

7/6/2018

Rui Raposo – Associação de Armadores da Marinha de Comércio

Tonnage tax vai significar a sobrevivência do Registo Convencional

Os armadores nacionais estão satisfeitos com a implementação da *tonnage tax*, medida que não só irá trazer diversas vantagens competitivas para os “donos” dos navios, como para todo o setor e economia nacional. Em entrevista à *Transportes em Revista*, Rui Raposo, presidente da Associação de Armadores da Marinha de Comércio (AAMC) alerta para o perigo da instabilidade laboral nos nossos portos e aborda as principais tendências do shipping mundial.



Transportes em Revista (TR) – Recentemente, foi reeleito para o seu terceiro mandato como presidente da AAMC para o triénio 2018/2020. Quais são os principais objetivos da associação, para este mandato?

Rui Raposo (RR) – Em resumo, poderei dizer que será proporcionar aos armadores portugueses, pelo menos, as mesmas condições de competitividade que usufruem os restantes armadores da União Europeia, designadamente a implementação da *tonnage tax* e, a nível nacional, tentar que o transporte marítimo de contentores, para todas as partes do território nacional, seja tratado da mesma forma, como se o mesmo contentor fosse transportado por camião.

TR – Uma das principais reivindicações dos armadores nacionais era a

implementação da tonnage tax. Quais os principais benefícios desta medida?

RR – No sentido de aproximar as condições de competitividade nacional com as condições de competitividade existentes na maioria dos países da União Europeia e do Espaço Económico Europeu, desde o ano 2000, que a Associação de Armadores da Marinha de Comércio (AAMC) apresentou propostas estruturantes a todos os governos, uma das quais a tonnage tax. Foi só com o atual governo que a situação de desvantagens competitivas em que os armadores portugueses se encontravam foi entendida e se começou a trabalhar, desde o início desta legislatura, num conjunto de medidas positivas com destaque para a tonnage tax que, na nossa opinião, é a mais importante peça legislativa para o armamento nacional e para o emprego no setor.

TR – A sua aplicação já surtiu algum efeito real? Já houve novos registos? Os navios que saíram do Registo Convencional poderão voltar?

RR – O processo de aprovação do regime da tonnage tax é bastante complexo e demorado e, por isso, embora esteja na sua fase final ainda não foi publicado.

Quando entrar em vigor, vai significar a sobrevivência do Registo Convencional e vai ser o grande fundamento para os que os armadores portugueses mantenham os seus navios registados em Portugal. Não nos podemos esquecer que a escolha de um registo é uma decisão meramente comercial onde se ponderam fatores como os custos e obrigações, legislação aplicável às hipotecas, tripulações (requisitos e critérios), estabilidade fiscal, eficiência e apoio da Administração Marítima.

Mas não tenho nenhuma dúvida que, uma vez aprovada a Lei e se ela for publicada nos termos que foram dados a conhecer à AAMC, uma parte significativa dos navios de armadores portugueses que saíram do Registo Convencional regressarão. Isso será importante não só para o registo como também para que Portugal possa aproveitar o significativo efeito multiplicador que o shipping tem na economia. Por exemplo, de acordo com o estudo da Oxford Economics por cada euro investido no shipping há um efeito multiplicador de 1,9 na economia e por cada posto de trabalho criado no shipping são criados 2,8 postos de trabalho na economia.

TR – Que outras medidas deveriam ser tomadas para reforçar a competitividade dos armadores nacionais?

RR – Transformar os atuais apoios conjunturais anuais em apoios mais estruturantes, plurianuais, a cinco anos. O apoio ao desafio 2020 – a imposição da redução das emissões de CO2 irá trazer um enorme esforço de investimento dos armadores nas suas frotas para poderem cumprir com as exigências legais, nomeadamente através da reconversão dos navios existentes ou da aquisição de novos navios que possam utilizar combustíveis mais amigos do ambiente, como o gás natural. Trata-se de um esforço de investimento muito grande que se não for devidamente apoiado, poderá fazer com que os nossos armadores percam a sua capacidade de competir à escala global.

TR – Na opinião da AAMC, qual o estado da formação de marítimos em Portugal?

RR – A atual formação ministrada aos marítimos nacionais cumpre todas as regras internacionais e é de boa qualidade, mas começa a haver falta, principalmente, de oficiais, porque não está resolvido o problema do embarque dos praticantes que saem da Escola Náutica. No entanto, é necessário que, principalmente, a Escola Náutica consiga antecipar qual o perfil de oficiais que vai ser desejado pelo mercado no futuro, para que possa adaptar o conteúdo programático dos cursos. Se o contexto for termos mais armadores nacionais a operarem mais navios, isto implica haver mais marítimos qualificados e devidamente certificados para embarcar.

TR – O setor portuário tem assistido a alguma instabilidade no domínio laboral, principalmente em Lisboa e Aveiro. Este tem sido um problema recorrente nos últimos anos. Como olham os armadores para esta questão?

RR – Com muita preocupação. A competição dos portos hoje em dia é muito grande. A facilidade com que se altera o setup dos navios para deixar de escalar um porto e passar a escalar outro é grande. Esta instabilidade naturalmente que afasta os armadores que passam a olhar para portos alternativos, nomeadamente os portos espanhóis, para viabilizarem as suas linhas. Em alguns casos esta deslocação poderá ser definitiva pois torna-se difícil convencer o armador de que a estabilidade está de facto de regresso, dada a recorrência da instabilidade.

E porque temos associados nossos que garantem o abastecimento às Regiões Autónomas, temos de criar condições para garantir que a instabilidade nestes portos nunca porá em causa o regular abastecimento destas Regiões. O princípio da continuidade territorial está instituído na Constituição e este tipo de instabilidades põem-no em causa. Todos os navios que tenham como destino as Regiões Autónomas têm como finalidade garantir o seu regular abastecimento pelo que não podem deixar de serem considerados prioritários. Apesar de, recentemente, já se ter começado a reconhecer este princípio é fundamental que ele seja definitivamente adotado por todas as partes envolvidas em todos os momentos de instabilidade laboral.

TR – Que solução deveria ser implementada para conferir a estabilidade laboral necessária?

RR – A resposta é simples: as partes cumprirem o que deu tanto trabalho a ser acordado.

TR – O mercado de Cabo Verde tem assistido a uma forte procura por parte dos armadores nacionais. Como vê esta “disputa” e qual o valor estratégico deste mercado?

RR – Os armadores nacionais, na sua estratégia de internacionalização, têm naturalmente de procurar mercados onde possam acrescentar valor, a partir da experiência que trazem

dos mercados onde atualmente operam.

Apesar de Cabo Verde ser um mercado onde também opera o maior armador do Mundo – a Maersk Line – não deixa de ser um mercado com uma dimensão muito reduzida e um mercado insular onde os armadores portugueses têm uma grande experiência, podendo dotá-lo assim de algumas vantagens competitivas. Penso que esse fator associado ao facto de ser um país que tem o português como língua oficial tem explicado o interesse dos armadores portugueses e a receptividade da população de Cabo Verde. Não posso deixar de ficar satisfeito pelo facto de – na sequência do concurso público internacional lançado pelo Governo de Cabo Verde para a ligação marítima inter-ilhas – dos três finalistas, dois são armadores portugueses e nossos associados.

TR – Quais são os mercados com maior potencial para os armadores portugueses?

RR – Tendo em consideração que o shipping é um negócio tipicamente internacional onde existem grandes armadores que beneficiam de economias de escala significativas, os armadores nacionais terão de encontrar mercados onde possam aplicar o que já fazem bem, diferenciando-se e aproveitando a experiência que ganharam ao longo do tempo. Tratam-se de mercados onde os armadores nacionais poderão ter vantagens competitivas sobre os grandes armadores.

TR – Quais os fatores capitais para seduzir a confiança dos armadores internacionais a escalarem os portos nacionais?

RR – São vários. Estabilidade (também laboral), eficiência da operação portuária, poucos custos de contexto (nomeadamente no que diz respeito aos processos burocráticos), e preços competitivos dos portos e operações portuárias, dada a facilidade com que os armadores podem optar por portos próximos alternativos (fora de Portugal).

TR – Os custos de contexto são determinantes para a atividade do shipping. O que deve ser feito para aduzir mais valor, eficácia e competitividade?

RR – Temos de melhorar naquilo em que já somos bons. Por exemplo, temos uma JUP (Janela única Portuária), que é das melhores do mundo; já estamos a desenvolver a JUL (Janela Única Logística), que deverá acompanhar o que está a ser feito no projeto do e-manifest; e temos de acompanhar o que vai ser desenvolvido no projeto da Janela única Europeia. Por outro lado, é necessário corrigir aquilo em que somos menos bons. Falta melhorar as acessibilidades rodoviárias e ferroviárias aos portos; reduzir o compressing time dos navios nos portos; possibilitar a operação portuária às 24 horas do dia se o armador necessitar e agilizar alguns dos procedimentos alfandegários especialmente para transportes no território nacional.

TR – O Governo apresentou em 2016 a Estratégia para o Aumento da Competitividade da Rede de Portos Comerciais do Continente – Horizonte 2026. Além da tonnage tax,

qual a sua opinião sobre o desenvolvimento e implementação desta estratégia?

RR – Aqui vou socorrer-me de uma cábula para apontar as últimas estratégias que foram desenhadas para o setor:

- Livro Branco sobre Política Marítimo – Portuária rumo ao Século XXI (1996);
- Estratégia Marítimo – Portuária (2003);
- Relatório “O Oceano – um Desígnio Nacional para o Século XXI (2004)”;
- Estratégia Nacional para o Mar (2006);
- Orientações Estratégicas para o Setor Marítimo – Portuário (2006);
- Plano Estratégico dos Transportes 2008-2010 (Programa do XVIII Governo);
- Estratégia Nacional para o Mar 2013-2020.

Acho que é importante ter estratégias mas, em Portugal, os resultados são os que se conhecem, porque há uma tendência para considerar que como se tratam de projetos para o médio e longo prazo, há tempo para se tratar do assunto!... Errado! Mesmo as estratégias de médio e longo prazo, são para começar a implementar de imediato. Francamente, hoje estou mais preocupado com decisões que são necessárias tomar no curto prazo. Por exemplo, é urgente decidir a prorrogação das concessões portuárias da margem norte do rio Tejo, porque é necessário fazer investimentos nestes terminais e os operadores têm de saber com o que podem contar.

TR – As tendências de concentração e de parcerias ao nível dos armadores de escala global são conhecidas e com forte dinamismo. De que forma estas parcerias podem afetar os armadores nacionais e o sistema portuário nacional?

RR – Devido às concentrações, os armadores nacionais irão concorrer com players cada vez maiores e mais eficientes dadas as economias de escala típicas do setor do ship-ping. Para poderem triunfar, os armadores nacionais terão de ser especialistas em determinados nichos onde a sua especialidade seja entendida como uma mais-valia, um fator diferenciador. Quanto à atividade portuária, este tipo de concentração obriga-nos a ser muito competitivos face aos portos concorrentes situados aqui mesmo ao lado. Caso contrário, a saída de um player (que agora pode ser grande face ao fenómeno das concentrações e alianças) pode condenar definitivamente a viabilidade de um porto. Abre-se assim, também uma janela de oportunidade para tentar captar os grandes armadores/alianças para escalarem os portos portugueses em detrimento dos portos concorrentes nesta área geográfica.

TR – Tendências similares são previsíveis em Portugal?

RR – As concentrações são sempre possíveis de acontecer. Em Portugal também. Quanto às parcerias, de alguma forma a questão das parcerias que são hoje feitas a nível mundial e que vão no sentido de otimizar as frotas de navios existentes, já se fazem em Portugal. Penso que seria impensável manter os fretes aos níveis baixos que estão, se não

houvesse uma otimização operacional dos navios por forma a minimizar o espaço vazio dos navios – “transporte de ar” – Portugal não está por isso imune a esta tendência internacional. Se não acompanhássemos a evolução internacional, isso poderia ser fatal para a sobrevivência dos armadores nacionais.

TR – Recentemente dois armadores nacionais entraram na lista dos 100 maiores armadores mundiais. Como olha a AAMC para este facto e que ilações tira?

RR – É naturalmente motivo de grande satisfação para nós até porque se tratam de dois dos nossos associados. O Grupo Sousa entrou nesta lista logo no início do ano e, seis meses depois, é a Transinsular que se junta. É de facto um momento histórico que nos deixa muito satisfeitos e que demonstra que temos armadores competentes não só a nível nacional como também internacional.

O grande desafio será manter este estatuto e eventualmente subir no ranking o que, tendo em conta o que conheço destes armadores, é possível.

TR – A conectividade, a digitalização e a automação são tendências presentes no shipping. Como olha para estas tendências?

RR – Olho como uma inevitabilidade. Atualmente, o único fator que é estável é a mudança e quem não antecipar o que vai acontecer no futuro e não se preparar fica irremediavelmente para trás.

Em todas estas tendências a que vai ser mais difícil de entender e de adotar será a partilha de informação, porque tem muito a ver com mudança de mentalidades.

Portugal poderá estar na liderança do que é crítico na era da digitalização/desmaterialização de todos os processos por forma a fazer a diferença pela positiva. O shipping ao nível internacional está ainda muito atrasado nesta área pelo que poderíamos fazer a diferença e criar condições para caminhar para uma verdadeira desmaterialização integral de todos os processos.

Também aqui a legislação deve ser estável ao longo dos anos e devemos criar condições legais para que a competitividade dos stakeholders que operam em Portugal seja tão boa ou mesmo melhor do que a dos seus concorrentes internacionais.

por Pedro Costa Pereira e José Monteiro Limão

Por:

Fonte: