

negócios

negocios.pt

Quinta-feira, 1 de abril de 2021 | Diário | Ano XVI | N.º 4464 | € 3,20
Diretora **Diana Ramos** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

FIM DE SEMANA

Exportadoras frustradas com atrasos do Brexit

Três meses depois da saída do Reino Unido da União Europeia, as empresas nacionais têm mais encargos e demoras nas cargas. Portos portugueses registam um aumento da procura em alternativa à rodovia.

PRIMEIRA LINHA 4 a 7



Os dados estão a mudar o futebol

Salah consegue fintar 90% dos defesas com o seu movimento habitual, mas quando joga com aquele clube inglês do fim da tabela é sempre desarmado pelos mesmos dois jogadores. Porquê? A resposta está nos dados.

Weekend negócios

PEDRO CONCEIÇÃO
Diretor do gabinete responsável pelo Relatório do Desenvolvimento Humano

“A desigualdade no acesso às vacinas é moralmente repugnante”

Mohamed Hossain/CEA

Estrangeiros valem 40% do mercado de casas em Lisboa



A freguesia de Santo António, onde fica a zona do Marquês de Pombal, é a mais procurada, absorvendo 139,4 milhões de euros de investimento.

EMPRESAS 18 e 19

Conselho das Finanças Públicas aposta em novo brilharete orçamental

ECONOMIA 16

Um ano louco leva bolsas de mínimos históricos a recordes

MERCADOS 22 e 23

Trabalho

Governo quer impor limites aos contactos fora do horário

ECONOMIA 12 e 13

Parlamento

Costa decide enviar apoios sociais para o Constitucional

ECONOMIA 14

Publicidade

KSB
BOMBAS E VÁLVULAS

4 milhões de euros por ano fabricados em Portugal!

► A nossa tecnologia. O seu sucesso
Tel.: 210 112 300 • www.ksb.pt

PRIMEIRA LINHA TRÊS MESES SEM REINO UNIDO

Exportadoras “frustradas” com atrasos e custos do Brexit

cofina#jose.luis@thenavigatorcompany.com

Três meses após o Brexit, as empresas portuguesas ainda estão a lidar com o aumento da burocracia no comércio com o Reino Unido. Inquérito da AEP mostra que 84% estão a sofrer com a mudança.

ANTÓNIO LARGUESA
alarguesa@negocios.pt

Agrão, espinafre, rúcula e ervas aromáticas. Plantados no Sudoeste alentejano e no Algarve, estes são os principais produtos vendidos pela Vitacress no Reino Unido (RU), que em 2020 rendeu cinco milhões de euros à empresa portuguesa que desde a concretização do Brexit, a 1 de janeiro, passou a recorrer a agentes alfandegários para agilizar exportações e importações. O diretor-geral, Carlos Vicente, desabafa no Negócios “alguma frustração por [sentir] o ritmo das trocas com o Reino Unido a abrandar e os custos a aumentar com a burocracia adicional”.

Os custos relacionados com as alfândegas e o atraso em 24 horas nas cargas face à realidade pré-Brexit são “penosos” para quem trabalha com vegetais frescos. E “a alfândega portuguesa não trabalhar ao fim de semana é algo que porventura devia ser revisto”, sugere. O gestor da agroindústria controlada pelo grupo RAR completa que “há uma curva de aprendizagem, mas parece certo que esta

nova realidade obriga toda a cadeia de valor a abrandar e a planear com mais antecedência, bem como a procurar a partilha dos custos, sob pena de ter de encontrar alternativas no espaço europeu”.

A fornecedora de vegetais para grandes retalhistas como a Sainsbury’s é apenas uma das que estão a sentir na agenda e na conta bancária esta saída da União Europeia (UE). Apesar do acordo fechado a uma semana do final do prazo, um inquérito realizado em fevereiro pela Associação Empresarial de Portugal (AEP) junto das 2.100 associadas mostra que 84% estão a ser afetadas nas trocas comerciais com o RU, seja em termos de custo, demora ou interrupção das operações.

O presidente da AEP, Luís Miguel Ribeiro, interpreta que “claro que isto tem significado porque é um mercado importante”: é o 4.º principal destino e o 3.º maior fornecedor do país, além de um dos principais emissores de turistas. O dirigente associativo admite que “o acordo ajudou a minimizar o que poderia ser um impacto pior, mas neste momento o Brexit ainda está a afetar claramente as empresas” nacionais.

“A principal conclusão destes primeiros meses é que esta experiência é hoje significativamente mais morosa. A burocracia ine-

rente à importação de produtos e matérias-primas fora do espaço comunitário implica um significativo incremento do tempo despendido, criando entropias num processo que se deseja célere e ágil”, confirma João Pedro Koehler, CEO da Colquímica. Da fábrica de Valongo saem todos os anos cerca de 2.000 toneladas de colas para o mercado britânico, com destaque para uma solução aplicada em fraldas e embalagens.

O empresário estima que os mesmos serviços estão a demorar mais dois dias do que antes e que “nos custos também se registou um aumento, embora menos significativo, na ordem dos 5%”. Na reta final de 2020, os irmãos Koehler flexibilizaram os pagamentos para os clientes anteciparem a importação de stocks, entre outras medidas que foram “essenciais no ajustamento à nova realidade”. E até vão manter a modalidade de entrega direta dos produtos nos clientes dos distribuidores, uma vez que “facilita e agiliza todo o processo burocrático inerente às taxas de importação”.

Vem sol depois da tempestade?

No primeiro mês do ano, para o qual o INE já reportou os dados, as exportações de mercadorias portuguesas para o RU caíram



A indústria portuguesa está a ser prejudicada pelo Brexit na importação de

13,5%, em termos homólogos, e as importações colapsaram 55,6%. Para aferir o efeito real do Brexit no declínio do comércio é preciso aguardar pelos números dos meses seguintes, uma vez que a efetivação do Brexit coincidiu com os novos controlos na travessia do canal da Mancha para evitar a pro-

pagação da variante britânica do coronavírus e também com a antecipação das encomendas.

Foi isso que aconteceu à Quinta da Alorna, que depois de ver as vendas em novembro e dezembro “crescerem muito porque os importadores quiseram aproveitar”, em janeiro não vendeu qua-

thenavigatorcompany.com



Os mesmos serviços demoram mais dois dias e nos custos registou-se um aumento de 5%.

JOÃO PEDRO KOEHLER
CEO da Colquímica Adhesives



O acordo minimizou o impacto, mas o Brexit ainda está a afetar claramente as empresas.

LUÍS MIGUEL RIBEIRO
Presidente da AEP

Paulo Duarte



matérias-primas e na exportação de produtos.

se nenhuma garrafa de vinho para o RU, que é um dos dois melhores mercados externos para a produtora de Almeirim. Embora fique a cargo do importador, o diretor-geral, Pedro Lufinha, já percebeu que “há ali uma burocracia adicional”, crendo que será “perfeitamente ultrapassável” e não fará disparar os

preços nas prateleiras. É que, sustenta, “a taxa de importação já era tão pesada nos vinhos de entrada de gama, que são os que mais se vendem – cada garrafa paga mais de 2 libras para entrar no mercado, independentemente de sair de Portugal a 2 ou a 100 euros –, que isto acaba por não ter impacto”.

Nos serviços, a Brighton sentiu já no ano passado uma “retração grande” na atividade com clientes britânicos do setor financeiro, por causa da pandemia e também das “dívidas subjacentes a todo o processo do Brexit”. Ainda assim, Jorge Carvalho, sócio da consultora lisboeta de tecnologias de informação, indica que “muito provavelmente” voltará a trabalhar neste ano naquele país. A retomar contactos, sente que “os próprios operadores no mercado começam a sentir mais certezas sobre o processo e a entender o que podem e como podem fazer”. ■

“

A alfândega portuguesa não trabalhar ao fim de semana é algo que devia ser revisto.

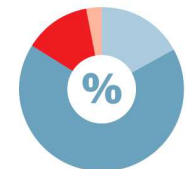
CARLOS VICENTE
Diretor-geral da Vitacress

EMPRESAS SEMEM BREXIT NA PELE

Comércio com Reino Unido está a ser afetado?

No último inquérito feito pela AEP, em fevereiro, 84% das empresas disseram que o acordo do Brexit não travou problemas em termos de custos, demora ou interrupção.

Concordo totalmente 17%
Concordo 67%



Discordo totalmente 3%
Discordo 13%

Fonte: Associação Empresarial de Portugal

Dispara 50% adesão ao sistema que poupa despesas aduaneiras

cofina#jose.luis@thetna.com

Desde o início do ano, 648 empresas já pediram às Finanças o registo no sistema que certifica a origem das mercadorias e “finta” os direitos de importação.

Até ao final do ano passado, só 1.003 empresas portuguesas tinham efetuado a adesão ao Sistema de Exportador Registrado (REX), em vigor desde 2017, que certifica a origem de mercadorias no âmbito dos acordos comerciais da União Europeia (UE), substituindo a obrigação de solicitarem à autoridade aduaneira a emissão de um certificado por cada exportação que pretendessem efetuar para esses países.

Ora, segundo os dados fornecidos ao Negócios pelo Ministério das Finanças, em menos de três meses o número de registos disparou mais de 50% em relação aos quatro anos anteriores, “o que se deprende resultar em larga medida da entrada em vigor do Acordo de Comércio e Cooperação entre a UE e o Reino Unido” (RU), que prevê a isenção de direitos aduaneiros e de quotas nas trocas comerciais de produtos originários destes dois blocos económicos. No reporte a 19 de março havia já 1.552 empresas inscritas e permanecem ainda em análise quase uma centena de solicitações.

“O número concreto de pedidos efetuados exclusivamente para o comércio com o RU não é possível de aferir, dado que a base legal da UE nesta matéria não impõe a obrigatoriedade de as empresas requerentes indicarem a qual dos destinos contemplados pelo sistema REX se refere o respetivo pedido”, acrescenta fonte oficial da tutela da Autoridade Tributária e Aduaneira, lembrando que os registos se aplicam às exportações efetuadas para todos os destinos abrangidos por este mecanismo em matéria de origem

preferencial, incluindo o RU.

Acima de 6.000 euros Portugal tem cerca de 3.800 empresas a vender para o mercado britânico, pelo que a maioria ainda não aderiu a este sistema que permite colocar nas faturas ou noutro documento comercial o certificado de origem do produto. E beneficiar automaticamente das condições do acordo de comércio livre anunciado a 24 de dezembro: direitos aduaneiros nulos e contingentes pautais com isenção de direitos para todas as mercadorias que cumpram as regras de origem.

O sistema REX baseia-se no princípio da autocertificação de origem por parte dos operadores económicos, isto é, são os próprios exportadores que emitem os “Atestados de Origem”, declarando o caráter originário das mercadorias. No entanto, caso se trate de uma remessa de bens com um valor inferior a 6.000 euros, o exportador pode emitir uma simples declaração na fatura, sem necessidade de registo neste sistema. ■

ANTÓNIO LARGUESA

1.552

EMPRESAS
O sistema REX tinha mais de 1.500 empresas registadas a 19 de março, havendo 99 pedidos em análise.

PRIMEIRA LINHA TRÊS MESES SEM REINO UNIDO

Transporte marítimo “zarpa” com o Brexit

cofina#jose.luis@thenavigatorcompany.com

Enquanto os operadores logísticos se adaptam às novas regras, os portos portugueses registam aumento da procura nas rotas britânicas e vendem “vantagens” face à alternativa rodoviária.

ANTÓNIO LARGUESA
alarguesa@negocios.pt

Cinco dias após o Brexit se tornar efetivo, em 23:00 de 31 de dezembro de 2020, a Administração dos Portos do Douro, Leixões e Viana do Castelo (APDL) estreou duas ligações diretas a Dublin (Irlanda) e Liverpool (Inglaterra), a partir de Matosinhos, para diminuir o tempo de trânsito e simplificar a burocracia no transporte para o mercado britânico.

Volvidos três meses, a APDL refere que o reforço da operação para o Reino Unido (RU) – o terminal de contentores (Yilport Leixões) oferece agora sete escalas semanais diretas – está a ter “uma enorme aceitação por parte das empresas exportadoras”, atraídas por “um tempo de trânsito competitivo face à alternativa do transporte terrestre por rodovia”.

“A grande vantagem competitiva do transporte marítimo de curta distância reside no profundo e consolidado conhecimento, por todos os ‘players’ intervenientes no processo, dos procedimentos aduaneiros adequados, permitindo uma fluidez das mercadorias para o RU com a mesma eficiência das demais manuseadas no porto, independentemente do destino”, destaca a APDL.

Além desta vantagem em termos aduaneiros, a mesma fonte sublinha que as exportadoras inseridas no seu “hinterland” podem também entregar as mercadorias diretamente no chamado Armazém de Exportação, o que tem “um impacto direto positivo na gestão do processo logístico das empresas, diminuindo tempos de

espera e minimizando os custos”.

A sul, o Porto de Sines não registou alterações operacionais em virtude do Brexit e diz que o comprometimento nos tráfegos comprova que “a resposta dos ‘stakeholders’ e a operacionalidade do porto não foi afetada pelas alterações impostas (...), tendo respondido eficazmente e acompanhado a dinâmica das empresas nacionais nas suas operações com o RU”.

Na carga contentorizada, o tráfego de importação-exportação entre o RU e Portugal, através do Porto de Sines, teve um crescimento de 14,8% no primeiro trimestre, para um total de 2.353 TEU (unidade padrão para medir o volume dos contentores). Nesta componente comercial destacaram-se as exportações do segmento alimentar (azeite, legumes e fruta), pasta do papel, têxteis e produtos químicos.

Já o Porto de Lisboa, que tem no RU “um dos mercados mais importantes” para o segmento de carga contentorizada, sublinha igualmente que, contrariando a instabilidade que se previa com o

Brexit, “não têm existido grandes variações” em termos de volumes, com o embarque e desembarque de mercadorias a ocorrer “de forma normal e nas quantidades habituais”. Para já, mantém as cinco linhas regulares com escalas em portos britânicos e a única alteração foi a carga passar a ser considerada extra-UE e obrigar agora a mais documentos de suporte e procedimentos alfandegários.

Novos desafios logísticos

As filas de camiões na fronteira foram uma das primeiras imagens do ano, até porque o acordo de última hora não deu tempo a importadores, exportadores e entidades alfandegárias para uma “transição suave”. Janeiro foi “muito difícil”, os movimentos estão a recuperar, mas o presidente da Garland, Peter Dawson, continua a ter problemas com os bens que requerem mais documentação, como os alimentares, bebidas alcoólicas e componentes automóveis.

Para aumentar a cobertura nas mercadorias que circulam por via terrestre entre Portugal e o RU, a

Garland criou um departamento de Documentação e Despachos – em solo britânico dispõe de um “broker” que despacha envios para cá – e a empresa de transportes do grupo (GITS) arranjou um novo agente local (Rhenus Logistics), passando a ter serviços regulares entre os seus centros logísticos (Cascais e Maia) e cinco cidades de norte a sul de Inglaterra.

Do lado dos operadores logísticos, as maiores dores de cabeça são os certificados de origem dos produtos e a conformidade com regras fitossanitárias e normas agora diferentes, por exemplo, nos equipamentos elétricos. Mário de Sousa, CEO da Portocargo, conta que “tem vindo a ser regularizado de forma provisória, com a apresentação de documentação “a posteriori”, mas pode penalizar as empresas se depois for recusada pelas autoridades”. Outra dificuldade é acertar o preço e o prazo com os clientes, dada a incerteza no desalfandegamento. É que, relata Mário de Sousa, “basta que o comprador inglês se atrase a fornecer os documentos e o desgrazado do exportador está a pagar a paralisação do equipamento”.

Raul Magalhães, presidente da Associação Portuguesa de Logística (APLOG), admite que o aumento da burocracia e dos custos desencoraja as empresas que ainda não exportam para o RU – “vão pensar duas vezes e aguentar algum tempo” – e distingue entre produtos. O também responsável pela logística internacional de retalho da Sonae diz que enquanto nos artigos perecíveis, em que há “uma dependência enorme dos europeus, como frutos e legumes, estão a facilitar a vida aos camiões, nos produtos industriais, como os têxteis, as verificações e a tramitação aduaneira duram mais e há um impacto bastante maior”. ■



Com o Brexit, assistiu-se ao reforço das escalas semanais em Leixões, com uma enorme aceitação por parte das exportadoras.

PORTO DE LEIXÕES (APDL)



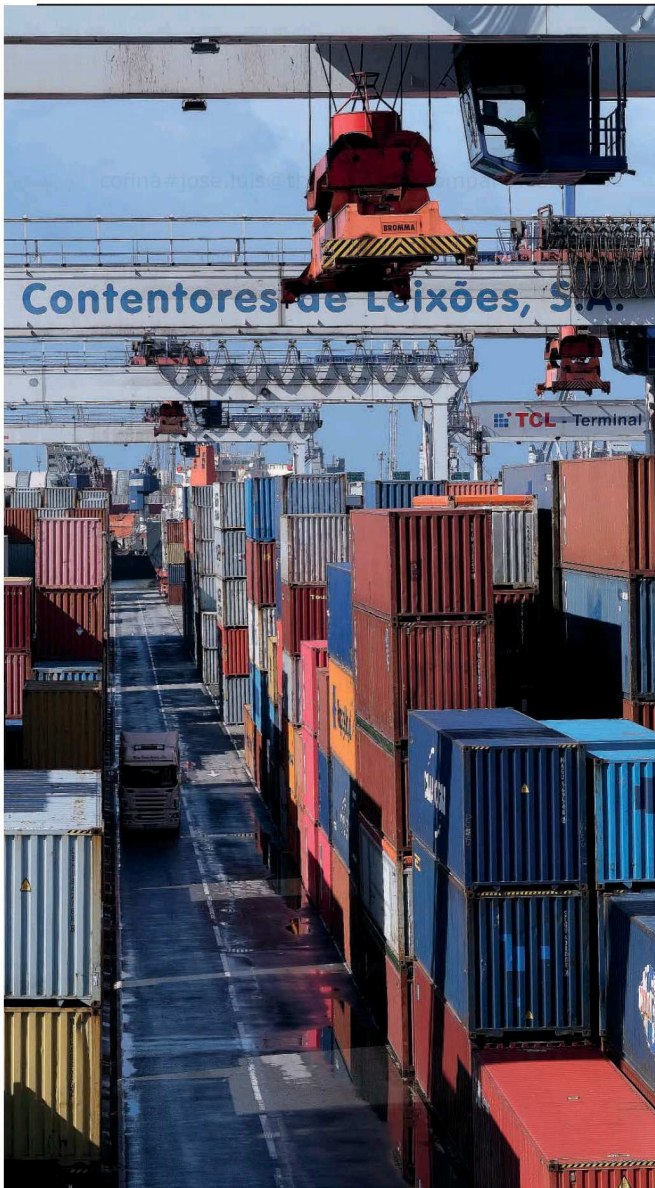
O tráfego de importação-exportação entre o Reino Unido e Portugal apresenta um crescimento de 14,8% na carga contentorizada.

PORTO DE SINES (APS)



Os portos portugueses esperam ganhar

Paulo Duarte



quota de mercado no transporte de mercadorias de e para o Reino Unido.

Portugal lança campanha de reputação em Londres

A AICEP prepara ações para promover o país como destino de investimento e também a capacidade industrial e de inovação no têxtil, agroalimentar, farmacêutico e investigação.

A AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) está a preparar o lançamento de uma campanha de imagem reputacional ("awareness") de Portugal no Reino Unido, totalmente digital e baseada em anúncios nos sites dos principais jornais britânicos, com o objetivo de "comunicar os fatores que diferenciam Portugal enquanto destino de investimento", disse ao Negócios fonte oficial da agência pública.

Este é a próxima ação de comunicação para aumentar a visibilidade no mercado britânico, depois de, na mais recente edição da fDi Intelligence, publicação bimensal do grupo Financial Times sobre investimento direto estrangeiro, ter publicado o suplemento especial "Made in Portugal 2.0 - Where Tradition Meets Innovation", promovendo a capacidade industrial e de inovação de Portugal, nomeadamente nos setores agroalimentar, têxtil, farmacêutico e na área da investigação (I&D).

No contexto pós-Brexit, o organismo liderado por Luís Castro Henriques sublinha que "o mercado britânico continua a ser profícuo em oportunidades de negócio, não só pelas características próprias deste que é um dos principais mercados de consumo do mundo, mas também apoiado em planos de investimento público muito relevantes, previstos para o futuro próximo". Destacam-se os planos estratégicos de desenvolvimento "Build, Build, Build" (investimento de 5 mil milhões de libras em infraestruturas) e "Ten Point Plan for a Green Industrial Revolution", em que prevê aplicar 12 mil mil-

17

INVESTIMENTO
Planos britânicos de investimento público em infraestruturas e na economia verde totalizam 17 mil milhões de libras.

lhões de libras na transição para a "economia verde".

No capítulo comercial, a AICEP admite que esta é "uma fase de adaptação particularmente para as empresas que não têm experiência de exportação para países terceiros". E embora esteja mais vocacionada para apoiar no contexto preparatório da exportação, com a partilha de informações sobre as novas regras e procedimentos aduaneiros em vigor, garante que tem respondido às dúvidas que as exportadoras têm apresentado, "em especial de natureza administrativa, sobre regras de origem, taxas e impostos".

Expressando "satisfação" por verificar que se mantém o interesse no mercado britânico mesmo depois da saída da UE, a AICEP salienta que, "até ao momento, não recebeu contactos de empresas a necessitar de apoio por atraso, apreensão ou devolução de mercadorias junto dos controlos alfandegários". ■ **AL**