quarto dos jovens da União Europeia são estudantes (aproximadamente 18 milhões de estudantes da UE numa população total de 73 milhões de jovens).

Global Youth Biodiversity Network Europe (GYBNE)

A *Global Youth Biodiversity Network* (GYBN) é uma rede internacional de organizações juvenis e de indivíduos de todo o mundo cujo objetivo comum é prevenir a perda da biodiversidade. Reconhecida e apoiada pelo Secretariado da Convenção sobre Diversidade Biológica (CBD), a GYBN representa a voz da juventude global.

European Disability Forum (EDF)

O *European Disability Forum* (EDF) é a organização de pessoas com deficiência. Representa mais de 1000 milhões de pessoas com deficiência na Europa. Desde o início, a organização possui um Comité de Jovens que traz a perspectiva dos jovens no trabalho da EDF. Os jovens com deficiência estão sujeitos à discriminação interseccional; por um lado devido à deficiência e por outro lado devido à sua idade.

Erasmus Student Network

A *Erasmus Student Network* é a maior organização de estudantes e ex-alunos que apoia estudantes internacionais e de intercâmbio em toda a Europa. As mais de 500 associações locais estão ligadas a mais de 1000 Instituições de Ensino Superior ativas no Erasmus+, e a sua presença em 41 países dá uma ampla perspectiva da realidade dos jovens.

Está aberta uma consulta a contributos até ao dia **2 de agosto de 2023** e os interessados poderão expressar as suas opiniões através do acesso:

[Estratégia da UE para a Juventude 2019-2027 — avaliação intercalar \(europa.eu\)](#) ●





REGIMES COMPLEMENTARES DE PENSÕES: ONDE ESTAMOS, PARA ONDE VAMOS? (2)

Num artigo publicado no boletim “Vencer a Crise” nº 16, analisámos a situação atual e a evolução recente dos regimes complementares de pensões, destacando as suas principais forças e debilidades. Indicámos como principais debilidades as seguintes:

- Os planos de pensões profissionais cobrem uma proporção muito reduzida da população ativa, estando concentrados nos setores da banca e seguros, em algumas poucas empresas de grande dimensão e nas categorias superiores dos quadros de pessoal, e têm uma expressão mínima na contratação coletiva.
- A grande maioria dos planos de pensões individuais são subscritos sob a forma de Planos de Poupança Reforma (PPR), os quais, devido à relativa facilidade com que se podem resgatar antes da idade de reforma, são hoje mais um produto de poupança de médio prazo do que um verdadeiro instrumento de poupança para a reforma.

Entre os aspetos positivos, destacámos a oferta diversificada de produtos de poupança para a reforma, a estrutura concorrencial do mercado e a rentabilidade média positiva dos fundos de pensões ao longo das duas últimas décadas, apesar dos níveis elevados de volatilidade.

Neste artigo, iremos apontar algumas vias possíveis de reforma do sistema complementar com o objetivo de ultrapassar a presente atrofia, que faz de Portugal um caso quase único no contexto da União Europeia e da OCDE. O desenvolvimento de regimes de pensões financiados por capitalização em complemento ao regime público de repartição, que deve continuar a assumir o papel principal, justifica-se à luz dos seguintes objetivos:

- Suprir o previsível declínio do valor relativo das pensões de reforma do sistema público, que afeta sobretudo as gerações mais jovens;
- Diversificar as fontes de financiamento do sistema de pensões, por recurso aos rendimentos gerados pelos mercados globais;
- Incentivar a poupança interna, como condição de relançamento sustentável do investimento;
- Permitir maior flexibilidade aos indivíduos quanto ao modo como desejam gerir o seu plano de poupanças com vista à reforma.

Existem à partida duas vias distintas para alcançar o objetivo de aumentar a cobertura dos regimes complementares, consoante a inscrição em planos de pensões tenha um carácter obrigatório ou voluntário¹.

A inscrição obrigatória em planos profissionais é característica dos países nórdicos e dos Países Baixos, os quais dispõem de sistemas de contratação coletiva com quase total abrangência e enorme autonomia. A criação de regimes individuais de poupança com carácter obrigatório ocorreu em países com baixa propensão para a poupança, onde se pretendeu aumentar rapidamente a cobertura da população ativa com emprego formal: alguns países da América Latina, e os países europeus que abandonaram o sistema de economia estatal.²

Não parece aconselhável para Portugal uma solução de tipo obrigatório. Para além de não possuir as características dos países que a adotaram, é de temer o forte impacto negativo que teria sobre a sustentabilidade financeira do sistema público o desvio de uma parte substancial das contribuições e quotizações para financiar a transição para um novo regime complementar.

Parece pois que a via mais apropriada para apoiar o desenvolvimento dos regimes complementares em Portugal será a de um sistema de base voluntária, à semelhança aliás do que sucede em todos os países da Europa Ocidental e Central. Genericamente existem três categorias de instrumentos a considerar nesta ótica: os benefícios fiscais, o plafonamento das quotizações e/ou contribuições e a regulamentação.

1. Os benefícios fiscais

Os benefícios fiscais têm sido a forma tradicional de apoio à poupança para a reforma em Portugal. Os seguintes quadros apresentam de modo sintético os principais benefícios em vigor:

Fase de acumulação – benefícios fiscais sobre contribuições			
Beneficiário	Incidência	Benefício	Limites e condições
Entidade patronal	Contribuições para planos profissionais	Dedução da base tributável em IRC	Menos de 15% da massa salarial
Participantes individuais	Contribuições patronais para planos profissionais e PPR	Isenção de IRS	Direitos adquiridos e individualizados Condições do Artigo 43.4 do CIRCS (*)
	Contribuições individuais para planos profissionais e individuais	Dedução à coleta em IRS	Até 20% do valor das contribuições Limite máximo anual entre 300 e 400 €/ano segundo idade Sujeito a plafond global de deduções à coleta

¹ Ver OECD, *Pensions at a Glance, 2021, Ch. 9, Retirement savings and public pensions reserve funds*.

² Existe ainda uma via intermédia, dita de *auto-enrolment*, praticada no Reino Unido, na Lituânia e na Polónia, em que a inscrição é obrigatória, mas pode ser recusada *a posteriori*.

Fase de desaccumulação - benefícios fiscais sobre rendimentos equiparados a pensões

Rendimentos provenientes da aplicação de fundos: Isenção de imposto

Situação de partida	Incidência	Benefício fiscal
Contribuições não foram tributadas em IRS	Prestações regulares	Sem benefício - taxa marginal do IRS
	Reembolso total ou parcial	Capital: isenção de 1/3 até limite 11704,7 € Ganhos: Taxa reduzida de 4% ou 8%
Contribuições foram tributadas em IRS	Prestações regulares	Capital: Isento de IRS Ganhos: sem benefício - taxa marginal IRS
	Reembolso total ou parcial	Capital: Isento de IRS Ganhos: Taxa reduzida de 4% ou 8%

(*) Condições estipuladas pelo Artigo 43.4 do CIRC:

Benefícios estabelecidos para generalidade dos trabalhadores com critério idêntico

2/3 dos benefícios pagos sob a forma de renda vitalícia

Gestão autónoma dos fundos de pensões por entidades habilitadas para o efeito.

O atual regime fiscal apresenta duas deficiências de monta, que ajudam a explicar em grande medida o fraco desenvolvimento atingido pelos regimes complementares no nosso país.

Em primeiro lugar, o valor dos benefícios concedidos, sobretudo na fase de acumulação, é baixo, quando comparado com o que é praticado na maioria dos países da Europa Ocidental³. O seguinte quadro apresenta uma síntese, para alguns países da UE, dos benefícios fiscais que incidem sobre as contribuições de participantes individuais em planos de pensões:



³ É de salientar que os limites impostos aos benefícios sobre as contribuições dos participantes individuais nunca foram atualizados com a inflação desde que foram introduzidos em 2006.

Alemanha	Planos profissionais: isenção até 6 768 €/ano. Planos individuais Riester: dedução à coleta até 2 100 €/ano Planos individuais Rürup: dedução da base tributável até 24 240 € / ano.
Bélgica	Planos individuais: Dedução à coleta de 30% do valor das contribuições dentro do maior dos seguintes limites: 1 670 €/ano ou 3% do salário bruto
Espanha	Dedução à coleta dentro do menor dos seguintes limites: 1 500 €/ano ou 30% do rendimento. Este limite pode ser aumentado em 8 500 €/ano se houver contribuição conjunta da entidade patronal para plano profissional
Finlândia	Planos profissionais voluntários: dedução da base tributável de 5% do rendimento ou 5 000 €
França	Planos individuais: dedução de 10% do rendimento tributável até 32 908,80 €
Irlanda	Dedução da base tributável até 15% – 40% do rendimento com o limite máximo de 17 250 € – 46 000€ (crescente com a idade)
Itália	Planos individuais e profissionais: Dedução da base tributável até 5 164,57 €/ano.
Portugal	Planos individuais e profissionais: dedução à coleta de 20% do valor das contribuições com o limite de 300 – 400 €/ano (decrecente com a idade) e sujeita a plafond global.

Fonte: OECD – "Annual survey of financial incentives for retirement savings, 2022"

Em segundo lugar, não existe diferenciação suficiente entre os benefícios fiscais aplicados aos diversos produtos de poupança. É idêntico o valor do benefício atribuído aos PPR, que beneficiam de condições muito generosas de resgate antecipado⁴, e aos fundos de pensões e certificados de reforma (regime público), cujo resgate a poupança de médio prazo em detrimento que é especificamente direcionada para complementar a pensão de reforma.

Impõe-se uma revisão ampla do regime fiscal de modo a introduzir uma maior seletividade, encorajando a poupança de longo e muito longo prazo, direcionada para a reforma, através de benefícios mais atrativos do que os existentes, e a incentivar a criação de planos profissionais, premiando os casos em que estes resultam de instrumentos coletivos de regulação do trabalho (IRCT).

2. Plafonamento

O estabelecimento de limites máximos ao valor das quotizações e/ou contribuições para a Segurança Social, a que correspondem limites ao valor das pensões, não tem sido utilizado em Portugal, ao contrário do que vem acontecendo na maioria dos países da OCDE⁵. A razão mais frequentemente aduzida para a adoção deste tipo de medida reside na possibilidade dada, tanto às empresas como aos trabalhadores, de reservarem uma parte do seu esforço contributivo para o financiamento de planos individuais ou profissionais de pensões. Uma segunda razão tem a ver com o objetivo de limitar o valor de pensões consideradas excessivas, e por isso socialmente injustas, em particular naqueles casos em que tais pensões resultam da manipulação das remunerações declaradas nos últimos anos das carreiras contributivas.

⁴ O resgate antecipado pode ocorrer após 5 anos de acumulação por motivo de desemprego de longa duração, de incapacidade ou de doença grave do participante ou de qualquer membro da sua família, bem como aos 60 anos ou para amortização de crédito imobiliário. Desde 2020, tem sido ainda possível resgatar fora destas condições quando se prove a diminuição de rendimentos atribuível à pandemia.

⁵ Entre os 34 Estados membros da OCDE que praticam taxas contributivas obrigatórias para o financiamento dos respetivos sistemas públicos de pensões, 25 possuem uma qualquer forma de plafonamento das contribuições sociais.

No passado, foram várias as ocasiões em que se discutiu em Portugal a introdução do plafonamento, nunca tendo sido possível encontrar o necessário consenso, quer entre parceiros sociais, quer entre partidos políticos. Contudo, a atual Lei de Bases da Segurança Social admite essa possibilidade, "tendo em vista nomeadamente o reforço das poupanças dos trabalhadores geridas em regime financeiro de capitalização", uma vez demonstrada a sua compatibilidade com "a sustentabilidade financeira da componente pública do sistema de repartição e o respeito pelo princípio da solidariedade". Justifica-se a reabertura da questão com base em estudos qualificados que possibilitem um debate desapassionado sobre as vantagens e inconvenientes de uma tal medida.

É inegável que a principal desvantagem de uma medida de plafonamento é o risco de desvio de verbas do financiamento dos regimes públicos de repartição durante um período de transição que pode durar várias décadas até se fazer sentir o impacto do corte das pensões mais elevadas. Este risco será tanto mais elevado quanto maior for o número de contribuintes abrangidos pela medida. É o que sucederia se o limite etário fosse fixado a um nível elevado, por exemplo 45 ou 55 anos, e se o limite máximo fosse fixado a um nível baixo, por exemplo 2 vezes o salário mínimo, ou se fosse praticada uma redução transversal da TSU.

Um outro fator de risco a considerar é o perfil temporal do impacto da medida sobre as receitas dos regimes contributivos. A ser implementado o plafonamento com um corte etário próximo dos 45 ou 55 anos, o ponto máximo do impacto negativo sobre as receitas seria atingido nas décadas de 30 e de 40, precisamente quando se prevê que os regimes contributivos poderão entrar em défice recorrente, ao nível de 0,8% do PIB.

É possível contudo mitigar e controlar estes riscos, selecionando modalidades de plafonamento com um impacto inicial reduzido, por exemplo, fixando um limite etário de 25 ou 30 anos. Uma tal medida teria um impacto inicial limitado sobre o alargamento da cobertura dos regimes complementares. Mas teria o mérito de encorajar as gerações mais jovens, as que mais serão afetadas pela redução do valor relativo das pensões, e as que menor propensão à poupança revelam, a refletir e a optar sobre o modo como desejam gerir os seus planos de poupança no longo prazo, eventualmente levando-as a contribuir acima do que lhes permite a redução da quotização obrigatória.

3. Regulamentação

A constituição e o funcionamento dos fundos de pensões e das entidades gestoras encontra-se regulamentada pela Lei n.º 27/2020, de 23 de julho, que transpõe para o direito português a Diretiva (UE) 2016/2341 do Parlamento Europeu e do Conselho, relativa às atividades e à supervisão das instituições de realização de planos de pensões profissionais ("Diretiva IORP II"). Com esta Diretiva procurou-se reforçar as estruturas de governação e a transparência destas instituições de modo a aumentar a confiança entre os participantes e agentes, além de melhorar as condições de portabilidade de tais planos no espaço da UE.

Na transposição, o legislador português ampliou o âmbito material da Diretiva a todos os fundos de pensões, incluindo os que financiam planos individuais. O novo regime promove uma aproximação da regulamentação aplicável às entidades gestoras de fundos de pensões ao regime jurídico de acesso e exercício da atividade seguradora e resseguradora. Introduce melhorias em várias áreas:

- Maior transparência nos deveres de conduta das entidades gestoras, mediante um reforço dos deveres de informação, a obrigação da definição de uma política de concessão e aprovação de produtos e de uma política de tratamento de associados, participantes, contribuintes e beneficiários.
- Reforço das estruturas de governação, mediante o estabelecimento de um regime específico para as entidades gestoras.
- Novas regras de aquisição e portabilidade de direitos adquiridos, criando a possibilidade de o participante transferir valores para outros fundos de pensões em caso de cessação de vínculo.
- Maior clareza nos procedimentos de cooperação entre a ASF e autoridades de supervisão congéneres no espaço da União e um novo regime de exercício da atividade transfronteiriça.

A publicação da Lei n.º 27/2020 veio modernizar o quadro regulamentar dos regimes complementares de pensões, tornando-o mais transparente e adaptado às novas exigências, nomeadamente em termos de portabilidade de direitos. Todavia, esta melhoria será insuficiente para dinamizar a poupança para a reforma se não for acompanhada, por um lado, por uma revisão dos benefícios fiscais, como ficou dito, e por outro por uma revisão da legislação que regula a criação, finan-

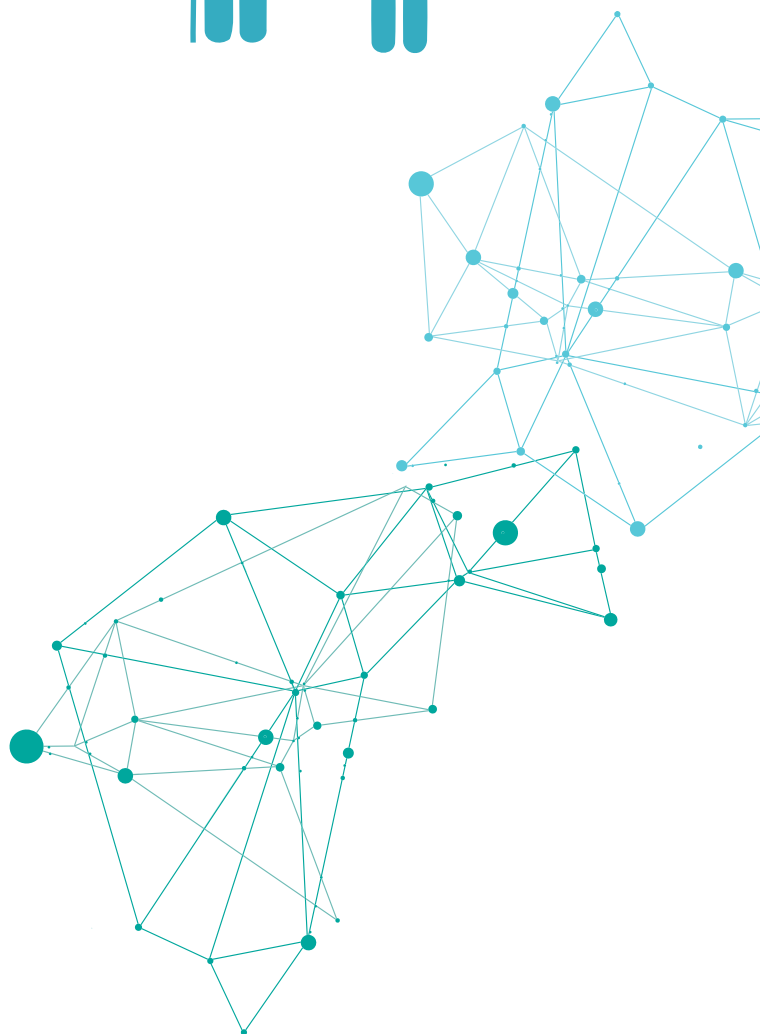
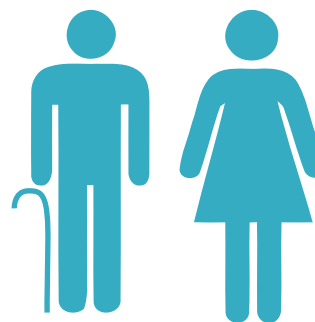
ciamento e gestão dos regimes complementares profissionais, a qual data já de 1989⁶.

Uma tal revisão legislativa poderia inspirar-se nos exemplos de países que conseguiram ampliar consideravelmente a cobertura pessoal dos regimes complementares profissionais⁷. Deveria ter por objetivo a dinamização de planos profissionais por iniciativa conjunta dos parceiros sociais seja ao nível da empresa, seja ao nível do setor de atividades, e beneficiar do apoio do Estado.

O atual Código de Trabalho, no seu Artigo 478º/2, admite expressamente a instituição por IRCT de regimes complementares contratuais que atribuam “prestações complementares do subsistema previdencial na parte não coberta por este”. No entanto, esta abertura não foi suficiente para alterar a muito diminuta presença de tais regimes nas convenções negociadas.

Para que se altere verdadeiramente esta situação e se promova o papel da contratação para três questões fundamentais:

1. Como aplicar a todos os trabalhadores assalariados de um determinado setor as disposições negociadas por um conjunto de sindicatos suficientemente representativos do mesmo, definindo ao mesmo tempo as condições de exceção ou de salvaguarda (opt-out)? Trata-se de um aspeto essencial, dada a estrutura atomizada da nossa realidade empresarial.
2. Como assegurar que as condições negociadas em IRCT para os regimes complementares não sejam sujeitas a caducidade ou significativa erosão no tempo? Trata-se de garantir o respeito por direitos em formação até à sua efetivação no momento da reforma, sem o que se afigura difícil obter o empenhamento dos trabalhadores neste tipo de medida.
3. Como materializar o apoio do Estado a soluções negociadas em contexto de IRCT visando o reforço dos regimes profissionais? Para além da revisão do regime fiscal das contribuições dos trabalhadores, dever-se-ia equacionar uma vantagem fiscal específica em sede de IRC para as empresas que se disponibilizem a negociar e a contratar regimes complementares profissionais que obedeçam a critérios de universalidade, objetividade e solidariedade. ●



⁶ Decreto-Lei n.º 225/89 de 16 de julho.

⁷ Merecem atenção especial as reformas introduzidas nas últimas duas décadas na Alemanha, Bélgica e Reino Unido, bem como a reforma em curso dos planos de empresa em Espanha.

OS DESAFIOS



SUSTENTABILIDADE E FINANCIAMENTO DAS PME

As novas alterações na regulamentação da UE exigem das empresas a necessidade de colocar a sustentabilidade no centro das suas estratégias. O acesso às fontes de financiamento requer uma noção dos riscos climáticos e ambientais.

A transição para a economia sustentável está em marcha. Muitas empresas têm em curso alterações nos seus modelos de negócio para a sustentabilidade e economia circular decorrentes da leitura que fazem das tendências de mercado, da evolução dos gostos dos consumidores, das oportunidades de aumento do valor acrescentado e das margens, ou das políticas de captação e fixação de talentos (uma vez que, para além da sustentabilidade económica necessária, passou a ser mais fácil para empresas com um propósito social e ambiental bem definido).

Mas agora, mesmo para os mais cépticos, o assunto deixou de ser “conversa de café” ou manifestação de intenções em relatórios anuais de sustentabilidade, algumas vezes, para “inglês ver”

... Este novo impulso para a adopção de modelos de negócio sustentáveis está a ser dado por duas frentes em simultâneo: - a regulamentar liderada pela União Europeia e a financeira liderada pelo Banco Central Europeu e os Bancos Centrais.

Da obrigatoriedade para as grandes empresas para a cadeia de valor

As directivas Comunitárias criaram um novo enquadramento regulamentar, destacando-se neste âmbito duas iniciativas.

Por um lado, a directiva relativa à “Divulgação de Informações não Financeiras”¹ que obriga as grandes empresas a terem obrigações de *reporting*

¹ A Directiva (UE) 2022/2464 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de dezembro de 2022, define no n.º 1 do Artigo 19º -A - Relato de Sustentabilidade, o seguinte: As grandes empresas e as pequenas e médias empresas, com exceção das microempresas, que sejam entidades de interesse público na aceção do artigo 2.º, ponto 1), alínea a), devem incluir no relatório de gestão as informações necessárias para compreender o impacto da empresa nas questões de sustentabilidade, bem como as informações necessárias para compreender de que forma as questões de sustentabilidade afetam a evolução, o desempenho e a posição da empresa”.

detalhado de sustentabilidade (ESG² – riscos ambientais, sociais e relativos aos direitos humanos e de governança corporativa) nos seus relatórios anuais de prestação de contas, com a identificação de riscos e de incertezas em todos os níveis hierárquicos, obrigando à definição de processos administrativos e de supervisão, definição de indicadores, etc³.

Por outro lado, destaca-se a directiva relativa ao "Dever de Diligência das Empresas em Matéria de Sustentabilidade"⁴ que obriga os Estados-Mem-

bros a assegurar que as grandes empresas tomam medidas para identificar nas suas operações os efeitos negativos no ambiente, assim como nas suas filiais e nas suas cadeias de valor. Nesta perspectiva, indirectamente, as PME integradas nestas redes de fornecimento são também abrangidas.

As empresas incumpridoras, em caso de dano e de não terem tomado previamente medidas de identificação e mitigação de riscos, incorrem em responsabilidade civil. É ainda obrigatório que estas relações empresariais sejam reavaliadas, no mínimo, anualmente.

Caixa de Texto 1 - Directiva COM (2022) 71 final - Identificar, Prevenir e Cessar os efeitos negativos potenciais

Art.º 6 – Identificar os efeitos negativos potenciais ou reais

1. "Os Estados-Membros devem assegurar que as empresas tomam medidas adequadas para identificar os efeitos negativos, potenciais ou reais, nos direitos humanos e no ambiente das suas próprias operações ou das operações das suas filiais e, quando relacionados com as suas cadeias de valor, das suas relações empresariais estabelecidas (...)

Art.º 7 – Prevenir efeitos negativos potenciais

1. (...);
2. As empresas devem tomar as seguintes medidas, se for caso disso:
 - a) (...) **Elaborar e aplicar um plano de ação de prevenção** (envolvendo as partes interessadas) com prazos de ação razoáveis e claramente definidos e indicadores qualitativos e quantitativos para aferir as melhorias (...); b) Procurar **obter garantias contratuais dos parceiros empresariais** com os quais tenham uma relação empresarial direta de que se comprometem a cumprir o código de conduta da empresa e, se necessário, do plano de ação de prevenção, (...), **na medida em que as suas atividades estejam integradas na cadeia de valor da empresa** (contratação em cascata); (...) c) **Realizar os investimentos necessários**, nomeadamente em processos e infraestruturas de gestão ou produção, (...) d) **Prestar um apoio específico e proporcionado a uma PME** com a qual a empresa tenha uma relação empresarial estabelecida, em que o cumprimento do código de conduta ou do plano de ação de prevenção comprometeria a viabilidade da PME. (...)
- 3 - No que diz respeito aos efeitos negativos potenciais (...), a empresa pode procurar celebrar um contrato com um parceiro com o qual tenha uma relação indireta (...).
- 4 - As garantias contratuais ou o contrato são acompanhados de medidas adequadas para **verificar o cumprimento** (...) podendo a empresa recorrer a **iniciativas setoriais** adequadas ou à **verificação independente** por terceiros.
- 5 - No que diz respeito aos efeitos negativos potenciais(...), que não seja possível prevenir ou atenuar adequadamente com as medidas previstas (...) **a empresa é obrigada a abster-se de estabelecer relações novas ou de alargar as relações existentes com o parceiro associadas à cadeia de valor** ou em cuja cadeia de valor se verificou o efeito e deve, sempre que a lei que rege as suas relações o permita, tomar as seguintes medidas: (a) **Suspender temporariamente as relações comerciais com o parceiro em questão, prosseguindo** simultaneamente os esforços de prevenção e minimização, se houver uma expectativa razoável de que esses esforços podem ser bem-sucedidos a curto prazo; (b) **Pôr termo à relação empresarial no que diz respeito às atividades em causa se o efeito negativo potencial for grave**".

² ESG – *Environment, Social e Governance*

³ Ver "Vencer a Crise" de setembro de 2022

⁴ COM (2022) 71 final, Diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23 de fevereiro de 2022, relativa ao dever de diligência das empresas em matéria de sustentabilidade e que altera a Diretiva (UE) 2019/1937

Da análise de viabilidade para a análise da sustentabilidade dos investimentos

Outro grande impulsionador desta transformação já em curso é o sistema financeiro, destacando-se o facto do Banco Central Europeu⁵ e os Bancos Centrais obrigarem a banca comercial a ter uma noção sobre o risco de sustentabilidade da sua carteira de crédito⁶, quer os riscos físicos (associados aos projectos financiados e decorrentes por exemplo de intempéries ou alterações climáticas), quer os riscos de transição (custos com externalidades negativas relacionadas com as emissões de CO2, efeito de estufa, preço dos créditos de carbono, etc.) para uma economia hipocarbónica.

Neste sentido, os bancos passaram a ter que divulgar o seu GAR (Green Asset Ratio), ou seja, a indicar para a globalidade dos seus portfólios a percentagem de financiamentos concedidos (créditos, títulos de dívida, investimentos, etc.) alinhados com a taxonomia da UE de projetos elegíveis de acordo com os objetivos de sustentabilidade.

Em conformidade com esta preocupação os bancos na análise dos projectos de investimento das empresas passaram a incluir os riscos sociais, ambientais e climáticos, fazendo depender o acesso e/ou os custos do financiamento de planos de prevenção e da apresentação de indicadores qualitativos e quantitativos.

Nesta mesma linha de raciocínio, as seguradoras estão crescentemente a incorporar nas suas análises os riscos ambientais e climáticos.

A OCDE⁷ alerta para o aumento dos desafios que as PME terão que enfrentar em resultado destas alterações, destacando a necessidade de gerir "um ecossistema complexo com um número crescente de atores, incluindo instituições financeiras públicas e privadas, formuladores de políticas, reguladores, empresas Fintech, empresas prestadoras de serviços de rating ESG, de consultoria, auditoria, etc.". Alerta também para o risco que as PME correm de "perder financiamento devido à sua capacidade limitada de produzir dados sobre o seu desempenho de sustentabilidade, incluindo avaliações ESG".

Para mitigar o risco associado à capacidade de estruturar e comunicar a informação necessária para assegurar a conformidade com as exigências ESG, existe muito trabalho em curso de variadas proveniências e organizações internacionais, sendo um dos principais tópicos a escolha dos indicadores e o seu acompanhamento, considerando, não só a sua relevância para este propósito mas também, as especificidades sectoriais.

Foram recentemente publicadas⁸ pelo ISSB (International Sustainability Standards Board) duas normas contabilísticas IFRS (International Financial Reporting Standards) sobre o sistema de reporte ESG, uma sobre divulgação de informação relativa à sustentabilidade (IFRS S1) e outra sobre clima (IFRS S2), com aplicação a partir de 2024. A IFRS S1 exige que as empresas "divulguem informações sobre todos os riscos e oportunidades relacionados com a sustentabilidade que se possa razoavelmente esperar que afetem os fluxos de caixa da entidade, o seu acesso ao financiamento ou o custo de capital a curto, médio ou longo prazo (colectivamente referidos como "riscos e oportunidades relacionados com a sustentabilidade que se possa razoavelmente esperar que afetem as perspetivas da entidade")"⁹.

⁵ O Banco Central Europeu realizou em 2022 um teste de stress de supervisão bancária visando medir o risco climático das Instituições Financeiras europeias (<https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/ssm.climateriskstresstest2021-a4de107198.pt.pdf>).

⁶ O BaBanco Central Europeu, Guia sobre Riscos Climáticos e Ambientais: "Espera-se que os riscos climáticos e ambientais sejam contemplados em todas as fases relevantes do processo de concessão e processamento de crédito. Concretamente, espera-se que as instituições formem uma opinião sobre o modo como os riscos climáticos e ambientais afetam o risco de incumprimento dos mutuários. Espera-se que sejam identificados e avaliados os fatores climáticos e ambientais materialmente relevantes em termos do risco de incumprimento de crédito. Como elemento dessa avaliação, as instituições podem ter em conta a qualidade da gestão, pelos próprios clientes, dos riscos climáticos e ambientais (...)", p. 39

⁷ OECD (2022), "Financing SMEs for sustainability: Drivers, Constraints and Policies", OECD SME and Entrepreneurship Papers, No. 35, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/a5e94d92-en>.

⁸ Em 26 de junho de 2023, <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2023/06/issb-issues-ifrs-s1-ifrs-s2/>

⁹ IFRS S1: <https://www.ifrs.org/issued-standards/ifrs-sustainability-standards-navigator/ifrs-s1-general-requirements/>

A IFRS 2 deve ser aplicada em conjunto com a IFRS 1, e estabelece divulgações específicas, para acompanhar as obrigações de relato financeiro das empresas, em aspectos relacionadas com o clima, divulgando os riscos relativos que possam afectar a empresa, nomeadamente no que respeita a "riscos físicos e riscos de transição relacionados com o clima, bem como oportunidades" que tenha identificado¹⁰.

Um calendário ESG para as PME

Ainda que, à primeira vista, pareça que estas medidas não se aplicam para já às PME, um olhar mais atento permitirá rapidamente identificar a natureza ilusória deste raciocínio, pelo menos para as mais internacionalizadas, que têm que evitar o risco de serem afastadas das suas cadeias de valor, o que significaria danos reputacionais e perdas no volume de negócios (para muitas empresas irrecuperáveis, dependendo dos níveis de custos fixos que suportam). De igual forma, não conseguir aceder a financiamento, ou ter custos mais elevados, significa uma restrição competitiva da capacidade atual e futura da empresa.

A conjugação destes dois efeitos (pressão regulamentar e pressão no financiamento) terá consequências nos modelos competitivos das empresas e na velocidade de adaptação a estas alterações.

Para além disso, depois de definir as regras para as grandes empresas, brevemente a União Europeia publicará a regulamentação e o calendário de adaptação às novas exigências ESG para as PME. Existe a expectativa que a aplicação destas obrigações de reporte para esta tipologia de empresas seja obrigatória em 2027, com elementos referentes ao exercício de 2026. O que a concretizar-se significa que as empresas têm três anos para se adaptarem a esta nova realidade. Entretanto, o Governo, através da Secretaria de Estado da Internacionalização, está a preparar um programa para as PME exportadoras, que passa por medidas como a formação de empresários e quadros de empresas na Academia AICEP, instrumentos de autoavaliação das empresas do seu nível de maturidade em termos de compromisso e indicadores ESG, agilização dos processos de relato e comunicação de desempenho ESG, adaptação às especificidades setoriais, etc. Os mecanismos e as medidas de financiamento e apoio às empresas associadas a esta transformação estão ainda em fase de estudo.



¹⁰ IFRS S2: <https://www.ifrs.org/issued-standards/ifrs-sustainability-standards-navigator/ifrs-s2-climate-related-disclosures/>



PORTUGAL, O CRESCIMENTO E A INTERNACIONALIZAÇÃO NAS PEQUENAS ECONOMIAS ABERTAS

A economia portuguesa tem experimentado nas últimas duas décadas uma evidente dificuldade em crescer -que não aconteceu em décadas anteriores - antes ou depois de 1974.

Ora é importante ter em conta que as economias não crescem todas sujeitas aos mesmos constrangimentos, quando as economias que queremos comparar são economias de mercado, abertas à competição internacional. **A sua dimensão conta, e muito.**

Em todas as economias, o crescimento resulta da combinação do crescimento do consumo-privado e público (este dominado pelas funções de soberania e pelas funções de responsabilidade social), com a FBCF - privada e pública - e com o saldo das relações comerciais com o exterior - Importações-Exportações.

As "pequenas economias abertas de que estamos a falar são economias de mercado cuja dimensão não permite que nelas se produza uma parte substancial do que necessitam - porque a escala de produção dominante em vários sectores ultrapassa largamente a dimensão dos seus mercados internos (mesmo que outras razões não viessem a acrescentar-se).

As pequenas economias abertas têm um constrangimento básico (necessitam de colocar nos mercados externos, bens, serviços, conteúdos e conceito, que permitam gerar receitas que possam cobrir uma parte significativa das importações) que essas economias necessitam realizar para poderem funcionar. Caso contrário acumularão défices externos que ou encontram fluxos de poupanças vindas do exterior e/ou investimento externo no país que compensem esses défices, ou exigem a obtenção de empréstimos no exterior, levando à acumulação de dívida externa.

O crescimento das pequenas economias abertas não pode depender só do seu mercado interno (consumo público e privado e FBCF). Têm que assentar também numa **especialização internacional** que lhe permita competir com êxito nos segmentos da procura mundial em crescimento.

Actualmente, esses segmentos integram um novo sistema técnico económico em formação, capaz também de responder a dois choques que atravessam a economia mundial: um choque demográfico e um choque ambiental/energético. No mercado interno das pequenas economias abertas é fundamental ter em conta o papel do inves-

timento, já que a dimensão e o conteúdo desse investimento definem as condições para a futura especialização internacional.

A simples e por vezes bem difícil melhoria de quotas de mercado em sectores/segmentos com fraca dinâmica no comércio internacional não pode servir para avaliar a competitividade de uma dada especialização internacional. As pequenas economias abertas têm vantagem em **adopter estratégias dinâmicas de especialização internacional**, que lhe permitam entrar, **sucessivamente**, na competição em novos segmentos de forte procura, sem deixar de apoiar um maior valor acrescentado nos sectores em que cada uma dessas pequenas economias sejam tradicionalmente exportadoras.

Antes de prosseguir, convém referir que no "sector transaccionável" de uma economia nem sempre se distingue a importância do valor acrescentado realmente realizado no País. Em muitos casos as exportações não são exportações de **produtos**, mas sim exportação de "**capacidade produtiva**" que respeite exigências de custo, qualidade e de prazos de execução, de produtos que são concebidos e definidos no exterior.

Neste caso o **investimento intangível que existe nos produtos e os distingue uns dos outros nos mercados internacionais** (por exemplo: tecnologia, design, marca, serviço pós-venda), é realizado no estrangeiro pelo comprador da capacidade produtiva local ou pelo investidor externo que decide localizar, sob seu controlo permanente, essa

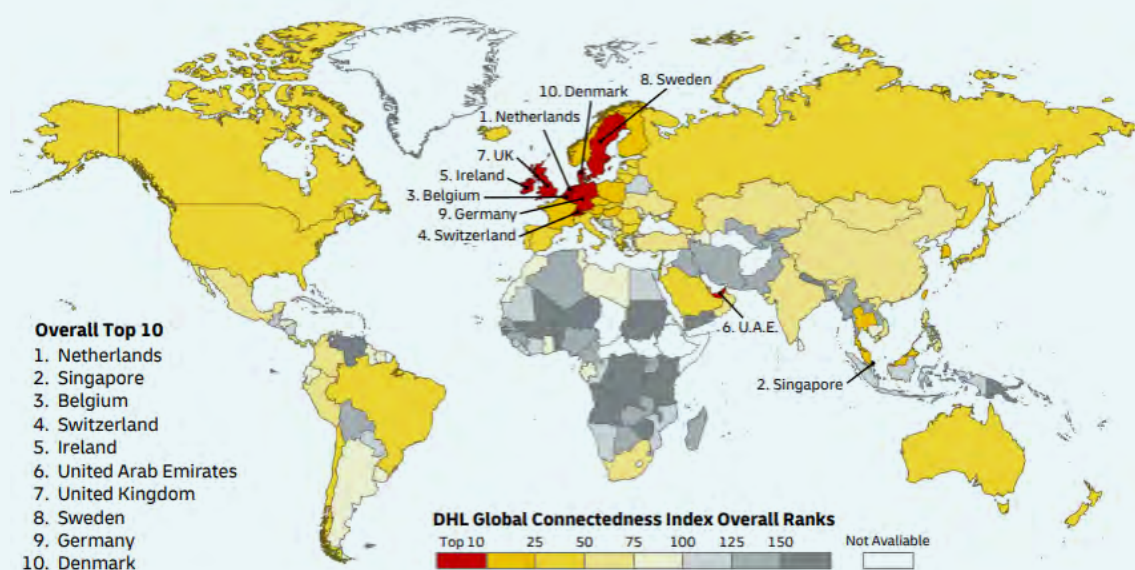
capacidade na pequena economia em causa. Este investimento intangível não faz parte do valor acrescentado da economia em consideração, e desse ponto de vista não contribui para o seu crescimento.

Numa pequena economia aberta, como a portuguesa, a produtividade da economia, bem como o seu crescimento, dependem muito do **valor acrescentado das actividades que competem nos mercados externos - em termos de bens, serviços, conteúdos ou conceitos**. Não basta aumentar as receitas das exportações para que a economia cresça. Este aumento de receitas brutas deve contribuir seguramente para reduzir os défices externos, as necessidades de financiamento externo e o conseqüente nível de endividamento externo.

Analisando os dados constantes no relatório *DHL Global Connectedness Index 2022 - an in depth report on the state of globalization*, no qual é analisado o estado da Globalização e a conectividade global, é também possível observar e analisar a posição de Portugal relativamente a quatro variáveis relevantes para a conectividade global: comércio externo de bens e serviços, movimentos de capital, fluxos de informação e movimentos de pessoas.

Como a Figura abaixo revela, as economias europeias encontram-se entre as mais conectadas internacionalmente, e várias delas são, como Portugal, pequenas economias abertas (Países Baixos, Bélgica, Suíça, **Irlanda**, Suécia e Dinamarca).

Figura 1 - Mapa do Ranking de conectividade geral



O Relatório da DHL considera, em particular, dois subcritérios de avaliação da conectividade global dos Países-**DEPTH e BREADTH**.

O perfil de Conectividade Global de Portugal (ver figuras 2 e 3) revela um contraste com este conjunto de "pequenas economias abertas" europeias.

Depth - Peso dos fluxos internacionais em relação ao total da actividade

Neste Subcritério Portugal ocupa, em termos de **comércio externo**, a 53ª posição no conjunto dos 171 países da amostra, mas com uma diferenciação.

No comércio externo, e em termos de fluxos de exportação, os Serviços apresentam uma melhor posição do que os bens (posição 48ª em contraste com posição 69ª).

No que respeita aos stocks de FDI (Investimento Directo Estrangeiro) em % do PIB e aos Fluxos de FDI em % da Formação Bruta de Capital Fixo, Portugal ocupa, respectivamente, o 46º lugar numa amostra de 161 Países em termos de stocks e uma das piores posições em termos de Fluxos no ano de 2022 (posição 153 numa amostra de 160).

No Relatório da DHL, e no que respeita a indicadores relacionados com "informação", Portugal em termos de colaboração científica internacional (por milhões de população) ocupa já uma posição muito mais favorável - 22ª posição numa amostra de 148 países.

Breadth - distribuição dos fluxos internacionais por países de destino ou origem

Neste Subcritério Portugal ocupa uma posição ainda pior do que em termos de DEPTH. Com efeito, e no que respeita ao comércio externo Portugal ocupa 63ª posição numa amostra de 171 países.

Figura 2 - Principais pontuações e tendências de Portugal

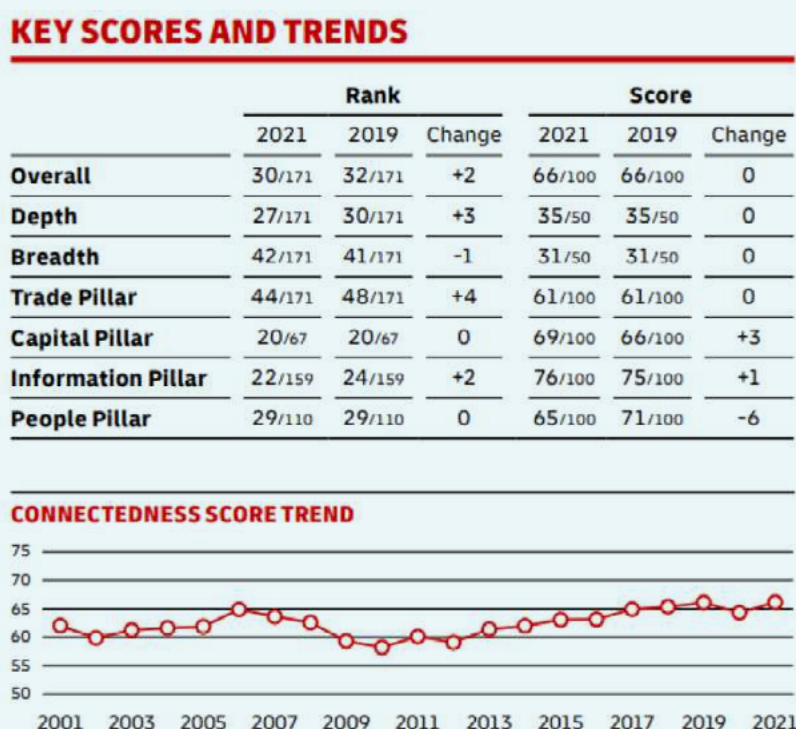
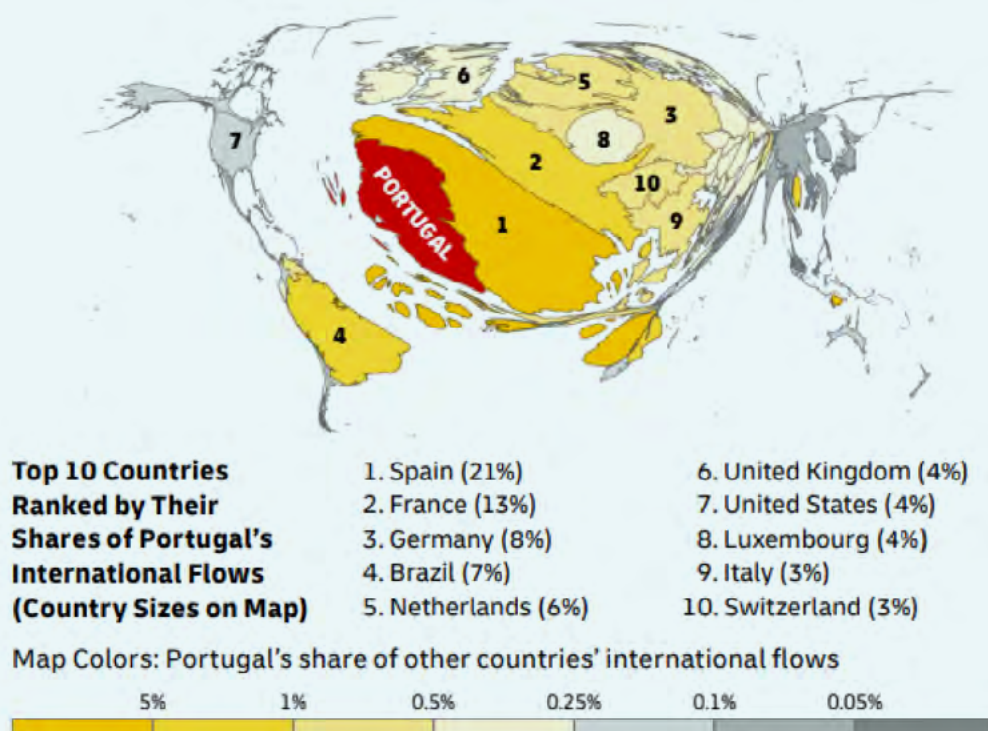


Figura 3 – principais conexões de Portugal



A observação do mapa acima (figura 3) revela uma grande concentração dos fluxos de relacionamento externo da economia de Portugal com países na "proximidade", nomeadamente Espanha e França, e muito limitadas conexões com EUA e Reino Unido (em contraste com o que acontece com a Irlanda (figura 4), em que além de relações de proximidade com o Reino Unido, Países Baixos e Luxemburgo, se destacam as relações com os EUA).

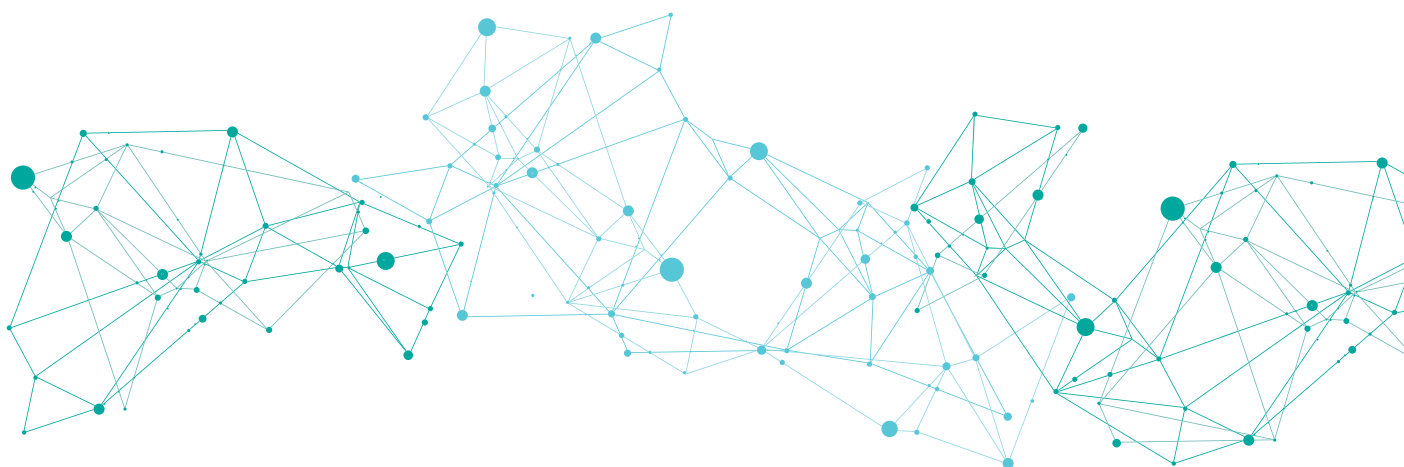
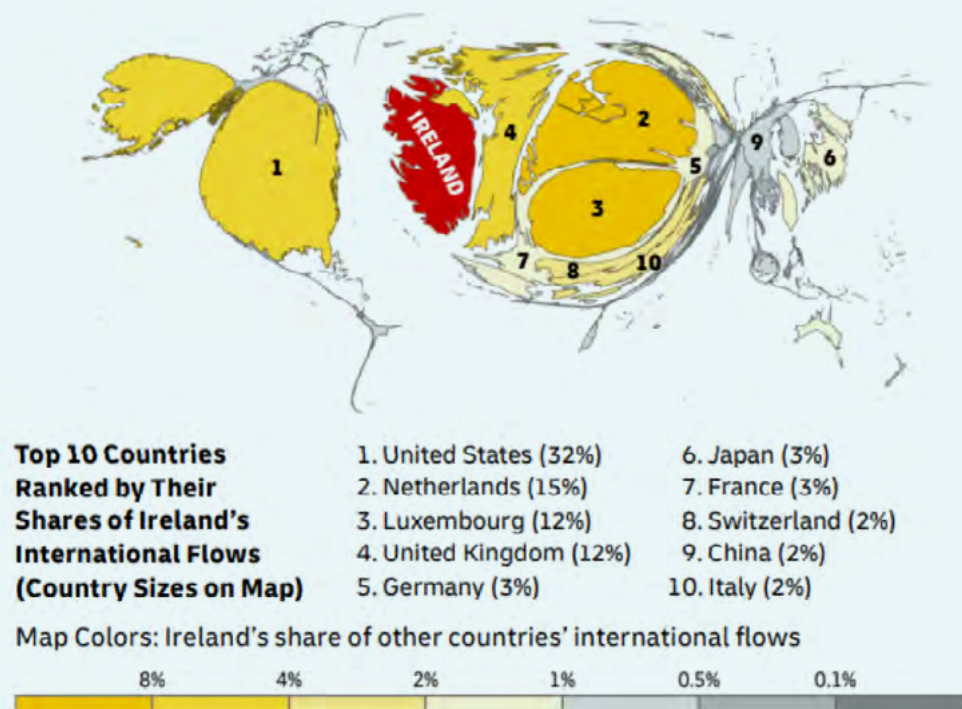


Figura 4 - Conectividade global da Irlanda



Através da leitura do relatório acima mencionado, verifica-se que para que haja crescimento contínuo da economia é fundamental que as actividades mais presentes nos mercados externos sejam as que maior valor acrescentado geram para a economia. **Essa é que é verdadeiramente a medida da competitividade externa do País.**

Uma competitividade sustentada depende:

- Do alinhamento das actividades que exportam bens, serviços, conteúdos e conceitos com os fluxos de bens, serviços e dados que mais crescem na procura mundial e no comércio internacional;
- Da importância do alinhamento das actividades motoras do crescimento com os segmentos que crescem mais na procura mundial dado que esta incide na conjugação da procura interna dos países com a procura internacional (Por exemplo as actividades que estão em maior sintonia com a vaga de inovações muito abrangente que está em curso de difusão na economia mundial);

- Da posição que as actividades desenvolvidas em Portugal para exportação ocupem nas cadeias globais de valor acrescentado que organizam esses fluxos;
- Da existência de multiplicadores internos de valor acrescentado, que resultam de compras internas entre sectores, compras que antes seriam feitas ao exterior e que ao serem endogeneizadas aumentam a "superfície de geração interna de valor acrescentado". Os sectores que fornecem a Formação Bruta de Capital Fixo encontram-se entre aqueles que ao se expandirem em Portugal permitem ampliar essa superfície (concepção e fabrico de equipamentos e veículos, desenvolvimento de software, etc).

E é à luz do valor acrescentado que cada vez mais as exportações do país devem ser avaliadas **no seu contributo para o crescimento**. E em termos de valor acrescentado nacional existem segmentos da exportação de serviços que se encontram entre os mais intensivos na geração desse valor. ●



A GEOPOLÍTICA DOS MINÉRIOS E AS SUAS IMPLICAÇÕES – AS GUERRAS COMERCIAIS ENTRE O OCIDENTE E A CHINA

O confronto entre os E.U.A. e a China pela liderança da inovação tecnológica, e as implicações geo-económicas do mesmo.

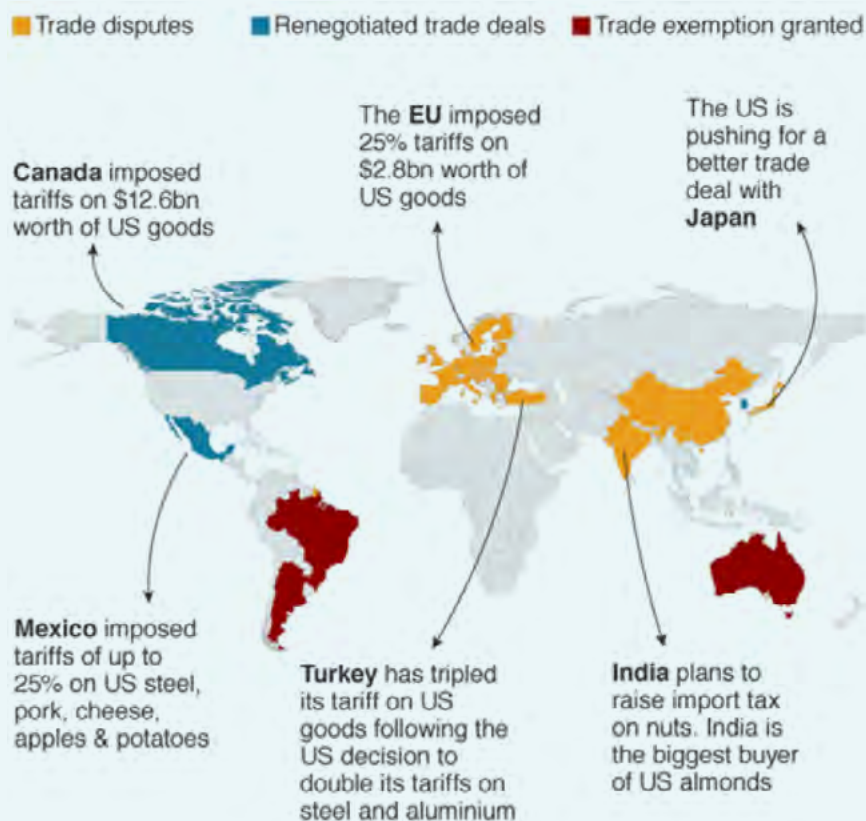
“O Médio Oriente tem petróleo e a China tem terras raras”, Deng Xiaoping, 1992. Ao fazer esta afirmação, em 1992, Deng Xiaoping enfatizou que a China dispunha de uma grande vantagem, ao ter no seu território as maiores reservas mundiais destes e de outros minérios indispensáveis para a produção de materiais e equipamentos de alta tecnologia. Trinta anos após estas declarações, a China é o maior exportador mundial de terras raras, e de vários minérios indispensáveis no fabrico de inúmeros equipamentos em todo o mundo.

Desde a década de 90, temos vindo a assistir a grandes mudanças em diversas áreas e sectores de actividade. No entanto, as maiores mudanças têm sido nos sectores da produção de energia e nas tecnologias. No entanto, apesar dos enormes avanços registados, nos últimos anos houve uma série de mudanças que estão a colocar em causa o fornecimento de minérios indispensáveis para assegurar, por um lado, a redução efectiva das emissões de CO₂ de forma a mitigar os efei-

tos das alterações climáticas, e por outro, o desenvolvimento de tecnologias como o 5G, 6G e a inteligência artificial (IA), que permitam o avanço tecnológico indispensável para a evolução de diversos sectores de actividade.

Com a eleição de Donald Trump como Presidente dos EUA em 2017, houve uma série de mudanças não só na política externa dos EUA, como nas relações comerciais dos EUA com o resto do mundo. No seu mandato como Presidente dos EUA, Trump decidiu renegociar uma série de acordos comerciais com vários países (ver figura 1), e impor uma série de sanções comerciais à China, acusando o país de práticas comerciais injustas e de roubo de propriedade intelectual, pretendendo também que a China alterasse a sua política económica, alegando que a mesma favorecia as empresas nacionais chinesas devido à atribuição de subsídios por parte do Estado Chinês.

Figura 1 - Disputas comerciais dos EUA desde que Donald Trump foi eleito Presidente



Fonte: BBC.

As acusações dos EUA foram seguidas da imposição de uma série de tarifas alfandegárias às exportações provenientes da China (cujos montantes podem ser consultados na figura 3), o que por sua vez foi seguido da aplicação de sanções pela China às exportações dos EUA.

Por outro lado, os EUA e os países ocidentais procuraram igualmente impedir ou restringir o acesso de empresas chinesas a redes de comunicações nacionais, como os casos mediáticos da Huawei (no qual a empresa foi afastada dos concursos de instalação de redes 5G em vários países europeus, entre os quais Portugal, por razões de ameaça à segurança interna, devido ao risco de haver partilha de dados e informações vitais com a China), e da aplicação para smartphones TikTok (que a administração Trump ameaçou banir nos EUA, por defender que também se tratava de uma ameaça à segurança interna, alegando que a empresa que criou a aplicação podia ser forçada a fornecer os dados dos utilizadores da aplicação dos EUA ao Estado Chinês devido às leis de segurança nacional da China).

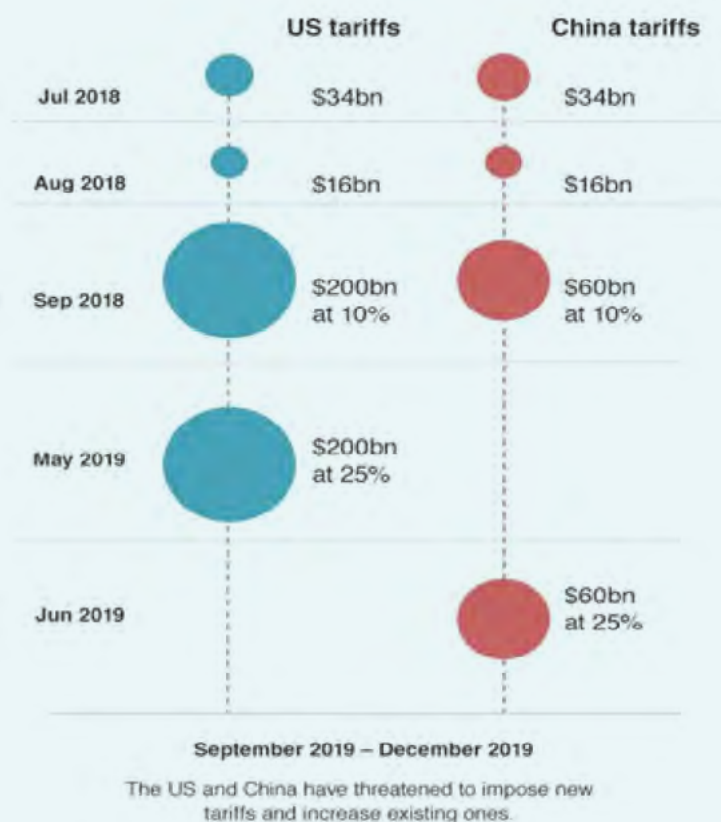
De acordo com o artigo da CNBC, intitulado "China's chip industry will be 'reborn' under U.S. sanc-

tions, de 31 de Março de 2023, "Em 2019, a Huawei foi colocada numa lista negra dos EUA chamada Entity List, que impedia empresas americanas de vender tecnologia para a empresa chinesa. Isso incluiu chips para produtos 5G - onde 5G se refere a redes móveis super-rápidas de próxima geração. As restrições de chips contra a Huawei foram reforçadas em 2020 e efectivamente impediram o seu acesso aos chips tecnologicamente mais avançados e recentes, necessários para os seus smartphones".

Com a derrota de Trump e a eleição de Joe Biden em 2021 seria expectável que algumas das medidas tomadas fossem revertidas, reduzindo as tensas relações comerciais entre os dois países, no entanto, esta expectativa não foi cumprida.

Em 7 de Outubro de 2022, os EUA, Japão e Holanda aplicaram sanções à China para impedir a exportação dos seus chips mais avançados, privando as empresas chinesas de semicondutores críticos para o desenvolvimento da inteligência artificial e aplicativos mais avançados, devido ao receio de que a China pudesse usar esses chips para reforçar o seu poderio militar e ameaçar a hegemonia militar dos EUA e seus aliados.

Figura 2 - A aplicação de tarifas entre os EUA e a China



Fonte: BBC.

Devido à grande dependência que a China tem da importação de chips avançados (o que coloca o país numa situação de grande vulnerabilidade), o país tem procurado desenvolver a sua indústria de produção de chips avançados, uma vez que é previsível que os EUA apliquem novas sanções. No entanto, a aplicação de sanções pode ter o efeito contrário a médio/longo prazo.

Citando o artigo do Global times de 8 de Maio de 2023, intitulado "US sanctions force Chinese firms to strive for alternatives to AI chips: experts", "(...) Ao contrário do que o governo dos EUA pretende alcançar com as sanções (controlar a ascensão tecnológica da China), as empresas chinesas estão a procurar activamente alternativas aos chips avançados dos EUA, enquanto se apressam para desenvolver a Inteligência Artificial (...) Num relatório publicado pelo Wall Street Journal, foi afirmado que as sanções de Washington estão a estimular as empresas de tecnologia chinesas a acelerar a pesquisa para desenvolver IA de ponta sem depender dos chips americanos mais recentes. O relatório refere que "as empresas chinesas estão a estudar técnicas que podem permitir que alcancem o desempenho de IA de última geração com

menos ou menos poderosos semicondutores. Eles também estão a pesquisar como combinar diferentes tipos de chips para evitar depender de qualquer tipo de hardware". Especificamente, o relatório mencionou Huawei, Baidu e Alibaba como estando entre as empresas chinesas que se encontram a desenvolver estas alternativas.

Citando pesquisadores e analistas, o relatório do Wall Street Journal sugeriu que, embora "usar essas soluções alternativas para alcançar os líderes americanos de IA seja um desafio significativo, algumas experiências mostraram-se promissoras, e se avançassem com sucesso, a pesquisa poderia permitir que as empresas de tecnologia chinesas resistissem às sanções americanas e as tornassem mais resistentes a futuras restrições." De acordo com Guo Tao, um veterano analista da indústria, no campo de chips de IA, a proibição dos EUA na venda de chips avançados pode significar que os gigantes de chips perderão a China, o maior mercado de semicondutores do mundo. "No longo prazo, espera-se que os fabricantes chineses de chips de IA criem novas oportunidades para ultrapassar os seus concorrentes", disse Guo ao Global Times na segunda-feira."

Para além da guerra comercial em vigor, o aumento das tensões geopolíticas devido à pretensão da China em relação à Integração de Taiwan, que a China vê como parte integrante do seu território, pretendendo a sua unificação por todos os meios (utilizando meios militares se necessário), tem contribuído para aumentar ainda mais a hostilidade.

Sendo Taiwan o maior fabricante mundial de chips e estando numa posição estratégica (entre as Filipinas e o Japão), que possibilita a vigilância e controlo dos movimentos navais e territoriais da China continental, é do interesse dos EUA manter Taiwan como aliado.

Apesar dos EUA reconhecerem as pretensões da China em relação a Taiwan, também apoiam os esforços de Taiwan de auto defesa em caso de ataque da China ao seu território, tendo inclusive enviado inúmeras vezes equipamento militar de defesa para o território nos últimos anos. Prevendo a possibilidade de uma invasão, a TSMC (maior fabricante mundial de chips) anunciou o início da construção de uma fábrica de chips Esta-do do Arizona, num investimento de 40 biliões de dólares.

Para além do envio de equipamento militar, os EUA têm procurado estabelecer uma série de alianças militares com vários países do pacífico, de forma a conter as aspirações da China de controlo da região (como o programa AUKUS, de defesa tri-lateral entre EUA, Reino Unido e Austrália para o Indo Pacífico, com o objectivo de armar a Austrália com submarinos nucleares), para além de pre-tender que a NATO estreite relações com os seus parceiros asiáticos (Austrália, Japão, Coreia do Sul e Nova Zelândia).

O facto de Taiwan ser o maior fabricante de chips do mundo também não é alheio ao interesse dos EUA na defesa do seu território, uma vez que uma pretensa unificação com a China iria reforçar o domínio do país.

Apesar das intenções dos EUA em conter o avanço tecnológico chinês e as suas ambições de unificação com Taiwan, a aplicação de sanções poderão ter um efeito contraproducente muito penalizador para os países ocidentais, não só devido à possível perda do maior mercado de exportação de semi-condutores avançados mundial, mas também devido ao facto de a China ser actualmente o maior produtor e exportador mundial de vários minérios indispensáveis como o gálio, germânio, e um conjunto de minérios que são designados como terras raras, e dos quais os países ocidentais são dependentes.

No dia 3 de Julho, a China anunciou que iria aplicar restrições à exportação de gálio e germânio a partir do dia 1 de Agosto, passando a ser necessária uma permissão especial para exportar estes minérios, em reacção às sanções à exportação de chips mais avançados em Outubro de 2022. Na primeira semana após o anúncio, os preços do gálio subiram 27%, devido à "corrida" dos países importadores para garantir o seu fornecimento antes do dia 1 de Agosto.

De acordo com a empresa de pesquisa Antaike, *"A China produziu cerca de 60% do germanium mundial, ou 180 toneladas métricas em 2022, e mais de 90% do gálio mundial, cerca de 606 toneladas"*.

Segundo um artigo da CSIS- Center for Strategic and International Studies, com o título *"mineral monopoly"*, de 18 de julho de 2023, *"Os semicondutores à base de gálio são vitais para a indústria de defesa dos EUA, particularmente em sistemas de radar e defesa antimísseis de última geração, bem como em equipamentos de guerra eletrónica e comunicações."*

As propriedades químicas e físicas únicas do gálio tornam-no adequado para o uso em aplicações de alto desempenho, como equipamentos militares avançados. Quando combinado com outros materiais, o gálio é usado para produzir uma classe especial de chips.

Esses chips podem funcionar com temperaturas, voltagens e frequências mais altas do que os chips de silício convencionais, permitindo que sejam mais rápidos e eficientes.

O gálio tem as seguintes aplicações:

- *Sistemas de rádio frequência - Usado como amplificador de potência para aumentar a potência do sinal de transmissores e receptores de alta frequência (como sistemas de guerra eletrónica, comunicações de satélite, estações baseadas em 5G sem fio, telefones celulares)*
- *Optoelectrónica: Os chips à base de gálio podem converter electricidade em luz visível (como nas luzes LED, sensores LIDAR, lasers infravermelhos e ultravioletas).*
- *Sistemas de potência electrónica: É usada a densidade de energia e a eficiência dos chips à base de gálio para fornecer electricidade (em sistemas de gerenciamento de energia, carregadores rápidos (de veículos eléctricos e equipamentos electrónicos de consumo, data centers e no gerenciamento de redes eléctricas).*

- *Energias renováveis: O gálio pode melhorar a eficiência de tecnologias importantes de energia renovável (células solares, ímans para veículos elétricos).*

É expectável que a importância do gálio aumente, podendo impulsionar um crescimento anual de 25% no mercado global de chips até 2030.

Uma análise de 2022 por especialistas do US Geological Survey (USGS) descobriu que uma interrupção de 30% no fornecimento de gálio pode ter efeitos em cascata que causam um declínio de aproximadamente US\$ 600 bilhões na produção econômica dos EUA, ou 2,1% do PIB.

Em relação ao germânio, é um componente utilizado na fabricação de chips, cabos de fibra óptica e painéis solares.

Apesar da sua importância, o facto de os EUA terem reservas de germânio e gálio em vários Estados (Alasca, Washington e Tennessee) podem resolver o seu problema de consumo a médio prazo.

De acordo com outro artigo da CSIS- Center for Strategic and International Studies, "Innovation lightbulb: critical minerals and the US-China chip war" de 14 de Junho de 2023, "A Nyrstar, produtora global de minerais e metais, está a considerar expandir a sua fundição de zinco em Clarksville, Tennessee, para incluir a produção de gálio e germânio. A empresa afirma que a fundição poderia fornecer até 80% da procura anual dos EUA de ambos os minérios. A Red Dog Operations, localizada no noroeste do Alasca, é uma das maiores minas de zinco do mundo e possui concentrações conhecidas de gálio e germânio. A mina supostamente tem capacidade para atender às necessidades de consumo dos EUA de gálio metálico".

Com o escalar de tensões geopolíticas entre os EUA e seus aliados e a China, é previsível que a guerra comercial entre os EUA e a China se prolongue, prevendo-se também que as medidas e sanções retaliatórias aumentem, abrangendo o fornecimento de novos equipamentos e materiais.

Segundo o artigo da Reuters, de 5 de julho, intitulado "China's rare earths dominance in focus after it limits germanium and gallium exports", "A decisão de restrição à exportação de gálio e germânio, amplamente vista como uma retaliação pelas restrições dos EUA à venda de chips de alta tecnologia para a China, levantou preocupações de que a China possa eventualmente limitar as exportações de outros materiais, principalmente terras raras, cuja produção a China domina. Em 2010, a China restringiu as exportações de terras raras para o Japão após uma disputa territorial, fazendo com que os preços disparassem e o Japão lu-

tasse para encontrar fontes alternativas. Pequim disse que as restrições foram baseadas em preocupações ambientais".

Se a China avançar com mais medidas de retaliação, desta vez abrangendo a exportação de terras raras, o seu efeito poderá ser ainda mais grave, uma vez que a China controla a sua cadeia de extração e processamento de minério (ver figura 3).

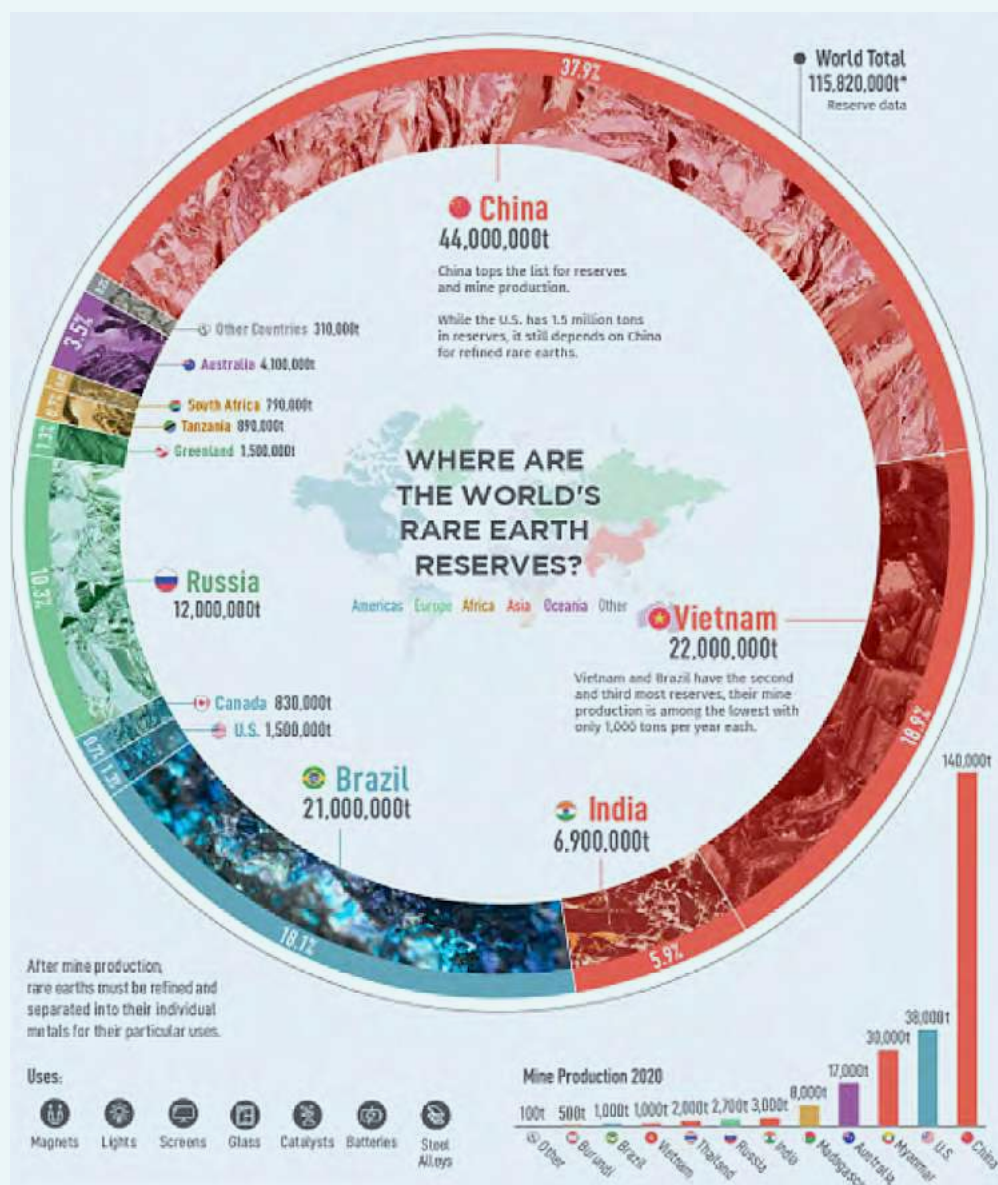
As terras raras são um conjunto de 17 metais pesados. Os nomes destes metais são os seguintes: Escândio, ítrio, lantânio, cério, praseodímio, neodímio, promécio, samário, európio, gadolínio, térbio, disprósio, hólmio, érbio, túlio, itérbio, lutécio.

Apesar do nome evidenciar que são minérios raros, estes minérios são abundantes no nosso planeta, no entanto, o facto de ser necessário o processamento de enormes quantidades de minério em bruto para obter terras raras sem impurezas torna a sua extração e processamento muito dispendioso, afectando a rentabilidade da sua produção. Apenas em locais onde se concentram enormes quantidades destes minérios (como a China) a sua extracção é possível, uma vez que os depósitos de minério economicamente exploráveis são escassos.

De acordo com um artigo da Reuters, de 5 de Julho, Intitulado "China's rare earths dominance in focus after it limits germanium and gallium exports", "A China foi responsável por 70% da produção mundial de minas de terras raras em 2022, seguida pelos Estados Unidos, Austrália, Myanmar e Tailândia, mostram dados do United States Geological Survey (USGS). A China tem pelo menos 85% da capacidade mundial de processar minérios de terras raras em materiais que os fabricantes podem usar, de acordo com a empresa de pesquisa Adamas Intelligence em 2019.

Em relação à exportação, "as exportações chinesas de terras raras diminuíram. O país exportou 20.987 toneladas métricas nos primeiros cinco meses de 2023, uma queda de 4,4% em relação ao ano anterior, mostraram dados da alfândega chinesa. A China exportou 48.728 toneladas métricas de terras raras em 2022, uma queda de 0,4% em relação ao ano anterior. Os Estados Unidos obtêm a maior parte de suas importações de terras raras da China, mas essa dependência diminuiu para 74% entre 2018 e 2021, de 80% durante 2014 a 2017." Apesar da aplicação de sanções ao fornecimento à China de chips, a China poderá encontrar soluções para o fabrico desses chips. Hong Yong, especialista no Fórum 50 de integração de economias reais digitais, disse que, embora as proibições de chips de Washington criem dificuldades para o desenvolvimento das empresas chinesas no sector de IA, elas não prejudicarão a competitividade.

Figura 3 – Principais reservas e produtores de terras raras em 2020



Fonte: USGS

de das empresas chinesas. As empresas chinesas têm a capacidade de enfrentar esses desafios por meio da inovação tecnológica e acumulação de talentos, e manter sua competitividade e impulso de desenvolvimento”, disse Hong ao *Global Times*(...), observando que a China já tem muitas conquistas importantes e excelentes talentos no campo da IA. , que são bases importantes para o desenvolvimento da indústria de IA da China”.

No caso dos EUA, e tendo reservas de gálio e germânio no seu território, também poderá suprir as suas necessidades de minério. No entanto, e no caso da China aplicar restrições à exportação de terras raras, e de haver reservas de terras raras em outros países (como o Vietname e o Brasil), o facto de a sua extracção e processamento ser bastante dispendiosa poderá aumentar o seu valor para valores incontroláveis, o que irá levar a

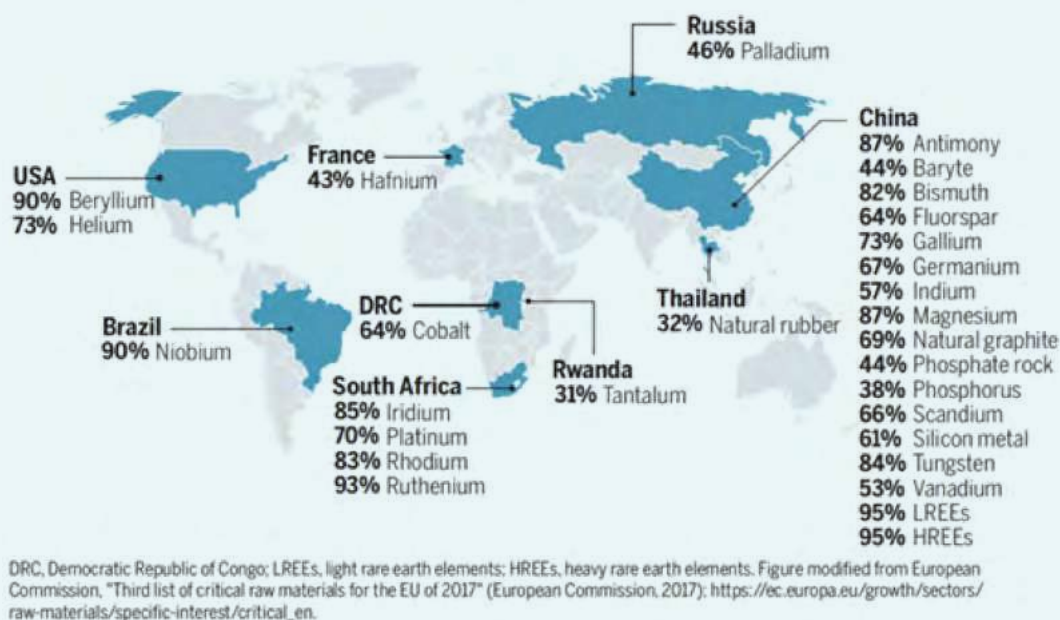
constrangimentos no desenvolvimento e fornecimento de equipamentos mais eficientes e tecnologicamente mais avançados.

Apesar da grande dependência que o Ocidente tem do fornecimento destes minérios por parte da China e de ser desejável a redução dessa dependência recorrendo a outras fontes de fornecimento, a sua substituição enquanto fornecedor não é fácil e os constrangimentos irão ser altamente prejudiciais aos EUA e ao Ocidente no curto e médio prazos.

Em relação à dependência da China para o fornecimento de chips de elevada tecnologia para prosseguir a sua evolução tecnológica e à aplicação de sanções, as sanções vão colocar entraves ao avanço tecnológico chinês, no entanto, e dado que a China se encontra a desenvolver processos de fabrico de chips recorrendo à IA, e no caso dos processos terem sucesso, o Ocidente apenas irá adiar o seu desenvolvimento, e dado que a China dispõe de reservas de minérios que não são abundantes em outras zonas do mundo, a sua retaliação através da aplicação de restrições

à exportação de mais minérios pode ser muito mais prejudicial ao Ocidente (figura 4), que dispõe de reservas reduzidas de terras raras e de outros minérios indispensáveis para as suas indústrias de alta tecnologia. O caso da UE é bastante preocupante, apesar de ter sido recentemente descoberto (em Janeiro de 2023) um depósito de minério de terras raras, com reservas de minério estimadas em mais de milhão de toneladas (segundo a LKAB, empresa que explora a mina) na mina de Kiruna, na Suécia. No entanto, o início das operações de extração e processamento de minérios demorará entre 10 a 15 anos, sendo que o Ministro dos Negócios Estrangeiros chinês Wang Wenbin, no seguimento de uma proposta da Comissão Europeia que propunha a aplicação de sanções a sete empresas chinesas suspeitas de venderem equipamentos de utilização dual (que possam ter uma utilização civil e/ou militar, como por exemplo, semicondutores), susceptíveis de serem utilizados em armamento russo, já informou que se a UE decidir avançar com as sanções contra as suas empresas, a China iria dar uma resposta robusta. Tendo em conta que a UE importa até 98% de minérios da China, uma possível restrição à importação de minérios pode provocar graves constrangimentos à sua indústria. ●

Figura 4 - Países com as maiores reservas conhecidas de minérios críticos



Fonte: Comissão Europeia, 2017



Nova Dinâmica

Para um crescimento sustentável

BOLETIM N.º #17 JULHO 2023

Ficha Técnica:

Textos produzidos com a colaboração de:

Ana Carmo
Armindo Silva
Helena Leal
Hugo Oliveira
Isabel Francisco
José António Cortez
José Félix Ribeiro
Sérgio Lorga

A informação utilizada reporta a 20 de Julho de 2023

Comentários e sugestões para:

ccp@ccp.pt