



ESPECIAL

TRANSPORTES E LOGÍSTICA

EMPRESAS PEDEM INJEÇÕES E APOIOS DO ESTADO PARA COMPENSAR QUEBRA DE RECEITAS

A pandemia do coronavírus provocou perdas de receitas às empresas de transporte de passageiros que oscilam entre 50% e 90% em relação ao período homólogo. No setor público, o presidente do Metropolitano de Lisboa defende a injeção do acionista Estado para pagar a trabalhadores e fornecedores. As empresas privadas exigem o pagamento das contrapartidas devidas pela prestação do serviço público e as dívidas em atraso. No setor da logística, o crescimento exponencial do comércio digital compensou o impacto negativo e é uma tendência que deverá permanecer para além do surto da Covid-19.



TRANSPORTES

Metro de Lisboa exige nova injeção financeira do Estado ● II

RETALHO

Eficiência evitou rutura de stocks nas grandes superfícies ● IV

QUALIFICAÇÕES

Ensino superior está a formar para um setor em expansão

Logística gerou emprego e criou oportunidades à formação nos últimos anos. Universidades, politécnicos e escolas profissionais continuam a reforçar a oferta para responder às necessidades que as empresas têm de recrutar profissionais qualificados. ● VI

FÓRUM

Qual o impacto já sentido na atividade da sua empresa devido à Covid-19? ● IX

TRANSPORTES

Metro de Lisboa exige nova injeção financeira do Estado

O presidente da empresa, Vítor Domingues dos Santos, diz que com a perda de 50% das receitas essa é a solução para pagar a pessoal e a fornecedores.

NUNO MIGUEL SILVA
nmsilva@jornaleconomico.pt

No setor dos transportes em Portugal não é só a TAP que precisa da injeção de dinheiros públicos para sobreviver e fazer face aos efeitos nefastos da pandemia de Covid-19. Numa das suas intervenções polémicas na Assembleia da República nas últimas semanas, Pedro Nuno Santos, ministro das Infraestruturas e da Habitação, já havia referido que, a dada altura da pandemia, se havia constatado que “a CP andava a transportar ferro”, tal era a falta de procura de passageiros que se verificava nos comboios nacionais devido ao confinamento. Pedro Nuno Santos avançou mesmo que a transportadora ferroviária nacional registava perdas mensais de quatro milhões de euros. Ou seja, em traços largos, desde meados de março até ao final deste mês, a CP deverá ter averbado um prejuízo excecional de cerca de 10 milhões de euros, um buraco que terá de ser colmatado por verbas do Estado, a inscrever na proposta de orçamento rectificativo a apresentar pelo Governo em julho, e que não se deve ficar por este montante porque os níveis de retoma da procura de passageiros vão tardar a chegar aos níveis pré-pandemia.

A confirmar que este cenário é transversal às diversas empresas públicas de transportes, Vítor Domingues dos Santos, presidente do Metroropolitano de Lisboa, assume, em declarações exclusivas ao *Jornal Económico* (ver página 9 deste Especial Transportes & Logística), que, “em consequência da acentuada quebra de receita e consequente falta de liquidez da empresa, verifica-se uma necessidade de apoio financeiro do Estado como acionista, para pagamento de custos operacionais, designadamente as remunerações e compromissos com fornecedores”.

O presidente do Metro de Lisboa (ML) revela que a quebra de receitas da empresa relativamente a títulos ocasionais de transporte e passes no período acumulado de 1 de janeiro a 25 de maio passado se cifrou em cerca de 50%, em comparação com o pe-

ríodo homólogo de 2019. Por exemplo, só no que diz respeito a receita tarifária, a quebra foi de 23% no mês de março, tendo disparado para 98% no passado mês de abril. Quanto ao mês de maio, marcado já pelo fim dos períodos renovados do Estado de Emergência e pelo início do período de desconfinamento, os dados de vendas de títulos de transporte e de passes sociais, apenas na rede do ML, apontam para uma quebra das vendas na casa dos 83,5% face ao período homólogo do ano passado.

“A empresa tem mantido um nível de oferta de serviço superior à procura real, verificando-se a existência de um volume de vendas ainda pouco significativo em comparação com o período homólogo”, justifica Domingues dos Santos, embora não adiante o valor de compensação financeira a solicitar ao acionista Estado.

Carris: 25% da procura prevista

O cenário é idêntico para a generalidade das empresas privadas de transporte de passageiros. Apesar de manter a oferta acima dos dois terços, fonte oficial da Carris admite ao *Jornal Económico* que “a procura, contudo, caiu 90%, contribuindo para um claro desequilíbrio em termos de resultados financeiros, tendo em conta que as receitas de bilheteira representam a maior fatia dos proveitos da empresa”.

“A receita em abril reduziu na mesma dimensão da procura, estando ainda por apurar os valores da receita”, adianta a mesma fonte oficial da transportadora rodoviária de passageiros da Área Metropolitana de Lisboa, cujos destinos são comandados pela Câmara Municipal de Lisboa. De acordo com essa fonte, “no período atual de desconfinamento, a Carris tem vindo a aumentar a oferta, tendo já ultrapassado os 80% face à máxima oferta respeitante aos horários de inverno”, mas o problema aparentemente insolúvel para já é que, “pese embora o esforço realizado de colocar mais oferta, a procura representa atualmente cerca de 25% da prevista”. Vai ter de se pagar a diferença, seja através do Orçamento do Estado, do orçamento

municipal ou outras fontes públicas de financiamento.

Por seu turno, a STCP - Sociedade de Transportes Coletivos do Porto “tem vindo, desde o início, a reportar e a atualizar os cenários de impacto financeiro ao seu acionista Estado, bem como apresentar soluções capazes de ultrapassar esses constrangimentos sem implicações no novo contrato de obrigações de serviço público”, revela Luís Giroto, diretor de recursos humanos da transportadora rodoviária de passageiros da Área Metropolitana do Porto. Para completar o leque de empresas públicas a operar neste setor de atividade, contactámos também a CP, Metro do Porto e Transtejo/Soflusa, mas até ao fecho desta edição, foi impossível obter qualquer resposta.

No setor privado de transporte de passageiros, o pano de fundo é idêntico, com a procura a cair a pique e as receitas a acompanhar esta queda vertiginosa. Fonte oficial do Grupo Barraqueiro, que controla, entre outras participadas, a Rodoviária de Lisboa, fala de perdas de receitas globais de 60 milhões de euros desde o início da pandemia só no modo rodoviário (perda de 30 milhões de euros na margem operacional), enquanto José Pires da Fonseca, presidente da Arriva Portugal, detida pela gigante alemã Deutsche Bahn, revela um défice operacional mensal de 1,5 milhões de euros no conjunto das suas participadas, incluindo a TST - Transportes Sul do Tejo. A multinacional francesa Transdev queixa-se de perda de receitas de 90% face ao homólogo.

Mesmo quando, em alguns casos, recorreram ao *lay-off*, a solução comum apontada pelos operadores privados não passa pela injeção de capitais públicos, mas sim pela atribuição das devidas compensações financeiras pela prestação do serviço público de transporte de passageiros, além de reclamarem do Estado o pagamento de verbas em atraso, no valor de vários milhões de euros. E, no meio de uma situação sem precedentes e recheada de incertezas, com um impacto económico “avassalador” a afetar as contas de 2020, este grupos não poupam críticas à Administração Central e às autarquias. ●



LOGÍSTICA

Multinacionais DHL e DPD anulam perdas com 'boom' do 'e-commerce'

Recurso crescente ao comércio digital em Portugal disparou com a pandemia e deverá prolongar-se e reforçar no futuro. Empresas do setor preveem recuperação ou crescimento até ao final de 2020.

A DPD, multinacional de capitais franceses que opera em Portugal no setor da distribuição logística, resultante da recente fusão entre a Chronopost e a Seur, reporta um forte crescimento das encomendas efetuadas pelos consumidores finais em Portugal desde que a pandemia de Covid-19 se começou a fazer sentir no nosso país. “A DPD acredita que as vendas online vão ter uma expressão cada vez maior, como nunca visto anteriormente, e será necessário um esforço acrescido por parte de todas as empresas para que consigam adaptar o seu modelo de negócio a esta nova realidade”, destaca Olivier Estabiet, CEO do Grupo DPD para Portugal. Segundo o responsável, “a nossa perspetiva é de terminar o ano com um crescimento a dois dígitos”.

“Na DPD, sentimos, logo no início da pandemia, uma evolução rápida de diminuição dos fluxos B2B [*business to business*, ou seja, de empresa para empresa] com o fecho das lojas de rua e nos centros comerciais, mas em contrapartida um acréscimo significativo do B2C [*business to consumer*, isto é, da empresa ao consumidor final], sobretudo para bens essenciais”, explica Olivier Estabiet. Para o responsável da DPD, “este aumento deve-se ao facto de que mais consumidores passaram a ficar em casa e evitar sair para efetuar compras”. “Como tal, recorreram à oferta disponível através do *e-commerce*”, conclui Olivier Estabiet.

A mesma realidade é relatada ao Jornal Económico por José António Reis, diretor geral da DHL Express Portugal. “Podemos dizer que a quebra de volumes em abril foi residual, porque o negócio B2C compensou largamente a queda em B2B”, confidencia este responsável. No seu entender, “o investimento previsto em Portugal é para continuar”, uma vez que o nosso mercado é visto pela DHL “como um grande foco estratégico a nível regional”.

“Percebemos que o setor do *e-commerce* cresceu significativamente, impulsionando uma tendência que ganha cada vez mais peso em Portugal. A situação da Covid-19 funcionará, provavelmente, como um ponto de reflexão e levará a uma mudança nos comportamentos dos consumidores e nos hábitos de consumo. As pessoas estão a perder o medo de comprar online e devemos ter em consideração que, a partir de agora, o *e-commerce* adquirirá um carácter mais transversal, aplicando-se a outros setores nos quais até agora

não era muito relevante”, defende, por sua vez, Hugo Oliveira, *country manager* da ID Logistics Portugal.

Já Luís Marques, *managing director* da DB Schenker, do gigante germânico Deutsche Bahn, admite que “os fornecedores de logística, estando no meio da procura e da oferta, sofrem naturalmente um grande impacto”.

“Para além da desaceleração económica, o desequilíbrio disruptivo entre a procura e oferta em várias locais do mundo colocaram os operadores logísticos à prova na sua capacidade de desenvolvimento e entrega de soluções. O mesmo acontecerá com a esperada retoma e apenas os que estão mais preparados conseguem

rão responder ao desafio de forma adequada”, adverte este responsável. Luís Marques assinala ainda que a pandemia “representou uma redução assimétrica de volume de negócios”, mas garante: “já estamos a retomar a nossa atividade e esperamos uma recuperação gradual até alcançar os volumes habituais pré-Covid”. ● NMS PUB

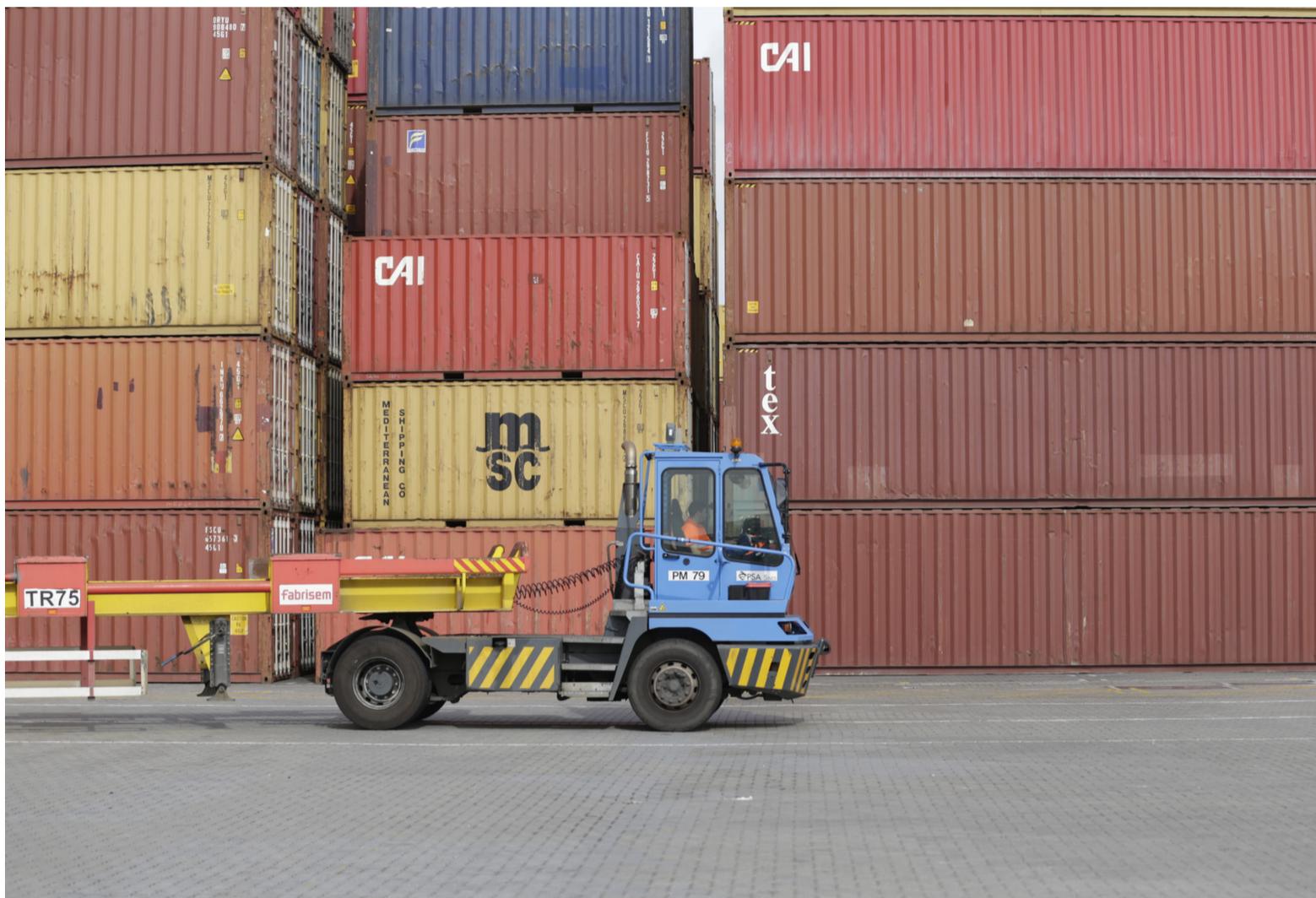
PORTO DE SINES PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

O porto de águas profundas de Sines está apto a receber os maiores navios do mundo e a movimentar todos os tipos de cargas, oferecendo ligações diretas regulares aos principais mercados dos cinco continentes. Com elevados índices de produtividade e operações 24 horas por dia, Sines potencia a economia e as exportações nacionais, assumindo-se como a Porta Atlântica da Europa.

www.portodesines.pt



PORTO DE
SINES



Cristina Bernardo

RETALHO

Eficiência evitou rutura de stocks nas grandes superfícies

A rapidez na adaptação a uma nova realidade e a utilização de tecnologias permitiu às cadeias retalhistas manter o abastecimento sobre rodas. Apps e MB Way destacaram-se nas compras online.

INÉS PINTO MIGUEL
imiguel@jornaleconomico.pt

A pandemia de Covid-19 trouxe mudanças e aprendizagens para numerosos setores, entre os quais o da logística e dos transportes. Com a ajuda das novas tecnologias, estes dois setores conseguiram garantir o abastecimento das grandes superfícies, evitando assim a rutura de *stocks* de alimentos.

Se no início de março, após os primeiros indícios de que o país ia fechar, se assistiu a uma corrida a alimentos como carnes e congelados, Governo e cadeias de retalho asseguraram não existir risco imi-

nente de rutura, o que veio a confirmar-se com as prateleiras recheadas desde então.

Gonçalo Lobo Xavier, diretor-geral da Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição (APED), considera que “a resposta das cadeias de abastecimento alimentar foi muito eficiente desde o primeiro dia”, pelo facto destas terem conseguido adaptar-se a uma “realidade desconhecida”, que apenas “potenciou o seu uso e a sua eficiência”.

Para Gonçalo Amaro, diretor de digital e *e-commerce* da SIBS, a distribuição alimentar revelou uma preponderância expressiva nas contas dos portugueses, “che-

As tecnologias do digital já existiam, “mas o seu potencial estava por explorar”, garante diretor-geral da APED

gando a representar, na semana de 6 a 12 de abril, cerca de duas em cada três compras, ou seja, 70% do total das compras físicas na rede multibanco”.

A tecnologia tem feito pequenos milagres ao nível das tarefas que consomem mais tempo aos trabalhadores. A gestão e controlo dos *stocks* podem parecer complexas, mas as empresas portuguesas conseguiram adaptar-se rapidamente e não ofereceram resistência à inovação.

Paulo Barreira, *sales manager* da TP-Link assumiu que a situação atual veio “solidificar e criar uma segurança operacional, para a qual os portugueses não estavam des-

peritos, embora estejam sempre preparados”.

O diretor-geral da APED sustenta que não se verificaram “mudanças significativas nas tecnologias utilizadas”, uma vez que “os retalhistas nacionais já dispunham de ferramentas bastante avançadas”.

Segundo Gonçalo Lobo Xavier verifica-se “uma necessidade de responder rapidamente a picos de procura que obrigou a alterações profundas na logística, quer do ponto de vista da gestão de RH, quer do ponto de vista de transportes e abastecimento”.

O *sales manager* da TP-Link refere que, inicialmente, se registaram algumas dificuldades quando as cadeias retalhistas foram confrontadas com a redimensionalidade da rede, mas que “muito prontamente se aconselharam e rapidamente fizeram *upgrades*, de forma a dar consistência à rede utilizada”.

Potencial do online e ‘apps’

As vendas nas plataformas online também causaram algum bloqueio no retalho, com as encomendas a ser entregues algumas semanas depois.

No entanto, pode dizer-se que a crise pandémica aguçou o avanço da tecnologia. “Todos sabiam que, mais cedo ou mais tarde, as vendas online iriam disparar, só não sabiam quando”, salienta Paulo Barreira, destacando que o peso das vendas digitais passou de 8% para 30% e que “toda a distribuição alimentar se teve de adaptar”, com a correção dos sites e a melhoria da logística, a somar à reinvenção dos processos.

Segundo o diretor de *e-commerce* da SIBS, a quebra de consumo no digital “foi menos significativa nas semanas do estado de emergência e a recuperação foi mais rápida” após este período.

Na verdade, os dados da SIBS mostram que a utilização do MB Way se manteve 15% acima do período anterior à pandemia, e que o *e-commerce* passou de 9% antes da mesma para 15% durante o confinamento e 12% no desconfinamento.

O diretor-geral da APED acrescenta que verificaram “a necessidade de adaptar as plataformas informáticas ao súbito aumento de tráfego”, melhorando o seu potencial, e que esta foi uma “realidade vivida por todos os operadores”, Amazon e Tesco incluídas, “devido ao aumento brutal de consumidores e pedidos”, que levou a um investimento em *hardware* e *software* para poderem assegurar uma resposta mais eficiente.

Gonçalo Lobo Xavier destaca ainda que algumas startups estão a desenvolver apps “que poderão vir a ser úteis num futuro próximo”. ●

NOVAS SOLUÇÕES

Estaleiros de Viana, CTT Logística e STCP apostam na inovação

A tecnologia está a diferenciar as novas soluções que respondem às necessidades dos serviços e negócios nascidos da rápida evolução que os mercados estão a ter no transporte e na logística.

JOÃO PALMA-FERREIRA
jferreira@jornaleconomico.pt

O sector do transporte marítimo é um dos principais barómetros da situação económica internacional, identificando variações – o aumento ou a redução – nas trocas comerciais entre grandes áreas geográficas, o que faz com que a atividade dos estaleiros navais funcione como uma espécie ‘medidor da saúde’ financeira dos armadores que operam as frotas de navios mercantes que cruzam os oceanos. É precisamente pelo teor da inovação tecnológica dominada que os estaleiros se conseguem diferenciar, destacando-se assim os casos das unidades fabris capacitadas para oferecer soluções inovadoras aos armadores dos navios que lhes contratam trabalhos. É o caso dos estaleiros navais de Viana do Castelo – a West Sea – que está a efetuar trabalhos de conversão das tecnologias de armazenamento de combustíveis para soluções menos poluentes, como a da tancagem de Gás Natural Liquefeito (GNL).

Recentemente, a West Sea instalou no interior do ferryboat Sicília – com 186 metros de comprimento, capaz de transportar mil passageiros e 480 veículos, da companhia de transporte marítimo Baleária –, um tanque de grandes dimensões, com capacidade para armazenar 425 metros cúbicos de GNL, com os quais terá autonomia para navegar 1.100 milhas náuticas. A vantagem ambiental da propulsão deste ferry ser assegurada por GNL está calculada numa redução de emissões poluentes (que elimina emissões de partículas pesadas e de enchofre) da ordem dos 30%, o que corresponde a menos 9.100 toneladas de emissões por ano.

O estaleiro da West Sea executou a montagem do depósito e procedeu à adaptação dos motores MAN e da casa das máquinas do navio. O consumo do novo combustível consegue ser monitorizado em tempo real. Mas as inovações introduzidas no Sicília transformam-no num na-



Bloomberg

vio inteligente com rede wifi, com acesso ao WhatsApp e a smart TV, e a entrada nos camarotes com código QR. O domínio de tecnologias inovadoras é uma vantagem competitiva do estaleiro de Viana do Castelo, num momento em que a atividade dos estaleiros navais está fraca. Em termos comparativos, fonte do estaleiro da Lisnave – especializado na reparação naval – referiu ao JE que a conjuntura atual é muito débil no setor, explicando que a Lisnave apresentou um resultado negativo da ordem dos 1,9 milhões de euros em 2019, pois os armadores procuram fazer as reparações nos estaleiros que apresentam preços mais baixos, como é o caso das unidades da Turquia (que beneficia de uma desvalorização cambial). A mesma fonte adiantou que a atividade da Lisnave nos quatro primeiros meses de 2020 foi ocupada com a reparação de dragas (que são navios que habitualmente sofrem grandes desgastes de utilização) de diversos armadores.

Na área da logística, a recente unidade CTT Logística acaba de lançar um serviço inovador destinado a PME e a startups para armazenamento e distribuição de negócios de e-commerce simplificados e com operação online, respondendo assim às mudanças de-

correntes do arranque de novas soluções de negócios. Os CTT Logística gerem, recolhem, armazenam, enviam e devolvem produtos de forma autónoma e independente por meios informáticos.

No sector dos transportes públicos urbanos, o operador do Porto – os STCP –, integrando o consórcio “Forum Virium Helsinki”, da Finlândia, que agrega os municípios de Helmond, na Holanda, de Gjesdal na Noruega e de Lamia na Grécia, bem como o consórcio FABULOS - Future Automated Bus Urban Level Operation System está a testar um sistema capaz de operar autocarros autónomos, registando sucesso no desenvolvimento de protótipos de serviço de *shuttle* autónomos. Os serviços de *shuttle* devem “assegurar a funcionalidade da operabilidade remota a partir da sala de controlo”, certificando que os autocarros serão “capazes de ultrapassar autonomamente obstáculos”. Estes veículos não terão motorista, constituindo soluções para a gestão de transportes públicos automatizados. O projecto FABULOS recebeu sete milhões de euros do “Programa Horizonte 2020”, destinados às compras que serão feitas pelos diversos parceiros, cabendo aos STCP mais de 912 mil euros. ●



O Impacto do Covid 19 na PONTUALHD



HUGO ALMEIDA
Sócio-fundador



DUARTE PEREIRA
Sócio-fundador

A Pontual HD é uma empresa Portuguesa e atua na área de logística e transportes.

Somos uma empresa com um crescimento sustentável, que se evidencia pela flexibilidade e diferenciação, sempre com preocupação de superar as expectativas dos clientes através de um serviço de elevado valor acrescentado, com recolhas e entregas personalizadas em território nacional e internacional, a aposta em soluções integradas, e foi nossa preocupação continuar a entregar e passar para nossa prioridade número 1 a saúde e a segurança de nossos funcionários, clientes e fornecedores.

A criação de um novo grupo de trabalho foi a nossa peça fundamental, com ela foi possível, até a data, conseguir resultados positivos.

Esse grupo tem como principal função:

- Constante monitoramento das nossas redes de distribuição para detetar possíveis rompimentos na mesma.
- Aplicação no terreno das normas da DGS relativas a contenção do vírus.
- reforço da equipe de Call Center.
- Implementar medidas de segurança adicionais nos nossos armazéns
- Alertar que qualquer colaborador que esteja com sintomas informe o grupo e que cumpra uma quarentena por um período de 14 dias.
- Pedir aos nossos colaboradores que tenham cuidados redobrados para minimizar o risco de infeção no trabalho e em casa e incentivar também todos os nossos colaboradores a cuidar da sua saúde física e mental durante este período difícil.

Durante este período de tantas incertezas, angústia e sofrimento que estamos a viver, o nosso objetivo de garantir a qualidade de serviço e contribuir para um futuro mais saudável é agora mais importante do que nunca. Desde a parte administrativa, passando pelos nossos armazéns e até nas nossas casas, trabalhamos em equipe para garantir que nos mantemos focados no atendimento às necessidades dos nossos clientes.

Estamos comprometidos, e podem contar com a PONTUALHD, em desempenhar um papel fundamental na resposta global a esta pandemia.

Nos últimos 6 anos, os nossos colaboradores e os nossos parceiros de negócio e clientes confiaram em nós em todos os momentos, bons e maus.

Hoje, estamos lado a lado no combate a este enorme desafio global, com flexibilidade, com dinamismo, com coragem e com o **“VAI TUDO FICAR BEM”**.



QUALIFICAÇÕES

Ensino superior está a formar para um setor em expansão

Logística gerou emprego e criou oportunidades para a formação nos últimos anos. Universidades, politécnicos e escolas profissionais reforçam oferta para responder às necessidades que as empresas têm de recrutar profissionais qualificados.

ALMERINDA ROMEIRA
aromeira@jornaleconomico.pt

Diretor de operações, supervisor de logística, responsável de compras... as funções são muitas. A logística existe em todos os setores de atividade, desde os serviços, à indústria, da construção aos transportes. Todos são diferentes, mas todos geram oportunidades de emprego, que precisam de recursos humanos qualificados.

“A logística faz parte do *core business* da organização, por isso os seus profissionais devem ter uma visão mais financeira, mais estratégica, analítica e global, para além da visão operacional, para que sejam bem-sucedidos neste setor”, explica Filipe

Forte, *associate manager* da Michael Page, ao Jornal Económico. Segundo o responsável pela área de Engineering, Logistics & Supply Chain desta empresa de *executive search*, não há um perfil desenhado a régua e esquadro para quem queira vingar profissionalmente nesta área, até porque – justifica – “o que hoje pode ser uma característica importante, amanhã poderá ser secundário”.

Portugal chegou com algum atraso a esta corrida e só mais recentemente a logística começou a ser vista como um dos pilares fundamentais das empresas, que começaram a dinamizar o mercado de recrutamento. Neste domínio, Filipe Forte assinala, nos últimos anos, “uma grande procura por parte das organizações”, com a procura, por vezes, já a superar a oferta.

A tendência irá, ao que tudo indica, manter-se, e até agravar-se, ultrapassada a crise provocada pela pandemia de Covid-19, uma vez que os profissionais existentes ou que, entretanto, venham a sair das escolas não deverão chegar para as encomendas. “Face à necessidade que existe ao dia de hoje, poderá não ser suficiente nos próximos anos”, adianta Filipe Forte ao JE. As oportunidades cobrem todo o espetro, desde “juniores cheios de potencial” até “seniores com vasto conhecimento do mercado”.

O *associate manager* da Michael Page na área de Engineering, Logistics & Supply Chain diz ainda que, neste seu foco para “fortalecer os departamentos de logística e transportes”, as empresas e organizações que operam em Portu-

gal apostam em profissionais com fortes competências técnicas, analíticas e operacionais. Formações como engenharia e gestão industrial, logística, transportes, engenharias ou gestão são valorizadas para funções de ‘middle’ e ‘top management’. Também para cargos de supervisão ou de segunda linha se verifica alguma procura por formações avançadas, mas, para já, não são um fator fundamental na tomada de decisão. “Ajudam”, realça este responsável.

“A logística e os transportes estão a seguir a tendência de outros departamentos, visto serem áreas cada vez mais importantes dentro de uma estrutura, pelo que a formação será cada vez mais importante no percurso profissional de um colaborador”, destaca Filipe Forte.

O que se pode aprender

Estará o sistema de ensino a conseguir dar resposta às necessidades das empresas? “Não tenho qualquer dúvida”, diz Luís Picado Santos, professor catedrático de Transportes e Vias de Comunicação do Instituto Superior Técnico e presidente do CERIS (Civil Engineering Research and Innovation for Sustainability) ao Jornal Económico.

Este especialista em transportes e logística, que conhece a oferta formativa, em geral, e a do Técnico, em particular, junta os resultados à chancela de qualidade. “Os profissionais formados para o ambiente empresarial têm sido muito significativos como o demonstra a empregabilidade e participação ativa no setor dos que saíram formados. Também em vários tipos e plata-



Lusa

QUAL É O IMPACTO DA COVID-19?



LUÍS PICADO SANTOS
Professor do Instituto Superior Técnico

Especificamente no setor, sem querer fazer qualquer futurologia, é normal que esta situação pandémica induza uma maior e mais rápida digitalização do trabalho e do lazer, com implicações na procura de mobilidade para pessoas e carga e nas formas como essa mobilidade poderá ser cumprida, o que trará mudanças no tipo de empregabilidade que o sector atualmente oferece. No entanto, deve dizer-se que esta mudança, de algum modo, já vinha a acontecer por outros motivos como uma muito maior sustentabilidade ambiental para o setor que se deve atingir para combater as mudanças climáticas, o que já tinha introduzido modificações de abordagem mesmo a curto e médio prazo, como uma maior conectividade e automação dos veículos, infraestruturas mais 'inteligentes' e com poder de se conectarem com os veículos que as usam, controlo mais eficiente da circulação em todos os modos, maior partilha em zonas urbanas de várias possibilidades de cumprir a mobilidade, desde todos os tipos de veículos motorizados e bicicletas a serviços inovadores (a mobilidade como um serviço, sempre possível usando vários modos). A pandemia poderá implicar uma estrutura de organização da oferta diferente, sobretudo nos transportes públicos de grande densidade, mas será só mais um fator entre muitos outros atualmente já em avaliação e concretização. Claro que estas 'novas' realidades impactam a organização da formação e seguramente o tipo de qualificação exigível, embora esta adaptação necessária já venha a acontecer numa escola como o Técnico, como não poderia deixar ser.



FERNANDO MIGUEL SEABRA
Professor do ISCAL

É sabido que dos cenários de crise resultam sempre oportunidades de melhoria e de procura de níveis de eficiência acrescidos. A crise Covid-19 não será exceção. No âmbito da logística internacional, as empresas procurarão continuar a satisfazer as necessidades dos seus clientes, com preocupações de segurança acrescidas e num cenário de absolutamente necessária incorporação de critérios ambientais: o planeta assim o exige.

formas de colaboração, as empresas do setor têm-se associado ao Técnico e vice-versa, para a promoção de formação específica”.

A maior escola de Engenharia do país tem oferta para todos os públicos-alvo. Além da integração de alguns conteúdos em mestrados mais tradicionais, como Engenharia Civil, vai oferecer em 2021-2022 o Mestrado em Sistemas de Transportes (2.º ciclo), herdeiro de um curso similar existente desde os anos 1980. Luís Picado Santos destaca ainda o Programa Internacional de Doutoramento em Sistemas de Transportes (3.º ciclo), oferecido durante dez anos, em coordenação com o programa de colaboração internacional MIT Portugal, com a participação do MIT e de duas outras universidades portuguesas, que já formou mais de 100 doutorados, nacionais e estrangeiros, com empregabilidade total. Do ponto de vista da formação mais focada em cursos de curta duração, a oferta em transportes e logística da instituição é diversificada e pode ser avaliada em iniciativas da FUNDEC.

As escolas de administração são outro lugar onde se pode obter formação em logística. O ISCAL - Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, por exemplo, tem uma licenciatura em Comércio e Negócios Internacionais, em que a preocupação é “capacitar os alunos para intervenções complexas em âmbito da logística internacional”.

Fernando Miguel Seabra, diretor do curso, explica ao Jornal Económi-

co que “a necessidade de aproximar os alunos da realidade prática das operações” levou a escola, nos últimos meses, a assinar “diversos protocolos de colaboração, quer com empresas com grande destaque no panorama empresarial, quer com associações”. Estão no caso a APOL - Associação Portuguesa de Operadores Logísticos, a APAT - Associação dos Transitários de Portugal e a AGEPOR - Associação dos Agentes de Navegação de Portugal. Mais recentemente também foi celebrado um protocolo de colaboração com a ODO - Ordem dos Despachantes Oficiais. “Destas colaborações, assim como de outras que temos vindo a constituir, resultará um mais claro entendimento das necessidades de formação e de capacitação de profissionais de elevado desempenho operacional, estratégico e ético”, salienta Fernando Miguel Seabra.

ESTG: 244 candidatos para 20 vagas

Na região Norte de Portugal, o Instituto Politécnico do Porto também está a apostar forte na logística. O elevado potencial de empregabilidade presidiu à decisão da Escola Superior de Tecnologia e Gestão (ESTG) desta instituição de lançar no ano letivo 2018/2019 a licenciatura em Gestão Industrial e Logística. A

aposta foi reforçada este ano com um CTeSP: o Curso Técnico Superior Profissional em Gestão Industrial 4.0.

A primeira fornada de diplomados chegará ao mercado em 2021. Marisa Ferreira, diretora do curso de licenciatura em Gestão Industrial e Logística, está confiante quanto aos resultados. “É nossa convicção que os recém-diplomados nestas áreas são absorvidos pelo mercado de trabalho e que as necessidades das empresas não estão totalmente colmatadas com as atuais competências existentes no mercado”, diz ao Jornal Económico. Assim é no Tâmega e Sousa, uma região fortemente industrializada, em cujo desenvolvimento esta escola desempenha um papel essencial, pois é a única instituição de ensino superior público aí localizada.

A necessidade das empresas por profissionais desta área é visível também pela elevada procura registada na licenciatura em Gestão Industrial e Logística da ESTG: 244 candidatos disputaram as 20 vagas na última edição do Concurso Nacional de Acesso ao Ensino Superior.

“Trata-se de uma área que reconfigura novas abordagens, que apela à maturidade na intervenção organizacional e que revela um grande poder de atratividade”, conclui Marisa Ferreira.

Na logística, como em qualquer outra área de registo mais técnico, a formação de boa qualidade é indispensável. Fora do universo do ensino superior encontram-se as escolas de formação profissional, muitas delas com forte ligação às empresas. Damos um exemplo: ATEC - Academia de Formação. Promovida pela Volkswagen Autoeuropa, Siemens, Bosch Termotecnologia e Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alema, esta escola forma para o consórcio, mas também para o mercado, estando aberta a empresas e particulares. Disponibiliza cursos específicos que vão de Conhecimentos Básicos da Cadeia de Abastecimento, até Gestão de Armazéns, passando por Gestão de Clientes à distância (Online Training) e Logística Estratégica e Modos de Transporte, no total de uma dezena de cursos.

Com o presente ano letivo já na reta final, a logística poderá ser o futuro para alguns jovens portugueses, aos quais Filipe Forte deixa um conselho: “A logística vai continuar a crescer, pelo que caso goste, se dedique e esteja aberto a aprender, terá porventura um percurso profissional de sucesso nos próximos anos, pois este setor estará cada vez mais próximo dos poderes de decisão e será mais importante dentro da organização”. ●

PUB

PUB

VICTORIA
Uma empresa do Grupo Segurador **SMA**

Mais do que nunca,
os seus investimentos precisam
da proteção adequada.

Um especialista ao seu lado
pode fazer toda a diferença.
Fale connosco.



A contribuir para que
se sinta mais seguro.

www.victoria-seguros.pt

VICTORIA - Seguros, S.A. (NIPC 506 333 027) e VICTORIA - Seguros de Vida, S.A. (NIPC 502 821 060) Entidades legalmente autorizadas para a exploração de seguros dos Ramos «Não Vida» e «Vida» em Portugal, registadas Junto da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal, sob os códigos 1160 e 1096, respetivamente. Capital Social EUR 34.850.000 e EUR 8.500.000, respetivamente. Av. da Liberdade, 200 - 1250 -147 Lisboa Portugal | Telf. 21 313 41 00 - Fax 21 313 47 00. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.



TRANSPORTE DE MERCADORIAS

Montepio reclama quota de 5% no crédito a frotas

O Montepio Crédito prevê a recuperação dos níveis de contratação das empresas nacionais de transporte rodoviário de mercadorias para os patamares anteriores aos da pandemia dentro de um a dois anos, ou seja, em 2021 ou em 2022.

NUNO MIGUEL SILVA
nmsilva@jornaleconomico.pt

O Montepio Crédito prevê a recuperação dos níveis de contratação de crédito das empresas nacionais do transporte rodoviário de mercadorias para os patamares anteriores aos da pandemia da Covid-19 dentro de um a dois anos, ou seja, em 2021 ou 2022. Em declarações ao Jornal Económico, Manuel Castanho, responsável da Direção Comercial de Equipamentos do Montepio Crédito, explica que “uma quebra acentuada nas vendas de camiões afeta diretamente a nossa capacidade de colocação de crédito, pura e simplesmente porque não há procura de novo crédito”. “Uma retoma da atividade, seja ela em ‘V’ ou em ‘U’, permite-nos de imediato estar ativos e alcançar os níveis de crédito considerados ‘normais’ na medida em que temos uma relação de confiança muito forte com todos os distribuidores de camiões em Portugal e temos procurado, em parceria, desenvolver produtos de crédito, quer em *leasing*, quer em *renting*, que se adequem às necessidades dos nossos clientes”.

“Acreditamos, por isso, que será possível regressar a níveis de contratação idênticos aos que se verificavam em 2019 dentro de um a dois anos”, defende Manuel Castanho. Este responsável do Montepio Crédito adverte, contudo, que “qualquer previsão que agora se faça está inevitavelmente condicionada pela existência ou não de uma segunda vaga do vírus e, caso surja, da sua própria amplitude”. “Em todo o caso, pensamos que o pior já passou e que a procura de novos financiamentos deverão surgir em maior número a partir de setembro deste ano, perspetivando-se um último quadrimestre mais otimista. A retoma do nível de atividade considerada ‘normal’, só deverá ocorrer em meados de 2021”, prevê Manuel Castanho.

Para o bancário do Montepio Crédito, o setor transportador nacional tem na Europa o mercado tradicional de destino. “Por esse motivo, é fácil perceber que, tendo esta pandemia afetado toda a Europa, afetou inevitavelmente grande parte das nossas empresas transportadoras,

sobretudo aquelas cujos mercados de destino foram, no início da pandemia, Itália, França, Alemanha e a nossa vizinha Espanha. Tivemos muitos transportadores com grande parte da frota parada e a restante a operar a 50%. As medidas de *lay-off* entretanto implementadas, permitiram mitigar o desemprego no setor”, assinala Manuel Castanho.

Sobre o retrato do setor, Manuel Castanho precisa que “basta pensar que em cerca de 8.000 empresas, apenas duas ou três dezenas possuem uma frota igual ou superior a 200 unidades, mas que no seu conjunto detêm cerca de um quinto da frota total ativa em Portugal”, enquanto, “ao invés, existem cerca de dois quintos das empresas do setor que possuem apenas de um a quatro veículos”.

Quanto aos riscos de crédito associados a este setor de atividade, nomeadamente a emergência de crédito malparado devido à crise provocada pelo coronavírus, o gestor do Montepio Crédito considera que, “por norma este setor de atividade apresenta níveis de sinistralidade moderados, essencialmente por três níveis de razão; em primeiro lugar, as operações de maior volume estão geralmente associadas a empresas com excelente *rating*, que operam no setor há muitos anos e que apresentam já alguma estabilidade interna (recursos humanos) e externa (carteira de clientes); a segunda razão para esta baixa sinistralidade decorre do valor das garantias reais associadas (o equipamento); e, por último, e não menos importante razão, decorre do facto de termos parcerias muito fortes com todas as marcas, o que nos permite estabelecer parcerias que nos ajudam a mitigar os riscos”.

“No global, estas premissas mantêm-se, pelo que olhamos para a evolução do risco de crédito desta carteira com confiança”, assegura este responsável do Montepio Crédito, que já tinha na sua carteira de oferta soluções de financiamento para os segmentos de transportes e logística, mas foi sobretudo a partir de meados do ano de 2013 que passou a ter uma intervenção mais ativa no setor transportador, com uma oferta diferenciadora no mercado, suportada nos produtos de *leasing* e *renting*.



“Orgulhamo-nos de ser a única financeira de capitais exclusivamente portuguesas a operar no mercado com este produto e em parceria com os distribuidores das oito marcas vendidas em Portugal”, destaca Manuel Castanho, referindo-se à Renault, Volvo, Scania, MAN, Mercedes-Benz, Iveco, DAF e Ford. De acordo com este responsável, “podemos, assim, afirmar que em 2020 temos uma enorme experiência acumulada que nos permite encarar de forma positiva os altos e baixos que este mercado apresenta”.

No mercado nacional, operam hoje cerca de 8.000 empresas no segmento do transporte rodoviário de mercadorias, com um parque ativo de veículos pesados a rondar as 60.000 unidades. Manuel Castanho

garante que “o Montepio Crédito tem, fruto desta experiência e de um reconhecimento dos diversos *players*, uma quota de cerca de 5%, e uma quota de produção de novos financiamentos superior a 10%”.

Mas, este setor de atividade já sentia problemas antes da chegada da Covid-19. “Nos últimos cinco anos, o setor transportador em Portugal, em matéria de veículos pesados, evidenciava uma tendência de estagnação em torno das 5.000 unidades vendidas por ano. Estes números representavam, no entanto, uma recuperação, de forma paulatina mas crescente, após a crise financeira de 2008, que culminou com alguns anos subsequentes, pelo menos até 2012, com médias de vendas anuais de cerca de 1.500 unidades”, recorda. ●

“LOGÍSTICA & TRANSPORTES: PREPARAR O FUTURO” EM WEB CONFERENCE DO MONTEPIO CRÉDITO

O próximo “30 a 3” - a realizar em web conference na segunda-feira, 1 de junho, às 11h00 - vai debater o tema “Logística & Transportes: Preparar o Futuro”, contando com a participação de Pedro Gouveia Alves, presidente do Montepio Crédito (MC), Júlio Rodrigues, administrador executivo do Grupo NORS/Região Ibérica, Gustavo Paulo Duarte, vice-presidente da direção da Associação Nacional de Transportadores Públicos Rodoviários de Mercadorias (ANTRAM) e CEO da Transportes Paulo Duarte (TPA), Victor Carvalho, diretor da Scania Portugal e Manuel Castanho, Direção Comercial Equipamentos. A web conference, que será moderada por Shrikesh Laxmidas, diretor adjunto do Jornal Económico, terá uma duração aproximada de 50 minutos e será transmitida em direto no Facebook do Montepio Crédito e no site do Jornal Económico. Insere-se no projeto “30 a 3”, o ciclo de encontros que o Montepio Crédito iniciou em 2019 em parceria com o Jornal Económico e que contou com a presença de António Saraiva, presidente da CIP, Francisco Calheiros, presidente da CTP, Cláudia Monteiro de Aguiar, eurodeputada, António Bernardo, presidente da Roland Berger Portugal, e José Theotónio, CEO do Grupo Pestana. Na passada segunda-feira, dia 25 de maio, a parceria transmitiu a webconference “Desafio Económico do Retalho Automóvel”, que contou com a participação de Pedro Gouveia Alves, Nuno Silva, presidente da APDCA - Associação Portuguesa do Comércio Automóvel, António Coutinho, presidente executivo do grupo M. Coutinho, Nuno Grosa, presidente conselho de administração da Benecar e Armando Cardoso, diretor comercial automóvel do MC.

FÓRUM - EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS EXIGEM APOIOS DO ESTADO

No setor público ou no setor privado, os responsáveis das empresas de transporte de passageiros consideram que é necessária a canalização de apoios financeiros do Estado de diversos tipos para fazer face às perdas de receitas e ao acréscimo de custos. **NUNO MIGUEL SILVA**

1 ATÉ AO MOMENTO, QUAL TEM SIDO O IMPACTO JÁ SENTIDO NA ATIVIDADE DA EMPRESA DEVIDO À COVID-19, NOMEADAMENTE AO NÍVEL DE CUSTOS, RECEITAS E QUADRO DE PESSOAL?

2 A EMPRESA RECORREU OU VAI RECORRER A APOIOS DO ESTADO? SE SIM, DE QUE TIPO, DE QUE MONTANTE, COM QUE RESULTADO? PORQUÊ?

3 QUAL O BALANÇO DA ATIVIDADE DA EMPRESA DESDE O INÍCIO DO PERÍODO DE DESCONFINAMENTO?



VÍTOR DOMINGUES DOS SANTOS
Presidente do Metropolitano de Lisboa

1. Face à redução da oferta verificada no âmbito do surto da Pandemia Covid-19, o Metropolitano de Lisboa verificou uma redução de alguns custos (por exemplo, energia) e um acréscimo de outros (por exemplo, custos com vigilância, segurança e serviços de limpeza). Relativamente à receita tarifária, verificou-se uma quebra no mês de março de 23% e no mês de abril de 98% (ambas as quebras sem compensações e sem pagamentos por conta). Relativamente ao mês de maio de 2020, estão apenas disponíveis os dados de vendas registadas na rede do Metropolitano de Lisboa, verificando-se uma redução de 83,5% no valor de vendas, face ao período homólogo de 2019. Em termos acumulados, de 1 de janeiro a 25 de maio 2020, verificou-se uma quebra de cerca 50% no valor de venda com títulos ocasionais e passes.

O Metropolitano de Lisboa encontra-se a dar continuidade aos recrutamentos externos previstos no Plano de Atividades e Orçamento de 2019 e oportunamente aprovados pelas tutelas técnica e financeira, situação que se continuará a verificar até à concretização de todas as admissões em curso.

2. Em sequência da acentuada quebra de receita e consequente falta de liquidez da empresa, verifica-se uma necessidade de apoio financeiro do Estado, como acionista, para pagamento de custos operacionais, designadamente as remunerações e compromissos com fornecedores.

3. A empresa tem mantido um nível de oferta de serviço superior à procura

real, verificando-se a existência de um volume de vendas ainda pouco significativo em comparação com o período homólogo.



JOSÉ PIRES DA FONSECA
Presidente da Arriva Portugal

1. O impacto direto na atividade da Arriva em Portugal foi a sua quase paralisação no início do estado de emergência no Norte e, devido à indefinição dos critérios da compensação pelo serviço público, na área metropolitana de Lisboa mantivemos a totalidade do serviço. Em abril, força da redução de 90% das receitas, e de acordo com a proposta de compensações pela área metropolitana, reduzimos os serviços a 40%, os quais se mantêm.

Assumimos que face à dificuldade de reter mão de obra no setor, mesmo recorrendo ao *lay-off* simplificado, foi decidido manter todos os postos de trabalho incluindo os colaboradores que se encontravam em período experimental e ou contratados a termo. A nossa área de atividade obriga a um massivo investimento em veículos e que obrigatoriamente tem que ser pagos os seus investimentos, seguros e manutenção. Os custos fixos têm uma expressão muito significativa o que, ao não haver receitas, impacta diretamente nos fundos de tesouraria. Todo o serviço ocasional, serviço regular especializado e transporte escolar desapareceram com a total ausência de receitas. Assim, estimamos um défice operacional mensal próximo de 1,5 milhões de euros.

2. Os efeitos da pandemia de Covid-19 foram sentidos de uma forma abrupta e violenta em todo o tecido económico mundial. Nenhuma orga-

nização estava preparada nem tinha nenhum plano de contingência suficientemente capaz e eficaz para responder a esta situação.

O próprio Governo teve e mantém uma linha de aprendizagem que lhe tem permitido priorizar os apoios financeiros mais urgentes e vitais.

É de bom senso alocar os recursos financeiros disponíveis na emergência sanitária, num primeiro momento e de seguida olhar para o tecido económico.

A Arriva enquanto operador de transporte público de passageiros não poderia esperar que eventuais compensações financeiras por parte do Governo estivessem nas suas prioridades, assim as medidas que tomámos de redução drástica de oferta de serviços alinharam-se com a necessidade de, utilizando a tesouraria própria, manter os compromissos com os colaboradores e fornecedores.

Apesar de medidas avulsas anunciadas pelo Governo referente a apoios financeiros ao setor dos transportes de passageiros, eles revelaram-se inexistentes até ao momento, estando apenas previsto a manutenção de ligeiras compensações pela perda de receita dos passes sociais nos meses de abril, maio e junho e que perfaz o valor total de 800 mil euros para todas as empresas do Grupo Arriva a nível nacional. Especificamente, em relação à área metropolitana de Lisboa, o modelo de compensação criado permitiu assegurar 40% do serviço para os meses de abril, maio e junho, estando neste momento indefinido qual será o regime de compensações previsto para os meses seguintes.

De referir que o regime em que nos encontramos na área metropolitana de Lisboa os operadores não são detentores da receita, mas sim fazem parte de uma *pool* de repartição global da receita acrescida de verbas de compensação por parte do estado e das autarquias, o conhecido PART.

Assim, é nosso entendimento que no regime atual as compensações que deveriam estar a ser avaliadas por parte do Governo são a sua equidade entre os operadores públicos e os operadores privados.

Apenas nos foi possível assegurar, até à data, 40% do serviço na área metropolitana de Lisboa e que realmente significa pouco mais de 25% da realidade antes da pandemia devido às restrições de ocupação impostas pela DGS. Nas restantes áreas geográficas onde operamos serviço público não obtivemos quaisquer apoios e ou participações estando as populações privadas de serviços mínimos de mobilidade.

Exceionalmente, alguns municípios tomaram a iniciativa de contratar os nossos serviços para assim assegurarem o transporte gratuito às suas populações, como por exemplo Guimarães, CIM [Comunidade Inter Municipal] do Ave, Famalicão, Barcelos e Vila

do Conde. Houve o anúncio e a publicação oficial da disponibilização de verbas do ProTrans para assegurar parte do serviço público de transporte, mas até ao momento nada se concretizou. De referir que o mecanismo criado pelo Governo que tem de facto tido efeito direto na difícil situação de tesouraria que as empresas atravessam é o regime de *lay-off* simplificado. A Arriva recorreu a este apoio colocando inicialmente 68% dos seus colaboradores em *lay-off*, esperando com esta medida uma redução dos custos de um milhão de euros.

3. Consideramos que é essencial que a reposição dos serviços de transporte a 100% aconteça muito em breve e estamos preparados para colocar essa oferta na rua logo que as autoridades assim o definam. Atualmente, com um serviço a 100%, a capacidade de transporte é de apenas a 60% face aos atuais limites de lotação.

A reposição integral dos serviços permite uma retoma gradual e sustentável da procura com a necessária retoma de confiança no sistema de transportes. Acreditamos que até agosto a procura possa subir até aos 60% e estes níveis de procura só podem ser satisfeitos com a disponibilização da oferta na íntegra.

Caso não se verifique a reposição integral dos serviços o sistema de transportes públicos poderá retroceder nos níveis de confiança anteriormente alcançados.

O aumento das frequências permite aos clientes uma maior escolha evitando maiores concentrações retirando pressão sobre a ocupação dos veículos. Temos de estar conscientes que não é possível a fiscalização e verificação dos níveis de 60% de ocupação na totalidade da oferta disponibilizada.



LUÍS GIROTO
Diretor de Recursos Humanos da STCP

1. No que respeita aos impactos que se fizeram sentir com a situação de pandemia em que o país se encontra, a STCP tem vindo, desde o início, a reportar e a atualizar os cenários de impacto financeiro ao seu acionista Estado, bem como apresentar soluções capazes de ultrapassar esses constrangimentos sem implicações no novo contrato de obrigações de serviço público.

É importante destacar que a STCP cumpriu, e continuará a cumprir, todas as suas obrigações financeiras

quer com trabalhadores, fornecedores, quer com prestadores de serviço, assim como continuar a garantir a quase totalidade do transporte rodoviário nos seis concelhos onde tem operação (Porto, Gaia, Gondomar, Maia, Matosinhos e Valongo), colaborando dessa forma com a economia local e com todos aqueles que estiveram na chamada 'linha da frente'.

Sem dúvida que a procura reduzida nas linhas da STCP se traduz, obviamente, num problema de receita. É uma dificuldade que atravessa quase todos os setores de atividade, nesta fase, e não só o setor dos transportes. Estamos perante uma realidade que nos pode fazer repensar a organização de toda a sociedade.

Com o retornar da normalidade e com o aumento gradual da procura, a STCP mantém um serviço de monitorização permanente, de modo a avaliar e ajustar a relação procura/oferta, dentro da sua capacidade operacional, quer em termos de capital humano, como de viaturas disponíveis, e conseguir apresentar uma empresa mais eficiente, mas respeitando os condicionalismos que agora se impõem.

Acreditamos que se houver uma procura de transportes públicos mais estável, ao longo dia e com menos picos nas horas de ponta, provavelmente as empresas de transporte conseguirão maiores níveis de eficiência.

2. A STCP é uma sociedade anónima de capitais exclusivamente públicos, que assegura o transporte coletivo público rodoviário de passageiros na AMP [Área Metropolitana do Porto], em regime de exclusividade dentro dos limites do concelho do Porto, e no regime geral de concessão nos concelhos limítrofes - Matosinhos, Maia, Valongo, Gondomar e Vila Nova de Gaia. Explora preponderantemente o modo autocarro e, em menor escala, o modo carro elétrico. Neste sentido, considera-se que esta questão não se justifica ser dirigida à STCP.

3. A STCP tem acompanhado e, por vezes, até antecipado, a implementação de todas as medidas preventivas dirigidas aos transportes coletivos de passageiros, de acordo com as orientações das entidades competentes, de modo a assegurar o serviço de transporte público com uma menor probabilidade de exposição ao vírus Covid-19 (coronavírus) por parte de passageiros e motoristas.

As medidas passaram pelo controlo da temperatura corporal dos colaboradores, redução da oferta através de ajuste de horários, atribuição de *kit* de proteção aos trabalhadores, suspensão de validação e de venda de títulos a bordo, entrada dos passageiros pela porta traseira, reforço das ações de limpeza e higienização de instalações e viaturas da empresa, suspensão das três linhas de modo carro elétrico e encerramento do

ESPECIAL TRANSPORTES E LOGÍSTICA

Museu do Carro Elétrico. A STCP não suprimiu, em altura alguma, qualquer uma das 70 linhas de modo autocarro que circulam em seis conselhos da AMP.

Nesta altura, na fase de Calamidade em que nos encontramos, a oferta da STCP foi alargada para níveis acima dos 95% das viagens normais, aos dias úteis, e a 100% nos horários de sábados, domingos e feriados.

Das 70 linhas em modo autocarro, 33 voltaram já ao horário 'Normal' e somente 37 mantêm o horário de 'Férias Escolares'.

Verifica-se um aumento gradual na procura das linhas STCP, com o retomar faseado das diversas atividades económicas, o que demonstra o sentimento de confiança presente nos clientes da STCP em se deslocarem, segurança, nos nossos autocarros.

Maio arrancou com 71 mil passageiros, número que foi aumentando dia-a-dia, atingindo, aos dias úteis, a média de 80 mil na primeira semana de desconfinamento, cerca de 90 mil na segunda semana e acima dos 100 mil na terceira semana.

A média, aos dias úteis, no mês de maio, foi, na primeira semana (a partir de 4 de maio): cerca de 80 mil; na segunda semana (a partir de 11 de maio), cerca de 90 mil passageiros, crescimento de 11% face à primeira semana; na terceira semana (a partir de 18 de maio): acima dos 100 mil, crescimento de 27% face à primeira semana e de 14% face à segunda semana.

Na terceira semana de desconfinamento, a STCP registou 37% da média, aos dias úteis, dos clientes do passado mês de fevereiro (fase pré-pandemia).

Nunca é demais para relembrar as medidas preventivas acionadas nesta fase, seguindo as orientações do Governo: uso de máscara obrigatório, aumento da oferta, lotação de capacidade nas viaturas alargada para dois terços (a lotação permitida em cada um dos autocarros está devidamente assinalada), regresso das validações e da venda de bilhete a bordo (só valores certos, não há trocos), e consequente acesso aos autocarros pela porta da frente.

Os lugares mais próximos do motorista também não podem ser utilizados pelos clientes e estão devidamente assinalados. Importante salientar que a STCP mantém ativas as ações de higienização e desinfeção das viaturas, ao longo do dia, de modo a reduzir potenciais riscos de contaminação.

Entretanto, encontra-se também em curso a ação de proteção dos lugares de condução, através da instalação de cabines, para maior segurança no contacto entre motoristas e passageiros, em toda a frota da STCP (mais de 400 viaturas).



GRUPO BARRAQUEIRO

1. No que se refere às atividades comerciais ou de turismo, as quebras de faturação desde março até ao presente foram de 100%. Este segmento foi claramente o mais afetado do grupo, sendo que as previsões para o futuro próximo estão longe de ser otimistas. Mesmo o serviço rodoviário 'Expresso', atividade de grande notoriedade pela sua qualidade e ampla rede de serviço, também foi muito afetado devido ao confinamento social, tendo reduzido a sua atividade em média para cerca de 10% do normal. No corrente mês de maio, temos sentido alguns sinais de recuperação nesta área específica.

Quanto às carreiras de serviço público, sejam rodoviárias sejam ferroviárias, as quebras também foram muito acentuadas, tendo atingido o seu pico no passado mês de abril. A oferta de serviço público foi muito reduzida, devido à quase inexistência de passageiros a transportar, cifrando-se em média nos 25 a 30% do serviço normal. Durante o mês de maio, temos notado uma tendência para uma ligeira recuperação da procura, mas ainda muito ténue.

Os custos mantiveram-se praticamente inalterados, com exceção de alguma redução nos custos de pessoal, embora apenas no segmento rodoviário, por efeito do recurso ao *lay-off* parcial e por tempo reduzido, e alguma redução ao nível dos consumos. Todavia, face aos custos fixos que permaneceram inalterados e à maior improdutividade dos recursos do grupo face à situação atípica que vivemos, o impacto da redução dos custos foi pouco mais que marginal. No que se refere ao quadro de pessoal, não sofreu qualquer alteração. O Grupo Barraqueiro manteve, e pretende continuar a manter, todos os postos de trabalho. Em síntese, para o universo do Grupo Barraqueiro, considerando os diversos segmentos de negócio e os respetivos impactos, podemos adiantar que registamos neste período uma quebra de receitas globais superiores a 60 milhões de euros, e uma perda na margem de cerca de 30 milhões de euros.

2. O Grupo Barraqueiro, com exceção do recurso parcial e temporário ao *lay-off*, e somente para algumas das suas empresas, e da afetação de verbas decorrentes do DL 14-C/2020, que alocou verbas relativas às compensações pelo tarifário social no âmbito do serviço público de transporte, não beneficiou de quaisquer benefícios ou apoios do Estado.

3. O impacto económico-financeiro desta pandemia na atividade do Grupo Barraqueiro foi avassalador. O setor dos transportes e da mobilidade foi dos mais afetados pela pandemia, devido

fundamentalmente às exigências de confinamento social que limitaram extraordinariamente as deslocações, para além da paragem total das atividades comerciais e de turismo devido à paralisia de todo o setor, a nível nacional e internacional. Este facto afetou brutalmente as contas do grupo.

Todavia, e no que se refere ao serviço público de transporte, o Grupo Barraqueiro nunca deixou de estar presente, garantindo a mobilidade dos portugueses que também não puderam ficar em casa e que precisaram de se deslocar para as suas diversas ocupações ou responsabilidades. Este é, pensamos nós, o papel que cabe aos grupos empresariais que sempre apostaram em Portugal e nos portugueses, investindo no nosso país, e oferecendo, tanto nos bons como nos maus momentos, um serviço útil e de qualidade às populações, mesmo assumindo, como é o caso presente, prejuízos nesta atividade. Continuaremos a trabalhar para este objetivo, não obstante vermos com muita preocupação o futuro próximo face à imprevisibilidade da evolução da situação e as dúvidas relativas à retoma da atividade económica.



CARRIS - TRANSPORTES PÚBLICOS LISBOA

1. O impacto da pandemia de Covid-19 na actividade da Carris foi obviamente muito grande, quer no período em que vigorou o estado de emergência quer nesta nova fase de desconfinamento, tendo mantido a oferta de serviço a níveis elevados. Durante a fase de estado de emergência, a Carris conseguiu manter a sua atividade de operador de transportes públicos rodoviários da cidade de Lisboa disponibilizando um serviço que se adotou à nova procura procurando sempre garantir a segurança dos seus colaboradores (em particular motoristas e guarda-freios), e dos seus passageiros. A oferta manteve-se acima dos dois terços face à máxima oferta respeitante aos horários de inverno. A procura, contudo, caiu 90% contribuindo para um claro desequilíbrio em termos de resultados financeiros, tendo em conta que as receitas de bilheteira representam a maior fatia dos proveitos da empresa. A receita em abril reduziu na mesma dimensão da procura, estando ainda por apurar os valores da receita.

No período atual de desconfinamento, a Carris tem vindo a aumentar a oferta, tendo já ultrapassado os 80% face à máxima oferta respeitante aos horários de inverno. Pese embora o esforço realizado de colocar mais oferta, a procura representa atualmente cerca de 25% da prevista.

2. A empresa não recorreu a apoios do Estado, tendo mantido no global grande parte da sua atividade de serviço público essencial, com a

consequente manutenção da atividade dos seus colaboradores, com exceção das questões legalmente previstas, uma vez que a Carris manteve a sua atividade em níveis sempre acima dos dois terços da sua capacidade de referência, com os devidos reforços em termos de limpeza e de disponibilização de EPI [Equipamentos de Proteção Individual], material de limpeza e desinfeção, com vista a mitigar os riscos de contaminação.

3. O balanço da atividade da Carris até ao momento é positivo, fruto do empenho e dedicação dos seus colaboradores que, num ambiente tão adverso e de enormes incertezas, conseguiram responder ao desafio que lhe foi colocado: manter uma oferta coerente e global e, simultaneamente, garantir a segurança dos tripulantes e clientes, cumprindo com as orientações do Governo, da DGS e da Câmara Municipal de Lisboa, autoridade de transportes e accionista da Carris.



TRANSDEV (ADMINISTRAÇÃO)

1. As receitas são bastante inferiores porque a procura e a necessidade das populações foi durante este período residual. Durante este período tivemos ainda de acomodar o impacto da impossibilidade de venda a bordo. Tudo isto levou a uma perda de receita na ordem dos 90%.

Por outro lado, os custos são maiores devido ao reforço da limpeza, desinfeção e higienização de veículos, instalações e equipamentos utilizados pelos passageiros. Há ainda a limitação da lotação a dois terços da capacidade total, o que acabará por implicar alocação de mais meios humanos e materiais para transportar os mesmos passageiros, apesar da tendência para uma evolução progressiva e lenta da procura. Acresce que com o desfasamento de horários, os operadores poderão ter de realizar mais serviços, logo mais quilómetros, com o subsequente acréscimo de custos variáveis.

2. A empresa aderiu ao sistema de *lay-off* simplificado nas condições previstas pelo Governo para este período excepcional. No entanto, para a Transdev a medida que é fundamental para ajudar a empresa nesta altura não é uma medida excepcional, mas uma medida absolutamente natural numa relação comercial: o pagamento das dívidas num prazo máximo de 15 dias e não a seis meses como é habitual acontecer. Na Transdev, o pagamento dos nove milhões de euros que o Estado tem em dívida para com a empresa é a melhor forma de permitir que a empresa assegure a tesouraria e tenha capacidade para pagar salários neste contexto em que a paragem da atividade foi decretada para fazer

face à pandemia de Covid-19. Por outro lado, é fundamental que as Autoridades de Transportes utilizem a totalidade dos montantes referentes aos passes 4@18, sub23, passe social+ e PART, bem como as verbas do apoio PROTransP e receita dos passes escolares para garantir a atribuição do financiamento necessário aos operadores de serviços de transporte público, no sentido destes garantirem a continuidade dos serviços essenciais. O atual regime jurídico, bem como a orientação política transmitida pelo Governo permite-o e, sem isso, as autarquias comprometem a realização de qualquer serviço de transporte público no imediato e a prazo, a satisfação das necessidades das comunidades em matéria de transportes e o futuro das empresas e dos seus postos de trabalho com consequência graves para um enorme número de famílias que residem nestes mesmos municípios.

3. Do ponto de vista da saúde, que é a nossa prioridade, respeitamos e até antecipamos as recomendações da DGS. Sempre consideramos as recomendações, obrigações. Esta tem sido sempre a nossa linha de atuação. Do ponto de vista económico, perdemos muita receita e continuamos a perdê-la. Esta situação não se pode prolongar e a solução até já existe, em particular através do decreto lei 14C. Este decreto permite que os operadores ofereçam mais serviços de transporte às populações. Mas nem todas as regiões estão a implementá-lo, cingindo a oferta de transporte apenas às necessidades dos estudantes e esquecendo a restante população. A piorar, estão a recorrer a outras entidades operadoras que não os operadores locais, reafetando as verbas anteriormente afetas ao transporte público para cobrir outras despesas. No nosso entender, a implementação do decreto lei em todas as regiões satisfaria todos: as populações que poderiam usufruir do transporte, os nossos colaboradores que poderiam trabalhar e sair do *lay-off*, a nossa empresa e as autoridades que poderiam contribuir muito para a recuperação da economia.

Neste momento, estamos a trabalhar com cada autoridade no sentido de os vencer a implementar o decreto lei. De livre iniciativa lançamos um questionário online que identifica as necessidades de mobilidade de cada indivíduo e compartilhamos regularmente os resultados com as autoridades. A adesão ao inquérito tem sido espetacular, com milhares de pessoas a identificar a necessidade de mais serviços de transporte. Portanto, estamos otimistas de que a lei será aplicada e que o retorno a uma situação normal será rápido. O contrário teria consequências terríveis para a continuidade dos operadores que durante anos foram quem assegurou a mobilidade nas zonas do país fora das grandes metrópoles.

FÓRUM: LOGÍSTICA GANHA COM REFORÇO DO 'E-COMMERCE'

Empresas de distribuição logística beneficiaram com o 'boom' das compras online em Portugal. Uma tendência do consumidor final para ficar.

NUNO MIGUEL SILVA

1 DE QUE FORMA É QUE, ATÉ AO MOMENTO, O SURTO DO CORONAVÍRUS AFETOU A ATIVIDADE DA SUA EMPRESA: NÚMERO DE TRABALHADORES, CUSTOS SUPLEMENTARES, INVESTIMENTOS ADICIONAIS, VOLUME DE RECEITAS, ALTERAÇÃO DO PERFIL DE PRODUTOS DISTRIBUÍDOS, DO TIPO DE ENTREGA E DO TIPO DE CONSUMIDOR?

2 A EMPRESA RECORREU A APOIOS DO ESTADO? SE SIM, DE QUE TIPO, DE QUE MONTANTE, COM QUE RESULTADO? PORQUÊ?

3 QUAL O IMPACTO ESPERADO DA COVID-19 NA ATIVIDADE DA EMPRESA PARA 2020 FACE AO ANO PRECEDENTE?



JOSÉ ANTÓNIO REIS
Diretor Geral
da DHL Express Portugal

1. Podemos afirmar que a DHL Express nunca deixou de estar operacional em todo o território português, e que mantivemos todas as pessoas a trabalhar, quer em regime de *smartworking*, quer na linha da frente das operações e receções. O nosso ADN enquanto empresa leva-nos, seja qual for a situação, a colocar o bem-estar e a segurança dos nossos membros, dos nossos parceiros, dos nossos clientes e das nossas comunidades em primeiro lugar. Assim, desde a primeira hora, a DHL colocou em prática um plano de medidas, com o objetivo de salvaguardar toda a família DHL, o que tem feito de modo muito eficiente. Podemos dizer que a quebra de volumes em abril foi residual, porque o negócio B2C [*business to consumer*, ou seja, da

empresa para o consumidor final] compensou largamente a queda em B2B [*business to business*, empresa a empresa].

2. Não recorremos a nenhum tipo de ajuda de Estado.

3. O investimento previsto em Portugal é para continuar. Como líderes globais no mercado da indústria logística, olhamos para Portugal como um grande foco estratégico a nível regional.



HUGO OLIVEIRA
Country Manager
da ID Logistics Portugal

1. É evidente que não somos alheios à complicada situação que se vive há mais de dois meses. A nossa atividade apresentou variações de acordo com a situação de cada setor e as necessidades de cada cliente. Em algumas plataformas, como, por exemplo, as do setor farmacêutico ou da distribuição alimentar, foram

alcançados, no início da crise, picos de atividade. No setor farmacêutico, a atividade aumentou em cerca de 70%, em comparação com o mesmo período do ano anterior. Esses picos foram estabilizando progressivamente à medida que a pandemia foi controlada a nível sanitário. Em paralelo, plataformas de outros setores, como, por exemplo, dos eletrodomésticos, registaram um inegável declínio na sua atividade. Percebemos que o setor do *e-commerce* cresceu significativamente, impulsionando uma tendência que ganha cada vez mais peso em Portugal. A situação da Covid-19 funcionará, provavelmente, como um ponto de reflexão e levará a uma mudança nos comportamentos dos consumidores e nos hábitos de consumo. As pessoas estão a perder o medo de comprar online e devemos ter em consideração que, a partir de agora, o *e-commerce* adquirirá um carácter mais transversal, aplicando-se a outros setores nos quais até agora não era muito relevante.

Na ID Logistics, sentimos muito orgulho do esforço e da dedicação de todas as pessoas que trabalham connosco. Nas áreas em que o volume de atividades explodiu, eles responderam com grande eficiência e profissionalismo.

2. Não utilizámos apoios estatais. A nossa abordagem para lidar com esta situação complicada foi trabalhar em estreita colaboração com os nossos fornecedores e clientes num espírito de solidariedade e responsabilidade. Em conjunto, iremos ultrapassar esta situação.

3. Ainda é muito cedo para quantificar o impacto real da Covid-19 nos negócios, embora seja inegável que 2020 será um ano difícil para a economia no geral. No nosso caso, temos a sorte de ter uma dimensão internacional, força financeira e um bom histórico, que nos ajudará a suportar esta situação. De facto, encerrámos 2019 com a aquisição da Jagged Peak, nos Estados Unidos da América, e com um crescimento orgânico sustentável. Agora, é hora de extrair toda a aprendizagem possível que esta situação nos trouxe e de nos adaptarmos às novas necessidades a que temos de dar resposta. Somente assim seremos capazes de superar esta crise e recuperar o caminho do crescimento.



OLIVIER ESTABLET
CEO do Grupo DPD
para Portugal

1. Na DPD, sentimos, logo no início da pandemia, uma evolução rápida de diminuição dos fluxos B2B com o fecho das lojas de rua e nos centros comerciais, mas em contrapartida um acréscimo significativo do B2C,

sobretudo para bens essenciais. Este aumento deve-se ao facto de que mais consumidores passaram a ficar em casa e evitar sair para efetuar compras. Como tal, recorreram à oferta disponível através do *e-commerce*.

Na DPD, já estavam traçados planos de contingência para eventuais pandemias, pelo que antes do Estado de Emergência ser declarado, aplicámos os mesmos, permitindo-nos adaptar a nossa estrutura à nova realidade de entregas a particulares, em casa e não no local de trabalho, e sobretudo por redução das entregas de e para empresas.

Também reforçámos as nossas equipas de distribuição e atendimento ao cliente, para responder ao acréscimo de atividade. 2. As ajudas do Estado aplicam-se às entidades que recorreram a linhas de crédito ou ao sistema de *lay-off*, o que não foi o nosso caso. Por isso, a DPD não recorreu a apoios do Estado.

3. Tal como referido, a DPD tinha já traçados planos de contingência para eventuais pandemias, pelo que aplicámos os mesmos, permitindo-nos adaptar a nossa estrutura à atual situação. A DPD acredita que as vendas online vão ter uma expressão cada vez maior, como nunca vista anteriormente, e será necessário um esforço acrescido por parte de todas as empresas para que consigam adaptar o seu modelo de negócio a esta nova realidade. A nossa perspectiva é de terminar o ano com um crescimento a dois dígitos.



LUÍS MARQUES
Managing Director
da DB Schenker em Portugal

1. Perante o escalar da situação e vendo que a pandemia afetaria todos os setores de atividade, a DB Schenker aplicou planos de contingência que eram permanentemente atualizados (em final de março e em abril eram-no diariamente) de forma a que se mantivessem adaptados à nova realidade. Uma semana antes de serem encerradas escolas e ativado o Estado de Emergência, já mais de 50% da equipa dos escritórios estava em teletrabalho chegando a mais de 80% durante o Estado de Emergência.

Adicionalmente, a DB Schenker fez um grande investimento em equipamentos, máscaras, desinfetantes para as mãos e luvas, não só para garantir a segurança dos colaboradores que se mantiveram a laborar nas instalações (armazéns) mas também para se preparar para o retorno e para a 'nova realidade'. Relativamente aos armazéns, e para auxiliar os que estiveram sempre na linha da frente, a DB Schenker transformou as máquinas

de venda automática disponibilizando bebidas quentes de forma gratuita. Um pequeno gesto que foi muito apreciado por quem não podia resguardar-se e sem os quais o material necessário e urgente não chegaria a quem esperava por ele.

A DB Schenker decidiu também, prontamente, apoiar com a sua experiência as instituições públicas de saúde, ajudando no transporte de material médico em Portugal, Espanha, Itália e Alemanha. Apostámos ainda, na reorganização das nossas instalações, permitindo o devido distanciamento social nas diferentes áreas e assegurando a desinfectação dos escritórios e armazéns.

Numa primeira fase do surto pandémico, a DB Schenker sentiu efetivamente um aumento da procura dos serviços de logística por parte dos clientes, principalmente na importação de material sanitário, aos quais deu resposta assegurando as necessárias operações para que as mercadorias chegassem aos seus destinos.

2. A DB Schenker não recorreu a qualquer tipo de apoio por parte do Estado. Não obstante a forte alteração de conjuntura, decidi manter toda a estrutura de colaboradores, apenas reestruturando alguns horários e turnos de trabalho, flexibilizando o gozo de férias e colocando em marcha vários projetos de melhoria que de outra forma não poderiam ser implementados por falta de recursos humanos. Desta forma, evitou a colocação de colaboradores em *lay-off* com o correspondente prejuízo para estes.

3. A pandemia da Covid-19 impactou toda a sociedade, de indivíduos a famílias, de empresas a serviços públicos. Todas as indústrias foram e estão afetadas tanto na procura como na oferta, e toda a atividade sofreu alterações. Os fornecedores de logística, estando no meio da procura e da oferta, sofrem naturalmente um grande impacto. Para além da desaceleração económica, o desequilíbrio disruptivo entre a procura e oferta em várias locais do mundo colocaram os operadores logísticos à prova na sua capacidade de desenvolvimento e entrega de soluções. O mesmo acontecerá com a esperada retoma e apenas os que estão mais preparados conseguirão responder ao desafio de forma adequada. Relativamente à DB Schenker, a atual pandemia representou uma redução assimétrica de volume de negócios, dependendo do meio de transporte ou a origem/destino das cargas, e uma vez que o maior volume de negócios da DB Schenker tem origem no transporte terrestre este tem sido naturalmente o mais afetado. No entanto, já estamos a retomar a nossa atividade e esperamos uma recuperação gradual até alcançar os volumes habituais pré-Covid.

ACTROS
INTERNATIONAL
TRUCK OF THE YEAR



Truck of the Year 2020. O novo Actros.

Celebramos a distinção internacional do novo Actros como «Truck of the Year 2020» e estamos gratos pela preferência e confiança dos nossos clientes! Uns falam, outros passam à ação. O novo Actros.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust

