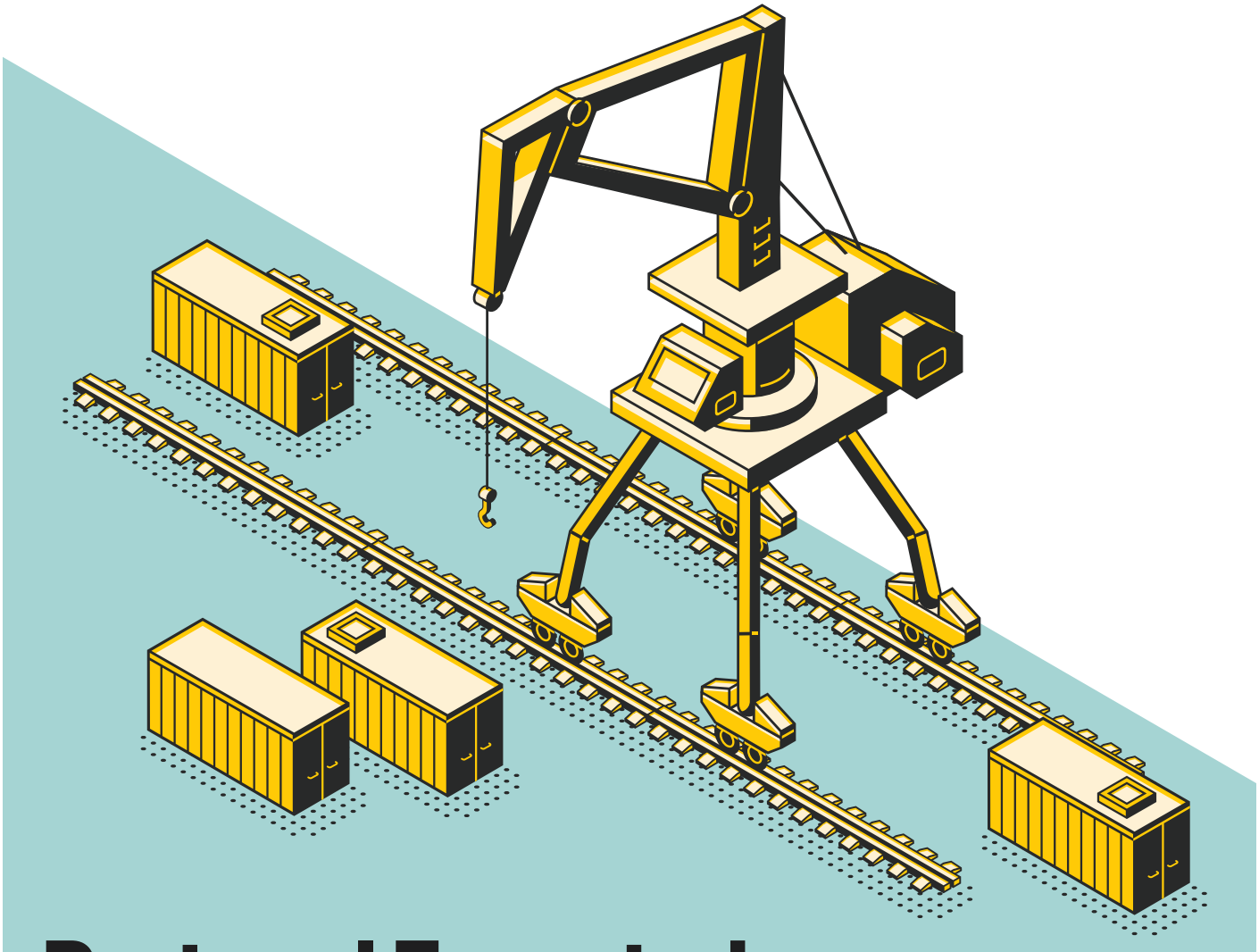
15.05.2023

Diretor
Filipe Alves
Subdiretores
Lígia Simões
e Nuno Vinha
Diretor de Arte
Mário Malhão

Especial

Caderno publicado como suplemento do Jornal Económico nº 2221. Não pode ser vendido separadamente.



Portugal Exportador

Depois de anos a bater recordes, as exportações portuguesas enfrentam agora um período de maior incerteza. A perda de rendimentos e a subida dos custos na Zona Euro e nos EUA – duas regiões que albergam os dez principais compradores de Portugal – vão arrefecer a procura já no início de 2024.

Incerteza tira otimismo depois de anos a fixar recordes

Exportações ■ P.2

Portugal Exportador: um evento que privilegia o 'network' entre empresas

Evento ■ P.3

Pedro Cilínio
Secretário de Estado da Economia

"Há sectores com comportamento muito interessante", apesar do ano atípico

Entrevista ■ P.4-5

REUTERS

Incerteza tira otimismo depois de anos a fixar recordes

Exportações ■ A perda de rendimentos e subida de custos na zona euro e EUA afetam as exportações portuguesas, que têm os seus dez principais compradores nestas duas regiões. A trajetória até o início do ano foi assinalável, batendo recordes globais e por sector, mas a incerteza renovada agrava ainda mais as perspetivas para o final deste ano e do próximo.

João Barros
jbarros@medianove.com

Um dos motores do crescimento português nos últimos anos, o comércio internacional tem dado sinais de fragilidade recente, dado o abrandamento da economia global, com particular incidência nalguns dos principais parceiros nacionais. O renovar recente da incerteza não ajuda, temendo-se novo choque energético com a escalada de violência no Médio Oriente, o que agrava a dinâmica de arrefecimento na Europa e EUA, um dos mercados que vinha crescendo mais nas nossas exportações.

O ano passado terminou com recordes nas exportações portuguesas, depois do disparo de 23,1%, ou 14.708 milhões de euros, um sinal claro do crescimento do sector produtivo e com projeção internacional do país. Esta evolução tem sido repetidas vezes destacadas por governantes e analistas ao sublinharem o progresso da economia portuguesa, mas os tempos que aí vêm serão mais complicados.

Apesar do salto assinalável, o ano fechou já com sinais de abrandamento. Dezembro de 2022 registou um avanço homólogo de 9,3%, ou seja, menos do que os anteriores 13% de novembro, isto numa altura em que os juros já estavam em alta na zona euro e nos EUA em resposta a um fenómeno inflacionista forte que levou a uma perda de rendimentos considerável. Já este ano, e sobretudo a partir do segundo trimestre, a situação começou a deteriorar-se ainda mais.

Com Espanha, França e Alemanha a representarem 50,9% das exportações nacionais, torna-se fácil compreender a razão da fraqueza. O aperto monetário na zona euro veio agravar ainda mais uma economia que já dava sinais de fragilidade, sobretudo o seu motor, a germânica, que se depara com uma crise energética que expôs os anos de desinvestimento no sector industrial.

Por outro lado, os EUA vinham ganhando importância nas vendas de Portugal para o exterior, mas, apesar de mostrar maior resistência do que a Europa, o fenómeno inflacionista também tem criado alguns problemas na maior economia do mundo.

Assim, não é de estranhar que em agosto, dos dez principais compradores de bens nacionais, apenas os EUA e a Polónia tenham registado variações homólogas positivas. Olhando para o trimestre terminado nesse mês, só a Polónia escapa: dos restantes nove países, a Bélgica registou a menor diminuição, caindo apenas 2,4%, enquanto o Reino Unido lidera com -21,5%.

Olhando para as perspetivas dos nossos principais parceiros comerciais, Pedro Braz Teixeira avisa que "é muito difícil ser otimista neste momento". Isto não só devido à perda de rendimentos, mas também à escalada de violência no Médio Oriente que, à semelhança do que aconteceu com a invasão russa da Ucrânia, pode criar novo choque petrolífero.

Relembrando o boicote dos países árabes em 1973, o diretor do gabinete de estudos do Fórum para a Competitividade sublinha que a incerteza é tanta que um cenário do género se pode repetir. Esta possibilidade agrava o cenário para a zona euro, o que também ajuda a explicar nova descida dos índices de gestores de compras (PMI) em outubro, que caíram para o nível mais baixo em três anos.

"Os dados da economia europeia antes do ataque do Hamas já não eram nada fabulosos e agora com este cenário, só pelo efeito do receio e incerteza, já abrandou a atividade económica", resume. Como tal, e apesar de o cenário macroeconómico inscrito pelo Governo na proposta de Orçamento do Estado para 2024 (OE2024) até ser "razoável", esta dinâmica coloca em causa o avanço previsto para a componente internacional. No documento orçamental, o Executivo prevê uma subida de 2,5% nas vendas ao exterior, ao passo que as importações sobem 3,2%.

Nesta linha, vários sectores vêm já alertando para a elevada probabilidade de 2023 ser um ano mais fraco do que o anterior na relação com o exterior, isto até em áreas que vinham batendo recordes nos últimos anos. Os têxteis e vestuário são um dos ramos em dificuldades, esperando um recuo entre 5% e 7%, isto depois de um crescimento recorde no ano passado; também o calçado enfrenta dificuldades, apesar de ter conseguido compensar parte do decréscimo no volume de vendas com uma subida do preço.

CRISTO DIAS/PORTUGAL EXPORTADOR

Portugal Exportador: um evento que privilegia o 'network' entre empresas

Portugal Exportador ■ A 18.ª edição contou com 834 visitantes, um valor ligeiramente abaixo do ano passado, no entanto registou-se um aumento no tempo de permanência dos visitantes no evento.

Inês Correia Botelho
ibotelho@medianove.com

A 18ª. edição do Portugal exportador, que é um evento dedicado à internacionalização empresárial, realizou-se no dia 19 de outubro e contou com a participação de cerca de 834 visitantes, segundo a organização. Este é um evento "fora do comum", uma vez que que tem como objetivo fomentar o *networking* e a troca de experiências, sendo que o seu formato não é o de um seminário ou o de uma feira, é um formato que privilegia o *networking* e a partilha.

Fátima Vila Maior, diretora de internacionalização da Fundação AIP, sublinha que neste evento existe um "cuidado de criar conteúdos e de trazer players que possam explicar, que possam de alguma forma dar pistas e, nalguns casos, até poder fornecer serviços às empresas exportadoras, para potenciar a sua atividade".

"Este é um evento de *networking*, de partilha de conhecimento, de criação de inter ajuda de parceiros. É no fundo uma coisa muito mais prática do que teórica, é um conceito que eu acho que já existe há algum tempo e que nesta altura está muito na ordem do dia. É muito importanto, e talvez por isso é que este evento continue a sser sempre um êxito a cada edição. Este é um formato muito adaptado às necessidas das pequenas e médias empresas (PME)", diz a responsável ao JE.

Segundo dados da organização, no ano passado cerca de 30% dos visitantes marcaram presença em reuniões com players, empresas, fornecedores ou dinamizadores presentes no evento, no entanto este ano cerca de 51,5% das empresas que visitaram o evento participarem em cafés temáticos, ou em reuniões com business angels, ou em reuniões de consultoria, ou em reuniões dinamizadas por empresas. "Este é um número importante, que de alguma forma serve para medirmos o sucesso deste evento. Segundo as nossas contas o tempo de permanência dos visitantes no evento aumentou 30% face ao ano passado", salienta Fátima Vila Maior.

> **Este é um evento de networking, de partilha de conhecimento, de criação de inter ajuda de parceiros. É no fundo uma coisa muito mais prática do que teórica, é um conceito que está na ordem do dia"**

A organização já começou a elaborar as suas perspetivas para o evento do próximo ano, que ainda não tem data, mas que vai continuar com o seu formato a privilegiar o network, "trazendo um conjunto de opções que têm a ver exatamente com a network entre empresas, fomentar as parcerias, os seminários que sejam no fundo protagonizados por empresas que venham cá contar as suas histórias, muita partilha de conhecimento, muitos exemplos, muita demonstração de boas práticas ou de menos boas práticas, ou com menos sucesso, porque às vezes nos insucessos também aprendemos", revela Fátima Vila Maior.

No evento deste ano abordou-se pela primeira vez o tema do ESG (Environmental, Social and Governance), que segundo Fátima Vila Maior, "é um tema muito importante para as empresas exportadoras".

"Não só é importante que as empresas incorporem nos seus processos, como é uma mais-valia enquanto empresa exportadora apra aceder a créditos e a outras benesses", defende.

Para além deste tema central, que vai fazer parte do próximo evento, a organização vai continuar a desenvolver a temática do Digital Lab, que tem como objetivo acelerar e promover a digitalização das PME, fornecendo-lhes as ferramentas e o conhecimento necessários para estimular as suas exportações. "Há estudos que indicam que dentro de dez anos, o número de compras online vai ser alguma coisa de exponencial e, portanto, as empresas portuguesas também têm que considerar terem elas próprias a sua loja, o seu site, a sua operação de venda na sua própria plataforma", destaca Fátima Vila Maior.

Entrevista Pedro Cilínio ■ As exportações portuguesas de bens e serviços registaram, de janeiro a agosto de 2023, um aumento de 7% face ao mesmo período de 2022, ascendendo aos 85 mil milhões de euros. O excedente de balança comercial foi de 3.222 milhões, um aumento do saldo de 5.762 milhões de euros", diz a AICEP.

"Há sectores com comportamento muito interessante", apesar do ano atípico

António Freitas de Sousa
afsousa@medianove.com

Para o secretário de Estado da Economia, os bons indicadores não devem fazer esmorecer o foco, nomeadamente pela procura de mercados alternativos àqueles que apresentam menor dinamismo face à envolvente.

Os números dão margem para que o resultado-recorde do ano passado, 120 mil milhões, sejam atingidos, ou mesmo ultrapassados no final do ano?
É preciso perceber que o comportamento das exportações este ano têm tido uma influência muito grande daquilo que são os preços da energia – nomeadamente no que tem a ver com os combustíveis, com o gás, que subiram muito no ano passado e este ano desceram bastante. Quando olhamos para o valor das exportações, temos de retirar esse efeito, do preço da energia. A nossa expectativa ´´e que consigamos atingir um valor muito próximo daquele que atingido no ano passado. Ainda não sabemos se será ligeiramente acima, ligeiramente abaixo – mas é essa a expectativa, retirando o tal efeito dos produtos energéticos – porque tiveram um comportamento completamente atípico, tendo por isso que ser devidamente autonomizado.

Quais são os sectores que melhor se têm comportado?
O sector têxtil, com uma expectativa de descer uns 5% em relação ao ano passado, não é uma descida calamitosa – principalmente se olharmos para o que o sector cresceu em 2022 e 2021. E será o segundo melhor ano de sempre. Mas há outros sectores com um comportamento muito interessante. Por exemplo, o sector dos componentes automóveis – que está a crescer há 16 meses consecutivos, praticamente sempre a dois dígitos – é um dos sectores que tem demonstrado grande dinamismo. O sector da metalomecânica, máquinas e equipamentos também – continuando a crescer apesar daquilo que são as dificuldades dos mercados internacionais. Portanto, existem sectores que apesar de tudo, a estarem posicionados em áreas de atividade que estão em lógicas de contra-ciclo e por terem tido um comportamento muito dinâmico, têm conseguido manter e até crescer para além daquilo que é o comportamento global. Nas médias, escondem-se

Posso garantir que Macau é um mercado que está, num conjunto de segmentos que são de alto valor-acrescentado, a ter um dinamismo muito interessante

Componentes automóveis – que está a crescer há 16 meses consecutivos (...), e o sector da metalomecânica, máquinas e equipamentos demonstram grande dinamismo

sempre comportamentos acima e comportamentos abaixo.

Não é otimismo a mais?
Aquilo que nós sentimos é que este ano é efetivamente um ano complexo, principalmente naqueles que são os efeitos da política monetária...

A proposta do Orçamento do Estado para 2024 vem contra essa política.
Vai contra, mas de uma forma cirúrgica. Porque temos a consciência de que também os impactos da inflação surgem muitas vezes em momentos assimétricos. Os preços aumentam primeiros e depois aumentam os rendimentos. Há agora um aumento dos rendimentos que também em boa parte compensa alguma estagnação de rendimentos que aconteceu no ano anterior. A inflação teve um comportamento diferente. Estamos a fazer tudo isso de uma forma que entendemos que equilibrada face àquilo que tem sido o comportamento da inflação em Portugal. Onde tem tido um comportamento muito mais favorável que no resto da Europa, e desse ponto de vista temos que estar atentos àquelas que são as necessidades das famílias. Até porque o contexto internacional – em que a procura dos mercados externos está a estagnar, o crescimento depende de outras variáveis – nomeadamente no que tem a ver com o investimento e com o que é a preservação de alguma capacidade no consumo interno.

É a parte boa do OE 24.
Sim, essa parte é feita principalmente através do que é o acordo de rendimentos – que permite aumentar os níveis salariais. E gostaria de salientar o papel dos parceiros sociais, das confederações sectoriais – que também assumiram como uma necessidade esse acréscimo de rendimento anual que é necessário para garantir a rentabilidade e a retenção de talento nas empresas. Mas também há uma redução da carga fiscal de uma forma muito transversal para todos os escalões de rendimento. Esperamos que esta abordagem – que ainda terá o seu trabalho em sede do debate no Parlamento – permita garantir não só a manutenção dos níveis de rendimento, mas até algum ganho. Porque efetivamente aquilo que nós queremos é aumentar os rendimentos e levar o crescimento económico até ao dia-a-dia das pessoas. Se não o fizermos, esse crescimento não tem consequências diretas no bem-estar dos cidadãos – fazendo-o de uma forma sustentável.

Terá chegado a altura de diversificar mercados para fora da União Europeia – procurando geografias que não tenham sido afetadas de forma tão impactante pela inflação?
Há vários blocos que estão em contra-ciclo. Não podemos colocar cada um dos sectores no mesmos saco. Veja o caso dos têxteis: há sub-sectores que estão a ter comportamentos positivos e outros que estão a ter comportamento menos favoráveis. Isto também tem a ver com as dinâmicas pós-Covid. Por exemplo, tudo o que tem a ver com vestuário mais formal, está a ter um bom comportamento, as coisas mais informais estão com um comportamento mais desfavorável – exatamente o contrário do que aconteceu na Covid. Existem algumas dinâmicas de ajustamento – mas a diversificação é, numa economia a chave do crescimento, em todos os aspetos. Portanto, a diversificação dos mercados também. Se estamos demasiado dependentes do mercado europeu, obviamente que, se ele contrai, estamos expostos a essa contração. Efetivamente, existem outros mercados que estão a ter comportamentos diferentes do mercado europeu. Nomeadamente alguns mercados asiáticos mais evoluídos, que estão neste momento num período de expansão. A China, por exemplo – que esteve fechada mais tempo por causa da Covid...

E está a crescer mais que o previsto pelo Ocidente.
Estive na semana passada em Macau e posso garantir que é um mercado que está, num conjunto de segmentos que são de alto valor-acrescentado, a ter um dinamismo muito interessante. Essa procura de diversificação é essencial e é também uma chave para que as empresas possam não ficar tão expostas a este tipo de flutuações. Mas eu sei que as empresas fazem esse exercício todos os dias – e os resultados desse trabalho vão acabar por aparecer.

Seguro de Mercadorias – Fundamental num processo de exportação e internacionalização

Rui Tavares
Responsável de Transportes da VICTORIA Seguros.

Começando por relembrar que **"RISCO",** não é mais do que a incerteza associada a um acontecimento futuro, seja quanto à sua realização, ao momento em que ocorre e aos danos dele decorrentes, há então que tomar medidas para que esse risco seja calculado, e que o seu impacto seja minimizado, ou, se possível, eliminado.
A ocorrência de um evento durante uma "aventura" marítima, naturalmente que aplicável a qualquer meio de transporte, ou ainda à combinação entre vários, e que possa danificar a mercadoria - certamente, envolveu um investimento, de tempo e recursos - pode originar além de perdas financeiras (à cabeça), também:

- Risco reputacional, que pode ocorrer por atrasos na reposição do bem danificado;
- Defraudar expetativas ao cliente destinatário, que tanto tempo, custos e esforço envolveu na formalização do contrato;
- Quebra de fluxo financeiro.

Podemos então considerar que a execução de um Seguro de mercadorias transportadas, representa uma boa prática na gestão de risco empresarial.
A Gestão do Risco Empresarial possibilita às organizações tratar com eficácia as incertezas, bem como os riscos e as oportunidades que lhes estão associadas, com o objetivo de melhorar a sua capacidade de gerar valor.
Umas das possibilidades inerentes à GRE, é precisamente a de reduzir as surpresas e prejuízos operacionais. As organizações adquirem maior capacidade para identificar eventos prejudiciais e estabelecer respostas a estes, reduzindo surpresas e gastos ou prejuízos associados.
Objetivamente, uma proteção, por meio de uma apólice de seguro, pretende minimizar o impacto de eventos incontroláveis, decorrentes de um processo de exportação, concretamente, os associados ao próprio transporte.
Sabia que pode uma PME que exporte com regularidade, e cuja mercadoria esteja sob sua responsabilidade até ao porto de destino – diz-nos a estatística - estar sujeita a que a sua mercadoria/produto esteja envolvida num acidente marítimo, a cada 6 anos? Estes números encontram fundamento no número de acidentes com Navios que se registam ao longo dos anos.
Assim, a transferência dos riscos associados ao transporte das mercadorias, para a seguradora, e uma apólice corretamente constituída, é, sem margem para qualquer dúvida, uma medida acertada e necessária, para a continuidade e crescimento sustentado de negócio da empresa exportadora, que maior importância ganha, com a instabilidade que o mercado, essencialmente europeu, enfrenta atualmente.

com o apoio VICTORIA
Uma empresa do Grupo Segurador SMABTP

PUBLICIDADE

#LIDERAR #INOVAR #EMPREENDER

MEDIA NOVE

www.forbesafricalusofona.com

VISITE-NOS TAMBÉM NAS NOSSA REDES SOCIAIS @forbesafricalusofona