

2/23/2018

Rui D'Orey – Presidente da AGEPOR «Os portos portugueses enfrentam um novo ciclo para o qual necessitam de investimento»

Rui D'Orey foi reconduzido para um novo mandato de três anos à frente dos destinos da AGEPOR, associação que representa os agentes de navegação nacionais. Nesta entrevista à Transportes em Revista, o responsável revela que Portugal deveria ter um novo terminal hub e que existem mais alternativas além de Sines. Rui D'Orey defende, ainda, que os tarifários nos portos devem ser simples de aplicar, previsíveis e competitivos.



Transportes em Revista – Que balanço faz do anterior mandato na AGEPOR?

Rui D'Orey – Quem representamos é quem melhor pode apreciar a nossa atuação. Mas acho que posso afirmar que somos respeitados e ouvidos. A AGEPOR pretende ser atuante na modernização e no desenvolvimento dos portos portugueses sem perder de vista a sua essência que é a promoção dos interesses dos seus associados. É à luz desta perspectiva que deve ser apreciado o anterior mandato. Ela implica que nos envolvamos em tudo o que diz respeito aos portos e ao seu futuro.

E foi o que procurámos fazer: no processo do novo CCT da estiva em Lisboa; na introdução em Portugal do VGM para os contentores; no estudo da Autoridade da Concorrência para o setor portuário; participando nos fóruns de simplificação dos portos, nas comunidades portuárias e no plano internacional na FONASBA, na ECASBA, na APLOP, na FIMOP. Do mesmo modo, proporcionámos um novo sistema de cauções para os agentes no Porto de Leixões e aprofundámos a formação profissional, workshops e estudos para o setor. Acredito que o congresso realizado no Douro sob o lema “O novo ciclo dos portos

portugueses” teve um propósito útil para a reflexão sobre a estratégia nacional para os portos portugueses. Procurámos manter uma relação estreita com os associados, que sempre nos apoiaram, e concluímos um novo CCT para os agentes.

TR – Como olham os agentes de navegação para as tendências de crescimento do comércio a nível mundial e os seus reflexos no mercado português?

RDO – Para Portugal o comércio externo foi o caminho para sair da bancarrota de 2011. Desde então o peso das exportações na economia portuguesa cresce e existe o objetivo de que atinja os 50% do PIB.

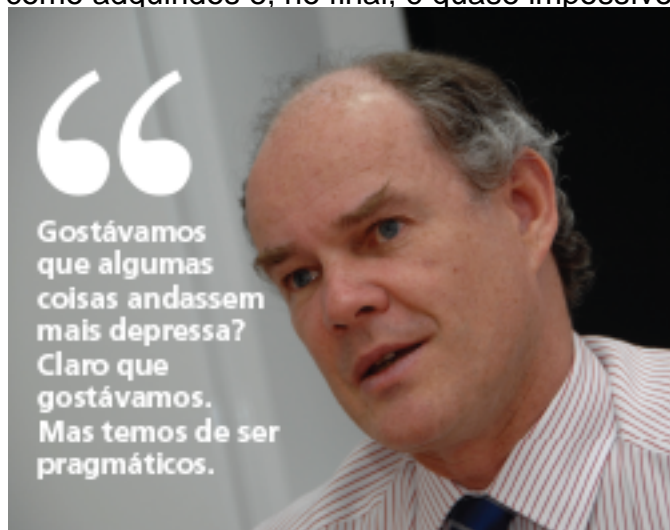
Acredito que o comércio mundial vai continuar a crescer e a retoma desse crescimento é uma boa notícia para o mundo. É sinal de progresso económico que cria melhores condições para o progresso social; e é um fator positivo para o progresso político. O comércio é uma forma de abertura das sociedades ao exterior. Expõe as sociedades a outras formas de ver, a outras ideias, a outras realidades, promove as relações internacionais. Também cria tensões mas parece-me que no balanço vencem os aspetos positivos. O negócio dos agentes de navegação está no comércio externo e, por isso, o foco do país nas exportações e uma maior abertura ao exterior é uma boa notícia para os agentes de navegação. Significa mais negócio mais oportunidades.

Há algumas tendências internacionais que, segundo especialistas, podem ter um impacto negativo no comércio. É o caso do near-shoring e da impressão 3D. Não tenho a certeza que assim seja. Acredito que estas e outras tendências podem alterar os fluxos mas não vão provocar a sua diminuição. Um fenómeno interessante que se verificou na crise portuguesa foi que as importações não diminuíram. Houve uma diminuição importante das que eram destinadas ao consumo mas essa diminuição foi compensada por importações induzidas pelas exportações. Quanto mais se exportou mais foram necessários produtos intermédios para incorporar nos produtos exportados.

TR – Cada vez mais, num mercado competitivo, o fator preço é determinante. Mas é este o fator mais importante? Que outros fatores deverão ser tidos em conta?

RDO – Por mais que nos custe é impossível ignorar o fator preço. Não se trata do fator mais importante mas é, cada vez mais, determinante. Não considero que o shipping seja uma commodity mas, muitas vezes, é difícil conseguir uma diferenciação suficiente entre alternativas para o cliente pagar um preço mais alto. Considero que é uma grande vantagem competitiva quando um cliente nos prefere em condições de preço igual. Esta situação é irónica. De certa forma, constitui um elogio ao shipping porque significa que a indústria do transporte marítimo evoluiu para padrões de qualidade, de serviço, de segurança e de confiança que permite ao mercado escolher entre várias boas opções. A concorrência fomenta a inovação e a diferenciação. Este processo cria valor para os clientes e, também, para as empresas. O desafio está em conseguir fazer melhor que os outros, dar ao cliente uma perceção de vantagem a um preço, pelo menos, igual mas com custo mais baixo. É

difícil? É! Mas é necessário inovar e criar a diferença. Por isso o mundo progride. Parece que não respondi à pergunta. A resposta é que há outros fatores mais importantes do que o preço a ter em conta tais como a confiança, a fiabilidade, a regularidade, os tempos de trânsito ou os níveis de informação e serviço, entre outros. Mas estes fatores são dados como adquiridos e, no final, é quase impossível escapar ao preço.



TR – Os últimos anos do shipping não têm sido muito bons. Além de um abrandamento do comércio global, houve um abaixamento do preço dos fretes e assistiu-se ao reforço da capacidade dos navios de modo a ganhar mais competitividade. Como vai ser o fim desta história?

RDO – A cada período da história segue-se outro. Aquele que refere já está a mudar. O ritmo de crescimento da capacidade está a abrandar e estamos a chegar a um novo patamar de estrutura da oferta, em termos de perfil da frota e de concorrentes pós-consolidação. Não excluo que haja mais fusões ou aquisições. Mas não vejo que aconteça ao ritmo dos anos recentes, sendo certo que o incentivo à escala permanece enorme e que podemos chegar a um ponto em que os limites à concentração possam vir a ser impostos pelas autoridades da concorrência. Apesar de um relatório recente da consultora McKinsey referir que os navios podem chegar aos 50.000 TEU's, não me parece que isso vá acontecer de imediato. Sabemos, no entanto, que basta que um concorrente dê o tiro de partida para uma nova corrida começar.

Importa lembrar que o ano de 2017 já trouxe bons resultados, que tão necessários são para a indústria poder respirar um pouco.

TR – O comércio mundial vai crescer na próxima década e Portugal sentirá os reflexos desse crescimento. Quais os constrangimentos que os agentes de navegação identificam nas infraestruturas, organização e mercado português?

RDO – Como vimos dizendo desde o nosso último congresso que teve lugar há pouco mais de dois anos os portos portugueses enfrentam um novo ciclo para o qual necessitam de investimento.

Em parte, e em alguns, para responder a constrangimentos. E os constrangimentos resultam

do aumento do tamanho dos navios e do movimento estar a aproximar-se do limite da capacidade das infraestruturas existentes. Seria fastidioso estar a entrar no detalhe da situação de cada porto mas, por exemplo, o Porto de Leixões, nos contentores, é talvez o caso mais gritante desta situação.

Mas há uma outra dimensão que tem a ver com oportunidade. Gostaria de ver Portugal dispor de pelo menos mais um terminal hub. É o que se pretende com o Terminal Vasco da Gama em Sines que é provavelmente a oportunidade mais clara, embora possa não ser a única. Quando olhamos para os maiores operadores de terminais à escala mundial vemos que no TOP10 ainda há quem não tenha nenhum terminal nesta zona. E deviam ter para poderem concorrer em igualdade de circunstância com quem já tem. Os terminais hub são importantes não apenas pelo movimento, atividade económica e emprego que geram. O mais importante é que nos dão... conectividade. Colocam ligações diretas ao mundo no serviço das nossas exportações. Isso acrescenta-nos... competitividade.

No plano da projeção dos portos existe ainda a sua ligação ao hinterland. Pudemos ver o impacto que teve para Aveiro dispor de ligação ferroviária. Mudou e ampliou a sua realidade e o seu potencial como porto. Os portos e o Governo estão a fazer trabalho neste plano e os investimentos previstos e que estão a avançar nesta matéria são muito bem-vindos. O mais avultado é a ligação Évora/Caia mas há outros em curso ou necessários. Sem ser exaustivo deve ser referida a melhoria da ligação no Porto de Setúbal e a criação de mais capacidade na linha que serve Sines.



TR – O Governo apresentou o documento “Estratégia para o Aumento da Competitividade Portuária”, um ambicioso plano de abertura ao investimento, por forma a suportar o necessário crescimento das capacidades e desempenhos. Passado mais de um ano, que comentários tem a AGEPOR a fazer ao cumprimento desta estratégia?

RDO – A AGEPOR saudou entusiasticamente este documento pois ele veio diretamente ao encontro daquilo que entendíamos ser necessário. E temos procurado colaborar em tudo o que está ao nosso alcance para a sua concretização. Acompanhámos inclusive o Ministério do Mar à China num road show dos projetos. Temos consciência que a ambição prevista

não está apenas nas mãos do Governo. Aliás, só uma pequena parte dos investimentos são públicos. O que verificamos é que o Governo, e sobretudo o Ministério do Mar, está empenhado na sua concretização. Gostávamos que algumas coisas andassem mais depressa? Claro que gostávamos. Mas temos que ser pragmáticos. De nada serviria abrir concursos públicos mal preparados, de nada serviria abrir concursos públicos que fossem impugnáveis, de nada serviria abrir concursos públicos que ficassem desertos. Vamos manter uma pressão saudável sobre esta matéria. Queremos ver acontecer os passos que fazem o caminho. Queremos ver a estratégia concretizada.

TR – A revolução digital está aí e o setor marítimo não é imune. Portugal já deu fortes passos neste particular com a JUP, Fatura Única Portuária e a JUL, cujo desenvolvimento está em curso. Há mais para fazer? Em que domínios?

RDO – Há muito para fazer! A JUL é um projeto estruturante que está na sua infância. Queremos que seja no mínimo tão bem sucedida como foi a JUP. É essencial que Portugal continue a ser uma referência na Europa neste domínio. Em termos mais gerais a revolução digital está a ser disruptiva em todos os setores e também é provável que essa disrupção chegue ao shipping. Companhias como a Amazon estão a entrar na logística e não excluo que surjam novos atores que entrem na indústria pelo caminho digital para mais tarde se estabelecerem como concorrentes de pleno direito em desafio aos incumbentes de hoje. É um processo que não deixará nenhum participante no sistema imune.

TR – Os terminais portuários nacionais ainda têm pouco grau de automação e robotização. Considera ser esse um caminho inevitável para a melhoria do desempenho, redução de custos e aumento da competitividade?

RDO – Acho que sim. O progresso só muito raramente é travado. Agora a velocidade de implementação pode ser mais rápida ou mais lenta. Os investimentos em automação exigem escala e nem todos os terminais nacionais terão a escala que justifica estes investimentos. Alguns terão que esperar que o seu crescimento os proporcione e/ou que a evolução da tecnologia a torne económica em escalas menores.

TR – Todas estas ferramentas são essenciais para a competitividade e para reduzir a fatura portuária. Ainda há caminho a fazer para baixar os custos de contexto? Quais?

RDO – Durante os anos da troika houve um foco na redução da fatura portuária. Há quem discorde da forma como essa redução foi feita, nomeadamente a eliminação da TUP Carga. É verdade que o desaparecimento da TUP Carga teve um impacto grande em alguns portos onde esta representava uma forte componente da receita e não teve qualquer impacto noutros onde a TUP Carga não existia ou tinha pouco peso. Recentemente voltámos à prática dos portos fazerem aumentos anuais das suas tarifas em função da inflação. É necessário recolocar na agenda a preocupação com a redução da fatura portuária. E desta agenda deveria fazer parte um trabalho de reformulação, ou pelo menos de revalidação, da

estrutura tarifária das várias entidades incluindo as administrações portuárias. Mas a questão não se centra apenas no domínio público. Assistimos no início deste ano a preocupantes alterações de tarifas por parte de entidades privadas que penalizam gravemente as cargas. A AMT tem que ter um papel ativo nesta matéria. Não apenas relativamente às entidades públicas mas também relativamente às entidades privadas. Por último, uma palavra sobre a alfândega que tem um papel central nos portos. Há um conjunto de melhorias que urge promover. Desde a simples possibilidade de pagamento através de referências multibanco, passando pelo investimento em melhoria nos sistemas, a reformulação dos horários de serviço e a redução dos custos e incómodos induzidos pelas inspeções de mercadorias. É todo um caderno de encargos que já partilhámos com a Direção-Geral que sabemos está tão ou tanto empenhada como nós em endereçar.



TR – Um dos desafios que apontou na sua tomada de posse foi a questão dos tarifários. Qual a vossa visão para este tema?

RDO – A nossa visão é que os tarifários devem ser simples de aplicar, previsíveis, e competitivos. Devem estar bem correlacionados com os serviços prestados. Há tarifários que são antigos e que, no nosso entender, necessitam de ser modernizados. A AGEPOR tem vindo a trabalhar, e quer trabalhar, em estreita colaboração com as diversas entidades para que se consiga essa modernização. Um dos casos que tem avançado, numa colaboração muito boa com a DGAM, é o do tarifário das capitánias.

TR – Referiu também a questão da necessidade de alteração do Estatuto de Agente de Navegação. Pode concretizar as alterações que preconizam, quais as razões e que impactos preveem?

RDO – O estatuto necessita de algumas alterações. A primeira tem a ver com uma clarificação sobre as cauções que são prestadas às Administrações Portuárias pelos agentes e sobre o seguro de responsabilidade civil. A segunda versa sobre o arresto de navios. A terceira pretende reforçar que o agente de navegação, na sua qualidade de representante do armador, tem capacidade plena para passar as declarações de isenção de

IVA em representação daquele, em linha com os princípios definidos pela União Europeia. São mais questões de acerto técnico e jurídico do que questões de fundo. Em termos de fundo poder-se-ia colocar a necessidade de contemplar no estatuto um espaço relativo àquilo que é o agente enquanto entidade económica autónoma, enquanto empresa. O agente é definido como representante do armador e atua como mandatário deste. É a realidade do papel do agente, a sua razão de ser, e o essencial da sua existência. Mas os agentes também são empresas que têm uma realidade económica própria. Essa dimensão não aparece no estatuto. Talvez porque seja redundante mas é um ponto sobre o qual queremos refletir para o futuro.

TR – Qual a opinião dos Agentes de Navegação quanto à recente decisão de afastar a UTAP do processo de renegociação das concessões dos terminais portuários, sendo que as de Leixões já foram assinadas com base nos anteriores critérios?

RDO – Temos uma opinião muito clara sobre alguns princípios que devem nortear as concessões portuárias. Em primeiro lugar, deve ser privilegiada a competitividade das concessões e colocado um foco na maximização do movimento portuário em detrimento da maximização da receita para o Estado. Em segundo lugar, deve ser assegurado que existe concorrência suficiente no sistema, ou seja, que na impossibilidade de haver concorrência intra-portuária há pelo menos concorrência relevante inter-portuária. E ainda que a AMT exerce de facto o seu papel de regulador para assegurar um comportamento competitivo dos operadores e do sistema. Sobre o processo de renegociação das concessões portuárias o que não entendemos é que ele se continue a arrastar indefinidamente no tempo. É imperativo concluir a renegociação das concessões sem mais demora. Terminais como a LISCONT, a SADOPOINT e a PSA Sines precisam de ter o seu quadro de concessão renegociado para poderem concentrar-se nos investimentos que têm que fazer para poderem competir e crescer. Parece-nos mais importante garantir bons princípios nas renegociações e assegurar celeridade nas mesmas do que ter a participação desta ou daquela entidade. O que nos parece inadmissível é o status quo de nada acontecer...

TR – O investimento nos portos é essencial para o aumento de capacidade. Qual o comentário quanto ao que já foi conseguido nesse particular?

RDO – O meu comentário é que temos que nos focar no que ainda não foi conseguido! E há muito para conseguir! Temos que concretizar a “Estratégia para o aumento da competitividade portuária”.

Pedro Costa Pereira e José Monteiro Limão

Por:

Fonte: