

AS POLÍTICAS:

"PROPOSTA DE ORÇAMENTO PARA 2025 – O QUE TRÁS DE NOVO À SEGURANÇA SOCIAL?"

A escassez de novidades, os saldos positivos e o reforço do Fundo de Estabilização, enquanto se aguarda o aprofundamento da discussão do Livro Verde sobre a Sustentabilidade da Segurança Social.

35

OS DESAFIOS:

"USA WHAT'S NEXT?"

Novo presidente, novas políticas, novas abordagens... A polarização entre eleitores evidente na campanha, deverá agora dar lugar ao pragmatismo que a realidade sempre obriga. A economia teve um lugar de destaque na campanha. As propostas de Trump para a economia americana são aqui revisitadas.

38

"AS 15 MAIORES ECONOMIAS DO MUNDO, AO LONGO DO TEMPO: 1980–2050 ... O FUTURO SURPREENDENTE"

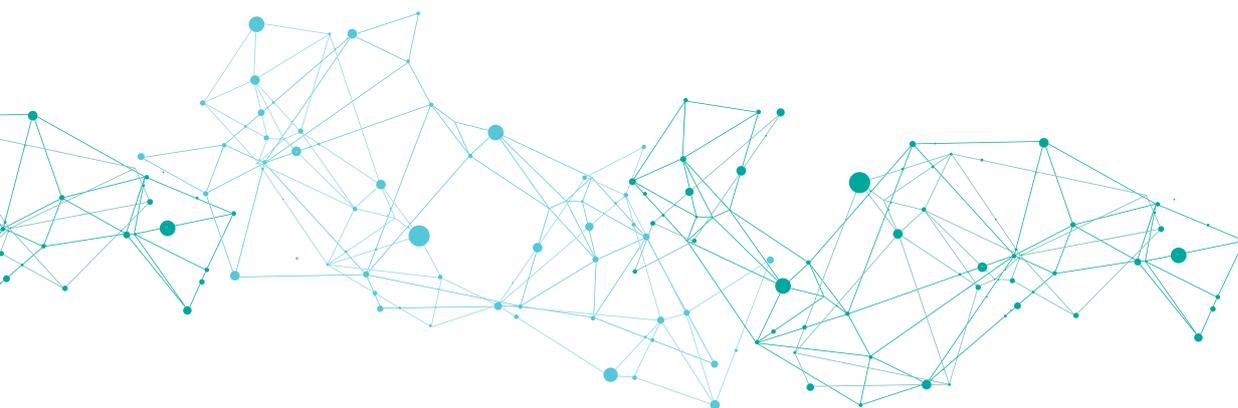
Em 70 anos as mudanças afiguram-se muito expressivas.

45

"A ASCENSÃO DAS MARCAS DE AUTOMÓVEIS CHINESAS E A CRISE DAS MARCAS GLOBAIS DE AUTOMÓVEIS"

A chegada dos veículos automóveis chineses tem alterado de forma significativa o paradigma do sector na Europa. Estarão as principais marcas europeias preparadas para enfrentar a concorrência das marcas chinesas?

48





FALEMOS DA EUROPA ...

Uma Europa (UE) em perda, com problemas económicos estruturais e a necessitar com urgência de mudanças profundas

1. Um diagnóstico severo

Em Portugal os assuntos europeus são pouco debatidos e considera-se como regra que “eles” decidem e “nós” limitamo-nos a seguir o rumo traçado, em alguns momentos com o zelo do “bom aluno” que pretende surpreender pelo excesso. A própria Europa raramente questiona o seu percurso e é capaz de assumir as suas fraquezas e os erros de política que comete (como na abordagem da crise das “dívidas soberanas”).

Só que a realidade não muda pelas cores tranquilizantes de um discurso em que a lógica prevalecente é a da continuidade, ou seja, em que raramente surgem diagnósticos sobre a situação europeia cuja ilação seja a necessidade de uma mudança (disruptiva) das políticas com dimensão estrutural, ficando-se em regra, tão somente pelo seu aprofundamento.

Neste contexto, o recém surgido (setembro 2024) documento comunitário sobre «O futuro da Competitividade Europeia - Uma Estratégia Competitiva para a Europa», mais conhecido como “Relatório Draghi”, é algo que merece ser saudado como um contributo importante para a discussão necessária sobre o futuro da Europa (ao longo do texto falaremos da Europa enquanto UE).

E essa importância manifesta-se, desde logo, por se assumir sem ambiguidades que **a Europa tem que mudar**: «o anterior paradigma global está a desaparecer e a única forma de a UE se tornar mais competitiva é operar uma mudança radical». Essa necessidade é comprovada no Relatório por um conjunto de indicadores, conhecidos, mas quase sempre omitidos ou desvalorizados pelas instâncias comunitárias, e que mostram à evidência a perda de competitividade da Europa, em especial, face aos E.U.A. e à China.

A primeira ilação que o Relatório faz desta situação, que ao longo deste século tem vindo a agravar-se, é a de que se não mudarmos, os grandes objectivos definidos para a UE ficam, de alguma forma, comprometidos e teremos de «fazer escolhas», ou seja, deixar cair algum ou alguns desses objectivos: Quais? a transição energética e os desafios climáticos? o modelo social europeu e as suas conquistas, que são um elemento estruturante diferenciador da Europa no Mundo?

O Relatório não propõe dar esta resposta, pois acredita que, apesar do tempo perdido, ainda é possível alterar as tendências em curso, desde que a UE repense toda a sua **estratégia económica futura**.

Mas, olhemos primeiro para alguns dados de partida com que o Relatório nos confronta, partindo de uma constatação, que é, talvez, a marca maior do atraso europeu: «**a Europa está a perder a revolução digital** liderada pela Internet e apresenta enormes fragilidades nas tecnologias emergentes que impulsionarão o crescimento futuro». Ao mesmo tempo que reconhece que a «desglobalização» e o abandono do «multilateralismo» estão a ser bem mais penalizantes para a Europa do que para as economias que com ela competem mais directamente. Os números facilmente confirmam esta realidade. A disparidade entre a UE e os E.U.A. a nível do PIB aumentou de pouco mais de 15% em 2002 para 30% em 2023 e em paridade de poder de compra (PPC) passou mesmo de uma vantagem de 4% para um atraso de -12%, no mesmo período. Já no PIB per capita em PPC o diferencial negativo foi menos acentuado, devido ao crescimento populacional americano, mas, ainda assim, subiu de 31% para 34%.

No comércio, entre 2000 e 2019, num cenário assente numa base multilateral, a UE seguia na frente, tendo passado o seu comércio internacional em % do PIB de 30% para 43% (valores brutos), enquanto nos E.U.A. o aumento foi de apenas 1 p.p. (de 25% para 26%). Com a crise deste comércio multilateral, no contexto combinado do COVID e da Guerra da Ucrânia, tudo de altera, o resultado é que a participação da UE no comércio mundial tem vindo a diminuir de forma acentuada, sendo o seu peso em 2023 de apenas 17.5% e segundo as previsões do FMI, até ao final da presente década o mesmo deverá ainda reduzir-se para 16.2%.

Não é possível deixar de reconhecer que neste comportamento a «guerra económica» com a Rússia tem um papel relevante, traduzido em «custos enormes para a Europa», com uma UE fortemente dependente de matérias primas energéticas do exterior (a Rússia em 2021 abastecia os países da UE em 45% do gás natural por estes importados) e que o fim da «era de estabilidade geopolítica», em que os alinhamentos políticos não impunham restrições na condução da política económica externa, se reflecte numa enorme perda de competitividade para a Europa (esta tem preços da electricidade que são 2 a 3 vezes superiores aos dos E.U.A. e preços do gás natural 4 a 5 vezes superiores).

2. A necessidade de uma mudança profunda

Perante esta evolução, que é evidenciada pela generalidade dos indicadores económicos relevantes, o relatório procura, de seguida, identificar as causas profundas da mesma e, para além da já referida alteração do seu relacionamento externo, que é acompanhada de uma política económica mais autocrática, o dedo é apontado a um **modelo económico que não está alinhado com os sectores que permitem ocupar na liderança económica futura, um lugar cimeiro**.

«A economia da UE tem sido tradicionalmente forte em todos os sectores de tecnologia média (como o automóvel) e que não estão no centro de avanços tecnológicos radicais», ou seja, de acordo com o documento que analisamos, «a principal causa do atraso está na perda da corrida pela “tecnologia digital” e, em especial, ao nível da Inteligência Artificial (I.A.)». E é, esse diferencial, alimentado nas últimas décadas por um discurso quase sempre saudosista sobre a «reindustrialização», que tem vindo a passar ao lado do que são os reais desafios europeus, o que, em grande parte, explica «**o baixo crescimento da economia associado a um baixo crescimento da produtividade do trabalho**». Assim, segundo o Relatório, a integração da IA, a fazer-se «verticalmente» na economia europeia, será um factor crítico para desbloquear uma maior produtividade, e até mesmo para permitir que a Europa se mantenha nos lugares de liderança em sectores tradicionais (do automóvel ao farmacêutico).

Se excluirmos da análise os principais sectores das TIC (fábricas de computadores e electrónica e informática e actividades de comunicação), o Relatório mostra que a produtividade da UE esteve ao mesmo nível da dos E.U.A. ao longo do período 2000-2019, superando mesmo a americana em sectores de tecnologia média, como a produção de equipamentos de transporte, na agricultura e no comércio.

A questão da **produtividade** é, deste modo, assumida como sendo um indicador chave cuja evolução é

determinante para o futuro da Europa, até porque «a UE está a entrar no primeiro período da sua história recente em que o crescimento não será apoiado pelo aumento da população, prevendo-se que até 2040 a força de trabalho possa diminuir ao ritmo de 2 milhões de trabalhadores por ano». Esse aumento pode ser obtido produzindo mais ou produzindo melhor com os mesmos recursos humanos e o que sobretudo as TIC, vêm introduzir, é um aumento de eficiência associado a uma desmaterialização de funções que, numa estratégia de crescimento sustentado, tem que visar alterar o valor produzido por unidade.

3. Que política económica

Perante este quadro, que é marcante no relatório, pela forma frontal como a gravidade do mesmo nos é apresentado, o objectivo do documento é fornecer à UE **os contornos para uma nova política económica** orientada não para a identificação de grandes objectivos, o que está feito, mas para o desenhar do caminho a seguir para os atingir, ou seja, definir que "política industrial" (que no Relatório é sinónimo do conjunto das actividades económicas que ocupam toda a cadeia de valor dos bens e serviços) devemos ter, pois, até agora, ela tem estado desfasada dos grandes objectivos que vão da "revolução digital" à "revolução climática".

Três grandes pilares são referenciados no Relatório visando relançar o crescimento na Europa:

- **Um novo modelo económico**, com uma agenda de competitividade que mude a especialização

da economia, sendo que «a Europa está presa a uma estrutura industrial estática (...) mantendo uma especialização em actividades do passado onde o potencial de inovação é limitado» (o Relatório abandona a expressão «reindustrialização», substituindo-a por uma «nova economia industrial», na qual o conceito de indústria nada tem que ver com o que resultou da 1ª e da 2ª revoluções industriais);

- **Um plano conjunto para a descarbonização e a competitividade**, em que partindo da verificação dos elevados custos suportados com a transição energética se defende que a mesma só é viável economicamente com **novas regras de mercado**, partindo da ideia de que «é improvável que as soluções preto e branco tenham sucesso no contexto europeu». Embora nunca questionando o ritmo da referida transição, considera que "imitar" a abordagem dos E.U.A., que vai no sentido de excluir sistematicamente a tecnologia chinesa, irá provavelmente atrasar a transição energética e, por conseguinte, impor custos mais elevados à economia da UE. Deixa-se ainda claro que, impor restrições tarifárias, que seriam replicadas pelos nossos parceiros comerciais, colocaria uma economia europeia com um maior grau de abertura do que a dos E.U.A., perante um custo daí resultante que se traduziria numa perda de competitividade e a elevação dos preços dos produtos finais preço que se reflectiria no nível de vida dos europeus. «Sem um plano para transferir os benefícios da descarbonização para os utilizadores finais, os preços da energia continuarão a pesar sobre o crescimento»;



- **Aumentar a segurança e reduzir as dependências**, face a uma «Europa particularmente exposta», ou seja, fortemente dependente de matérias-primas essenciais (em especial da China) e de componentes indispensáveis para a economia digital (sobretudo da Ásia). O relatório considera que a UE não tem hoje uma «verdadeira política económica externa». Fazemos uma articulação em torno de objectivos comuns, mas não os traduzimos em «acções políticas conjuntas». As estratégias empresariais continuam muito confinadas aos vários países e não existem parcerias que são uma condição para uma coordenação à escala europeia.

4. «Centralizar» e «desglobalizar»?

Para a concretização de uma resposta europeia nestes três domínios o relatório assume claramente a necessidade de uma maior centralização de poderes nas instâncias comunitárias. Esta é, sem dúvida, uma marca identitária do documento e, porventura, o ponto de maior controvérsia que o mesmo levanta. Não tanto ao nível das políticas transversais: como a fiscalidade, os instrumentos de financiamento, ou a eliminação de barreiras comerciais existentes no interior da UE (que se refere ser responsável pela perda de 10% do seu PIB potencial), mas, acima de tudo, no que diz respeito à condução das políticas sectoriais, ou seja, ao nível da designada «política industrial».

Outro ponto que é assumido e que se nos afigura poder fragilizar as soluções avançadas prende-se com a atitude, que é, aliás, mais de resignação do que de satisfação, perante a «desglobalização» e o suposto fim do «multilateralismo». Sendo, por certo, uma questão eminentemente política o Relatório adopta perante ele uma postura demasiado acomodante e subordinada ao que têm sido as orientações europeias no passado recente, embora advogando uma postura mais flexível e não dando por adquirido o fim do predomínio de uma realidade globalizada.

Como, aliás, o Relatório assinala, a elevada dependência ou, se preferirmos o elevado grau de abertura da economia europeia, não se compatibiliza bem com o discurso da «autonomia estratégica», que na realidade o que tem subjacente é um **novo proteccionismo** com restrições ao comércio com outras regiões, não apenas por critérios económicos, mas, também, funções de alinhamentos geo-políticos.

Para nós o que é claro é que a Europa precisa de reforçar a sua presença nas cadeias de valor, não podendo produzir o que não tem ou aquilo em que não consegue ser competitiva, **mas valorizando os factores produtivos em que dispõe de vantagens competitivas**. Uma política de substituição de importações, como sendo a base para relançar a economia europeia, não nos parece ser de nenhum modo o caminho certo. Hoje, refere o Relatório, cerca de 40% das importações da Europa provêm de um pequeno

número de fornecedores difíceis de substituir, sendo que cerca de metade destes são de países com os quais a Europa não se encontra estrategicamente alinhada.

Carl Bildt (antigo primeiro-ministro da Suécia), num texto recentemente publicado, expõe com frontalidade os efeitos nefastos que advém da «desglobalização» afirmando: «A história mostra o que estamos a arriscar ao fazer retroceder a globalização. Não podemos voltar a enveredar por esse caminho. (...) Passo a passo as grandes potências estão a desfazer uma ordem económica internacional que proporcionou enormes ganhos ao longo de muitas décadas através da integração comercial e da globalização».

Também o FMI e a OMC alertaram para que uma fragmentação económica reforçada irá reduzir o PIB global em 5.7%, tendo um maior impacto em economias menos desenvolvidas e/ou com um maior grau de abertura ao exterior.

5. Que apostas setoriais?

É reconhecido no documento que a Europa tem uma posição forte na **investigação fundamental**, mas o que acontece é que grande parte do conhecimento gerado pelos investigadores europeus permanece comercialmente inexplorado. São apresentadas razões para isso: «os investigadores na Europa estão menos integrados em "clusters" de inovação - redes de universidades, start-ups, grandes empresas e capital de risco - que são essenciais nos sectores de alta tecnologia. Os números comprovam-no: a Europa não tem "clusters" de inovação colocados entre os dez principais existentes a nível mundial, enquanto os E.U.A. têm quatro e a China tem três.

Também o **financiamento** e a **fragmentação**, agravadas por uma legislação de concorrência europeia que ainda é inibidora da cooperação entre grandes empresas, são pontos fracos que importa assumir, para que a UE possa empenhar-se na busca de soluções, que, neste domínio, não podem deixar de ser conduzidos de forma centralizada.

Por outro lado, o apoio público à Investigação e Inovação é ineficiente e mal direccionado, precisamente devido à **falta de foco nas tecnologias disruptivas**.

Assim, importa, sobretudo, reter do Relatório: a necessidade de **reforçar a cooperação entre empresas; a articulação entre investigação e mercado entre o público e o privado; a criação de um mercado financeiro europeu** que reduza o papel da banca tradicional e permita o financiamento de projectos inovadores com uma maior componente de risco; a **eliminação de legislação e constrangimentos legais e processuais**.

A Europa confronta-se com uma situação que é ambivalente e em que ficar a meio da ponte não é uma boa solução: a) por um lado, é a zona económica com maiores avanços na mudança energética, tendo a energia renovável representado em 2023, 22% do consumo final bruto de energia na UE contra apenas 14% na China e 9% no EUA e estabelecendo ainda metas mais ambiciosas, com a redução da emissão de carbono em 55% até 2030, tendo como referência o ano base de 1990, que é uma meta fixada em legislação vinculativa dos Estados, enquanto, quer a China, quer os EUA, não têm metas vinculativas e os seus objectivos são menos ambiciosos; b) por outro lado, é das três economias aquela que se encontra numa situação de maior dependência perante o fornecimento de terceiros, ao nível das matérias-primas e das tecnologias alternativas, sendo o custo a suportar com a transição previsivelmente maior.

Mas, ao mesmo tempo é fraca, como vimos, na inovação digital (em que, também, depende do exterior em mais de 80% das matérias-primas do digital) e necessita urgentemente de alterar esta situação. Neste plano o Relatório aponta, do ponto de vista da estratégia a seguir, para o que designa de «**estratégia mista**», ou seja, uma orientação política que combine diferentes abordagens e soluções em função dos sectores económicos em causa. a) Por um lado, sectores em que o mercado aberto deve ser mantido, dado que o

O diferencial de custos de produção é demasiado elevado para que a Europa os suporte, fazendo sentido importar a tecnologia necessária, mas diversificando, se possível, os fornecedores (é dado o exemplo dos painéis solares); b) por outro, sectores em que é importante que a Europa os preserve, no-

meadamente, por questões de manutenção de postos de trabalho e em que a origem da tecnologia e do capital não cria constrangimentos de maior; c) por outro, ainda, sectores de interesse estratégico, que a Europa deve controlar por questões geopolíticas, sendo neste caso, a localização geográfica das empresas um critério relevante, isso devendo obrigar, a que sempre que empresas de fora da Europa neles invistam, dentro do espaço europeu o façam através de "joint ventures" com empresas europeias; d) e por fim, sectores designados por "indústrias nascentes" em que a Europa tem potenciais vantagens e capacidade inovadora, devendo assegurar-lhes um crescimento competitivo no futuro, e para os quais o Relatório considera dever ser dada a protecção que os mesmos requerem.

A concretização desta estratégia mais flexível não está suficientemente concretizada no Relatório, mas tem um aspecto crítico que não podemos omitir. É que o documento parte de uma visão que toma a Europa como um todo uniformizável e em que, em nenhum momento, as diferentes realidades dos países que a compõem é devidamente referenciada ou tida em conta na estratégia apresentada. Neste cenário, um reforço do centralismo e, implicitamente, do poder da Comissão Europeia, só pode significar não uma maior coesão, mas um aumento das desigualdades. Esse não é certamente um caminho que seja do interesse do nosso país acompanhar e, até por isso, é muito importante que o documento seja discutido internamente, com a percepção não apenas do que é dito e assumido, mas também aquilo que não sendo explicitado lhe está subjacente. Pára uma suspeita sobre o documento, que é a de estar subordinado a uma agenda da Comissão e da sua Presidente que é conhecida: ora essa é uma «pedra no sapato» que o enfraquece no seu propósito de corporizar um discurso de mudança.



6. Os factores imateriais e o conhecimento

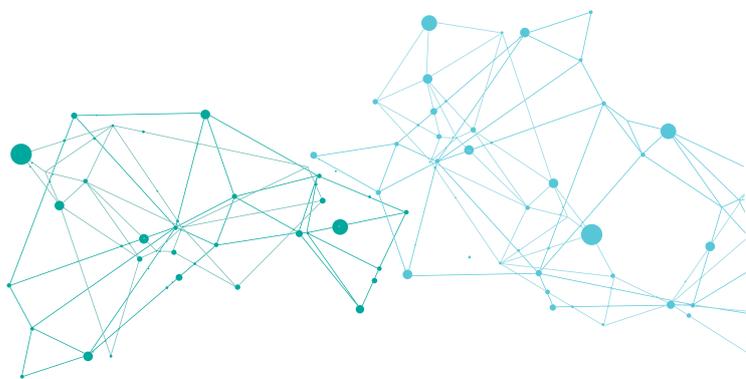
Reafirmamo-lo de novo, uma questão central que importa aprofundar nesta discussão é a de saber se em nome da «autonomia estratégica», que na realidade a Europa não está em condições de assegurar, pelo menos, no médio prazo, esta deve fazer-se numa via que se traduza em perdas de competitividade e na continuidade de um crescimento anémico. Ou se a questão central não é a de conceber uma estratégia disruptiva em que a integração e a diferenciação têm que estar presentes. Desde logo, acelerar a transição energética sem obter avanços similares na transição digital não é garante da sustentabilidade do modelo, e como, aliás, o próprio Relatório refere - sem que, também aqui, fiquem inteiramente esclarecidos todos os seus contornos - o seu custo repercutir-se-á, inevitavelmente, no pilar social.

Os sectores que o Relatório identifica como de «tecnologia média» e que são a base do actual modelo europeu não são, só por si, suficientes para que a Europa possa retomar uma posição cimeira à escala global, sendo que, também, não é possível consegui-lo, apostando apenas numa «economia limpa» e no preenchimento das cadeias de valor que lhe estão associadas pela indústria europeia.

Os países europeus continuam a ter uma posição forte no sector do conhecimento e, em especial, na área da investigação (com 6 países, um dos quais a Suíça, na lista dos 10 que apresentam maior despesa em I e D), o problema é a orientação que lhes é dada. Na Europa, o maior contributo empresarial concentra-se, de longe, no automóvel e outros transportes, seguido a larga distância, mas ainda com um peso significativo, pelas indústrias da saúde. Na China e nos EUA o maior contributo advém de empresas da área dos TIC (que nos EUA totalizam 55% do total do investimento em I e D e na China cerca de 46%). Na Europa o peso das empresas deste sector é de apenas 21% (números da Comissão Europeia, de 2022). Aliás, enquanto a Europa pesa 45% no investimento empresarial mundial em I e D feito pelo sector dos transportes, esse peso é de apenas 20% nas TIC.

Mas, também, precisamos que a referida flexibilidade se faça não apenas ao nível sectorial mas atendendo às situações diferenciadas dos Estados Membros, sendo que essas diferenças, no essencial, enriquecem a Europa, e que só a partir do seu reconhecimento se poderá reforçar o pilar da coesão que muitos procuram secundarizar.

Finalmente, e para concluir esta, certamente curta, análise que pretende contribuir para um debate do tema, carecendo de ser aprofundado, importa, referir duas ausências que são pouco compreensíveis num Relatório que se pretende global sobre a competitividade europeia. São ambas, sem dúvida, marcas da identidade europeia e uma mais-valia para a construção do seu futuro: por um lado, as **idades**, como unidades essenciais da competitividade económica no mundo actual e que não podem ser mantidas de fora de uma qualquer estratégia vencedora; e, por outro, a **cultura** e o património a ela associado, com todo o valor competitivo que transporta. Em ambos os casos, o comércio e o turismo são presença forte, surgindo pouco valorizados no Relatório. Mas são eles que corporizam melhor a **atractividade europeia** no seu conjunto e permitem garantir uma vantagem que a Europa não pode alienar e deve reforçar e que é a do **conhecimento**, associado aos talentos e à capacidade empreendedora. Temos vindo, através de múltiplos textos divulgados, a manifestar a forte convicção de que a dimensão competitiva essencial que devemos potenciar no espaço europeu tem que estar ligada aos serviços e às componentes imateriais de criação de valor. Ora, esta mudança de paradigma que o Relatório proclama - e são múltiplos os sinais da mesma - ainda não estão incorporados em toda a extensão no documento, não permitindo tirar dela as ilações que se impõem. A "revolução digital", sendo um objectivo assumido como uma prioridade pela UE, não tem sido acompanhada nas suas implicações ao nível da forma como olhamos para a economia. Olhar esse em que o que é físico e material predomina e que vê tudo o que é imaterial como volátil, porventura efémero e inconsistente. As economias que connosco competem já viraram esta página e por isso investem no que é novo e disruptivo e sabem que esta revolução não se faz com "mais indústria" (mais do mesmo) mas com uma "outra indústria" (que já não é assimilável ao conceito que a Europa ainda tem da indústria). ●



OS NÚMEROS

INDICADORES ESTATÍSTICOS NACIONAIS:

Economia portuguesa cresce em 2024 menos que em 2023 e cresce acima da média da União Europeia

No segundo trimestre de 2024 o crescimento do PIB manteve-se na trajetória dos trimestres anteriores, com um modesto crescimento de +1,5%, semelhante ao do 1º trimestre. Embora tendo contado com um contributo maior da procura interna (de 1,9 p.p., face a 1 p.p. no primeiro trimestre), a procura externa líquida no 2º trimestre contribuiu negativamente para a variação do PIB (um contributo de -0,5 p.p., face a 0,5 p.p. no 1º trimestre). Apesar disso a economia portuguesa voltou a crescer no segundo trimestre acima da média quer da UE (+0,3%) quer da Zona Euro (+0,2%).

(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 (%)						
2023 - ANUAL	1,5	1,0	1,4	4,1	2,2	2,3
II	1,7	-0,8	1,2	4,0	0,9	2,6
III	1,2	5,8	2,1	-0,5	0,0	1,9
IV	1,5	3,6	1,9	3,1	2,8	2,1
2024						
I	0,8	1,7	1,0	2,4	1,4	1,5
II	1,4	4,4	2,0	3,6	4,8	1,5
Variação face ao período homólogo de 2019 - anterior à pandemia (%)						
2023 - ANUAL	5,1	10,9	6,1	11,7	12,3	5,9
II	5,2	7,9	5,7	12,7	11,8	6,2
III	4,4	9,6	5,4	11,2	11,0	5,5
IV	4,5	17,1	6,7	10,8	14,2	5,4
2024						
I	6,9	11,1	7,7	15,0	13,8	8,3
II	6,7	12,6	7,8	16,8	17,2	7,7

Fonte: INE, Contas nacionais trimestrais e anuais

No investimento, com um crescimento homólogo de **+4,4%**, destacou-se a **aceleração acentuada** na Formação Bruta de capital fixo (FBCF) **em equipamento de transporte** para +21,2% (-0,7% no 1º trimestre), acompanhada também por aceleração, mas mais moderada, da FBCF em **Outras Máquinas e Equipamentos** para +4,2% (+1,4% no 1º trimestre). A FBCF em Construção abrandou para +0,3% e a FBCF em propriedade intelectual diminuiu -0,4% (-1,2% no 1º trimestre).

O contributo negativo da procura externa líquida decorreu de uma significativa aceleração do crescimento das importações para +4,8%, tanto dos bens (+4,5%), como ainda mais intensamente dos serviços (+6,2%), claramente mais acentuada que a intensidade do crescimento das exportações (+3,6%), semelhante nos bens (+3,7%) e nos serviços (+3,4%).

É ainda de salientar que, pelo sexto trimestre consecutivo, voltaram a **registar-se ganhos nos termos de troca no 2º trimestre do ano**, com uma variação negativa no deflator das importações, de -2,1% a par de uma variação positiva de +0,7% no deflator das exportações.

Em termos nominais, à semelhança dos 5 trimestres anteriores, o saldo externo de bens e serviços manteve-se positivo no segundo trimestre do ano, correspondendo a 2,8% do PIB (face aos 2,7% do PIB registados no 1º trimestre de 2024).

Segundo as estimativas rápidas para o PIB, do INE, o crescimento do PIB no terceiro trimestre será aproximadamente de +1,9%, resultado de um maior contributo da procura interna alcançado com uma forte aceleração no crescimento do consumo privado, a par de uma diminuição no investimento. A procura externa líquida terá continuado a contribuir negativamente para a variação do PIB no terceiro trimestre do ano, já que apesar do crescimento das exportações de bens e serviços ter novamente acelerado, é estimado que a aceleração do crescimento nas importações de bens e serviços tenha voltado a ser de maior magnitude.

No mercado de trabalho, segundo o Inquérito ao Emprego do INE, **no 3º trimestre o crescimento homólogo do emprego acelerou ligeiramente para +1,2%** (foi de +1% no 2º trimestre e de +2% no 3º trimestre de 2023) **e o número de desempregados aumentou para quase 335 mil indivíduos, ou seja +1,3% que no 3º trimestre de 2023** (tinha aumentado +0,8% no 2º trimestre e aumentado +5,6% no 3º trimestre de 2023), **correspondendo a uma taxa de desemprego de 6,1%** (semelhante à do trimestre anterior e à do 3º trimestre de 2023).

A taxa de subutilização do trabalho ascendeu a 10,4% (-0,2 p.p. que no 2º trimestre e -0,9 p.p. que no 3º trimestre de 2023).

Ao nível das remunerações, segundo os resultados mais recentes do INE referentes aos dados da Segurança Social e da Caixa Geral de aposentações no 2º trimestre de 2024, a variação homóloga da remuneração bruta total mensal por trabalhador, de 1640 euros, acelerou para +6,4% (+6,1% no 1ºT2024).

O salário mínimo¹ para 2025 foi anunciado em setembro último pelo Governo português, aumentando-o para 870 euros (+6,1% que os 820 euros em vigor em 2024).

A inflação ao longo do corrente ano tem sido oscilante, ainda que sempre em desaceleração por comparação com a inflação no ano anterior.

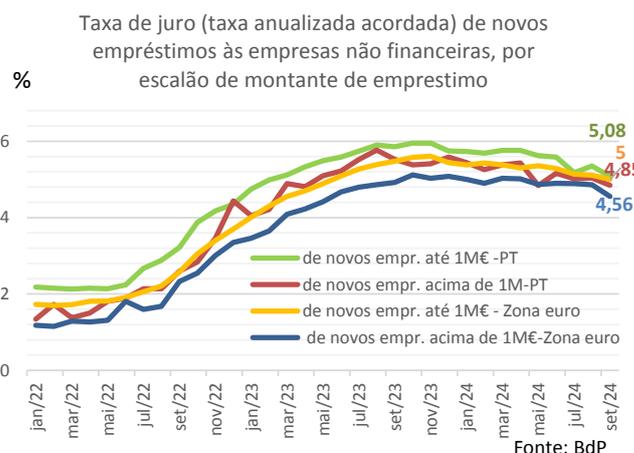
Em setembro, a inflação homóloga mensal ascendeu a 2,1%, com ligeira aceleração por comparação com o observado em agosto (1,9%).

A inflação homóloga anualizada ascendeu a 2,2%.

O presente contexto de desaceleração da inflação na zona Euro, permitiu ao **BCE novas intervenções para descer as taxas directoras, uma em setembro e outra em outubro** último, tendo em cada uma determinado a descida em 25 pontos base nas taxas directoras, **assim influenciando a evolução da Euribor² e das taxas de juro, no sentido igualmente descendente.**

A evolução recente da Euribor, evidenciou a sua descida em todos os prazos, a três, 6 e 12 meses, e na primeira semana de novembro situavam-se em 3,032%, 2,858% e 2,563% respetivamente. Nos dois prazos mais curtos atingiram mesmo novos mínimos desde março e janeiro de 2023, respetivamente.

A projeção do Banco de Portugal apresentada no respetivo Boletim Económico de Outubro, não alterou a previsão da média da Euribor a 3 meses em 2024, mantendo-a em 3,6%, e reviu em baixa (-0,3 p.p.) a previsão da média da Euribor a 3 meses para 2025: 2,5%.



¹ Remuneração mensal mínima garantida

² A Euribor é uma das principais taxas de referência do mercado monetário da Zona Euro. Indica a taxa de juro média dos empréstimos interbancários sem garantia, da Zona Euro.

ALGUNS INDICADORES NACIONAIS RELEVANTES

Movimentos na Rede Multibanco



+1%

Acréscimo homólogo
Setembro 2024

IVN* Comércio a Retalho Alimentar



+6,9%

Acréscimo homólogo
Setembro de 2024

IVN* Comércio a Retalho Não Alimentar



+4,1%

Acréscimo homólogo
Setembro de 2024

IVN* Comércio Por Grosso



+4,2%

Acréscimo homólogo
Setembro de 2024

IVN* Comércio e Reparação Automóvel



+5,7%

Acréscimo homólogo
Setembro de 2024

IVN- Índice de Volume de Negócios

No que se refere à evolução das taxas de juro para novos empréstimos às empresas portuguesas, com algumas oscilações e maior lentidão, evidencia-se uma tendência descendente: os 4,97% observados em setembro estão 0,61 p.p. abaixo do registado em janeiro (5,58%).

Nos empréstimos até 1 milhão de euros a taxa de juro em setembro foi de 5,08% (face à taxa de 5,73% em janeiro). Enquanto nos empréstimos acima de 1 milhão de euros a taxa em setembro foi de 4,85% (face à taxa de 5,44% em janeiro).

Também a taxa de juro implícita no conjunto dos contratos de crédito para aquisição de habitação, segundo o INE, diminuiu em setembro para 4,322%, pelo oitavo mês consecutivo.

Nas contas públicas, segundo a Direção Geral do Orçamento, em Setembro o saldo global das administrações públicas (AP) ascendeu a 5705,2 milhões de euros, correspondente a uma redução de 4627,5 milhões de euros face ao período homólogo, redução influenciada pela transferência, em 2023, da totalidade das responsabilidades asseguradas através do Fundo de Pensões do Pessoal da Caixa Geral de Depósitos (FPCGD) para a Caixa Geral de Aposentações, no valor de 3018,3 milhões de euros. Ajustado do efeito inerente à referida transferência a redução homóloga do saldo global é de 1609,2 milhões de euros.

Essa redução decorre de um aumento da despesa de +11,12%, superior ao aumento da receita, de +8,2%.

O cenário macroeconómico subjacente à proposta de OE para 2025, perspectiva para 2024 um crescimento de +1,8% no PIB, dinamizado por um maior contributo da procura interna (2 p.p. contra 1,7 p.p. em 2023), impulsionado pela aceleração do aumento do consumo público para +2,8%, e prevendo um crescimento quer no consumo privado (+1,8%), quer no investimento (+3,2%) abaixo em -0,2 p.p. e -0,4 p.p. do crescimento desses agregados em 2023. É ainda previsto um contributo negativo da procura externa líquida, de -0,2 p.p. para o crescimento do PIB, com as exportações a desacelerarem de 3,5% para 2,5% e as importações a acelerarem de 1,7% para 2,9%.

A estabilidade no mercado de trabalho, a evolução favorável das remunerações, as alterações no IRS nos últimos meses de 2024, favoráveis aos contribuintes, a par da evolução descendente da inflação e das taxas de juro, aliviando os encargos associados ao endividamento com a aquisição de habitação, têm-se refletido favoravelmente no rendimento disponível das famílias, assim estimulando um consumo privado em aceleração ao longo dos meses do corrente ano.

As projeções de outubro do Banco de Portugal para a economia portuguesa, e anteriores ao conhecimento das medidas preconizadas pelo OE

para 2025, perspetivam um crescimento do PIB de +1,6% em 2024 e de +2,1% em 2025.

Assim, **para 2024**, face às projeções de junho, **reviram em baixa o crescimento do PIB** no corrente ano (-0,4 p.p.), para +1,6%, **reviram em alta (+0,5 p.p.) o crescimento do consumo privado**, para +2,5%, reviram em baixa (-2,5 p.p.) o crescimento da Formação Bruta do capital fixo para apenas +0,8%, reviram em baixa o aumento das exportações de +4,2% para +3,8%, **embora revendo em alta o das importações** de +4,3% para +4,5%.

Relativamente ao mercado de trabalho **reviram o crescimento do emprego para +1,1%** (apenas +0,1 p.p.) e **reviram a taxa de desemprego para 6,4%** (-0,1 p.p. que na projeção de junho). Sobre a evolução dos preços, **foi revista a variação do Índice harmonizado de preços no consumidor de 2,5 para 2,6%**.

O indicador de confiança dos consumidores, depois de do aumento em setembro, voltou a diminuir em outubro. A apreciação pelos consumidores sobre a evolução passada dos preços, bem como as expectativas de evolução futura dos preços deterioraram-se em setembro.

O indicador de clima económico depois do aumento registado em setembro voltou a aumentar em outubro, atingindo o máximo desde abril de 2023.

Com efeito, do lado das empresas, os indicadores de confiança na Construção e Obras Públicas (de modo mais acentuado) e nos Serviços aumentaram fortemente, no Comércio o índice de confiança estabilizou, enquanto na Indústria Transformadora diminuiu.

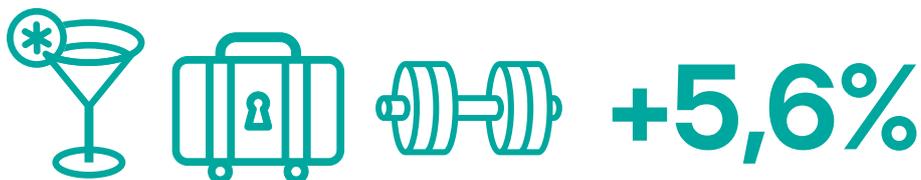
Acerca das perspetivas de evolução dos preços, o saldo das expectativas dos empresários diminuiu no caso da Construção e Obras Públicas, aumentou de forma expressiva no caso da Indústria Transformadora, e aumentou com menor intensidade no caso dos empresários do Comércio e dos Serviços.

Assinala-se a evolução recente dos seguintes indicadores:

i) Na componente do consumo, os indicadores sinalizam generalizadamente uma tendência desfavorável:

- **O montante global dos movimentos realizados na rede multibanco** (levantamentos, pagamentos de serviços e compras, em valor) depois de uma longa e persistente **trajetória descendente**, registou **variações homólogas mensais positivas desde julho, chegando a uma variação homóloga no trimestre terminado em setembro de +2,2%. A variação homóloga dos últimos 12 meses, em setembro, foi ainda negativa, de -3,3%.**

IVN* Serviços



Acréscimo homólogo
Agosto de 2024

Automóveis passageiros Ligeiros novos – matrículas



Acréscimo homólogo
Setembro de 2024

Mercado de Trabalho



Acréscimo homólogo total
de empregados
Setembro de 2024

Decréscimo homólogo total
de desempregados
Setembro de 2024

Índice do Número de Horas Trabalhadas



Acréscimo homólogo
no Comércio a retalho
Setembro de 2024

Decréscimo homólogo
nos Serviços
Setembro de 2024

IVN- Índice de Volume de Negócios

- **O índice de volume de negócios (IVN) do comércio a retalho** (deflacionado e ajustado de efeitos de dias úteis e sazonalidade) registou em setembro um crescimento anualizado de +2,1% e a variação homóloga do mês foi de +5,2%. O conjunto dos primeiros 9 meses do ano registaram um crescimento de +2,7%.
- **O ritmo de crescimento das vendas de gasolina** (em toneladas) tem-se mantido oscilante ao longo do ano e registou um aumento anualizado homólogo de +5,4%, em agosto, de +5,2% no trimestre terminado em agosto (+3,4% no 2º trimestre) e de +7,1% de variação homóloga mensal no mês de agosto (+5,7% em agosto de 2023).
- **Em setembro o número de matrículas de automóveis ligeiros (novos)** registou um acréscimo anualizado de apenas +4,0%, dando continuidade à desaceleração iniciada no segundo semestre do passado ano. No conjunto dos primeiros nove meses do ano a variação homóloga foi de +2,9%. Após 3 meses consecutivos de decréscimos, em setembro o crescimento homólogo mensal de matrículas de automóveis ligeiros novos foi de +6,9%.

ii) Na componente do investimento:

- **Nos veículos comerciais ligeiros**, a evolução das matrículas no conjunto dos primeiros 9 meses de 2024 traduziu-se por um acréscimo de +17%. **Depois de um acréscimo muito significativo das matrículas de +31,2%, no 2º trimestre, registou-se um abrandamento para +4,5% no 3º trimestre**, e a evolução homóloga mensal foi negativa, de -0,8%, em setembro último. **A variação homóloga dos últimos 12 meses foi de +19,2%.**
- **A evolução das matrículas dos veículos pesados novos traduziu-se por um acréscimo homólogo de +4,6%, no conjunto dos primeiros 9 meses do ano, tendo apresentado um acréscimo de +20,1% no 2º trimestre e um decréscimo de -14% no 3º trimestre. A variação homóloga mensal em setembro foi de +14,2% e a variação homóloga dos últimos 12 meses foi de +14,7%.**
- **A evolução das vendas de cimento** no mercado interno, **mantem-se oscilante ao longo dos vários meses de 2024, entre acréscimos e decréscimos. No conjunto dos 9 primeiros meses do ano a variação homóloga foi de +2,6%, enquanto a variação homóloga anualizada foi de +2,9% em setembro. As vendas no mês de setembro registaram um decréscimo homólogo de -0,7%. A variação homóloga** trimestral das vendas de cimento foi de +2,1% no 1º e no 3º trimestre do ano e de +3,5% no 2º trimestre.
- **A evolução da importação de máquinas, partes e acessórios tem oscilado ao longo dos vários meses de 2024 e no conjunto dos primeiros oito meses do ano registou uma variação homóloga de apenas +0,8%. A variação homóloga dos últimos 12 meses, em agosto, foi de +11,6% e a variação homóloga mensal foi de +2,1%.**
- **A produção de bens de investimento**, segundo o respetivo índice de produção industrial (IPI), **depois de um significativo abrandamento no 2º trimestre do ano (tvh de +0,8%), voltou a acelerar no segundo trimestre com um acréscimo homólogo de +1,7%. Nos primeiros 9 meses do ano a variação homóloga do IPI dos bens de investimento foi de +2,5% e a variação dos últimos 12 meses em setembro foi de +1,9%.**

A atividade do turismo tem-se mantido em alta a longo de todo o ano de 2024, em parte compensando a desaceleração observada na atividade de outros sectores, alguns deles condicionados pelo abrandamento do crescimento das exportações de bens no conjunto dos primeiros 8 meses do ano.

No terceiro trimestre as dormidas no setor do alojamento turístico aumentaram 3% (2,9% no 2º trimestre). **Nos primeiros nove meses do ano o aumento homólogo das dormidas nos estabelecimentos de alojamento turístico (+3,9%) ficou a dever-se com mais expressão ao segmento dos não residentes, cujas dormidas aumentaram +5%, já que as dormidas de residentes cresceram apenas +1,5%.** Nos primeiros 8 meses do ano os proveitos totais dos estabelecimentos turísticos aumentaram em termos homólogos +10,5% e os proveitos de aposento aumentaram +10,4%.

No Transporte aéreo, o movimento de passageiros nos aeroportos nacionais aumentou +4,5% nos primeiros oito meses do corrente ano, durante os quais se registaram máximos históricos de passageiros movimentados. Em agosto registou-se um desembarque médio diário de 116,5 mil passageiros, +3,2% que o registado um ano antes (112,9 mil).

Reino Unido, França e Espanha ocuparam a 1ª, 2ª e 3ª posição nos principais países de origem e destino dos voos com movimento de passageiros, em aeroportos nacionais.

O movimento de carga e correio (em toneladas) no transporte aéreo aumentou +14,6% nos primeiros oito meses do ano.

Os indicadores da atividade económica disponíveis mais recentes apontam para uma evolução desfavorável na indústria, e para uma dinâmica crescente no comércio e nos serviços.

Na indústria, o índice de volume de negócios do INE (IVNEI), mantém-se na rota descendente iniciada em abril de 2023, tendo registado em setembro uma variação homóloga mensal de -0,6% e uma variação homóloga dos últimos 12 meses terminados em setembro de -2,3%.

No conjunto dos primeiros nove meses o decréscimo homólogo do IVNEI foi de -2,5%.

O Índice de volume de negócios (IVN) do Comércio no conjunto dos primeiros nove meses do corrente ano aumentou +3%, face ao período homólogo de 2023. Para esse aumento contribuiu o comércio por grosso com uma variação homóloga no IVN de +3,7%, o comércio automóvel com um crescimento homólogo no IVN de +2% e o comércio a retalho, com um aumento homólogo no respetivo IVN de +2,7%.

O dinamismo no comércio retalhista provém com maior intensidade do retalho alimentar cujo crescimento do respetivo IVN voltou a acelerar em agosto e setembro (e cujo crescimento foi de +4,6% nos primeiros 9 meses do ano). Pelo contrário **no retalho não alimentar, com um grande contributo do decréscimo do IVN do retalho de combustíveis** (-3,2% nos 9 primeiros meses do ano) **assistiu-se a um crescimento bastante mais brando** (nos primeiros 9 meses do ano o IVN do retalho não alimentar registou uma variação homóloga de +1,4%). **O IVN do retalho não alimentar excluindo combustíveis tem uma evolução mais favorável** (registou uma variação homóloga de +2,6% no conjunto dos primeiros 9 meses do ano), **embora a menor ritmo que o retalho alimentar.**

Por outro lado, **no retalho alimentar, mantém-se a evolução negativa do IVN no comércio especializado** (um decréscimo homólogo de -2,6% nos primeiros 9 meses do ano), **em oposição à aceleração do crescimento do IVN do retalho alimentar não especializado** (o IVN cresceu +5,6% nos primeiros 9 meses do ano).

No retalho não alimentar especializado continua a destacar-se a evolução negativa do retalho de Computadores, equipamentos de telecomunicações, livros e outros produtos em estabelecimentos especializados (-1% nos primeiros 9 meses do ano) e o fraco dinamismo do retalho de Produtos farmacêuticos, médicos, cosméticos e de higiene (cujo IVN aumentou apenas +0,6% nos primeiros nove meses do ano). **Destacam-se pela sua evolução positiva o retalho especializado de Têxteis, vestuário, calçado e artigos de couro** (cujo IVN aumentou 4,6% no mesmo período), **bem como o retalho de Bens para o lar** e similares (com um aumento de +3,9% nos primeiros 9 meses do ano).

De notar igualmente o excecional desempenho do retalho não alimentar não especializado, com um aumento homólogo de +9,7% nos primeiros 9 meses do ano.

Nos Serviços (excluindo o comércio), ainda que com oscilações no seu desempenho ao longo do ano, **o IVN global voltou a acelerar no verão, registando um crescimento homólogo nos primeiros 8 meses do ano de +4,4%. Em agosto o IVN dos serviços cresceu +5,6% e a variação anualizada foi nesse mês de +4,5%.**

Das atividades de serviços mais dinâmicas no conjunto dos primeiros oito meses de 2024, voltaram a salientar-se: as Atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins e atividades de ensaios (+23,6%); as Atividades de serviços administrativos e de apoio prestados às empresas (+11,5%), as Atividades imobiliárias (+12,7%), as Atividades de investigação e segurança (+9,1%); e as Atividades de Agências de viagem, operadores turísticos, outros serviços de reservas (+8,9%).

De entre as menos dinâmicas, destacam-se com decréscimos homólogos no IVN: as atividades de Consultoria e programação informática e atividades relacionadas (-9,7%); as Atividades relacionadas com edifícios, plantação e manutenção de jardins (-9,4%); as do Transporte por água (-9,1%), as Atividades cinematográficas, de vídeo, de produção de programas de televisão, de gravação de som e de edição de música (-7,3%), e as Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares (-6,2%).

A evolução dos vários indicadores do Inquérito ao emprego, e os resultados mais recentes dos inquéritos de curto prazo aos empresários sobre as perspetivas de emprego nos 3 meses seguintes, e os índices de emprego sectoriais, indiciam a manutenção de um crescimento moderado no emprego com evoluções sectoriais distintas e algumas pressões recentes sobre o desemprego.

No mercado de trabalho, segundo o Inquérito ao Emprego do INE, no 3º trimestre o crescimento homólogo do emprego acelerou ligeiramente para +1,2% (foi de +1% no 2º trimestre e de +2% no 3º trimestre de 2023).

A pequena aceleração do crescimento do emprego para apenas +1,2% resulta de um **decréscimo homólogo de menor intensidade, -3,9%** (-8,6% no 2º trimestre e +7% no 3º trimestre de 2023), no emprego das **atividades agrícolas e de pesca, de uma evolução menos desfavorável na indústria transformadora** com um decréscimo no emprego **de -0,7%** (-1,6% no 2º trimestre e de -2% no 3º trimestre de 2023) e de **uma desaceleração no aumento do emprego nas atividades dos Serviços para +1,5%** (+2,2% no 2º trimestre e +2,5% no 3º trimestre de 2023).

No sector dos Serviços, em termos homólogos, **destacou-se o acréscimo de +3% no emprego do Comércio (+33 mil indivíduos)**, o aumento de +8% no emprego do setor Educação (+31 mil indivíduos), e de +5,9% no emprego das Atividades de informação e de comunicação (+11 mil indivíduos). **No sentido negativo destacou-se o decréscimo em -9,4% no emprego das Atividades de alojamento e restauração (-32,8 mil indivíduos)**, a redução em -8,3% no emprego das Atividades imobiliárias (-5,1 mil indivíduos) e, em menor escala, o decréscimo em -1,3% no emprego do setor dos Transportes e armazenagem (-3,2 mil indivíduos).

No que se refere ao desemprego, registou-se um aumento homólogo de +1,3% correspondendo a cerca de 335 mil indivíduos desempregados (compara com aumentos de +0,8% no 2º trimestre e +5,6% no 3º trimestre de 2023), ainda que se tenha mantido **a taxa de desemprego de 6,1%** (semelhante à do trimestre anterior e à do 3º trimestre de 2023).

Em termos sectoriais, **segundo os inquéritos de curto prazo aos empresários (valores ajustados de efeito de calendário), a evolução dos índices de emprego em agosto ou setembro foi desfavorável em todos os sectores, traduzindo perspectivas menos favoráveis para o crescimento do emprego, enquanto a evolução dos índices de horas trabalhadas foi ascendente.**

A variação homóloga do índice de emprego desacelerou para +0,9% no comércio a retalho (-0,3 p.p. que em agosto e comparando com +3,1% em setembro de 2023), para +0,5% no comércio por grosso (-0,3 p.p. que em agosto e -1,3 p.p. que em setembro de 2023), e também abrandou para +3,4% no comércio automóvel (-0,3 p.p. que em agosto e que em setembro de 2023); nos Serviços desacelerou para +3,9% (-0,6 p.p. que em Julho e -3,2 p.p. que em agosto de 2023); enquanto na indústria a variação em setembro foi negativa de -0,2% (compara com -0,2% em agosto e com +0,8% em setembro de 2023).

Já a evolução do índice de horas trabalhadas teve evoluções distintas, favorável para o comércio e para a indústria, mas desfavorável nos Serviços. No caso do comércio a retalho a variação homóloga do índice de horas trabalhadas passou de -0,5% em agosto para +1,1% em setembro (+1,3% em setembro de 2023), no comércio por grosso passou de -0,3% em agosto para +0,2% em setembro (-0,6% em setembro de 2023) e no comércio automóvel passou de +1,5% em agosto para +1,9% em setembro (+0,2% em setembro de 2023); enquanto nos Serviços deteriorou-se de +0,5% para -1% em agosto (+5,3% em agosto de 2023). Na indústria

passou de +0,9% em agosto para +0,5% em setembro (+0,7% em setembro de 2023).

No que se refere às remunerações, segundo os resultados mais recentes do INE a partir dos dados da Segurança Social e da Caixa Geral de Aposentações, a variação homóloga da remuneração bruta total mensal por trabalhador, de 1640 euros, acelerou para +6,4% no 2º trimestre de 2024 (+6,1% no 1ºT2024).

A componente regular e a componente base da remuneração aumentaram 6,6% e 6,4%, situando-se em 1 295 Euros e 1 214 Euros, respetivamente. Em termos reais (tendo por referência a variação do Índice de Preços do Consumidor) **a remuneração bruta total mensal média aumentou 3,6% e as suas componentes regular e base aumentaram 3,8% e 3,6%.** É ainda de referir que o número de beneficiários da Segurança Social e da Caixa Geral de Aposentações, aumentou 2,4%, face ao 2ºT2023, passando a abranger 4,7 milhões de postos de trabalho.

Em junho de 2024, por comparação com junho de 2023, a remuneração bruta total mensal média aumentou segundo todas as dimensões de análise (atividade económica, dimensão de empresa, sector institucional, intensidade tecnológica e intensidade de conhecimento). Os maiores aumentos registaram-se uma vez mais e com maior intensidade que no 1º trimestre do corrente ano, nas "Indústrias extrativas" (+13,6%), nas empresas de 500 e mais trabalhadores (+7,3%), no sector público (+6,6%) e nas empresas de "Serviços de mercado com forte intensidade de conhecimento" (+11,9%).

Já as variações dos Índices de remunerações sectoriais, de curto prazo, do INE, referentes a agosto e setembro, indiciam a continuidade na tendência de crescimento: de +6,6% na Indústria em setembro (+6,3% em agosto e +7,2% em julho), de +6,9% no Comércio em setembro (+6,8% em agosto e +7,6% em julho) e de +9,7% nos Serviços em agosto (+10,1% em julho).

O índice de Custo Trabalho (ICT) do INE, registou um acréscimo homólogo de +7,2% no 2º trimestre de 2024 (compara com +6,6% no 1º trimestre). Os custos salariais (por hora efetivamente trabalhada) aumentaram +7,2% e os outros custos aumentaram +7,1%. **O ICT registou aumentos homólogos de +10% na Indústria, +9% na Construção e 8% nos Serviços.**

Segundo o INE, o crescimento homólogo do ICT no 2º trimestre resultou do acréscimo de +6,3% no custo médio por trabalhador e do decréscimo de -0,8% no número de horas efetivamente trabalhadas por trabalhador.

³ O resultado dos inquéritos qualitativos de curto prazo, de setembro, aos empresários, sobre as perspectivas de emprego nos 3 meses seguintes, foi favorável na Indústria Transformadora, na Construção e nos Serviços e desfavorável no Comércio.

O acréscimo no custo médio por trabalhador ocorreu em todas as atividades económicas, com as maiores variações a ocorrerem na Construção (+7,2%) e na indústria (+6,7%), seguida da dos Serviços (+6,6%) e a menor a ocorrer na Administração Pública (+5,9%).

No segundo trimestre, o número de horas efetivamente trabalhadas por trabalhador diminuiu em todas as atividades económicas, com exceção da Administração Pública, onde aumentou +1,3%. O maior decréscimo registou-se na indústria (-3%), seguido do da Construção (-1,7%) e o menor ocorreu nos Serviços (-1,3%).

No que se refere à inflação, ainda que com algumas oscilações na sua variação em cada mês, tem-se assistido à sua desaceleração. Em setembro a inflação homóloga mensal ascendeu a 2,1% (compara com 1,9% em agosto e com 3,6% em setembro de 2023). A inflação anualizada (dos últimos 12 meses) evoluiu sempre em desaceleração ao longo de 2024 e ascendeu a 2,2% em setembro. Segundo o INE, a variação do índice de preços relativo aos produtos energéticos diminuiu para -3,5% em setembro (-1,5% em agosto e -4,1% em setembro de 2023) e o índice referente aos produtos alimentares não transformados manteve-se igual ao de agosto, em 0,8% (6% em setembro de 2023). A inflação subjacente (excluindo produtos alimentares não transformados e energéticos) foi de 2,8% em setembro (2,4% em agosto e 4,1% em setembro de 2023).

Destacam-se as classes de bens com maior contribuição negativa para a variação homóloga do IPC em setembro: a dos Transportes, dos Acessórios, equipamento doméstico e manutenção corrente da habitação e a do Vestuário e calçado. No

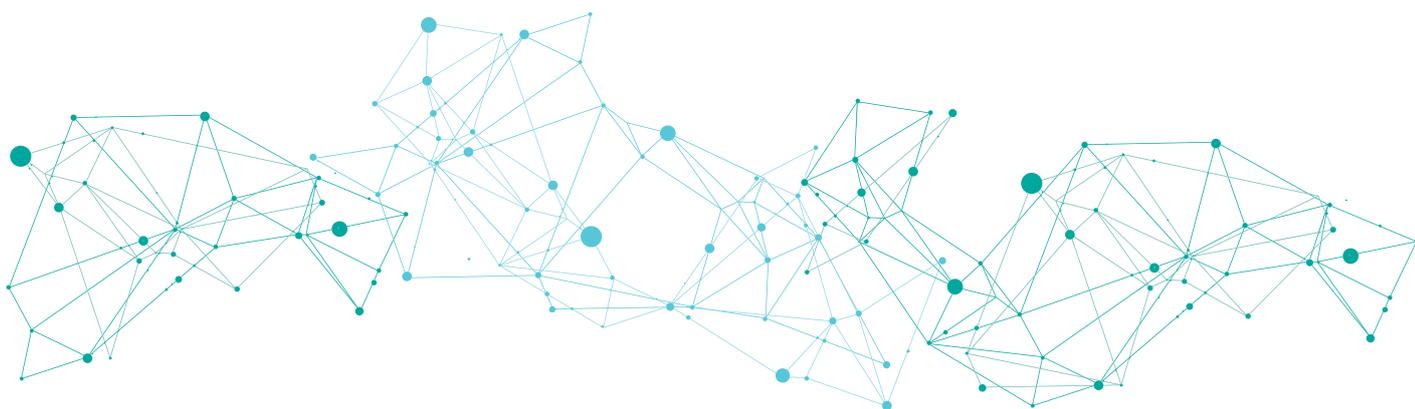
sentido oposto, destacam-se as contribuições positivas das classes dos Restaurantes e hotéis, dos Bens alimentares e bebidas não alcoólicas, e da Habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis.

A variação do índice harmonizado de preços no consumidor aumentou em setembro para 2,6%, 0,8 p.p. acima da variação do IHPC da área do Euro (em agosto ficara 0,4 p.p. abaixo da área do Euro).

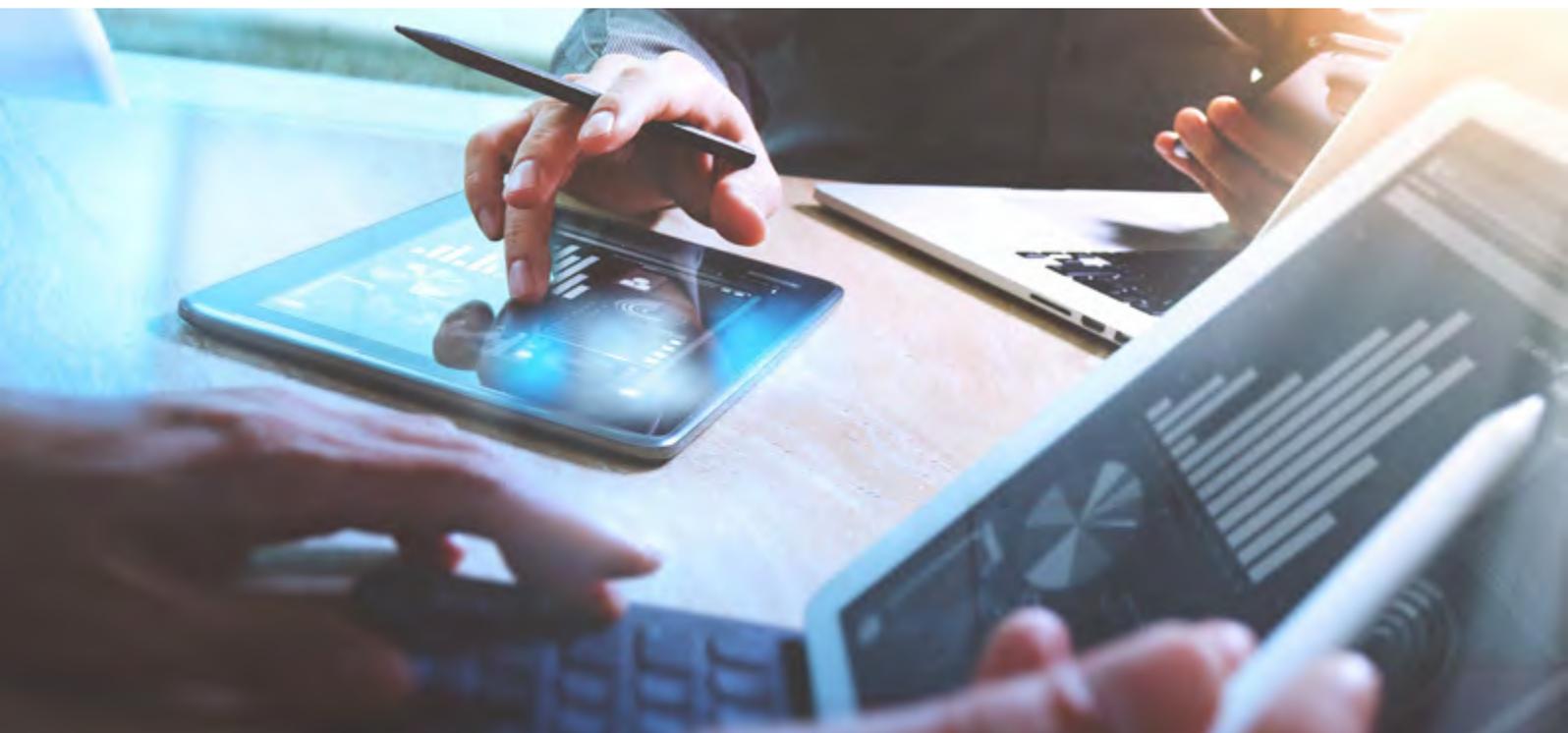
De acordo com os dados do Banco de Portugal, e conforme anteriormente referido, a taxa de juro média para novos empréstimos às empresas portuguesas em setembro do corrente ano diminuiu para 4,97% (5,22% em agosto e era de 5,7% em setembro de 2023), tendo diminuído para 5,08 % nos empréstimos até 1 milhão de euros e para 4,85% nos empréstimos acima de 1 milhão de euros, situando-se acima das taxas de financiamento da Zona euro.

Em Setembro último, as novas operações de empréstimos até 1 milhão de euros atingiram 1086 milhões de euros, mais 55 milhões do que em agosto. Já as novas operações de empréstimos acima de 1 milhão de euros aumentaram 218 milhões de euros, para um total de 995 milhões de euros, também em setembro.

Os novos contratos corresponderam a quase 95% do montante total das novas operações de empréstimos às empresas (correspondentes a 1974 milhões de euros); as renegociações totalizaram 107 milhões de euros (5,1% do total das novas operações de empréstimos). ●



OS NÚMEROS



BREVE APRECIACÃO DOS NÚMEROS DA POE PARA 2025*

Um orçamento de Estado de continuidade no que é essencial, com um número escasso de novas medidas, e reunindo uma elevada probabilidade de poderem ser atingidas as metas previstas.

1. As declarações de intenção

A Proposta de Orçamento de Estado (POE) para 2025, apresentada pelo Governo na Assembleia da República e que será votada por esta no final do mês de Novembro, pretende apresentar-se como um **documento de mudança**, reorientando a política orçamental para o lado da economia (leia-se da oferta). Em lugar do que ocorreu no nosso passado pós-«troika», em que a política estava demasiado subordinada ao esforço de contenção orçamental, colocando em segundo plano as transformações ao nível do tecido económico e tendo sido, no essen-

cial, uma política comandada pela gestão da procura feita ao sabor dos ciclos económicos (ou seja alternando políticas mais restritivas com outras mais expansionistas), a POE propõe-se ter como prioridade a competitividade e a produtividade da economia. Isso mesmo é assumido no Relatório da POE quando se refere, num tom crítico, que a «condução da política pública foi, nos últimos anos, dominada pela estratégia de apresentação de excedentes orçamentais muito elevados e fundados num crescimento da carga fiscal para máximos históricos».

¹ Este texto sintetiza os comentários já produzidos em documento autónomo pela CCP sobre a Proposta de Orçamento de Estado (POE) para 2025.

A leitura da POE leva-nos a considerar que a intenção proclamada anteriormente ficou longe de poder ser considerada uma marca de referência da mesma, pois o que predomina, em grande medida, é uma **linha de continuidade**, se bem que havendo alguns sinais de maior ponderação nos objectivos a prosseguir, de que a redução do IRC é um sinal, mas sem que a preponderância de políticas de procura (rendimento) e a orientação redistributiva do Orçamento deixem de ser a sua principal característica. E, mais uma vez, uma POE com pouco impacto na oferta, com a ressalva dos investimentos já previstos no âmbito do PRR e do PT2030, relativamente aos quais o esforço orçamental é diminuto (englobando apenas a componente nacional associada aos investimentos públicos). É, acima de tudo, visível uma política que aponta para uma melhoria dos rendimentos, de alguns grupos profissionais por via das remunerações do trabalho, de sentido moderadamente expansionista. Evolução esta, em muitos casos, necessária, mas que só é sustentável com ganhos de produtividade, nomeadamente, ao nível dos serviços públicos em que esses ganhos se devem traduzir numa melhoria do serviço prestado o que passa, em grande parte, por uma reforma dos mesmos ao nível da organização e da gestão que, no essencial, fica adiada.

O Governo tinha-se, de alguma forma, comprometido com um crescimento acelerativo da economia ao longo desta legislatura. Ora, o Plano Orçamental Estrutural Nacional de Médio Prazo 2025-28, tal não veio a confirmar-se. Certo que, o cenário macroeconómico após 2026, é elaborado na base de «políticas invariantes», não se fazendo qualquer referência ao impacto que as medidas que o Governo possa vir a introduzir terão no crescimento económico, mas a realidade é que com os números apresentados já não manteremos ao longo do quadriénio uma trajectória de crescimento continuada, com números bem acima dos 2.0% ao ano. E isto, num momento em que o comparativo com a UE e com a zona euro, em particular, nos permitiria um maior distanciamento face ao crescimento médio de ambos e, desse modo, encurtar a distância face à média europeia traduzida nos valores do PIB per capita. Neste contexto, os números apresentados são manifestamente frustrantes.

2. Um cenário macroeconómico pouco credível

O cenário macroeconómico apresentado no Relatório da P.O.E. para 2025 prevê um crescimento de 1.8% em 2024, apontando, para um aumento do PIB em 2025 de 2.1%, valor este inferior ao do Conselho de Finanças Públicas (CFP) que avança com uma previsão de 2.4%. Podemos, face às diferentes previsões conhecidas, considerar, como faz o CFP, que o cenário é «provável e prudente», no sentido em que

acomoda uma mudança desfavorável que venha a ocorrer na situação internacional, permitindo ainda admitir que, em condições normais, estes valores possam ser ultrapassados, até porque é suposto que as políticas e medidas introduzidas pelo Governo na POE tenham algum efeito no seu crescimento. Mas, quando olhamos para as duas grandes componentes do PIB, a sensação da pouca consistência das previsões reforça-se, não existindo - mais uma vez - fundamentação adequada para as mesmas.

As maiores reservas podem colocar-se, desde logo, nas previsões para as exportações, em que, de novo, as previsões do CFP nos parecem mais realistas, considerando que deverá ocorrer um maior crescimento, quer das exportações, quer das importações, em 2024 e uma desaceleração de ambos os fluxos em 2025. Com uma estimativa de crescimento da nossa procura externa relevante de 2.8% em 2025, o Governo prevê um crescimento das exportações no próximo ano de 3.5%, ou seja, um número que implica um ganho significativo de quota de mercado (o CFP aponta para um aumento mais moderado de 2.8%), evolução que não se percebe muito credível.

De assinalar, igualmente, o elevado diferencial apresentado para os deflatores das importações e das exportações nas previsões do Governo e do CFP, em que, os termos de troca previstos pelo CFP são bem mais favoráveis para Portugal do que na previsão do Governo, o que se reflete na evolução do nosso comércio externo em valor. Em contrapartida, o diferencial de base para os cálculos efectuados, que é constituído pela procura externa relevante, poderá, face à situação das principais economias para onde exportamos, revelar-se demasiado optimista. Por tudo isto, o crescimento das exportações brutas (enganadoras em si mesmo) acima do PIB, afigura-se-nos uma possibilidade improvável.

Por seu turno, a evolução prevista pelo Governo para a **procura interna** poderá estar subavaliada, vindo a compensar um menor crescimento das exportações. A previsão para o consumo privado, que é de 2.0%, mesmo considerando que tem como base um cenário de políticas invariantes, não parece estar em linha com as medidas com impacto orçamental já aprovadas em 2024 e que se reflectem no rendimento disponível das famílias, e, conseqüentemente, no seu consumo. Igualmente, o valor para o investimento, face ao incremento do PRR e do PT2030, poderá estar subavaliado com uma previsão de aumento de 3.5%, bastando abaixo, aliás, da generalidade das previsões conhecidas e cuja média ponderada é de 5.4%. A respeito do investimento imposta destacar que, finalmente, em 2024 deveremos superar os valores em volume que antecederam a crise financeira de 2009, mas que relativamente à sua componente pública esta ainda está longe de recuperar dos valores máximos atingidos antes da crise da dívida soberana nacional registando sistematicamente exe-

cuções orçamentais abaixo do previsto. É, também de reter, a informação constante dos comentários da UTAO de que o investimento público líquido de amortizações foi negativo entre 2012 e 2022 atingindo um valor nulo em 2023, ou seja, durante mais de uma década o investimento efectuado não foi sequer suficiente para repor o desgaste das infraestruturas e dos equipamentos.

É natural, que, numa abordagem de médio prazo, o pico do crescimento possa ocorrer em 2025 ou em 2026, assistindo-se nos anos seguintes a uma desaceleração, resultante, nomeadamente do encerramento do PRR. Sem uma política de maior ruptura com a actual e considerando as exigências impostas no médio prazo às contas públicas não parece provável que os valores de crescimento nos próximos dois anos possam vir a ser ainda superados nos dois anos seguintes, o que não significa que fiquemos confortáveis, como dissemos, com uma desaceleração, abaixo dos 2%. De referir, por outro lado que, se em 2024 iremos poder ter o PIB potencial a crescer acima do PIB real (2.4% contra 1.8%), em 2025 a previsão é de desaceleração do nosso crescimento potencial, o qual deverá estar alinhado com o crescimento efectivo do PIB previsto. Ou seja, esta alteração assinala e confirma aquilo que já referimos antes, de termos um crescimento mais impulsionado pela procura do que pelo investimento, apesar do esperado reforço deste. Aliás, nos anos seguintes, a situação deverá acentuar-se com o PIB potencial a crescer sempre abaixo do real.

3. Contas Públicas com uma boa margem de execução

Para 2024 a previsão da POE25 aponta para um **saldo orçamental** positivo de 0.4% do PIB o qual se reduzirá em 2025 de 0.1 p.p., ficando nos 0.3%. Segundo o CFP a previsão para 2024 poderá estar subavaliada pelo facto de os valores para o PIB nominal neste ano poderem ser superiores, pois com uma previsão para o respectivo deflador de 3.1%, e face aos números já conhecidos da primeira metade do ano, estará implícita uma redução do mesmo em cerca de 0.6% na segunda metade do ano, baseada numa pouco fundamentada perda nos termos de troca, neste período. A conclusão do Conselho é a de que esta subavaliação tem efeitos directos nas contas públicas de 2024, daí resultando que os rácios apurados possam ser melhores que as previsões apresentadas. Acresce, ainda, que do ponto de vista das contas públicas, o ano de 2024 é também ele determinante para a validação das previsões para 2025, nomeadamente, ao nível da evolução do PIB nominal, pelo que a quebra que o Governo antecipa para este, poderá ser menos acentuada. Também a UTAO refere que as despesas com prestações sociais em 2024 podem estar sobrestimadas, reforçando a ideia de que o cenário base para 2025 será melhor que o previsto na POE.

Para o saldo orçamental obtido contribui, em especial, o **saldo primário (sem juros)** positivo de 2.5%, que é idêntico ao estimado para 2024, e que permite acomodar a despesa com juros que, em 2025, deverá registar um aumento marginal de 0.1 p.p., passando de 2.1% para 2.2% (aumento idêntico ao da redução do saldo orçamental global).

Analisando as **receitas orçamentais**, a evolução prevista aponta para uma subida, face a 2024, de 44.8% para 45.5% do PIB, sendo que fica praticamente adiado o objectivo de redução da carga fiscal anunciado pelo Governo e que em 2025 será de apenas -0.1 p.p., pois se às receitas fiscais adicionarmos as contribuições sociais, passa-se de um valor de 37.7% do PIB em 2024 para 37.6% em 2025.

Assistimos, com os números divulgados, a uma tendência, que vem do passado, no sentido de trocar menos impostos directos por mais impostos indirectos, com os primeiros a passar de 10.6% do PIB para 10.0%, os segundos a subirem de 14.5% para 14.7% (com especial destaque para os Impostos Especiais sobre o Consumo que têm um acréscimo de 21.9%, fortemente concentrado no ISP).

Do lado da **despesa orçamental**, regista-se um aumento do seu peso no PIB, ao passar de 44.4% para 45.2%, ou seja, a despesa tem um aumento que é, em 0.1 p.p., superior ao da receita, o que não se configura, em princípio, como sendo propriamente o melhor indicador. A criação de despesa fixa duradoura no Orçamento de Estado torna-o mais dependente da receita cujo comportamento sendo mais volátil é menos gerível politicamente, o que obriga, em caso de derrapagem, e com as despesas correntes com pouca margem de alteração, a, mais uma vez, cortar nas despesas de investimento público. Seria desejável que a despesa corrente pudesse aumentar menos, em percentagem, do que o PIB nominal. O aumento de 5.8 mil milhões de euros destas compara, em valor, com o aumento de 1.5 mil milhões de euros da FBCF.

Em matéria de **dívida pública** a previsão para 2025 aponta para uma redução de 2.6 p.p. (passando de 95.9% do PIB para 93.3%), descida que fica aquém da que estava contemplada no Programa de Estabilidade 2024-28, que previa uma contracção superior ao fixar o seu valor em 91.4%. É patente a intenção do Governo de seguir uma política com um ritmo menos acelerado de redução da dívida do que aquele que vinha sendo imposto anteriormente, apontando, ainda, as novas projecções de médio prazo, para que seja possível baixar dos 80% no final da presente década.

Esta desaceleração afigura-se compreensível, conhecida a menor pressão, sobre a dívida, contrariando os receios que se vinham manifestando em que perante um cenário adverso (como o da política do BCE de combate à inflação), teríamos uma subida

abrupta com os encargos a suportar com a dívida. Ora, a realidade aponta para uma evolução dos juros em % do PIB próxima da estabilização, como é visível na previsão para 2025. Tudo aponta para que as taxas de juro a suportar com o financiamento da dívida não deverão ser mais penalizantes nos próximos anos, até pela redução da política contraccionista em curso por parte do BCE.

Ainda de referir que, para 2025, a POE estima que as necessidades de financiamento do Estado atinjam cerca de 70.5 mil milhões (+16.2 mil milhões face a 2024), um acréscimo que conjuga um aumento das necessidades líquidas de financiamento (em cerca de 9.5 mil milhões) com o aumento das amortizações a realizar (na ordem do 6.6 mil milhões de euros). Números estes que, igualmente, são acompanhados

por um aumento da capacidade líquida de financiamento externo do país que passa de 3.3% em 2024 para 3.6% no próximo ano. Convirá, no entanto, terem conta que esta capacidade resulta, em grande parte, das transferências da UE para Portugal, que tenderão a decrescer a partir de 2026.

Por último, recorrendo ao documento produzido pela UTAO, de referir que, com os números da POE 25, a política orçamental em 2024 pode ser classificada de **expansionista** e **contracíclica** (ou seja, conjuga uma redução do saldo primário estrutural com um ano de redução do crescimento económico) e que em 2025 a mesma deverá ser **marginalmente expansionista e pró-cíclica**, com uma ligeira redução (-0.2p.p.) do saldo primário estrutural e uma igualmente reduzida aceleração da actividade económica. ●

Conta das Administrações Públicas: 2024 - 2025

Rúbricas	2024	OE 2025	2024	OE 2025
	milhões de euros		% do PIB	
Receita corrente da qual:	121 413	127 565	43.3	43.3
Receita fiscal + Contribuições sociais	106 969	110 448	37.7	37.6
Receita total	125 717	133 761	44.8	45.5
Receita total s/ PRR	122 074	127 009	43.5	43.2
Despesa corrente da qual:	112 828	118 644	40.2	40,3
Despesa com pessoal	30 310	32 022	10.8	10,9
Prestações sociais	51 280	53 307	18.3	19,1
Juros	5 828	64 37	2.1	2,2
Despesa de capital da qual, FBCF	11 785	14 255	4.2	4,8
	9 343	10 907	3.3	3,7
Despesa Total	124 613	132 899	44.4	45.2
Despesa Total s/ PRR	120 657	125 098	43.0	42.5
Saldo Primário	6 933	7 300	2.5	2.5
Saldo Global	1 104	963	0.4	0.3

Fonte: Ministério das Finanças

OS NÚMEROS

AS PREVISÕES DO FMI PARA O CRESCIMENTO DAS DIFERENTES ECONOMIAS

A desaceleração do crescimento, com destaque para a crise das maiores economias da zona euro, o fim do surto inflacionista e uma previsão de crescimento para Portugal abaixo dos 2%.

1. Os números para 2025

Segundo o FMI (“World Economic Outlook”, Outubro 2024) o **crescimento da economia mundial** deverá atingir os 3.2% em 2025 (valor idêntico ao estimado para 2024), sendo que as maiores taxas de crescimento ocorrerão, mais uma vez, nas economias asiáticas, com destaque para a Índia (6.5%) e para a China (4.5%), e com a economia dos E.U.A. a crescer 2.2%, registando, todas estas uma desaceleração relativamente a 2024. A zona euro e o Japão continuarão a ter um crescimento fraco, embora acelerando, um pouco, relativamente a 2024 (prevendo-se um aumento do PIB de, respectivamente, de 1.2% e 1.1%).

Nos países da **zona euro**, o destaque vai para as três maiores economias desta área monetária, que surgem com previsões de crescimento muito baixos. A saber: Alemanha (0.8%), França (1.1%) e Itália (0.8%). No caso alemão, a confirmar-se esta evolução, que a mantém como tendo o pior desempenho da U.E., ele permite, apesar de tudo, sair da situação de recessão em que a sua economia mergulhou nos dois últimos anos (com valores negativos do PIB). As maiores previsões de crescimento na zona euro, em 2025, vão para economias de leste da Europa (Croácia, Lituânia, Letónia e Eslovénia) e para duas pequenas economias do sul (Malta e Chipre), surgindo, seguidamente, um conjunto de países com previsões acima dos 2%, nos quais Portugal se inclui (2.3%), e que engloba, ainda, a Espanha (2.1%), e a Irlanda (2.2%). De realçar, também, que 2025 deverá marcar o fim, nas «economias avançadas», do período de **inflação** elevada, com o FMI a prever que o aumento dos preços nestas se fixe em 2% (contra 5.9%, nas chamadas «economias emergentes e em desenvolvimento»). Para Portugal a previsão ainda deverá ficar 0.1 p.p. acima, com um valor de 2.1%.

De referir, que o FMI - cujos números foram, no geral, revistos em baixa, comparativamente ao W.E.O. de Julho deste ano - considera que os riscos adversos são os predominantes na evolução futura, podendo obrigar a uma próxima revisão em baixa da mesma, a qual que poderá ocorrer, sobretudo, nas economias referenciadas como «avançadas», e, em especial, nas que fazem parte da «zona euro». Desde já, as projecções para os países do euro num cenário alternativo, apontam para quebras de crescimento expressivas, associadas em especial, a possíveis mudanças no comércio com outras regiões.

2. As previsões de médio prazo

Nas projecções até 2029, a previsão do FMI é pautada por uma ligeira desaceleração do crescimento da economia mundial, resultante de uma quebra da generalidade das economias, sendo que na zona euro, existe uma previsão de estabilização do seu crescimento nos 1.2%, ao longo do quinquénio. É, no entanto, de referir, a persistência da crise da economia alemã (0.7% de crescimento em 2029) e a desaceleração prevista para Espanha (a cair para 1.6%) e para Portugal (1.9%).

Caso estes números se confirmem Portugal deverá manter um crescimento acima da média da zona euro, (+0.7 p.p.), que é contudo, insuficiente para obter ganhos significativos no processo de convergência, continuando, ainda, o nosso país em perda relativamente à evolução da generalidade dos países do leste da Europa, cujas previsões de crescimento, quer dos que fazem parte da zona euro, quer daqueles que a não integram, apontam, em todos eles, para valores acima dos 2%.

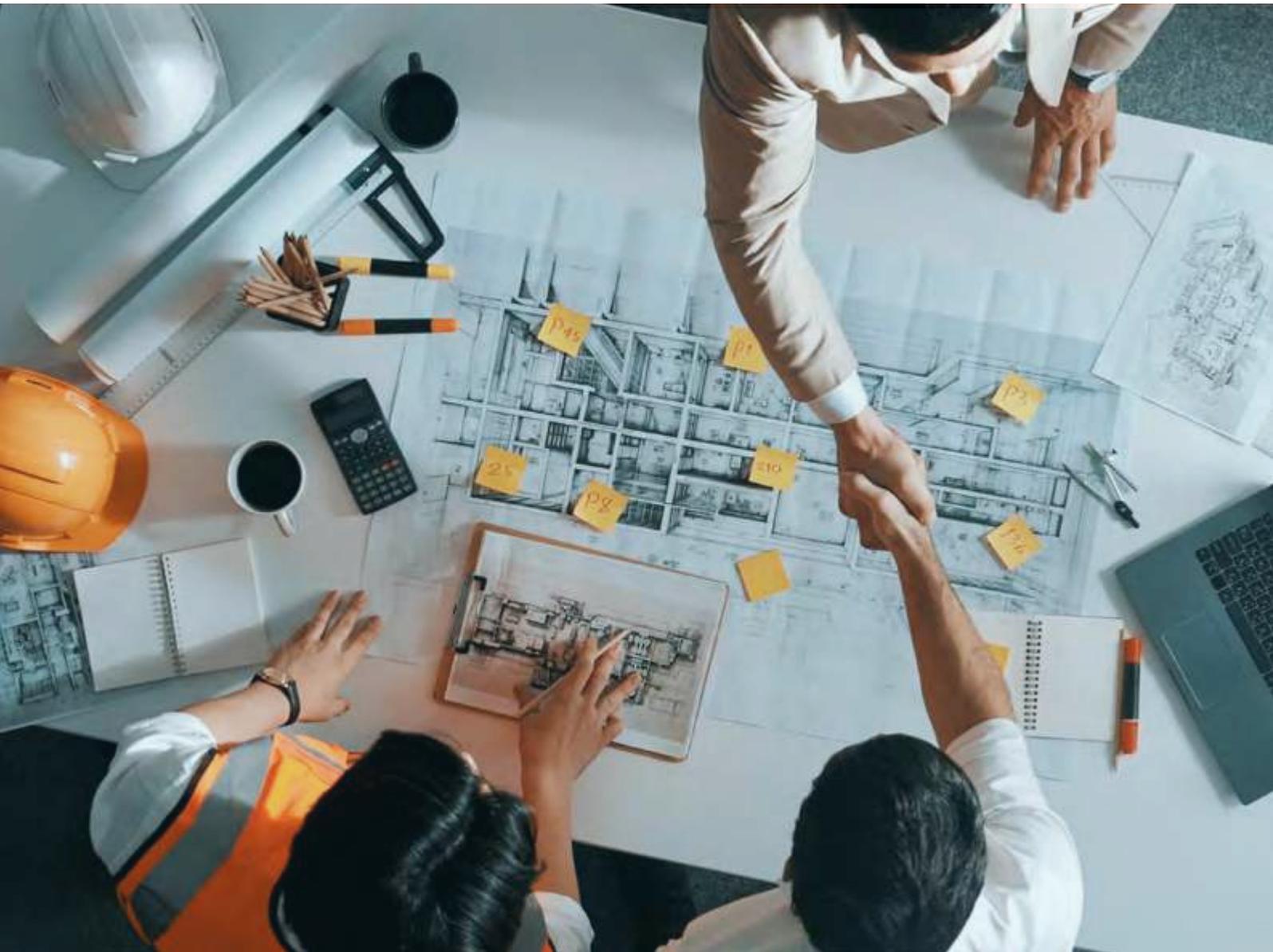
Olhando, em particular, para o **investimento**, e para o indicador do peso do mesmo no PIB, no conjunto dos países da "zona euro" (ver Quadro), vemos que Portugal ocupa uma das últimas posições, com valores sempre abaixo dos 20% (o que só acontece com o Luxemburgo, país cuja economia não pode comparar-se às restantes), e sofrendo, mesmo, uma evolução decrescente a partir de 2026. Estes números – mais do que quaisquer outros – podem constituir a principal razão do fraco desempenho da nossa economia e que, a verificarem-se as previsões até 2029 do FMI, continuarão a empurrar a nossa economia para baixo, até ao final da presente década.

Finalmente, observando os números do FMI para o **comércio externo** de Portugal verificam-se duas tendências preocupantes: a da desaceleração das exportações portuguesas entre 2025 (com uma previsão de aumento de 3.1%) e 2029 (em que o crescimento destas é de apenas 1.8%); e a de um aumento das importações sempre acima do das exportações (em 2025 as importações crescem 3.1%, aumento idêntico ao das exportações, mas no anos seguintes, embora acompanhem a redução do crescimento das exportações, registam uma desaceleração menos acentuada, atingindo os 2.5% em 2029, ou seja uma diferença 0.7 p.p.). ●

% Investimento no PIB (países da Zona Euro)

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Zona euro	21.9	20.6	20.6	20.7	20.8	20.8	20.8
Áustria	25.1	23.9	24.0	23.9	24.0	24.1	24.1
Bélgica	25.3	24.6	24.5	24.3	24.2	24.1	24.1
Croácia	22.0	21.5	21.4	21.8	22.4	22.9	23.3
Chipre	21.7	20.5	21.0	21.2	21.4	21.6	21.8
Estónia	27.7	26.5	26.5	26.6	26.7	26.7	26.7
Finlândia	22.8	21.7	22.6	23.1	23.5	23.9	24.3
França	24.9	22.3	21.9	21.8	21.7	21.6	21.5
Alemanha	21.7	20.6	20.6	21.0	21.1	21.2	21.2
Grécia	16.8	22.9	24.3	25.3	26.3	27.0	27.4
Irlanda	26.3	18.8	18.3	18.5	18.7	18.9	19.1
Itália	22.8	22.1	22.2	22.5	22.7	22.6	22.6
Letónia	23.0	23.0	23.0	22.4	22.1	21.9	21.7
Lituânia	19.8	19.2	20.2	21.0	21.4	21.9	22.2
Luxemburgo	18.0	16.3	16.1	16.1	16.2	16.2	16.2
Malta	19.6	19.5	19.2	19.6	20.0	20.1	20.2
Holanda	20.0	19.5	19.5	19.5	19.5	19.5	19.6
Portugal	19.6	19.5	19.7	19.6	19.4	19.3	19.5
Rep. Eslováquia	19.9	20.2	21.0	21.1	21.7	22.2	22.6
Eslovénia	22.2	22.8	23.3	23.5	23.6	23.5	23.5
Espanha	21.0	20.4	20.6	20.8	20.7	20.6	20.5

AS POLÍTICAS



LIVRO VERDE DO FUTURO DA SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO

Um tema que tem passado relativamente despercebido para a opinião pública, é o tema da segurança e saúde no trabalho (SST) e, no entanto, o mesmo foi, recentemente, objecto de um livro verde "Livro Verde do Futuro da Segurança e Saúde no Trabalho", apresentado ao Governo em Março deste ano. Justifica-se voltar ao assunto, porque a segurança e saúde no trabalho, é uma das matérias

que será objecto, nos próximos meses, de discussão no quadro da concertação social. Recorde-se a este propósito que a matéria da SST foi motivo do primeiro acordo temático de concertação social, logo em 1991, e este acordo desenhou o que viria a ser o primeiro grande referencial sobre SST, concretizado no Decreto-Lei n.º 441/91 de 14 de Novembro.

De uma forma sumária e tal como referido no Livro Verde, o mesmo *"visa apresentar um diagnóstico de pontos estruturantes de intervenção e contribuir para a capacidade de resposta face aos desafios emergentes, tendo em vista a promoção e desenvolvimento da SST compagináveis com a agenda do trabalho digno"*.

Genericamente, é possível concordar com o diagnóstico apresentado em algumas áreas, designadamente, a dificuldade das empresas em definir um plano global de prevenção, a carência de serviços de SST dirigidos a determinadas categorias de trabalhadores, nomeadamente, trabalhadores informais e trabalhadores independentes, o número insuficiente de médicos de trabalho (cuja média etária é muito elevada, o que conduzirá ao agravamento da situação nos próximos anos), o número reduzido de técnicos superiores da ACT a desempenhar funções de prevenção e, de um modo geral a falta de informação de qualidade sobre múltiplos domínios relacionados com SST. É ainda possível partilhar algumas preocupações expressas no Livro Verde (LV) sobre o impacto de um conjunto de transformações ao nível tecnológico, climático e demográfico na segurança e saúde no trabalho.

Ao nível tecnológico, e muito em concreto quanto ao teletrabalho, são identificados um conjunto de riscos desde o mau dimensionamento dos equipamentos, às lesões resultantes do ambiente de trabalho, à deterioração da saúde mental, que merecem reflexão. Quanto aos problemas associados ao envelhecimento activo, o LV destaca a *necessidade de disponibilizar condições de trabalho flexíveis, actividades formativas para aquisição de novas competências (alinhadas com as mudanças tecnológicas e a procura do mercado de trabalho), iniciativas para promover o envelhecimento saudável e os apoios necessários que assegurem uma transição gradual para a reforma*.

O LV faz ainda a articulação entre a segurança e saúde no trabalho com a Directiva Europeia relativa aos relatórios de sustentabilidade das empresas e o próprio Pacto Ecológico Europeu realçando que os profissionais de SST *precisarão de garantir que os locais de trabalho estejam protegidos contra riscos ambientais mais específicos e promover práticas sustentáveis que contribuam para o bem-estar geral dos trabalhadores e do planeta*.

São ainda identificados os principais factores que, no entender dos autores, contribuem para uma mudança da cultura de SST nas organizações e as principais etapas para a construção de um local de trabalho saudável.

No capítulo final são apresentadas nada menos que 82 (!) recomendações de política divididas em 4 grandes eixos. i) ao nível das políticas públicas; ii) ao nível das obrigações do estado no domínio da orga-

nização e funcionamento das actividades de SST; iii) ao nível da qualificação; iv) ao nível das entidades empregadoras.

Não sendo possível analisar tão elevado número de recomendações, destacamos, pela positiva ou pela negativa, aquelas que consideramos mais relevantes.

Desde logo, a recomendação que propõe a criação de uma Agência Portuguesa para a Segurança, Saúde e Condições do Trabalho, a partir dos recursos humanos e financeiros existentes na ACT. Faz sentido esta proposta, que está em linha com o que foi sempre a preocupação da CCP de separar a vertente inspectiva da vertente de prevenção, no contexto da SST. Essencial, é que se mantenha a natureza tripartida deste órgão, assegurando uma efectiva participação dos parceiros sociais na definição de estratégias de prevenção, no contexto das transformações em curso no mundo do trabalho, o que significa, desde logo, a manutenção de uma futura agência na esfera do Ministério do Trabalho.

Merecem, igualmente, a nossa concordância, um conjunto de recomendações orientadas para o reforço do conhecimento e sensibilização, desde logo, a introdução de conteúdos de SST no ensino básico e secundário, introdução de conteúdos de SST nos cursos de licenciatura ou mestrado, desenvolvimento de formação interdisciplinar, definição de políticas que incentivem as empresas a organizar formação contínua dos trabalhadores, estabelecimento de parcerias estratégicas com empresas através do IAPMEI e da ANI para alinhar a investigação com as necessidades dos diferentes sectores. Igualmente se apoia, porque sempre o defendemos, que haja um paralelismo de obrigações de serviços de SST, entre o sector privado e público.

Preocupantes são um conjunto de recomendações orientadas para a revisão do actual quadro regulamentar de SST. O Livro Verde propõe, desde logo, a elaboração de um Código da Segurança e Saúde do Trabalho, que agregue os vários diplomas sobre este tema e, em simultâneo, modernize e actualize toda a legislação. Duvidamos do mérito desta solução, num momento em que é ainda incipiente o nível de conhecimento sobre o impacto de múltiplas transformações na segurança e saúde dos trabalhadores. Parece-nos muito arriscado consolidar soluções relativas, por exemplo, à transição para a economia verde e situações afetadas pelas alterações climáticas, tal como apontado pelo Livro Verde.

Não menos problemática é a recomendação relativa à necessidade de revisão do enquadramento normativo de modo a melhorar a eficácia da organização e funcionamento da SST nas micro e PME, visando uma maior integração da prevenção, a melhoria da formação e o incentivo à utilização de recursos próprios no caso de microem-

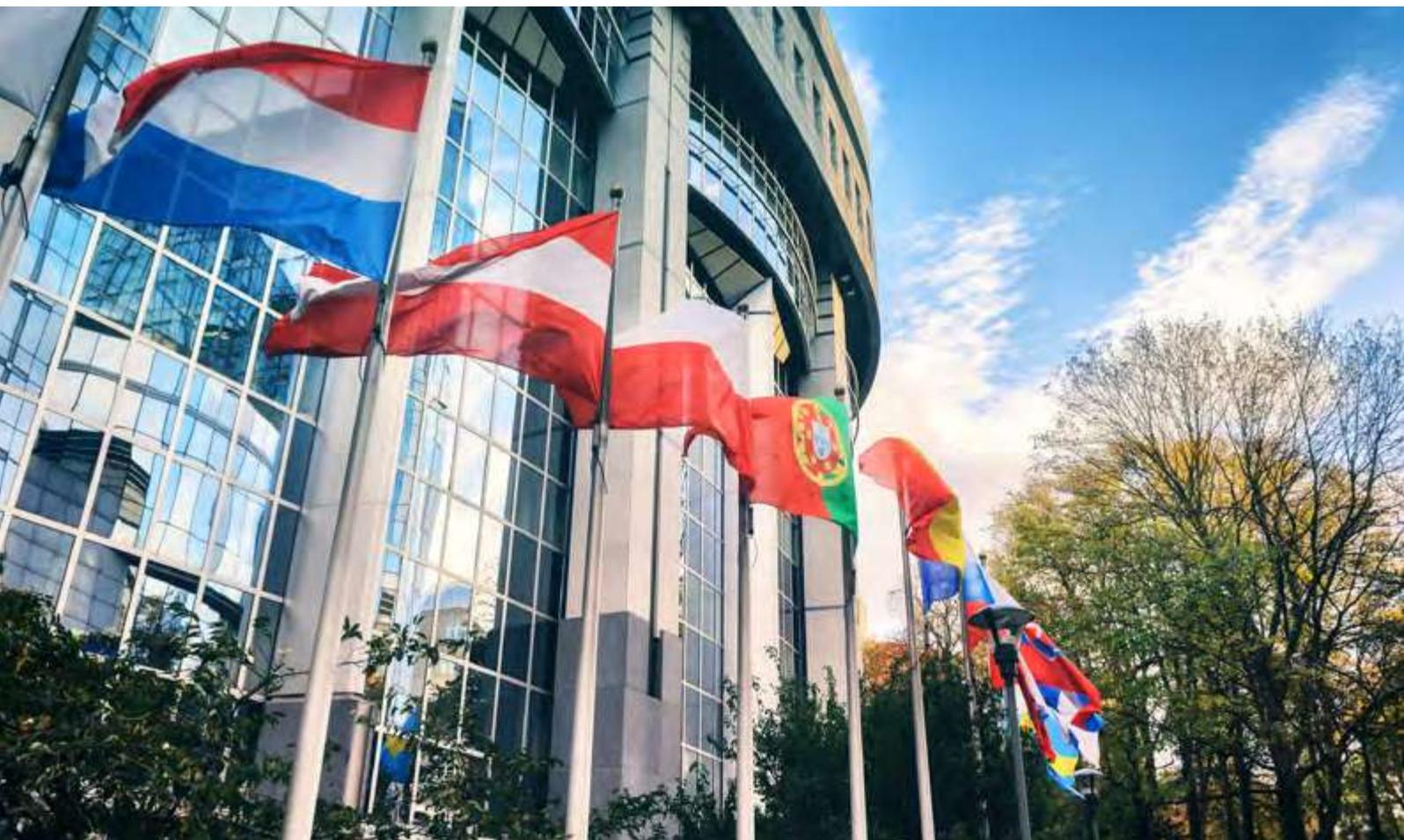
De uma forma sumária e tal como referido no Livro Verde, o mesmo “visa apresentar um diagnóstico de pontos estruturantes de intervenção e contribuir para a capacidade de resposta face aos desafios emergentes, tendo em vista a promoção e desenvolvimento da SST compatíveis com a agenda do trabalho digno”.

presas. Desconhece-se, em concreto, o alcance desta revisão. Todavia, perpassa pelo LV a ideia da necessidade de maiores níveis de organização interna de serviços de SST, o que se afigura irrealista nas empresas de menor dimensão, e bem assim a ideia da necessidade de serviços que integrem, simultaneamente a vertente de segurança e a vertente saúde. Também nesta área, estas propostas, tenderão a onerar este tipo de serviços, em especial para as micro e pequenas empresas.

Encontram-se, ainda, no LV algumas propostas que, a avançarem, introduzirão um volume de burocracia sem precedentes nesta matéria. É o caso, designadamente da recomendação de desenvolvimento de uma plataforma electrónica onde as entidades empregadoras deverão introduzir um manancial de informação que se torna absurdo. Com efeito, propõe-se que as empresas introduzam, designadamente: “os fatores de risco identificados, as avaliações dos riscos e os respetivos relatórios e as medidas de prevenção/intervenção implementadas, o plano anual de prevenção de riscos profissionais, bem como os planos detalhados de prevenção/intervenção e proteção exigidos por legislação específica, os exames de vigilância da saúde efetuados mensalmente, as fichas de aptidão para o trabalho, os programas de formação e informação para a promoção da saúde e segurança executados, os relatórios integrando a análise das causas dos acidentes de trabalho e respetivas medidas, os relatórios que sustentam a participação de doenças profissionais ou ligadas ao trabalho, os formulários de consulta aos trabalhadores ou aos seus representantes para a SST e os resultados dessa consulta.” Em síntese, haverá que introduzir informação sobre todas as obrigações das empresas em matéria de SST. Parece-nos não só um trabalho desmesurado para as empresas, mas também pouco útil, uma vez que não haverá da parte da ACT qualquer capacidade de análise da informação introduzida.

Muitas outras recomendações, mais ou menos realistas, constam do Livro Verde em análise. O importante será que a discussão a ocorrer proximamente em sede de Concertação Social, conduza a soluções equilibradas, que assegurem o objectivo último de preservar a segurança e saúde dos trabalhadores. ●

AS POLÍTICAS



REFORMA DO QUADRO DE GOVERNAÇÃO ECONÓMICA DA UNIÃO EUROPEIA

Foi com o Tratado de Maastricht que a União Europeia edificou a arquitetura de uma união económica e monetária. A governação económica¹ é, precisamente, um dos seus pilares fundamentais, visando prevenir e corrigir "desequilíbrios macroeconómicos que possam enfraquecer as economias nacionais e afetar outros países da UE através de repercussões transfronteiriças"².

Face às repercussões concernentes à pandemia COVID-19, à guerra de agressão da Rússia contra a Ucrânia, aumento da dívida e taxas de juro e novos objetivos comuns de investimento e de reforma relativos à dupla transição, decidiu a União Europeia flexibilizar as regras aplicáveis aos Estados-Membros (doravante,

¹ Artigo 3.º do Tratado da União Europeia, artigos 2.º a 5.º, 119.º a 144.º e 282.º a 284.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia – doravante, TFUE – e Protocolos anexos ao TFUE – Protocolo n.º 12 sobre o procedimento relativo aos défices excessivos, Protocolo n.º 13 relativo aos critérios de convergência e Protocolo n.º 14 sobre o Eurogrupo

² Comunicado de Imprensa de 29/04/2024 sobre a "Análise da governação económica: Conselho adota reforma das regras orçamentais".

EM). Para o efeito, o Conselho adotou, em 29 de abril de 2024, um pacote legislativo contendo três Regulamentos: o (novo) Regulamento (EU) 2024/1263 do Parlamento Europeu e do Conselho relativo à coordenação eficaz das políticas económicas e à supervisão orçamental multilateral e que revoga o Regulamento (CE) n.º 1466/97 do Conselho; o Regulamento (CE) 1467/97 do Conselho alterado, sobre a aplicação do procedimento relativo aos défices excessivos, bem como a Diretiva 2011/85/EU alterada, sobre os quadros orçamentais dos Estados-Membros – cuja entrada em vigor se reporta a 30 de abril de 2024.

A reforma apresenta, como objetivos gerais, reduzir os rácios da dívida e os défices de forma gradual, realista, sustentada e favorável ao crescimento. Pretende, simultaneamente, proteger as reformas e investimentos em domínios estratégicos como o digital, o ecológico ou da defesa, deixando margem para políticas anticíclicas e para ajuda a dar resposta aos desequilíbrios macroeconómicos existentes. Note-se, porém, que a sua execução depende da sua conciliação com o Mecanismo de Recuperação e Resiliência, o NextGenerationEU e restantes programas de política de coesão. Ademais, a prossecução destes objetivos deverá promover e estabelecer uma diferenciação entre EM face aos constrangimentos que enfrentam em matéria de dívida pública e restantes desafios económicos, permitindo trajetórias orçamentais plurianuais específicas a cada país e supervisionadas multilateralmente³.

A reforma inclui um conjunto de medidas que, na esteira das comunicações feitas pelos organismos comunitários⁴, se subdividem em medidas preventivas em prol da solidez das finanças públicas e medidas concernentes à correção de dívidas e défices públicos excessivos.

Seguindo esse binómio, destaque-se, primeiramente, a elaboração pelos EM de informações sob a forma de planos orçamentais-estruturais de médio prazo⁵ (artigos 11.º e ss. do Reg. 2024/1263) com um período de quatro ou cinco anos (consoante a duração da legislatura), devendo reunir as informações devidamente elencadas pelo artigo 13.º do Reg. 2024/1263. Além do procedimento que deve anteceder a sua elaboração⁶, deve assegurar-se a conformidade

com as orientações sobre os requisitos de informação destes planos e respetivos relatórios (públicos) anuais de progresso⁷. Não obstante a trajetória de referência que antecede e subjaz os planos⁸, tanto esta, como as novas regras são acomodáveis à heterogeneidade dos desafios específicos a cada EM, culminando, findo o período de ajustamento orçamental, numa trajetória descendente realista da dívida pública ou que permaneça em níveis prudentes a médio prazo.

Por outro lado, embora se mantenha inalterado o procedimento relativo aos défices excessivos baseado no défice, revê-se o procedimento atinente aos défices excessivos baseado na dívida tendo em conta o funcionamento do novo quadro plurianual. O Reg. 2024/1263 estabelece disposições para acelerar e clarificar a aplicação deste procedimento com o objetivo de evitar défices orçamentais específicos e, caso ocorram, de os corrigir rapidamente. Ora, para efeitos de acompanhamento de desvios efetivos em relação à trajetória das despesas líquidas a Comissão criará uma conta de controlo para cada EM, a fim de acompanhar os desvios anuais ao longo do tempo e elaborará um relatório quando o rácio entre a dívida pública e o PIB exceder o valor de referência, a situação orçamental não estiver próxima do equilíbrio ou excedentária e os desvios registados na conta de controlo do EM excederem 0.3 pontos percentuais do PIB por ano ou 0.6 pontos percentuais do PIB cumulativamente⁹.

O Conselho e a Comissão devem fazer uma avaliação global equilibrada de todos os fatores pertinentes, especificamente da sua incidência, enquanto fatores agravantes ou atenuantes, na avaliação do cumprimento do critério do défice e/ou da dívida¹⁰.

Cabe notar que a Comissão pode, durante um período transitório em 2025, 2026 e 2027 – a fim de não comprometer os efeitos positivos do Mecanismo de Recuperação e Resiliência –, ajustar o valor de referência a fim de ter em conta o aumento dos pagamentos de juros, aquando a definição da trajetória corretiva proposta relativa ao primeiro plano a médio prazo no âmbito do procedimento relativo aos défices excessivos, desde que o EM em causa explique de que modo assegurará a concretização das refor-

³ Números 2, 3 e 4 do artigo 121.º e número 4 do artigo 148.º do TFUE.

⁴ Vide Comunicado de Imprensa do Conselho da UE, de 29 de abril de 2024. Consultável em <https://www.consilium.europa.eu/pt/press/press-releases/2024/04/29/economic-governance-review-council-adopts-reform-of-fiscal-rules/>.

⁵ Aos quais precede um procedimento de diálogo técnico a realizar-se em conjunto com a Comissão (artigo 12.º do Reg. 2024/1263).

⁶ Artigo 12.º do Reg. 2024/1263

⁷ Anúncio C/2024/3975 relativo às Orientações para os Estados-Membros sobre os requisitos de informação relativos aos planos orçamentais-estruturais de médio prazo e aos relatórios anuais de progresso. Consultável em https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/HTML/?uri=OJ%3AC_202403975.

⁸ Cfr. arts. 5.º e ss. e 14.º do Reg. 2024/1263.

⁹ Número 2 do artigo 2.º do Reg. 1467/97 com a redação dada pelo Reg. 2024/1264.

¹⁰ Cfr. número 4 do artigo 2.º do Reg. 1467/97.

mas e dos investimentos tendentes a resolver os principais desafios identificados no contexto do Semestre Europeu.

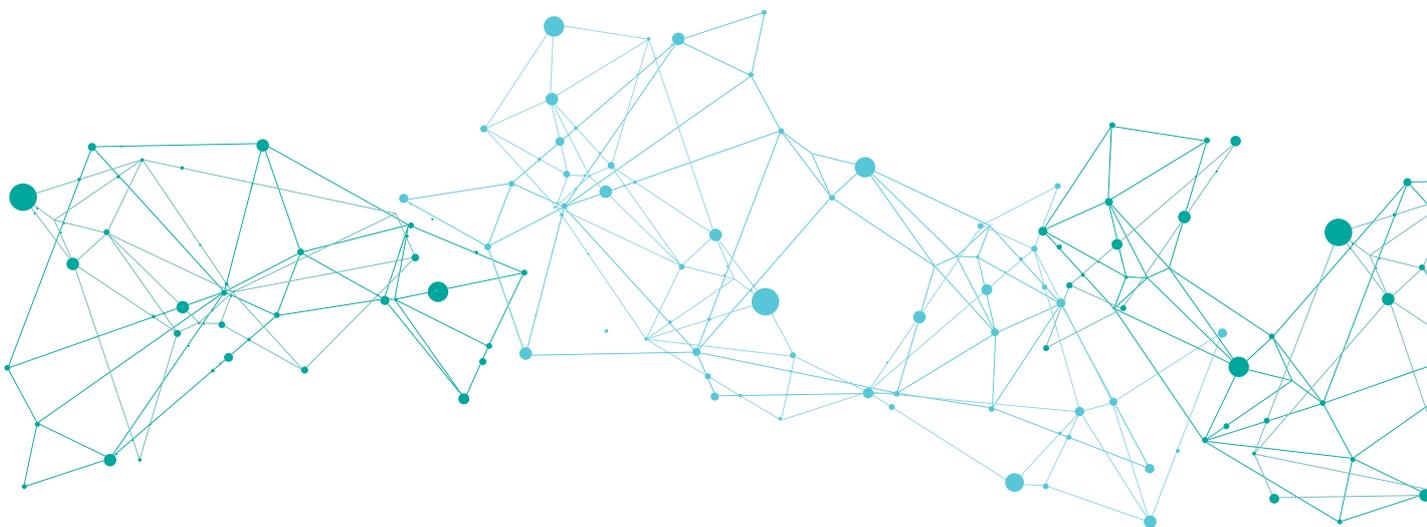
O POEN-MP português apresentado, após pedido de adiamento da sua entrega¹¹, em outubro¹² e com um horizonte entre 2025 e 2028 prevê uma "taxa de crescimento média anual da despesa líquida de 3.6% para os próximos quatro anos (...) embora com um perfil inter-anual distinto, reflectindo essencialmente a expectativa de execução integral do Plano de Recuperação e Resiliência", como se lê na Análise ao Plano-Orçamental-Estrutural Nacional de Médio Prazo (2025-2028) do Conselho das Finanças Públicas¹³.

Face ao contexto sinteticamente delineado, cumpre, agora, indagar sobre as repercussões a nível nacional. Com efeito, a Constituição da República Portuguesa (CRP) regula o Orçamento de Estado nos artigos 105.º a 107.º, sendo que a Lei do Orçamento é, à luz do número 1 do artigo 106.º, elaborada, organizada, votada e executada, anualmente, de acordo com a respetiva Lei de Enquadramento: a Lei n.º 151/2015, de 11 de setembro.

Por sua vez, esclarece aquele diploma¹⁴ que o processo orçamental se inicia com a apresentação da atualização anual do Programa de Estabilidade¹⁵ (PE) e a Proposta de Lei das Grandes Opções em Matéria de Planeamento e da Programação Orçamental Plurianual. Ora, o PE¹⁶ deixará, na sequência da reforma ao quadro de governação económica, de ser apresentado, sendo, agora, obrigatórios os planos explicitados.

De todo o modo, estas alterações obrigarão, naturalmente, à conformação da Lei de Enquadramento Orçamental ao novo calendário e respetivos prazos, bem como à obrigatoriedade de apresentação do relatório público anual de progresso a que os EM estão sujeitos.

Assim sendo, também o Capítulo III concernente às regras orçamentais será alterado, em especial os artigos 20.º e seguintes relativos às regras gerais (artigos 20.º a 26.º), remetendo-se, nesta secção, para o Direito da União Europeia (artigo 26.º).●



¹¹ O adiamento para outubro foi pedido por vinte Estados-Membros (incluindo Portugal).

¹² E, entretanto, tornado público

¹³ Disponível em https://www.cfp.pt/uploads/publicacoes_ficheiros/cfp-rel-T1-2024_poen-mp.pdf.

¹⁴ Artigo 32.º.

¹⁵ Apresentado no âmbito dos procedimentos relativos ao Semestre Europeu, como consta do número 2 do artigo 32.º da Lei n.º 151/2015.

¹⁶ Artigo 33.º da Lei n.º 151/2015 na sua redação atual.

AS POLÍTICAS



A QUALIDADE DOS DIREITOS DOS CONSUMIDORES DA UE EM MATÉRIA DE JUSTIÇA DIGITAL RELATÓRIO DA COMISSÃO EUROPEIA

Enquadramento

A 3 de outubro, a Comissão Europeia publicou o relatório sobre o balanço da qualidade dos direitos dos consumidores da UE em matéria de justiça digital. O relatório visa avaliar se o atual quadro jurídico dos consumidores da UE ainda é adequado à sua finalidade no mercado único digital. Em particular, as diretivas sob análise são a Diretiva relativa às Práticas Comerciais Desleais (diretiva 2005/29/CE - DPCD), a Diretiva relativa às Cláusulas Contratuais Abusivas (Diretiva

93/13/CEE - DCCA) e a Diretiva relativa aos Direitos dos Consumidores (Diretiva 2011/83/UE - DDC).

A DPCD e a DDC são instrumentos de harmonização máxima, enquanto a DCCA é uma diretiva de harmonização mínima (ou seja, os Estados Membros podem adotar regras mais rigorosas). Além disso, a DDC é a mais prescritiva, enquanto a DPCD e a DCCA se baseiam numa abordagem baseada em princípios. Na prática, contêm cláusulas gerais que são utilizadas pelos tribunais nacionais para avaliar a injustiça de uma prática/contrato específico, numa base *ad hoc*.

Para especificar melhor alguns dos conceitos estabelecidos ao abrigo destas três diretivas, a Comissão publicou em 2021 orientações para proporcionar segurança jurídica sobre a forma de as interpretar e aplicar. Também incluem especificamente alguns pontos sobre mercados/práticas digitais. No entanto, as orientações não são vinculativas e o seu impacto é, portanto, difícil de avaliar, de acordo com o relatório.

Metodologia e principais conclusões

Os critérios utilizados são os consagrados no *Better Regulation*, nomeadamente:

Eficácia

Os direitos dos consumidores da UE revelaram-se apenas parcialmente eficazes, pelas seguintes razões:

Em primeiro lugar, pelo elevado número de reclamações. Embora o número de reclamações recebidas pudesse ter sido pior tendo em conta a evolução dos mercados e das tecnologias digitais, estes dados mostram que as diretivas alcançaram apenas parcialmente o seu objetivo de garantir um elevado nível de proteção do consumidor.

O impacto positivo da legislação do consumidor da UE nos espaços digitais tem sido mais evidente no contexto de compras e de anúncios, mas o seu potencial é inexplorado em situações em que o consumidor fornece os seus dados.

Outro elemento que prejudica a eficácia é a fragmentação regulamentar e a aplicação insuficiente. Ao longo dos anos, os Estados-Membros implementaram e interpretaram as diretivas de forma diferente. Alguns Estados-Membros estão, também, a adotar medidas nacionais para combater algumas das práticas mais problemáticas (por exemplo, padrões obscuros – falaremos deles mais à frente).

Quanto à aplicação, o relatório observa que é insuficiente neste momento. Uma das principais razões é a falta de clareza sobre a forma como as disposições gerais baseadas em princípios das diretivas podem ser aplicadas em casos concretos nos ambientes digitais, especialmente considerando as excessivas dificuldades para cumprir o ónus da prova (por exemplo, provar a prática desleal).

As autoridades também salientaram que outro desafio que enfrentam diz respeito à complexidade das reclamações dos consumidores, às tecnologias utilizadas pelos comerciantes e às dificuldades resultantes de violações de outras leis da UE que regulam a esfera/dados digitais.

A eficácia também é prejudicada pela falta de entendimento comum sobre as disposições e a forma como funcionam os mercados digitais, o que apenas cria incerteza jurídica.

As orientações publicadas em 2021 visam proporcionar maior clareza, mas o seu impacto é difícil de avaliar. Além disso, o relatório sublinha que apenas fornecer orientações adicionais ou confiar em compromissos voluntários não pode ser considerado uma solução viável para resolver todos os problemas com eficácia e coerência.

O relatório também menciona/analisa algumas medidas que poderiam facilitar uma aplicação mais eficaz. Por exemplo:

- transferência do ónus da prova para os comerciantes nos casos mais complexos: por exemplo, se existirem indicadores de uma possível violação dos direitos dos consumidores da UE sobre o funcionamento de um algoritmo, o profissional poderá fornecer provas e explicações significativas sobre a prática e como o algoritmo funcionou. Se o comerciante não fornecer tais provas, isso poderá levar a uma presunção refutável de que a prática é desleal. Isto também poderia incentivar ex ante o comerciante a cumprir *ex ante* a legislação da UE;
- impor justiça desde a concepção: significa que os comerciantes terão de incorporar considerações de proteção do consumidor em todas as fases do desenvolvimento do produto/serviço. Assim, tal dever abrangeria a jornada transacional do consumidor, desde os anúncios até a fase de pós-venda. Contudo, o relatório reconhece que existem divergências entre as partes interessadas sobre esta questão.

Outro problema identificado diz respeito ao desfasamento entre o conceito de média e as realidades do comportamento do consumidor em ambientes digitais. De acordo com o relatório, grandes segmentos da população da UE consideram-se vulneráveis devido a vários fatores (por exemplo, idade, problemas de saúde, situação financeira, etc), enquanto o conceito de vulnerabilidade do quadro atual está mais centrado nas fraquezas de um determinado grupo com uma característica fixa: de certa forma, o relatório sugere que, como os consumidores têm uma compreensão limitada sobre os ambientes digitais (por exemplo, como funcionam os algoritmos), todos os consumidores são potencialmente vulneráveis. Este é também um dos principais argumentos das organizações de consumidores.

Apesar das opiniões críticas acima enumeradas, quanto ao impacto dos direitos dos consumidores da UE na competitividade, na inovação e nas PME, todas as partes interessadas partilharam opiniões bastante positivas sobre esta questão. Houve, contudo, opiniões divergentes sobre a UE versus comerciantes de países terceiros sem estabelecimento na UE. O crescimento de comerciantes de países terceiros sem estabelecimento na UE que

se dirigem aos consumidores da UE coloca desafios de aplicação que prejudicam a eficácia do direito do consumidor da UE.

Coerência

O relatório reconhece que existem algumas sobreposições e complementaridades entre as três diretivas e outras leis da UE – por exemplo, a Lei dos Mercados Digitais (DMA), a Lei dos Serviços Digitais (DSA) e o Regulamento da Inteligência Artificial (AI Act) – mesmo que tenham âmbitos diferentes.

Os exemplos mais comuns relatados são sobre padrões obscuros (*dark patterns*). Todas estas disposições utilizam terminologias e condições diferentes que precisam de ser cumpridas. Isto poderia criar problemas de coerência durante a implementação, bem como na execução (por exemplo, no caso de pagamento ou consentimento que foi sancionado por diferentes autoridades e por diferentes violações).

Quanto à aplicação, existem preocupações também porque:

- A legislação dos consumidores na UE proporciona uma proteção ex post do consumidor, enquanto as novas leis do conjunto de regras digitais da UE são regras *ex ante* e a conformidade deve ser demonstrada através de avaliações de conformidade e obrigações de comunicação;
- A legislação dos consumidores na UE é aplicada pelos Estados-Membros, enquanto o DSA, o DMA e a Lei da UE sobre IA estabelecem um quadro de governação diferente, conferindo mais poderes à Comissão.

No geral, o relatório observa que o DSA e o DMA visam comportamentos específicos de categorias específicas de serviços digitais, mas não é claro se outros serviços digitais se enquadram no seu âmbito e, conseqüentemente, teriam de cumprir as suas obrigações.

Neste ponto, o balanço de qualidade salienta que o DSA não abrange os mercados retalhistas *online* B2C, mesmo que estes estejam entre os mais utilizados pelos consumidores. Ikea, H&M, Lidl e Zara, por exemplo, são mencionados entre os atores

que não se enquadram nas definições de plataforma *online* ou mercado online, apesar de serem dos mais utilizados.

No balanço de qualidade são apresentadas algumas sugestões específicas sobre como reforçar a consistência e a coerência: adotar/atualizar diretivas que especifiquem como a legislação do consumidor da UE e as leis do conjunto de regras digitais da UE interagem; facilitar uma cooperação mais estreita entre as autoridades responsáveis pela aplicação da lei e as suas respetivas redes; haver um maior envolvimento com os comerciantes; e desenvolver monitorização do mercado e ferramentas informáticas para facilitar a conformidade e a aplicação (por exemplo, observatórios digitais, bases de dados a nível da UE, etc).

Eficiência

Para avaliar a eficiência, o relatório considera:

- Custos: os custos de conformidade com a legislação da UE em matéria de consumo em ambientes digitais não são considerados particularmente elevados pela maioria dos inquiridos consultados. No entanto, comunicaram custos adicionais devido a diferenças entre Estados-Membros/fragmentação regulamentar;
- Impacto nos consumidores: globalmente, os inquiridos mostram que os consumidores concordam que os retalhistas e os prestadores de serviços respeitam os seus direitos de consumidores, mas na verdade apenas uma pequena percentagem (6%) indicou que realmente confia nos comerciantes. Embora isto possa parecer um paradoxo, tendo em conta o aumento das transações online dos consumidores, mostra que há espaço para se fazer algo no sentido de se aumentar a confiança dos consumidores;
- Âmbito de simplificação: embora as partes interessadas tenham notado que existem oportunidades de simplificação, a Comissão constatou um potencial limitado de simplificação e redução de encargos. Na sua opinião, isto é confirmado pelo facto de as partes interessadas não terem podido fornecer exemplos concretos.

¹ Os padrões obscuros (*dark patterns*, no original em inglês) são "práticas encontradas em interfaces de utilizador online que direcionam, iludem, coagem ou manipulam os consumidores a fazer escolhas que frequentemente não são no seu melhor interesse".

Valor acrescentado e relevância da UE

O balanço de qualidade confirma que os objetivos das três diretivas continuam a ser altamente relevantes nos ambientes digitais e forneceram a base necessária para a proteção do consumidor e contribuíram para um melhor funcionamento do mercado único digital da UE. No entanto, existem alguns desafios que não estão presentes *off-line* na mesma escala – portanto, é necessário fazer-se algo para enfrentá-los.

Conclusões e áreas de melhorias

O direito dos consumidores existente na UE é ainda altamente relevante na economia digital atual. No entanto, o quadro atual não é suficientemente específico para ser aplicado de forma eficaz às práticas comerciais e arquiteturas de sistemas no *ambiente digital*. São necessárias melhorias e mudanças para resolver os problemas multifacetados que os consumidores frequentemente enfrentam *online*. Em particular, é necessário:

- Abordar as práticas mais prejudiciais (abaixo referidas);
- Facilitar uma aplicação e conformidade mais eficazes;
- Reduzir a incerteza jurídica e a fragmentação regulamentar;
- Garantir consistência e coerência com a aplicação do direito do consumidor da UE e de outras leis da UE, nomeadamente as leis que regulam os mercados digitais.

Vale também a pena mencionar que os prejuízos financeiros para os consumidores resultantes de problemas vividos online ascendem a 7,9 mil milhões de euros por ano, de acordo com a análise. O prejuízo financeiro dos consumidores é referido como uma questão que estes consideram significativamente negativa no momento da tomada de decisões de compra. Pode assumir a forma de danos financeiros (por exemplo, custos financeiros) e danos não financeiros (por exemplo, perda de tempo, aborrecimento, danos à saúde mental e outros impactos que podem influenciar o seu bem-estar).

Práticas prejudiciais

Padrões obscuros (já acima referidos)

Embora o relatório reconheça que estas práticas não são novas, foram identificadas preocupações devido ao aumento da utilização de tais práticas, bem como "riscos para a persuasão personalizada". Isto também é confirmado por todas as investigações, varreduras e vistorias realizadas nos últimos anos.

A legislação da UE é-lhes aplicável?

De acordo com o relatório, sim, mas apenas parcialmente.

Possíveis opções para os resolver: são consideradas iniciativas legislativas e não legislativas.

Em particular: alterar a DPCD para incluir padrões obscuros e especificar que as práticas que envolvem pressão psicológica e atenção são abrangidas pela DPCD; especificar alguns dos conceitos-chave da DPCD, tais como assédio, coerção e influência indevida; adicionar padrões obscuros à lista negra da DPCD; haver justiça desde a fase de projeto; haver atualização das diretrizes da DPCD, que também devem incluir uma lista de verificação que os comerciantes podem utilizar para auditar as suas interfaces; existir uma criação de bases de dados da UE para padrões obscuros e exigência de relatórios anuais das autoridades dos Estados-Membros sobre as ações tomadas contra padrões obscuros.

Personalização (anúncios, classificação, recomendações, preços/ofertas)

Problemas: a injustiça da personalização comercial B2C aumentou. Os inquéritos aos consumidores mostram também que estes estão preocupados com a forma como os seus dados são partilhados ou utilizados para personalizar as suas ofertas comerciais. Em particular, espera-se que os preços de personalização continuem a crescer, especialmente com os avanços na IA que os tornarão mais acessíveis a uma gama mais ampla de *traders*.

As práticas de personalização não são, obviamente, inerentemente ilegais ao abrigo da legislação da UE, desde que cumpram os regulamentos de proteção de dados, como o RGPD. No entanto, surgem problemas quando os comerciantes exploram as vulnerabilidades dos consumidores, conduzindo a práticas injustas ou manipuladoras. Os problemas dizem respeito principalmente à transparência sobre a personalização.

A legislação da UE é aplicável?

Sim, mas ainda existem lacunas. Em geral, a DDC (conforme alterada pela Omnibus) obriga os comerciantes a divulgar a presença de preços personalizados. No entanto, a disposição não obriga os comerciantes a fornecer explicações adicionais sobre a personalização (por exemplo, os parâmetros). Então, se a personalização implicar uma tomada de decisão automatizada com efeitos jurídicos, aplicam-se obrigações RGPD.

Além disso, o DMA e o DSA estabelecem algumas obrigações e reforçam a transparência (mas aplicam-se apenas sob condições específicas e a um

AS POLÍTICAS



PROPOSTA DE ORÇAMENTO PARA 2025 – O QUE TRAZ DE NOVO À SEGURANÇA SOCIAL?

Habituo-mo-nos à ideia de encontrar nas propostas de Orçamento de Estado apresentadas pelos executivos, sobretudo em início de mandato, medidas inovadoras na área da segurança social. No caso da proposta relativa a 2025 não há praticamente nenhuma novidade, já que as medidas de maior alcance haviam já sido anunciadas durante os primeiros meses de exercício de funções do XXIV Governo Constitucional.

A quase totalidade das medidas anunciadas ou confirmadas na proposta de orçamento para 2025 têm a ver com o sistema não previdencial e

particularmente com a área da inclusão. As mais significativas são referentes ao Complemento Solidário para Idosos (CSI)¹: o aumento do valor de referência, a inclusão da gratuidade dos medicamentos prescritos aos beneficiários e a eliminação da condição de recurso do rendimento dos filhos. A partir de junho deste ano, o valor de referência do CSI foi aumentado em 600 euros anuais, de 6608 para 7208 euros, e para 2025 está proposto um novo aumento que fixará o seu valor anual em 7568 euros. O Governo confirmou ainda a intenção de fazer evoluir o valor de referência do CSI até atingir a meta dos 820 euros no

¹ O CSI é uma prestação submetida a condição de recursos que cobre a diferença entre o rendimento do pensionista e um valor de referência fixado anualmente por portaria.

final da legislatura. A confirmar-se este trajeto, é previsível que o valor de referência do CSI se aproxime ou mesmo ultrapasse o limiar de pobreza, uma situação que não se verificava desde 2011², cumprindo assim o seu objetivo estratégico inicial, que era o de eliminar a pobreza, na óptica do rendimento, entre as pessoas idosas.

Ainda na área da inclusão e do apoio às famílias, foi anunciada a implementação das novas medidas previstas na revisão do Estatuto do Cuidador Informal, nomeadamente a criação da bolsa de cuidadores, o reforço do descanso ao cuidador e a revisão da portaria que atribui o subsídio ao cuidador informal. Foi também anunciada a revisão da lei de bases e da estratégia nacional para as pessoas com deficiência e a implementação da estratégia nacional de integração das pessoas em situação de sem-abrigo. Ficou confirmada a intenção de prosseguir os processos tendentes à simplificação e unificação de prestações sociais, com vista à criação da Prestação Social Única, da área não previdencial, por tipologia de apoio.

A proposta orçamental expressa a intenção de aplicar o mecanismo de atualização das pensões de acordo com a lei, o que, dado o respetivo histórico, não pode deixar de ser considerado excepcional: nos 16 anos que leva de aplicação desde a sua introdução em 2008, apenas por três vezes um tal mecanismo foi aplicado de acordo com a lei, tendo-se verificado nos outros anos atualizações discricionárias. O exato valor de atualização será conhecido no final de novembro. Se, como se espera, a média do crescimento do PIB nos últimos dois anos for inferior a 2%, só as pensões do escalão mais baixo acompanharão a taxa de inflação, que deverá situar-se entre os 2% e os 3%. Quanto às pensões dos escalões médio e alto deverão sofrer de novo uma diminuição do seu poder aquisitivo. Pela primeira vez em 2025, os pensionistas que receberam a sua primeira pensão em 2024 também terão direito a uma atualização de acordo com as mesmas regras que os restantes³. Por fim, a proposta de orçamento não contempla a repetição da atribuição de um complemento extraordinário extraordinário de pensão, que em 2024 orçou em 399 milhões de euros de defesa adicional.

O segundo resultado marcante que ressalta da observação da proposta orçamental é a conti-

nuação da tendência do sistema de segurança social para produzir saldos positivos muito substanciais. Prevê-se que o saldo global atinja em 2024 o montante de 4 412,2 milhões de euros, e que possa aumentar para 5 659 milhões de euros em 2025. Desde 2021 os saldos do sistema nunca ficaram abaixo dos 4 mil milhões de euros, uma tendência que é historicamente única no nosso país e que reflete um período de crescimento das receitas sempre superior ao das despesas. Para 2025, prevê-se que as receitas correntes aumentem 7,2% enquanto as despesas deverão ficar pelos 4,6%.

A forte dinâmica de crescimento das receitas é inteiramente resultante do ritmo acelerado das contribuições sociais⁴, o que por sua vez se fica a dever ao crescimento do emprego e do número de trabalhadores imigrantes inscritos no sistema⁵. Em 2024, o valor de execução das receitas contributivas deverá ultrapassar o valor orçamentado em cerca de 1300 milhões de euros. Trata-se de um fenómeno recorrente nos últimos anos: desde 2020, o valor de execução das receitas contributivas tem ultrapassado o valor orçamentado em pelo menos mil milhões de euros em cada ano.

O bom ritmo de crescimento das receitas não deverá fazer esquecer a necessidade de prevenir e mitigar a evasão contributiva. É de assinalar a intenção do executivo de aplicar aos contribuintes devedores à segurança social as mesmas medidas de transparência que se aplicam no âmbito da Lei Geral Tributária, ou seja a publicação das listas de contribuintes cuja situação tributária não de encontre regularizada, hierarquizadas pelo montante da dívida.

No conjunto das despesas, os aumentos mais significativos verificam-se nas pensões de velhice, que aumentam 980 milhões de euros (+ 5,7%) e na ação social, que aumenta 368 milhões de euros (+11%).

A proposta orçamental para 2025 mantém a estratégia de reforço do Fundo de Estabilização da Segurança Social através da transferência dos saldos excedentes do sistema previdencial. Em 2024, o valor da transferência deverá situar-se próximo dos 4 400 milhões de euros, a que haverá de adicionar o produto das receitas consignadas (Adicional ao IMI, adicional ao IRC e adicional

³ O Governo aprovou esta medida em outubro tendo o Presidente da República já promulgado o diploma que entrará em vigor em 1 de janeiro. A alteração das regras de atualização das pensões deverá ter um impacto orçamental de 42 milhões de euros no primeiro ano.

⁴ Desde 2021 os aumentos anuais de receita contributiva têm variado entre 9% e 13% em valores nominais.

⁵ No final de 2023 havia 720 mil estrangeiros inscritos na segurança social, o que representava 14,5% do total. As receitas resultantes das contribuições de trabalhadores estrangeiros representavam no 1º semestre de 2024 cerca de 12% do valor total.

à contribuição do setor bancário) que se prevê poder atingir em 2024 o valor record de 635,7 milhões de euros. A decisão de manter o rumo traçado desde há décadas de reforçar o FEFSS com os excedentes do sistema previdencial traduz uma atitude de grande prudência por parte do executivo. Com efeito, dado que o valor da reserva do FEFSS já ultrapassou em 2024 a meta estratégica de 24 meses de despesa com as pensões do sistema previdencial, poder-se-ia colocar a questão de saber se se continua a justificar o reforço do Fundo, em montantes tão elevados. Também se poderá questionar se continua a fazer sentido atribuir ao Fundo a finalidade única de acorrer aos défices futuros do sistema previdencial. A este propósito é de notar que as projeções de longo prazo constantes do relatório de sustentabilidade da segurança social revelam uma nítida melhoria das perspectivas futuras, dado que o início dos défices recorrentes do sistema previdencial é agora adiado para a segunda metade da década de 30 e se prevê que as reservas do FEFSS possam arcar com tais défices até ao final do período de projeção, ou seja, 2070.

A atitude de grande prudência revelada nesta proposta de orçamento encontra justificação na incerteza que caracteriza o cenário internacional, marcado pela anémia do crescimento nas principais economias da União Europeia e pelo deflagrar de conflitos armados em regiões que lhe estão próximas. Todavia, mais cedo ou mais tarde é inevitável que o impacto do aumento do emprego e da imigração sobre o financiamento da segurança social deva suscitar uma reflexão de conjunto sobre o modelo seguido até aqui e possíveis alternativas de reforma do mesmo.

A proposta de orçamento para 2025 aponta para a necessidade de avaliar novas formas de diversificação das fontes de financiamento do sistema previdencial, bem como a possibilidade de implementação de outras medidas que concorram para o mesmo objetivo, nomeadamente os incentivos à poupança complementar para a reforma. Propõe que, na sequência da elaboração do Livro Verde para a Sustentabilidade da Segurança Social, o qual foi publicado em versão online no passado dia 25 de novembro, seja aprofundada a discussão destes temas em sede de concertação social, e também com contributos da sociedade civil, de especialistas e investigadores. ●

5 659 M€

Saldo global da Segurança Social previsto para 2025

980 M€

Aumento das pensões de velhice previsto para 2025

368 M€

Aumento da despesa com ação social previsto para 2025



OS DESAFIOS



USA WHAT'S NEXT?

Novo presidente, novas políticas, novas abordagens... A polarização entre eleitores evidente na campanha, deverá agora dar lugar ao pragmatismo que a realidade sempre obriga. A economia teve um lugar de destaque na campanha. As propostas de Trump para a economia americana são aqui revisitadas.

O 47º presidente dos EUA já é conhecido. Na Europa receiam-se as consequências da vitória de Donald Trump e a vitória dos Republicanos na Câmara dos Representantes e no Senado. A sua visão do "America First" parece ter um corolário: -"Europe Last"! Esta linha de raciocínio e a imprevisibilidade de Trump geram desconforto, em especial devido ao receio de uma alteração radical sobre o apoio dos EUA à Ucrânia em relação à invasão da Rússia e as imprevisíveis consequências para a União Europeia.

É, contudo, sabido que, terminada a campanha, é preciso pragmatismo para gerir os problemas concretos e fazer escolhas difíceis em cenários de grande complexidade, que uma grande potência não pode evitar.

De acordo com uma sondagem da Edison Research à boca de urna, a economia foi o tema central nesta campanha influenciando a decisão de voto de 31% dos eleitores, ficando apenas atrás do tema "estado da democracia" que mobilizou 35% dos eleitores, batendo em preocupação temas tradicionalmente fraturantes como o aborto (14%), a imigração (11%) ou a saúde.

Ao contrário da visão dos europeus, apenas 4% dos eleitores norte-americanos valorizaram a política externa. Verifica-se por aqui que os temas da NATO e da Guerra na Ucrânia e a Guerra de Israel em Gaza e no Líbano não foram a principal inquietação dos eleitores americanos. Pelo menos, neste domínio, os dois candidatos, Kamala Harris e Donald Trump, convergiam sobre a importância de manter os EUA como a maior potência militar do planeta.

Vejamos, então, quais as propostas de Trump na área económica, como indicação do que poderá vir a ser considerado como prioritário na próxima presidência.

O programa de Trump às eleições de 2024 tem o nome "Make America Great Again" e tem a seguinte dedicatória "aos homens e mulheres esquecidos da América". O documento, curto, com 16 páginas, é editado num desconcertante preto e branco, sem qualquer tratamento gráfico, logótipos ou imagens. Mais minimalista não poderia ser. O preâmbulo do documento tem o título: - "America First: A return to common sense".

A campanha de Trump procurou afirmar o seu posicionamento de comunicar com simplicidade com os eleitores referindo repetidamente a expressão "senso comum", dizendo com clareza o que pensa, sem procurar as águas tépidas do politicamente correto, nem evitando a confrontação, caminhando, aos olhos dos europeus, por vezes nas margens do "bom senso", se tal fosse necessário para passar a mensagem.

O documento está dividido em 10 capítulos (cada capítulo com 1 página), propondo um conjunto de medidas para revitalizar a economia e o bem-estar dos americanos, abordando desde o controlo de fronteiras até à educação e segurança. A prioridade é derrotar a inflação, com uma intervenção rápida para baixar os preços de bens e serviços. A segurança nas fronteiras surge como um ponto central, com o objetivo de travar a imigração ilegal, considerada uma ameaça ao mercado de trabalho e à segurança das comunidades locais.

No plano económico, os republicanos defendem a construção de "uma economia sem precedentes", com políticas que facilitam o crescimento, além de promessas de restaurar o "sonho americano", tornando mais acessíveis a habitação e a educação para jovens e famílias. Na perspetiva dos republicanos, é também importante que os trabalhadores e agricultores americanos tenham proteção especial contra práticas comerciais injustas, enquanto as políticas para os idosos se destinam a reforçar a segurança social e o acesso aos serviços essenciais.

O foco na educação, de acordo com o documento, visa garantir "um ensino de qualidade para todos, capacitando os jovens para carreiras sólidas e vidas prósperas". Além disso, o plano sugere uma "limpeza na gestão pública, com uma abordagem de bom senso e eficiência". Faz a promessa de voltar a ligar a administração pública com os interesses e as necessidades reais dos cidadãos renovando os pilares da "civilização americana", prometendo um "governo do povo e para o povo", valorizando a manutenção da paz através de uma postura militar robusta, defendendo a força como um meio para garantir segurança e estabilidade.

Caixa de texto 1 - 20 medidas de Trump para "Tornar a América Grande de Novo"

1. "SELAR A FRONTEIRA E ACABAR COM A INVASÃO DE IMIGRANTES
2. LEVAR A CABO A MAIOR OPERAÇÃO DE DEPORTAÇÃO DA HISTÓRIA AMERICANA
3. ACABAR COM A INFLAÇÃO E TORNAR A AMÉRICA NOVAMENTE ACESSÍVEL
4. TORNAR A AMÉRICA O PRODUTOR DE ENERGIA DOMINANTE NO MUNDO, DE LONGE!
5. ACABAR COM O OUTSOURCING E TRANSFORMAR OS ESTADOS UNIDOS NUMA SUPERPOTÊNCIA INDUSTRIAL
6. GRANDES REDUÇÕES DE IMPOSTOS PARA OS TRABALHADORES, E NENHUM IMPOSTO SOBRE AS GORJETAS!
7. DEFENDER A NOSSA CONSTITUIÇÃO, A NOSSA CARTA DE DIREITOS E AS NOSSAS LIBERDADES FUNDAMENTAIS, INCLUINDO A LIBERDADE DE EXPRESSÃO, A LIBERDADE DE RELIGIÃO E O DIREITO DE MANTER E PORTAR ARMAS
8. EVITAR A TERCEIRA GUERRA MUNDIAL, RESTAURAR A PAZ NA EUROPA E NO MÉDIO ORIENTE, E CONSTRUIR UM GRANDE ESCUDO DE DEFESA ANTIMÍSSIL IRON DOME SOBRE TODO O NOSSO PAÍS - TUDO FEITO NA AMÉRICA
9. ACABAR COM O ARMAMENTO DO GOVERNO CONTRA O POVO AMERICANO
10. ACABAR COM A EPIDEMIA DE CRIMINALIDADE MIGRANTE, DEMOLIR OS CARTÉIS DE DROGA ESTRANGEIROS, ESMAGAR A VIOLÊNCIA E PRENDER OS INFRACTORES VIOLENTOS
11. RECONSTRUIR AS NOSSAS CIDADES, INCLUINDO WASHINGTON DC, TORNANDO-AS NOVAMENTE SEGURAS, LIMPAS E BONITAS
12. REFORÇAR E MODERNIZAR AS NOSSAS FORÇAS ARMADAS, TORNANDO-AS, SEM DÚVIDA, AS MAIS FORTES E PODEROSAS DO MUNDO
13. MANTER O DÓLAR AMERICANO COMO A MOEDA DE RESERVA MUNDIAL
14. LUTAR E PROTEGER A SEGURANÇA SOCIAL E A ASSISTÊNCIA MÉDICA SEM CORTES, INCLUINDO ALTERAÇÕES À IDADE DA REFORMA
15. ANULAR A OBRIGATORIEDADE DOS VEÍCULOS ELÉCTRICOS E REDUZIR A REGULAMENTAÇÃO ONEROSA E PESADA
16. CORTAR O FINANCIAMENTO FEDERAL DE QUALQUER ESCOLA QUE PROMOVA A TEORIA CRÍTICA DA RAÇA, A IDEOLOGIA RADICAL DO GÉNERO E OUTROS CONTEÚDOS RACIAIS, SEXUAIS OU POLÍTICOS INADEQUADOS PARA AS NOSSAS CRIANÇAS
17. MANTER OS HOMENS FORA DOS DESPORTOS FEMININOS
18. DEPORTAR OS RADICAIS PRÓ-HAMAS E TORNAR OS NOSSOS CAMPUS UNIVERSITÁRIOS NOVAMENTE SEGUROS E PATRIÓTICOS
19. GARANTIR AS NOSSAS ELEIÇÕES, INCLUINDO A VOTAÇÃO NO PRÓPRIO DIA, A IDENTIFICAÇÃO DOS ELEITORES, OS BOLETINS DE VOTO EM PAPEL E PROVA DE CIDADANIA
20. UNIR O NOSSO PAÍS, LEVANDO-O A NÍVEIS NOVOS E RECORDE DE SUCESSO"

Fonte: 2024 GOP PLATFORM MAKE AMERICA GREAT AGAIN!

Nota: Por questões de coerência com o espírito do documento da candidatura de Trump optámos por manter o estilo gráfico do documento original da candidatura republicana.

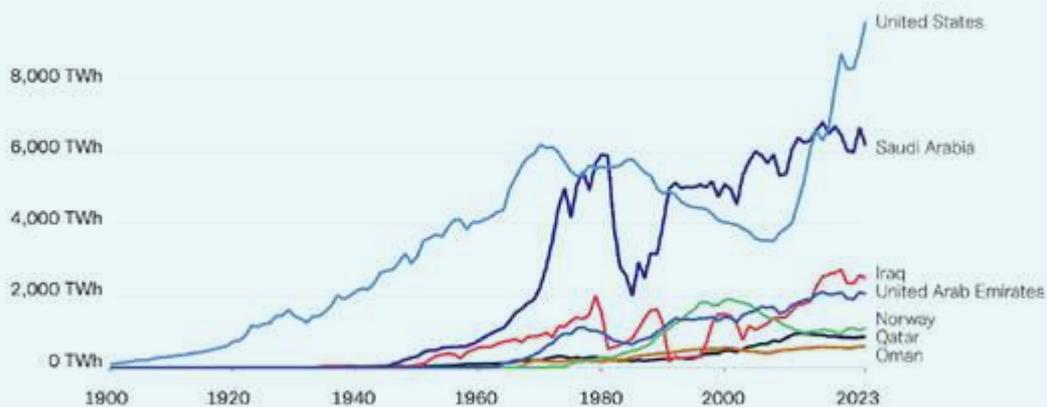
A prioridade no combate à inflação e um discurso para a classe média

O Partido Republicano promete reverter a crise de inflação que, na sua opinião, afetou duramente a classe média americana, prejudicando os orçamentos familiares e dificultando o sonho da casa própria para milhões¹. O objetivo é derrotar a inflação e reduzir rapidamente o custo de vida, restaurando a estabilidade de preços através de uma abordagem que inclui aumentar a produção de energia nacional, reduzir gastos governamentais excessivos, cortar regulações onerosas e reforçar a segurança nas fronteiras.

Entre as principais medidas, os republicanos propõem o fim das restrições à produção de energia americana², com foco em fontes como o petróleo, gás natural e nuclear, para tornar a energia mais acessível e combater a inflação e "alimentar as casas, os carros e as fábricas americanas com energia fiável, abundante e acessível".

Este aspeto do programa era diretamente contestado pela candidatura de Kamala Harris³, que considerava esta aposta reforçada na produção de petróleo, em que os EUA já lideram, um retrocesso na modernização tecnológica do setor energético americano, que na sua opinião deveria apostar nas energias renováveis.

Produção de Petróleo (terawatt-hora)



Fonte: A New Way Forward, programa da candidatura Harris - Walz do Partido Democrático, p.30

Também se comprometem a controlar o gasto público e retomar as políticas de desregulamentação de Trump, que teriam economizado \$11.000 por agregado familiar. Este plano, segundo o partido, restaurará a prosperidade e a segurança económica, promovendo um futuro mais forte e resiliente para as famílias americanas.

Curiosamente, ainda inserido no capítulo 1, o plano republicano para revitalizar a economia americana inclui medidas rigorosas para combater a imigração ilegal, com o reforço da segurança nas fronteiras e a deportação de imigrantes sem documentação. Segundo os republicanos, as políticas de fronteiras abertas dos democratas aumentaram os custos

¹ Curiosamente em boa parte iniciada ainda na anterior presidência de Trump devido à sua política monetária expansionista ("quantitative easing") no decurso da crise do COVID-19.

² "We will 'DRILL, BABY, DRILL' e tornar-nos-emos independentes em termos energéticos, e até mesmo dominantes novamente. Os Estados Unidos têm mais ouro líquido debaixo dos nossos pés do que qualquer outra nação, e nem sequer está perto disso. O Partido Republicano aproveitará esse potencial para dar força ao nosso futuro", pode ler-se logo no preâmbulo do documento.

³ A New Way Forward for the Middle Class - A plan no lower costs and Create an Opportunity Economy"

de habitação, educação e saúde para as famílias americanas, e o controlo da imigração é essencial para aliviar essa pressão.

Além disso, o partido defende a restauração da paz através de uma postura de força militar, argumentando que a estabilidade geopolítica é essencial para a estabilidade dos preços. Ao reduzir os riscos de conflitos globais, o Partido Republicano acredita que poderá diminuir a inflação relacionada com o aumento dos preços de commodities, trazendo benefícios diretos para a economia americana.

No capítulo 4, o documento do Partido Republicano propõe um plano para tornar o "sonho americano acessível novamente para as famílias, jovens e todos os americanos", focando-se em reduzir os custos com habitação, educação, saúde e despesas do dia-a-dia, ao mesmo tempo que amplia as oportunidades económicas.

Para promover a habitação acessível, o partido promete reduzir taxas de juros e desregular o setor imobiliário para facilitar a construção e compra de casas. Na educação, os republicanos pretendem oferecer alternativas mais acessíveis ao ensino universitário tradicional de quatro anos. No setor da saúde, o plano inclui aumentar a transparência, incentivar a competição e expandir o acesso a opções de cuidados mais acessíveis, protegendo os idosos e Medicare. Por fim, o partido compromete-se a baixar os custos diários, como energia e bens de consumo, através da redução de regulações e políticas económicas que visam a diminuição do custo de vida.

Como o novo Presidente e os republicanos pretendem "reconstruir a maior economia da história" e entrar num "novo período de ouro"?

O plano de Donald Trump visa transformar os Estados Unidos numa economia mais independente e robusta, assente na redução de regulações, cortes de impostos e um impulso massivo à produção energética. Trump promete tornar permanentes os cortes fiscais, isentar as gorjetas de impostos e renegociar acordos comerciais para proteger produtores internos. O objetivo é fortalecer o mercado de trabalho americano e controlar o custo de vida, apostando em energia abundante e acessível. A agenda promete ainda uma abordagem mais sim-

plificada nas normas, acreditando que a remoção de barreiras desnecessárias impulsionará o crescimento e inovação.

No campo da inovação, o plano foca-se em liderar setores emergentes, como criptomoedas, inteligência artificial e exploração espacial. Os republicanos comprometem-se a proteger o direito dos americanos à autogestão de criptoativos, a fomentar o desenvolvimento de IA sem restrições que consideram ideológicas, e a reforçar a presença americana no espaço, com metas ambiciosas para a exploração lunar e de Marte. Esta visão reflete um compromisso em posicionar os EUA como líder global em tecnologia e segurança, promovendo ao mesmo tempo a liberdade económica e a prosperidade doméstica.

Tarifas e Comércio Internacional

No capítulo 5 - "proteger os trabalhadores e agricultores americanos do comércio injusto"-

Donald Trump assume um retorno ao protecionismo, defendendo o aumento de tarifas sobre bens importados para fortalecer a produção interna e "proteger a economia americana da concorrência externa desleal". Apresenta, deste modo, uma visão económica focada na autossuficiência e no fortalecimento da indústria americana.

Este plano tem como pilares o reequilíbrio do comércio internacional, a garantia da independência estratégica dos EUA e a revitalização da indústria transformadora, com uma forte aposta na produção interna. Segundo os republicanos, a América deve priorizar a segurança económica e fortalecer a sua capacidade produtiva, eliminando dependências em relação a países concorrentes, como a China. A ideia é construir uma nação mais autossuficiente, segura e economicamente estável, onde a indústria nacional e os trabalhadores sejam os maiores beneficiários.

Parte desta estratégia passa por políticas comerciais mais restritivas, como a imposição de tarifas em produtos estrangeiros e o apoio à Lei do Comércio Recíproco. Além disso, os republicanos pretendem revogar o estatuto de "Nação Mais Favorecida" da China⁴, eliminando gradualmente as importações de bens essenciais e impedindo a compra de ativos estratégicos americanos por parte de empresas chinesas.

Caixa de texto 2 - Cinco pilares da agenda de Donald Trump

Pilar	Descrição
1. Corte de Regulações	Redução drástica nas regulações que limitam empregos, inovação e liberdade, com proposta de maior transparência e uma abordagem racional na criação de leis. O objetivo é desbloquear o crescimento económico e reduzir custos.
2. Tornar Cortes de Impostos Permanentes e Eliminar Impostos sobre Gorjetas	Tornar permanentes os cortes de impostos da administração Trump, ampliando a dedução padrão e o crédito fiscal infantil. Propõe isentar as gorjetas de impostos, beneficiando trabalhadores de restauração e hotelaria.
3. Acordos de Comércio Justos e Recíprocos	Proteger os produtores americanos renegociando acordos comerciais, reduzindo a dependência de fornecedores estrangeiros e trazendo cadeias de abastecimento críticas para os EUA, promovendo uma economia mais autónoma.
4. Energia Abundante e de Baixo Custo	Aumentar a produção de petróleo, gás natural e carvão para recuperar a independência energética e tornar os EUA dominantes no setor, com preços de energia mais baixos, semelhantes aos níveis do primeiro mandato de Trump.
5. Apoio à Inovação	Liderança mundial em novas indústrias, incluindo: Cripto moeda (proteção do direito de autogestão de criptoativos e oposição a uma Moeda Digital do Banco Central), Inteligência Artificial (revogação de ordens executivas que limitam a IA, incentivando inovação com foco em liberdade e bem-estar) e Exploração Espacial (expansão da presença americana no espaço, com metas de exploração lunar e de Marte).

Fonte: 2024 GOP PLATFORM MAKE AMERICA GREAT AGAIN!

⁴ Harris defendia a aplicação de tarifas em setores estratégicos e pretendia dar continuidade às tarifas às importações provenientes da China impostas por Biden (ver número anterior do Nova Dinâmica), posiciona-se contra uma política de tarifas generalizadas, alertando que estas poderiam resultar em preços mais elevados para os consumidores. Esta visão alinhada com uma perspectiva de livre-comércio refletia o seu desejo de controlar os preços sem restringir o acesso dos consumidores a bens mais baratos.

No setor automóvel, a aposta será em revitalizar a produção nacional, revertendo mandatos federais sobre veículos elétricos e travando a entrada de veículos chineses no mercado interno.

Para garantir empregos e salários dignos, os republicanos também defendem políticas de "Comprar Americano" e "Contratar Americano", direcionadas ao setor público. A repatriação das cadeias de abastecimento críticas é outra prioridade, com o objetivo de trazer para os EUA indústrias essenciais para a segurança e estabilidade económica.

Com um compromisso em tornar o país uma superpotência da indústria transformadora, o Partido

Republicano acredita que este plano impulsionará a economia americana, dando mais segurança e prosperidade aos trabalhadores e às suas famílias.

Ao eleger Trump os americanos escolheram uma abordagem para promover um crescimento acelerado mais centrada na desregulamentação, na redução da carga fiscal sobre os trabalhadores e protecionista no comércio internacional, mas, acima de tudo, o futuro económico dos Estados Unidos parece depender do estilo de liderança que promete redefinir as prioridades económicas e o próprio papel do governo na economia americana e também o quadro das relações internacionais à escala global. Como vai ser? O futuro dirá... ●



OS DESAFIOS

AS 15 MAIORES ECONOMIAS DO MUNDO, AO LONGO DO TEMPO-1980-2050... O FUTURO SURPREENDENTE



Fonte Goldman Sachs , (2021) com infografia pela Visual Capitalist

1. Comentários considerando dois sub-períodos:

a) 1980- 2000

- Os EUA ocuparam a liderança em 1980 e 2000. Com a implosão da URSS em 1991 os EUA permaneceram, também, como a única grande potencia global em 2000
- O Canadá que nos anos 90 constituiu com os EUA e o México a NAFTA - área de livre troca da América do Norte manteve-se, na 8ª posição.
- O Japão era a segunda economia mundial quer em 1980, quer em 2000, mas após a grande crise financeira de 1990 teve uma década de programas de investimento público para tentar evitar uma depressão. Mas não voltou a apresentar o crescimento das décadas anteriores. Mas, em 2000 ainda mantinha esta 2ª posição sendo de longe a 2ª economia tecnologicamente mais evoluída do mundo (eletrónica, automóvel e equipamentos para indústria e serviços).
- Se em 1980 a Coreia do Sul não estava incluída na lista, em 2000 já ocupava a 12ª posição em forte competição com o Japão nos setores do automóvel da eletrónica, da construção naval e do equipamento pesado.
- No ano inicial (1980) 6 países europeus encontravam-se entre as 15 maiores economias do mundo. Pela seguinte ordem: Alemanha; França; Reino Unido; Itália; Espanha (as 5 "médias economias" da Europa ocidental) e finalmente, uma das pequenas economias europeias, os Países Baixos. Vinte anos depois, já com o mercado Único a funcionar, a Alemanha reunificada e o Tratado de Maastrich a vigorar (incluindo a decisão de criação do euro), todos estes seis países europeus se mantinham na lista das 15 maiores economias, mas com um grupo de 3 - Alemanha, Reino Unido e França - numa posição mais destacada.
- A China, que iniciara a integração na globalização, em complementaridade com os EUA desde 1978, encontrava-se, já em 1980, em 7º lugar. Após 20 anos de integração na globalização, com elevados ritmos de crescimento e com a sua dimensão demográfica, a China passou em 2000 para a 2ª posição.
- A Arábia Saudita, principal exportador de petróleo da OPEP, beneficiou dos dois choques petrolíferos de 1973 e 1979 para ocupar o 14º Lugar em 1980. Contudo, após o contrachoque petrolífero de 1985 (baixa do preço do petróleo imposto pela Arábia Saudita no meio da guerra Irão Iraque -1980- 1989), desapareceu da lista.
- A Índia entrou, já em 1980, para a lista das 15 maiores economias ocupando a 13ª posição e, nesse lugar, se manteve em 2000.
- A América Latina em 1980 estava representada por 2 economias no "top" das 15 maiores: o México (com duas crises cambiais e financeiras que contaram com intervenções de apoio dos EUA) e a Argentina. Em 2020, continuava na lista, tendo a Argentina sido substituída pelo Brasil.
- O Sueste Asiático e a África não tinham presença nesta lista. Na Oceânia surgia a Austrália, mas no último lugar.

b) 2000-2022

(Após as crises financeiras globais de 2000 e 2008, que atingiram o espaço euro atlântico)

- Os EUA mantiveram o 1º lugar, mas já com a China em 2º lugar, descendo o Japão para o 3º lugar, com a Índia a subir ao 5º lugar, ultrapassando já o Reino Unido e França (países com demografias completamente distintas da Índia e da China).
- O Canadá manteve a 8ª posição.
- Na Europa Ocidental acentua-se o destaque do grupo formado pela Alemanha, Reino Unido e França, enquanto a Itália e a Espanha se mantem na lista das 15 maiores economias, mas descendo de posição relativa.
- Este ano de 2022 marca sem dúvida, a clara ascensão da Ásia como macrorregião, com a Coreia do Sul a manter a 12ª Posição.
- Pela primeira vez a Rússia integra esta lista no 9º lugar (recompondo-se, 30 anos depois da implosão da URSS em 1991), e afirmando-se como um grande exportador de petróleo, gás natural, armas e alimentos e integra esta lista imediatamente acima da Itália.
- Na América latina mantem-se o Brasil e o México, este numa posição mais recuada.

2. Explorando o Futuro: Horizonte 2050

- Os EUA passam a ocupar o 2º lugar, descendo o Japão para a 6ª posição na lista das 15 maiores economias do mundo.
- A China, passa para o 1º lugar, com a Índia e a Indonésia a subirem ao 3º e 4º lugar, marcando a ascensão da Ásia ao centro da economia mundial. E, com a Indonésia, o Sueste asiático afirma-se como macrorregião relevante.
- Na Europa Ocidental a Alemanha e o Reino Unido são os únicos países a ocupar um lugar entre os 7 primeiros.
- O Canadá e a França permanecem na lista das 15 maiores economias, mas descem de posição relativa. A Itália e Espanha sai da lista.
- A América Latina mantem o Brasil e o México, ambos com uma subida de posição relativa.
- A Rússia permanece na lista das 15 maiores economias.
- A Arábia Saudita regressa à lista.
- A África entra pela primeira vez na lista das 15 maiores economias com a presença do Egito e da Nigéria. ●

OS DESAFIOS



A OFENSIVA CHINESA NO MERCADO AUTOMÓVEL - SEGUNDA PARTE

Com a cada vez maior eletrificação do mercado automóvel, impulsionada pela necessidade de reduzir as emissões, as empresas chinesas têm revelado uma enorme dinamização neste mercado, iniciando a exportação dos seus modelos a preços muito atractivos. Estarão as principais marcas automóveis preparadas para enfrentar as marcas chinesas?

Introdução

Até à actualidade, as marcas de automóvel provenientes da Europa, EUA, Japão e Coreia do Sul gozaram de supremacia em termos de vendas no mundo inteiro (sobretudo nos veículos de passageiros a gasolina e gasóleo). No entanto, com a entrada no mercado de marcas de automóveis de passageiros chinesas, sobretudo no segmento dos veículos eléctricos/híbridos, mas também nos veículos a combustão interna, e ao rápido aumento de vendas dos veículos provenientes da China, a supremacia dos restantes construtores está a ser ameaçada, sobretudo no mercado chinês.

Como já foi referido no artigo anterior (Julho de 2024), com a adesão da China à Organização Mundial de Comércio, em 2001, o mercado chinês alterou-se significativamente, graças à redução de tarifas sobre a importação de veículos e componentes (peças), levando a que o preço de venda ao público também descesse, o que possibilitou um aumento do poder de compra dos consumidores chineses, e levou a que as marcas de automóveis estrangeiras iniciassem a venda de veículos mais recentes e de gamas superiores, o que acabou por aumentar a competição entre marcas e "forçou" as marcas chinesas a desenvolverem veículos mais competitivos.

Vinte e três anos volvidos desde a adesão da China à OMC, o mercado automóvel chinês encontra-se muito mais desenvolvido, tendo as marcas chinesas apostado no desenvolvimento dos veículos eléctricos, e estando neste momento a iniciar a sua exportação para os principais mercados, nos quais o custo reduzido de produção e de vendas constituam uma ameaça às principais marcas de veículos de passageiros, levando a que tanto a União Europeia como os Estados Unidos da América a acusar a China de práticas de dumping devido aos subsídios estatais que as marcas de veículos chineses têm recebido.

Na Europa, as principais marcas de automóveis têm vindo a apostar nas fusões e *Joint Ventures*, apostando na partilha de componentes para reduzir os custos de produção, de forma a enfrentarem as marcas de automóveis da China, tendo o panorama no sector vindo a alterar-se de forma significativa.

Na Europa, os principais grupos automóveis são os seguintes:

- Grupo Volkswagen (que inclui as marcas Audi, Bentley, Cupra, Lamborghini, Porsche, Seat, Skoda e Volkswagen);
- Grupo Stellantis (que inclui as marcas Alfa Romeo, Chrysler, Citroen, Dodge, DS, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram e Vauxhall);
- Grupo Renault (que inclui as marcas Alpine, Dacia, Renault. O grupo Renault também inclui as marcas japonesas Nissan, Infiniti e Mitsubishi, que fazem parte da aliança/partceria entre as três marcas);
- Grupo BMW (que inclui as marcas BMW e Mini e Rolls-Royce);
- Grupo Mercedes (que inclui a Mercedes Benz, Mercedes Maybach e Smart (que o grupo detém a 50%, em conjunto com a Geely).

Para além destes grupos, na Europa existem duas marcas que são detidas por grupos automóveis asiáticos:

- A Volvo, detida pela Geely Holding de origem chinesa;
- A MG Motor, herdeira da extinta MG Rover, detida pela SAIC Motor, também de origem chinesa;
- As marcas Jaguar e Land Rover, detidas pela Tata Motors Limited, de origem indiana.

Para além destes grupos, a nível global destacam-se os seguintes:

- Toyota Motor Corporation (que inclui a Toyota, Lexus e Daihatsu, e detendo participações minoritárias da Subaru, Mazda e Suzuki)
- General Motors (que inclui a Chevrolet, Buick, GMC e Cadillac)
- Hyundai Motor Group (que inclui as marcas coreanas Hyundai e 51% da marca Kia Motors).

Para além destas marcas, vários grupos têm joint ventures com marcas chinesas para a comercialização dos seus veículos na China.

Evolução entre 2015 e a actualidade nos mercados Europeu e Mundial

Observando a figura 1, verificamos que a venda de veículos ligeiros de passageiros entre 2015 e 2019 teve um crescimento constante, seguido de um forte decréscimo em 2020 devido à pandemia de SARS COV-2. Em 2022 e 2023 verificou-se que passado o efeito da pandemia as vendas de veículos voltaram a subir, tendo 2023 sido o ano em que se registou o maior número de veículos vendidos no mundo.

Também é possível verificar o peso do mercado chinês, que corresponde a 30,8% do mercado em 2023, obtendo quase o mesmo peso em termos de vendas globais que os mercados da Europa e EUA juntos.

Tabela 1 - Evolução de vendas de veículos entre 2015 e 2023

Região	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2022	2023
Europa	14.201.900	15.131.700	15.631.700	15.624.500	15.805.800	11.961.200	9.263.509	10.547.716
Rússia*	1.601.200	1.425.800	1.595.700	1.800.600	1.759.500	1.598.800	621.105	1.015.387
EUA*	17.386.300	17.465.000	17.134.700	17.215.200	16.965.200	14.450.800	10.773.065	12.327.829
Japão	4.215.900	4.146.500	4.386.400	4.391.200	4.301.100	3.810.000	3.444.229	3.989.608
Brasil*	2.480.500	1.988.600	2.176.000	2.475.400	2.665.600	1.954.800	1.572.799	1.717.744
Índia	2.772.700	2.966.600	3.229.100	3.394.700	2.962.100	2.435.100	3.848.737	4.176.522
China	20.047.200	23.693.400	24.171.400	23.256.300	21.045.000	19.790.000	21.354.717	22.320.061
Mundo	62.705.700	66.817.600	68.325.000	68.157.900	65.504.300	56.000.700	66.050.597	72.457.199

*Veículos ligeiros

Fonte: VDA, ACEA, S&P GLOBAL MOBILITY

Analisando as vendas globais de veículos de passageiros em 2023 por marca automóvel (tabela 2), verificamos que entre as 20 primeiras se encontram seis marcas europeias (Volkswagen, Mercedes Benz, BMW, Audi, Renault e Fiat), três marcas dos EUA (Ford, Chevrolet e Tesla), quatro marcas japonesas (Toyota, Honda, Nissan e Suzuki), duas marcas coreanas (Hyundai e Kia) e cinco marcas chinesas (BYD, Changan, Wuling, Geely e Chery).

Das marcas enunciadas, salientam-se a Toyota, com mais de 9 milhões de veículos vendidos, seguida da Volkswagen, com mais de 5 milhões e a Ford, com mais de 4 milhões. Destaca-se igualmente o facto de haver seis marcas chinesas entre as que mais vendem a nível global. No segmento dos veículos eléctricos, é igualmente de destacar o facto da BYD vender mais 1 milhão de veículos que a Tesla, embora a Tesla também tenha uma fábrica de veículos em Xangai, na China, estando a funcionar desde Dezembro de 2019.

Tabela 2 - Número de veículos vendidos por marca em 2023

Marcas	Número de veículos vendidos
Toyota	9.483.137
Volkswagen	5.276.200
Ford	4.246.000
Hyundai	3.993.179
Honda	3.854.000
Nissan	3.290.271
Kia	3.087.384
Suzuki	3.072.824
BYD	2.885.066
Chevrolet	2.790.000
Mercedes-Benz	2.491.600
BMW	2.252.793
Changan	1.899.382
Audi	1.895.240
Tesla	1.808.581
Renault	1.570.728
Wuling	1.351.425
Fiat	1.350.000
Geely	1.341.065
Chery	1.311.361

Fonte: EFTM

Se analisarmos as vendas tendo em conta os grupos de marcas automóveis em 2023 (tabela 3), verificamos que o Grupo Toyota é o maior construtor automóvel do mundo, com mais de 11.097 milhões de veículos vendidos, seguido pelo Grupo Volkswagen, com mais de 9.240 milhões, e da Hyundai Motor Group com mais de 7.080 milhões de veículos de passageiros vendidos. A General Motors, outrora o maior construtor automóvel mundial, ocupa a 4ª posição, com 6.200 milhões de veículos vendidos, seguida do Grupo Renault e da Stellantis (com 5 milhões e 5.649 milhões e 5.602 milhões, respectivamente). É possível também observar que as *joint ventures* e fusões e aquisições permitiram aos grupos europeus obterem uma escala que lhes permitiu entrarem no gru-

po dos seis maiores construtores mundiais. É possível também observar que a Hyundai Motor Group, outrora considerado um pequeno construtor, teve uma ascensão meteórica nas últimas três décadas, tornando-se o terceiro maior grupo automóvel mundial. Até ao início dos anos 90 do século passado, os três maiores construtores mundiais de automóveis, que eram a General Motors, Ford e Chrysler, respectivamente, passaram a ocupar posições modestas, sendo que a Chrysler passou a estar integrada no Grupo Stellantis. De entre os grupos com origem americana, destaca-se também a Tesla, que ocupa a 14ª posição, sendo que a Tesla vende apenas veículos eléctricos, ao contrário dos restantes construtores europeus, asiáticos e americanos.

É igualmente de realçar o facto de haver seis grupos automóveis chineses na tabela dos 20 maiores grupos automóveis, com grande destaque para a BYD, que desde 2022 deixou de produzir veículos a combustão interna, e que actualmente já iniciou a venda de veículos na Europa, sendo o terceiro grupo de origem chinesa a vender veículos na Europa (para além da Geely, proprietária da Volvo, e da SAIC, proprietária da MG).

Tabela 3 - Número de veículos vendidos por grupo automóvel em 2023

Grupos automóveis	Número de veículos vendidos
Toyota Motor Corporation	11.097.836
Grupo Volkswagen	9.240.000
Hyundai Motor Group	7.080.563
General Motors	6.200.000
Grupo Renault	5.649.999
Stellantis	5.602.268
Ford	4.246.000
Honda	3.854.000
Suzuki	3.072.824
BYD	2.885.066
Mercedes-Benz	2.491.600
BMW	2.252.793
Changan	1.899.382
Tesla	1.808.581
Wuling	1.351.425
Geely	1.341.065
Chery	1.311.361
Mazda	1.244.613
Subaru	912.452
MG (SAIC)	840.000

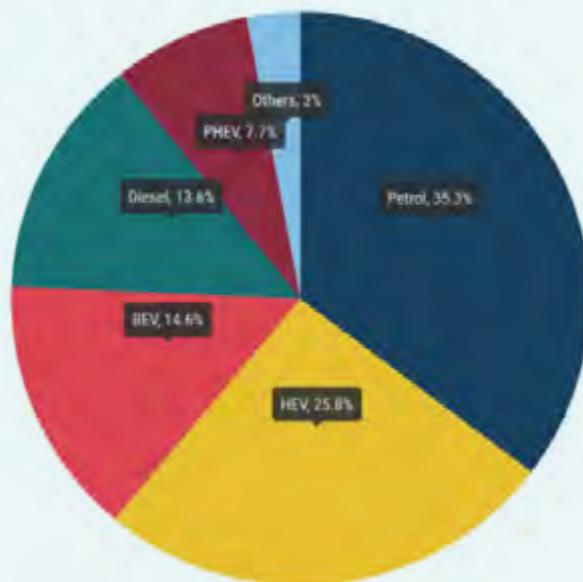
Fonte: EFTM

Analisando a figura 1, em que é possível observar os registos de automóveis novos na União Europeia em 2023 por fonte de energia. Em 2023, os veículos de combustão interna (com motores a gasolina ou diesel) já deixaram de ser os veículos mais vendidos na UE (com 48,9%), apesar dos veículos a gasolina ainda serem os mais vendidos (35,3%).

Os veículos híbridos (HEV), com motores de combustão que usam a energia armazenada em baterias foram os segundos mais registados (25,8%), seguidos dos veículos 100% eléctricos (BEV's), com 14,6%, dos veículos a diesel, com 13,6% e dos veículos híbridos plug-in, com 7,7%.

Figura 1 - Registos de automóveis novos na UE em 2023 por fonte de energia

■ Petrol ■ Diesel ■ Battery electric (BEV) ■ Plug-in hybrid electric (PHEV) ■ Hybrid electric (HEV) ■ Others
% SHARE, 2023



Na tabela 4, é possível ver os 25 veículos mais vendidos no mundo em 2023. Analisando os dados da tabela, verificamos que no top 10 estão dois modelos da Tesla (o Model Y, em 1º lugar dos veículos mais vendidos no mundo, com 1.223 milhões de veículos, tendo em 2023 tido um crescimento de vendas de 64% em relação a 2022), e o Model 3, no 10º lugar, com 508.000 unidades vendidas.

A Toyota consegue colocar cinco modelos no top 10 mundial, o RAV 4, na 2ª posição mundial, com 1.075 milhões de unidades vendidas, o Corolla/Levin Sedan, na 4ª posição, com 803 mil unidades, o Corolla Cross/Frontlander na 5ª, com 715 mil unidades, o Toyota Camry na 5ª, com 650 mil unidades e a Toyota Hillux na 8ª posição, com 605 mil unidades vendidas. De todos os modelos da Toyota, apenas o Corolla Cross/

Frontlander registou uma taxa de crescimento nas vendas em relação a 2022 (35%).

É igualmente digno de destaque o facto de apenas um construtor europeu ter veículos a figurar no top 25 mundial (a Volkswagen, com os modelos Polo HB (na posição 20ª e 364 milhares de unidades vendidas), e Jetta/Sagitar, na posição 21ª, com 361 milhares vendidas. Os dois modelos registaram taxas de crescimento de 56% e 29%, respectivamente)

Entre as marcas chinesas, realçam-se os três modelos da BYD, com o BYD Quin a ocupar a 12ª posição com 473 milhares e uma taxa de crescimento de 43% face a 2022, o BYD Song Plus, na 19ª, com 369 milhares de unidades vendidas e uma taxa de crescimento de 9% e o BYD Yuan Plus/Atto 3, na 23ª posição, com 355 mil unidades vendidas e uma taxa de crescimento de 119% face a 2022.

Figura 2 - 25 veículos mais vendidos a sno mundo em 2023

	Modelo	unidades vendidas (em milhares)	vs 2022
1	Tesla Model Y	1,223	64%
2	Toyota RAV 4/Wildlander	1,075	5%
3	Honda CR-V/Breeze	846	18%
4	Toyota Corolla/Levin Sedan	803	-19%
5	Toyota Corolla Cross/Frontlander	715	35%
6	Toyota Camry	650	-2%
7	Ford F-150	623	18%
8	Toyota Hilux	605	-4%
9	Nissan Sentra/Sylphy	534	-1%
10	Tesla Model 3	508	55
11	Honda Civic/Integra Sedan	478	22%
12	BYD Qin	473	43%
13	Nissan X-trail/Rogue	461	80%
14	Honda Accord/Inspire	451	-7%
15	Hyundai Tucson EWB	423	25%
16	Chevrolet Silverado 1500	412	9%
17	Hyundai Elantra/Avante	399	5%
18	Ram 1500	374	-6%
19	BYD Song Plus	369	9%
20	Volkswagen Polo HB	364	56%
21	Volkswagen Jetta/Sagitar	361	29%
22	Mazda CX-5	356	-2%
23	BYD Yuan Plus/Atto 3	355	119%
24	Suzuki Swift	354	6%
25	Honda HR-V/XR-V/Vezel	336	-27%

Fonte: JATO e Best selling cars

Apesar de 2023 ter sido um ano de crescimento no número de veículos vendidos, estando o mercado a recuperar depois dos efeitos negativos da pandemia, tanto a Stellantis como o Grupo Volkswagen, dois dos principais grupos automóveis na Europa, debatem-se actualmente com problemas de vendas.

O CFO do Grupo Stellantis, de acordo um artigo da revista Fortune de 31 de Outubro, "Stellantis CFO: 'Performance is below our potential' in North America as sales collapse 42%", anunciou que as suas vendas globais caíram 27% no terceiro trimestre devido a dificuldades no mercado norte americano.

Na América do Norte, as receitas do grupo caíram 42% (uma queda de 12,4 mil milhões de euros), devido à queda nas vendas e a reduções de preços para diminuição do stock de veículos.

Ainda de acordo com a Fortune, "O grupo afirmou que enfrentou dificuldades em escoar os stocks de veículos nos Estados Unidos e foi afectado na Europa pela transição para veículos de nova geração, com atrasos no lançamento de novos modelos, incluindo o Citroën C3 e C3 Aircross.

A empresa disse que entregou um quinto a menos de veículos em comparação com o mesmo trimestre do ano passado, culpando também "lacunas na produção de vários modelos devido ao início de uma transição global de produtos e ventos contrários num ambiente de mercado europeu desafiante."

De acordo com o artigo da Auto Drive já referido "À medida que a situação piora, a Stellantis reviu em baixa as suas perspectivas para 2024, reduzindo a sua margem de rendimento operacional projetada para entre 5,5% e 7%, uma queda em relação às previsões otimistas de dois dígitos. A empresa estima que dois terços desta redução na margem se devem a "ações corretivas na América do Norte." As perdas financeiras não param por aí — a Stellantis agora espera um fluxo de caixa industrial entre -5 mil milhões e -10 mil milhões de euros para 2024, uma reversão acentuada em relação às previsões anteriormente favoráveis."

De acordo com o artigo da Reuters "Stellantis ready to axe brands and fix US problems, CEO says", de 25 de Julho, "esta situação já levou Carlos Tavares a admitir que se há marcas do grupo que não dão lucro, devem ser encerradas. Apesar da Stellantis não divulgar os números das suas marcas individualmente, o grupo reportou que a Maserati teve "um prejuízo operacional ajustado de 82 milhões de euros no primeiro semestre".

Alguns analistas dizem que a Maserati pode ser um possível alvo de venda pela Stellantis, enquanto outras marcas, como a Lancia ou a DS, podem estar em

risco de serem descontinuadas, dado o seu contributo marginal para as vendas totais do grupo.

Apesar disso, a Stellantis está confiante de que os resultados vão melhorar devido ao lançamento de 20 novos modelos ainda em 2024, e ao lançamento de uma nova linha de veículos eléctricos de gama baixa na Europa em parceria com a empresa chinesa LeapMotors.

Quanto ao Grupo Volkswagen, de acordo com o artigo da CNN "Historic moment for Volkswagen: Automaker plans to close 'at least' 3 German plants and cut thousands of jobs" de dia 28 de Outubro, o seu grupo de trabalhadores anunciou que o grupo planeia encerrar "pelo menos" três fábricas na Alemanha, despedir dezenas de milhares de funcionários e redimensionar as operações nas restantes fábricas do país, o que a concretizar-se será o primeiro encerramento de fábricas na história da Volkswagen.

O seu CFO, David Powels, declarou que estas medidas visam cortar mais de 10 mil milhões de euros de despesas até 2026 e alcançar um retorno operacional de 6,5%.

Segundo o artigo da CNN, os executivos do grupo declararam que o grupo Volkswagen "precisa de uma reestruturação radical, pois enfrenta uma concorrência crescente na China e uma desaceleração nas vendas em outros mercados. De acordo com os executivos, a fabricante de automóveis está a vender menos 500.000 carros por ano na Europa em comparação com os níveis pré-pandemia, o equivalente a cerca de duas fábricas.

Os representantes do grupo reiteraram estes sentimentos numa declaração (...). "A realidade é: a situação é séria," disse Gunnar Kilian, membro do conselho de recursos humanos. "Sem medidas abrangentes para recuperar a competitividade, não conseguiremos financiar os investimentos essenciais para o futuro."

Thomas Schaefer, o CEO da divisão de automóveis de passageiros da Volkswagen, acrescentou que as fábricas alemãs não eram produtivas o suficiente e que os custos de produção eram até 50% superiores ao que a empresa tinha orçamentado, tornando algumas fábricas duas vezes mais caras do que a concorrência.

"Além disso, na Volkswagen ainda gerimos internamente muitas tarefas que a concorrência já externalizou de forma mais económica,"

Acrescentou ainda que "Os custos laborais também eram "significativamente altos demais", e que faria "propostas concretas" para reduzir esses custos quando retomasse as negociações com os sindicatos".

Entre os planos do grupo para conseguir reduzir custos, segundo o conselho de trabalhadores da Volkswagen (que para além de representar os trabalhadores também detém metade dos lugares do Conselho de Administração do grupo), inclui-se a redução de 10% no salário de todos os trabalhadores e "a transferência de parte da produção para o estrangeiro ou externalizá-la para outras empresas". As vendas do grupo Volkswagen de veículos eléctricos em 2024 também tiveram reduções significativas nos mercados europeu e norte americano, embora tenham tido uma subida de vendas no mercado chinês.

Esta redução da produção também se deve ao facto das vendas de veículos eléctricos de algumas marcas europeias terem ficado muito aquém das expectativas iniciais, como foram os casos do Fiat 500 e, cujas baixas vendas levaram o Grupo Stellantis a suspender a sua produção durante um mês em Setembro deste ano, ou o modelo ID 7 Vizzion da Volkswagen, que 72 horas após o seu lançamento em Dezembro de 2023, na China, teve apenas 300 encomendas, apesar do preço altamente competitivo na China (aproximadamente 30.600€, enquanto que na Alemanha o seu preço começa nos 57.000€).

Apesar dos Grupos Stellantis e Volkswagen serem apontados como os casos mais graves, existem outros casos em que as fábricas dos construtores se encontram em subprodução, como a Mercedes, BMW e Renault, como se pode observar na figura 3 (em baixo).

Outro exemplo é o fracasso de vendas da gama de luxo EQS da Mercedes, lançada em 2021, com o objectivo de competir com a Tesla, que levou a Mercedes a determinar o fim abrupto da sua produção, optando por fazer uma actualização da gama em 2024 (como a inclusão de uma bateria com maior capacidade e autonomia, uma grelha frontal tradicional da Mercedes, entre outros, de forma a tornar o veículo mais apelativo e identificável aos clientes tradicionais da marca). A marca também desistiu do seu objectivo de vender apenas veículos eléctricos até 2030.

A marca esperava atingir os 50.000 veículos vendidos por ano, no entanto, de acordo com o artigo da Bloomberg, de 16 de Maio de 2024, "Why Mercedes' \$100,000 Electric Jellybean Flopped", "As vendas do sedan eléctrico de luxo caíram 40%, para apenas 14.100 unidades no ano passado (2023), de acordo com o relatório anual da Mercedes. Os cortes de preços na China e os contratos de leasing com grandes descontos nos EUA não conseguiram revitalizar a procura. (...) As entregas do S-Class com motor de combustão foram mais de seis vezes superiores".

Esta queda nas vendas levou a marca a fazer uma actualização do modelo EQS, o que conduziu a uma "queda acentuada da rentabilidade da unidade de automóveis da Mercedes no primeiro trimestre, quando as suas vendas de carros totalmente eléctricos caíram 8% em relação ao ano anterior".

Um dos problemas apontados, para além das preocupações dos clientes e potenciais compradores de veículos eléctricos - com a obsolescência e fiabilidade dos componentes electrónicos, os custos elevados de reparação e seguro dos veículos ou a fiabilidade e duração das baterias - prende-se com o facto do "custo de aquisição de um EQS com um ano de uso é quase 48% inferior ao preço médio de um veículo novo, de acordo com um estudo do portal de pesquisa de automóveis dos EUA iSeeCars". No entanto, segundo o autor do artigo este problema não é exclusivo da Mercedes, havendo outros "fabricantes premium a ter dificuldades com os valores residuais: os Porsche Taycan e Audi etron GT também estão a ter um desempenho fraco no mercado de segunda mão".

A Nissan Motor Corporation, que faz parte da aliança/parceria com a Renault e a Mitsubishi, anunciou, em 7 de Novembro de 2024, que iria rever em baixa os lucros de 2024.

Segundo a marca, no primeiro semestre de 2024 a receita líquida diminuiu 79,1 biliões de ienes, tendo os volumes de vendas globais diminuído, em termos homólogos, para 1,6 milhões de unidades. Ainda segundo a marca, a rentabilidade foi afetada por despesas de venda mais elevadas e esforços de optimização de inventário, particularmente nos EUA.

De forma a reverter a queda acentuada dos lucros, a Nissan anunciou que em 2025 "pretende reduzir os custos fixos em 300 mil milhões de ienes e os custos variáveis em 100 mil milhões de ienes (em comparação com o ano fiscal de 2024)".

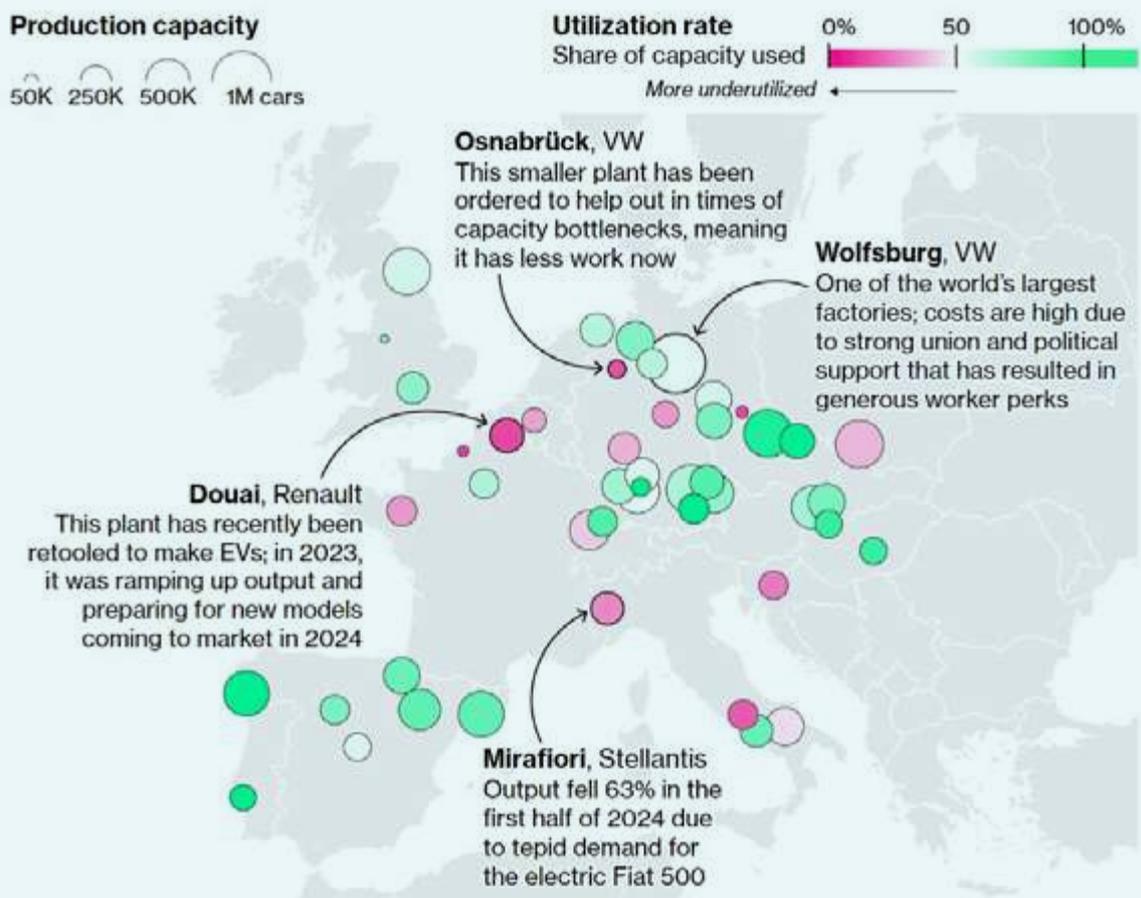
Para atingir esse objetivo, a Nissan pretende reduzir a sua capacidade de produção global em 20% e extinguir 9.000 postos de trabalho, e também anunciou que "planeia avançar com a introdução de veículos eléctricos na China, e veículos híbridos e híbridos plug-in nos EUA".

No entanto, para além dos factores já enunciados, o factor que verdadeiramente preocupa os principais grupos automóveis é, por um lado, a redução das vendas no mercado automóvel chinês (que é quase equivalente aos mercados europeu e norte americano juntos), e o facto dos grupos e marcas de automóveis chineses serem cada vez mais competitivos no mercado asiático e estarem a entrar (ou a tentar entrar) nos restantes mercados.

Figura 3 - Fábricas de automóveis em subprodução na Europa em 2023

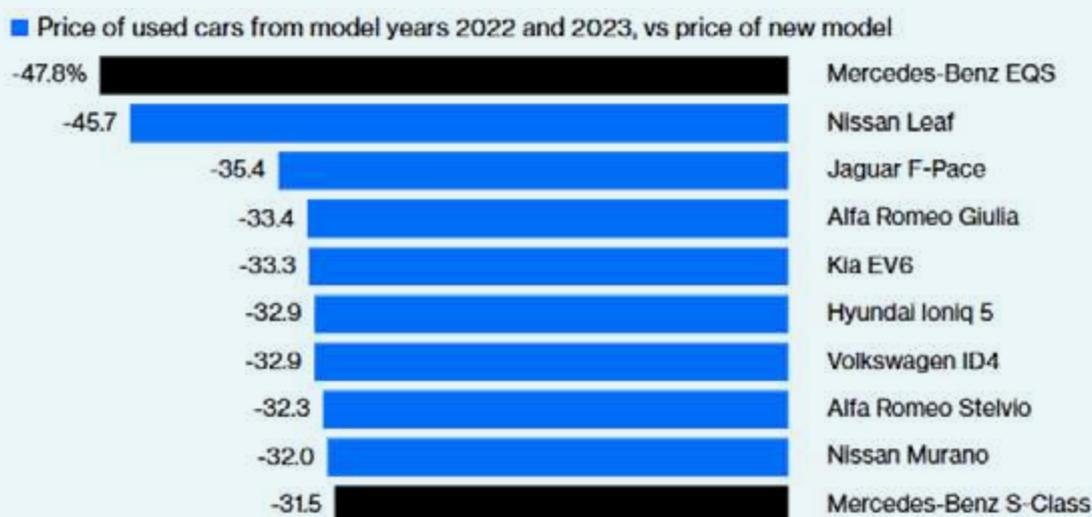
A Third of Europe's Major Car Plants at Half Capacity or Less

Auto factories producing passenger vehicles for BMW, Mercedes, Renault, Stellantis and Volkswagen, 2023 data



Source: Bloomberg News analysis of Just Auto data
 Note: A utilization rate of less than 50% is likely loss-making, according to Bloomberg Intelligence. Utilization rates of more than 100% can be achieved with overtime or by increasing the number of shifts. Plants that mostly produce commercial vehicles are excluded.

Figura 4 - Depreciação do preço de veículos em 2ª mão em 2022 e 2023



Source: iSeeCars

Note: Based on analysis of asking prices for 1.6 million new and lightly used cars listed for sale during the first quarter of this year. Mileage within 20% of 13,476 miles, the average miles driven per year. Low-volume models not included.

Desde a sua entrada no mercado automóvel chinês, os grupos económicos europeus, americanos e japoneses dominaram o mercado durante décadas, vendendo milhões de veículos na China. No entanto, nos últimos anos os fabricantes chineses têm tido uma quota de mercado cada vez maior, beneficiando do facto da China ter uma vantagem relevante face a outros países, tendo uma posição dominante em toda a cadeia de valor dos veículos elétricos/híbridos. Segundo o artigo da CNN, "The 'glory days' for global automakers in China are over", de 4 de Setembro de 2024, "A rápida ascensão dos fabricantes de veículos elétricos (EV) chineses, como a BYD e a Xpeng (XPEV), está a transformar o maior mercado de automóveis de passageiros do mundo e a deixar os maiores fabricantes de automóveis do mundo em desvantagem.

Na China, o seu maior mercado individual, a Volkswagen viu as suas entregas caírem mais de um quarto em relação a três anos atrás, para 1,34 milhões no primeiro semestre deste ano (2024). E no ano passado, a empresa perdeu o título de marca de automóveis mais vendida na China para a BYD, um título que detinha pelo menos desde o ano 2000. (...)

A Ford (F) e a General Motors (GM) também estão entre as empresas que estão a ver as vendas e a quota de mercado desaparecer na China, à medida que os consumidores locais rejeitam marcas estrangeiras para comprar veículos chineses.

Em julho, a quota de vendas de automóveis de fabricantes estrangeiros na China caiu para 33%, em comparação com 53% no mesmo mês, dois anos antes, de acordo com dados da Associação Chinesa de Automóveis de Passageiros (CPCA)".

Mesmo no caso das Joint ventures estabelecidas entre construtores estrangeiros e chineses têm registado um declínio acentuado nos lucros. "No trimestre terminado a 30 de junho, o rendimento das joint ventures da Toyota na China desvalorizou 73% em comparação com o ano anterior. (...) As joint ventures da GM na China (a empresa tem 10 no país) reportaram perdas trimestrais consecutivas este ano. As vendas da fabricante americano na China caíram para metade, de mais de 4 milhões em 2017 para 2,1 milhões no ano passado".

Outras marcas, devido a terem registado declínios nas vendas durante vários anos, decidiram terminar a sua produção na China ou a redução de custos com despedimentos e fecho de fábricas, como a Mitsubishi Motors, que em Outubro anunciou que iria terminar a produção dos seus carros na sua joint venture na China, ou os casos da Honda, Hyundai e Ford, que decidiram cortar os custos de produção, com recurso a despedimentos e fecho de fábricas.

Esta diminuição das vendas dos fabricantes estrangeiros no mercado chinês deve-se sobretudo devido ao aumento da procura por veículos de passageiros eléctricos, o que beneficiou bastante as marcas chinesas, devido à posição dominante em toda a cadeia de valor dos veículos eléctricos /híbridos, custos mais reduzidos de logística e salários e os subsídios estatais substanciais atribuídos pelo Estado chinês aos fabricantes de carros eléctricos (que já foi abordada no artigo anterior).

Segundo o artigo já citado, a "Agência Internacional de Energia prevê que as vendas de veículos eléctricos a bateria e híbridos plug-in na China atinjam os 10 milhões este ano, representando quase metade das vendas de automóveis no país, contra apenas 1,1 milhão há quatro anos".

O aumento de vendas dos veículos dos fabricantes chineses tem sido surpreendente. Em 2023, segundo o mesmo artigo da CNN, "The 'glory days' for global automakers in China are over", em 2023 "a BYD vendeu um recorde de 3,02 milhões de veículos a nível global, incluindo híbridos plug-in, um aumento de 62% em relação a 2022. Em comparação, a Volkswagen entregou 1,02 milhões de veículos eléctricos e híbridos plug-in, um aumento de 26% em relação a 2022. Enquanto isso, a Tesla, que só fabrica carros totalmente eléctricos, vendeu 1,8 milhões. (...)

As exportações de carros de passageiros da China estão a aumentar, tendo aumentado mais de 60% em 2023 em comparação com o ano de 2022, ultrapassando os 4 milhões. (...) Até 2030, os fabricantes de automóveis chineses poderão ver a sua quota no mercado global de EVs duplicar para cerca de um terço, prevê o UBS, com as empresas europeias a sofrerem a maior perda de quota de mercado como resultado.

Ao mesmo tempo, as fabricantes chinesas estão a expandir rapidamente a sua pegada global, com a BYD a planear fábricas na Tailândia e na Hungria, entre outros países. A empresa também está a comprar o seu distribuidor alemão Hedin Electric, à medida que se move para se expandir na Europa, de acordo com um comunicado".

Para enfrentar a ameaça que as marcas chinesas representam, e tendo em conta que o mercado automóvel chinês é um mercado demasiado atractivo para ser abandonado, os grupos automóveis com presença global estão a procurar o estabelecimento de parcerias com os fabricantes de veículos eléctricos chineses. Em 2023, o Grupo Volkswagen adquiriu 5% da Xpeng Motors, considerada como a Tesla chinesa, tendo também estabelecido um acordo de parceria para o desenvolvimento de novos veículos eléctricos, de forma a tentar reverter o decréscimo de vendas de veículos no mercado chinês.

Também em 2023 o Grupo Stellantis adquiriu 20% da Leapmotor, um fabricante de veículos eléctricos de gama baixa, tendo estabelecido com a marca uma parceria (com o nome de Leapmotor International), com o objectivo de vender os seus veículos em nove países europeus, de forma a poder fornecer aos seus clientes veículos eléctricos a um preço acessível. Numa primeira fase está planeada a venda destes veículos em 9 países europeus, estando planeado, numa fase posterior, a expansão das suas vendas para as regiões do Médio Oriente e África, Ásia Pacífico e América do Sul.

Bibliografia:

<https://www.best-selling-cars.com/international/2023-full-year-international-worldwide-car-sales/>
https://www.acea.auto/files/Economic_and_Market_Report-Full_year_2023.pdf
<https://eftm.com/2024/04/worlds-top-40-car-brands-in-2023-244605>
https://en.wikipedia.org/wiki/Gigafactory_Shanghai
<https://www.best-selling-cars.com/global/2023-full-year-global-25-best-selling-car-models-worldwide/>
<https://autodrive.com.bd/posts/stellantis-has-too-many-unsold-cars?sfnsn=mo>
<https://fortune.com/europe/2024/10/31/stellantis-north-america-sales-collapse/>
<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/stellantis-misses-forecasts-with-h1-drop-revenue-operating-income-2024-07-25/>
<https://edition.cnn.com/2024/10/28/business/volkswagen-factory-closures-layoffs/index.html>
<https://www.theguardian.com/business/2024/sep/12/production-of-electric-fiat-500-halted-lack-of-european-orders-stellantis>
<https://www.carscoops.com/2024/04/the-2025-eqs-actually-looks-like-a-mercedes/>
<https://global.nissannews.com/en/releases/241107-01-e>
<https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2024-05-16/why-mercedes-electric-eqs-sedan-flopped>
<https://edition.cnn.com/2024/09/03/cars/global-automakers-china-retreat-hnk-intl>
<https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2024/september/leapmotor-international-opens-orders-in-europe-for-affordable-high-tech-t03-city-car-and-c10-suv-electric-vehicles>



Nova Dinâmica

Para um crescimento sustentável

BOLETIM N.º #21 NOVEMBRO 2024

Ficha Técnica:

Textos produzidos com a colaboração de:

Ana Vieira
Armando Silva
Helena Leal
Hugo Oliveira
Isabel Francisco
José António Cortez
José Félix Ribeiro
Mariana Pereira
Sérgio Lorga

A informação utilizada reporta a 5 de Novembro 2024.

Comentários e sugestões para:

ccp@ccp.pt



CCP

CONFEDERAÇÃO
DO COMÉRCIO E SERVIÇOS
PORTUGAL

Cofinanciado por:

