

Blue Growth for Portugal

Uma visão empresarial
da economia do mar

Novembro 2012

0. Sumário executivo	10
1. Introdução	11
2. A tese da <i>clusterização</i> da economia do mar em grandes blocos setoriais.....	12
3. A “tese dos vasos irrigadores” da economia do mar	13
4. Visão sucinta da economia do mar	15
5. A economia do mar, setor a setor	18
6. O potencial da economia do mar em Portugal	22
7. O novo paradigma: um país atrativo e empresas competitivas	24
8. Conclusão.....	26
I. Introdução ao Relatório	28
1. O Retorno do mar à agenda nacional	29
2. Uma mudança morosa, mas sustentada no pensamento e na reflexão	29
3. O Relatório.....	31
4. Visão e descrição sucinta da economia do mar.....	32
5. Algumas oportunidades nos setores da economia do mar, capítulo a capítulo.....	37
II. Portos e transportes marítimos.....	40
1. Introdução: o pecado original da economia do mar	41
2. Contexto mundial e europeu	42
2.1. Fatores de longo prazo	42
2.2. Contexto mundial	44
2.3. Contexto europeu	46
3. Contexto nacional: análise e prospetiva.....	50
3.1. Factos e números da marinha de comércio.....	56
3.2. Factos e números dos principais portos nacionais	58
4. A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas.....	64
4.1. Notas Gerais.....	64
4.2. Alguns players e os seus negócios	69
4.2.1. Os cinco maiores portos do continente	69
4.2.2. Operadores portuários.....	84
4.2.3. Agentes de Navegação.....	87
4.2.4. Os Transportes Marítimos	88
4.2.5. Outros serviços portuários.....	91
5. Análise económica e financeira das maiores empresas dos setores dos portos e transportes marítimos ..	92
5.1. Análise económica e financeira dos 16 maiores armadores nacionais da marinha de comércio ..	92
5.2. Análise económica e financeira das principais administrações portuárias	100
5.3. Análise económica e financeira dos 29 operadores portuários, com concessão de serviço público .	108
6. Conclusões do capítulo	117
6.1. Portos.....	119
6.2. Transportes marítimos.....	120

III. Equipamento, construção e reparação navais	123
1. Introdução	124
1.1. Equipamento naval	124
1.2. A diferença entre as indústrias da construção e reparação navais	125
1.3. Capital intensivo no arranque da atividade	125
1.4. Caracter cíclico.....	126
2. Contexto mundial e europeu	127
3. Contexto nacional: análise e prospetiva.....	129
3.1. Construção naval	131
3.2. Reparação e manutenção naval.....	132
3.3. Valor estratégico.....	132
3.4. Oportunidades e desafios.....	133
3.5. Barreiras às atividades das indústrias navais.....	133
3.6. Vias de progressão.....	135
3.7. Inovação.....	136
4. A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas.....	137
4.1. Notas gerais	137
4.2. Alguns <i>players</i> e os seus negócios	139
4.2.1. Construção naval.....	139
4.2.2. Reparação naval.....	140
4.2.3. Equipamento naval	141
4.3. Estrutura e Modelo de Negócio.....	143
4.4. As perspetivas de alguns <i>players</i>	144
5. Análise económica e financeira das 50 maiores empresas dos setores da construção e reparação navais	145
6. Conclusões do capítulo	156
IV. Alimentação de origem marinha	160
1. Introdução	161
2. Contexto mundial e europeu	162
3. Contexto nacional: análise e prospectiva	166
3.1. Aquacultura	166
3.2. As pescas.....	168
3.3. Outros subsectores.....	171
4. Factos e números do setor da alimentação.....	171
4.1. As pescas.....	171
4.1.1. Fotografia do setor das pescas	172
4.2. A aquacultura.....	176
4.2.1. Fotografia do setor da aquacultura	178
4.3. Transformação, conservação e comercialização de pescado	179
4.3.1. Fotografia do setor da transformação, conservação e comercialização de pescado	181
4.4. Salicultura	184

4.5.	Algas.....	185
5.	A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas.....	186
5.1.	Notas gerais	186
5.2.	Alguns <i>players</i> e os seus negócios	188
5.2.1.	Pesca	188
5.2.2.	Aquacultura.....	191
5.2.3.	Comerciantes de pescado	194
5.2.4.	Transformação de pescado	194
5.2.5.	Transformação de bacalhau.....	195
5.2.6.	Indústria conserveira	197
5.2.7.	Outros subsetores.....	200
6.	Análise económica e financeira das maiores empresas do setor alimentação de origem marinha.....	201
6.1.	Análise económica e financeira das 25 maiores empresas de pesca marítima e aquacultura	201
6.2.	Análise económica e financeira das 30 maiores empresas comerciantes de pescado por grosso.....	216
6.3.	Análise económica e financeira das 60 maiores empresas de preparação, congelação e transformação de pescado	225
7.	Conclusões do capítulo	245
7.1.	Pescas	245
7.2.	Aquacultura	249
7.3.	Outros subsetores da Alimentação.....	251
V.	Lazer e turismo marítimo	253
1.	Introdução	254
2.	Contexto mundial e europeu	257
3.	Contexto nacional: análise e prospetiva.....	259
4.	A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas.....	268
4.1.	Notas Gerais.....	268
4.2.	Alguns <i>players</i>	270
4.2.1.	Construção, reparação e manutenção naval de embarcações de recreio	270
4.2.2.	Fabrico e comercialização de material e equipamento náutico e desportivo	271
4.2.3.	Construção e reparação de infraestruturas e equipamentos náuticos.....	273
4.2.4.	Exploração de infraestruturas de náutica de recreio	274
4.2.5.	Operadores marítimo-turísticos (OMT's) e náutica de recreio.....	278
4.2.6.	Desportos náuticos e aquáticos	281
4.2.7.	Turismo de cruzeiros.....	283
5.	Conclusões do capítulo	284
5.1.	Diagnóstico	284
5.2.	Potencial	285
5.3.	Principais medidas e ações a empreender	285
5.4.	Impactos e oportunidades	286
VI.	Energia <i>offshore</i>	288

1.	Introdução	289
2.	Contexto mundial e europeu	293
2.1.	A indústria <i>offshore</i> do petróleo e gás natural	293
2.2.	As energias renováveis <i>offshore</i>	294
2.2.1.	A eólica <i>offshore</i>	294
2.2.2.	As energias oceânicas	296
3.	Contexto nacional: análise e prospetiva	297
3.1.	A pesquisa e prospeção de petróleo e gás natural no <i>offshore</i> português.	298
3.2.	As Energias Renováveis <i>Offshore</i> em Portugal	300
3.2.1.	Vantagens comparativas de Portugal	301
3.2.2.	Estado da tecnologia	302
4.	Alguns projetos em desenvolvimento em Portugal	303
5.	Conclusões do capítulo	310
5.1.	A Energia fóssil	311
5.2.	Energias renováveis	311
5.3.	Notas finais	314
VII.	Novos usos e recursos do mar	316
1.	Introdução	317
2.	Aspetos referentes às empresas	322
2.1.	Notas gerais	322
2.2.	Alguns <i>players</i>	324
3.	Laboratórios, Centros de I&D, Universidades e outras instituições	331
4.	Conclusões do capítulo	336
VIII.	Sugestões, medidas e objetivos a adoptar	339
1.	O novo paradigma: um país atrativo para a economia do mar	340
2.	Sistematização das recomendações gerais (não setoriais)	343
2.1.	Eliminação de constrangimentos de natureza fiscal e administrativa	343
2.2.	Acessibilidades	344
2.3.	Inovação	344
2.4.	Gestão e internacionalização dos produtos e serviços e da economia do mar	345
2.5.	Formação e qualificação de recursos humanos	345
2.6.	Cultura	345
IX.	Conclusões	347
1.	O contexto	348
2.	Conclusões ligadas à abordagem do Relatório: os grandes <i>clusters</i> setoriais	349
3.	Conclusões sobre a economia do mar portuguesa	353
4.	Conclusões sobre o potencial da economia do mar em Portugal	357
5.	O novo paradigma: um país atrativo e empresas competitivas	359
5.1.	Um país atrativo	359
5.2.	Empresas competitivas	361

6.	Notas finais	363
X.	Metodologia.....	365
1.	O objetivo	366
2.	O estudo	366
3.	Recolha de informação	366
4.	Equipa de trabalho.....	367
5.	Índice de siglas e fórmulas dos indicadores financeiros	368

Nota do Redator

Esta nota é devotada na sua maior parte aos agradecimentos que são devidos a todos os que colaboraram na realização do Relatório «Blue Growth for Portugal – Uma visão empresarial da economia do mar». Correndo o risco de ser fastidioso, ainda assim não quero deixar de mencionar pelo nome a maior parte desses colaboradores, pela sua disponibilidade em tempos difíceis, como são os que vivemos e, porque a sua variedade e número é reveladora do esforço de inclusão dos agentes da economia do mar, que esteve subjacente à elaboração deste trabalho.

Muitos outros nomes haverá a que são devidos agradecimentos e que não são mencionados nesta nota, a começar por todas as empresas da economia do mar que mencionámos, analisámos ou contactámos no âmbito deste estudo. A todas essas empresas e entidades e às outras empresas da economia do mar, que não foi possível contactar e que são a maioria, apresentamos as nossas desculpas e pedimos a sua compreensão. A economia do mar, embora não seja um gigante nacional do ponto de vista económico, inclui muitos setores e subsectores e estes são preenchidos por milhares de pequenas e micro-empresas. Não tenho dúvidas que, apesar dos nossos esforços, muitas empresas haverá que prosseguem modelos de negócio inovadores e apostam na internacionalização do seu trabalho, mas que terão escapado ao nosso “radar”.

Uma palavra sobre a economia do mar e os tempos que vivemos: com o país a atravessar a sua maior crise desde o estabelecimento da democracia, vivemos tempos de angústia em Portugal. Mas é nestas horas, em que alguns pensam termos chegado ao fim da linha, que se impõe descobrir uma encruzilhada e rasgar novas avenidas. Portugal não chegou ao fim da linha. Dispõe de recursos muito valiosos, que poderão vir a constituir-se como novas bases produtivas da sua economia. Os recursos humanos do país, por exemplo, são hoje muito mais qualificados que apenas há uns anos atrás e isso será uma vantagem competitiva no futuro. O novo modelo de desenvolvimento económico, que há-de vir, estou certo, irá refletir na sua fórmula o peso da geografia do país, em contraste, aliás, com o que temos seguido nas últimas décadas. Nesta visão, a economia do mar tornar-se-à, de novo, numa poderosa base produtiva nacional. Para isso, será necessário que as elites portuguesas, a começar nos decisores económicos, geralmente avessas a vislumbrar o caminho que fica para lá da curva da estrada, se procurem informar melhor sobre as grandes tendências mundiais e se posicionem na exploração do potencial económico que a geografia avassaladoramente marítima de Portugal nos confere. A informação deste estudo visa essencialmente contribuir para esse novo posicionamento dos decisores económicos nacionais.

Agradecimentos:

Em primeiro lugar, impõe-se agradecer à COTEC Portugal a confiança depositada e a disponibilização de todas as condições necessárias à realização deste estudo sobre a economia do mar. A rede de empresas COTEC e a rede de empresas associadas, bem como o prestígio da sua marca foram ativos determinantes no desenvolvimento do trabalho. É devida uma palavra especial de agradecimento à Dra. Isabel Caetano, responsável pela área de Projetos Especiais da COTEC, que foi o elo de ligação entre a equipa que preparou o «Blue Growth for Portugal” e a COTEC.

Os meus maiores agradecimentos vão igualmente para a equipa do «Blue Growth for Portugal», que preparou este Relatório, colocando enorme entusiasmo e espírito de missão na sua realização: O Dr. Miguel Herédia, que realizou grande parte do trabalho no terreno e a Dra. Filipa Saldanha, que nos apoiou nos estudos financeiros das principais empresas da economia do mar analisadas neste estudo.

Também são devidos agradecimentos especiais à empresa PwC, que foi o parceiro principal da COTEC neste trabalho, e que esteve sempre disponível para ajudar, quer através de conselhos metodológicos, essenciais na relação com as empresas, quer através da sugestão de conteúdos e de um grande trabalho na montagem do Relatório. O meu agradecimento pessoal é aqui dirigido ao Dr. Miguel Marques e à sua equipa, em particular ao Dr. Ricardo Frederico Correia e ao Dr. João Harry Leite.

Agradeço também a leitura de conteúdos deste Relatório pelo Professor António Sarmiento, Dr. António Belmar da Costa, Eng. Ventura de Sousa e Dr. José Apolinário, conhecedores de áreas-chave da economia do mar, cujos comentários nos foram muito valiosos.

Os contactos iniciais estabelecidos pela equipa do “Blue Growth for Portugal” foram dirigidos às seguintes organizações, a quem agradecemos pela sua cooperação: Secretaria de Estado do Mar; Oceano XXI, Associação para o Conhecimento e Economia do Mar; Fórum Empresarial da Economia do Mar; MarAlgarve; Docapesca, Portos e Lotas, S.A.; AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal; ADI – Agência de Inovação; AEP - Associação Empresarial de Portugal, Câmara de Comércio e Indústria; Turismo de Portugal, I.P.; IPIMAR – Instituto de Investigação das Pescas e do Mar; Câmara Municipal de Peniche eWave Energy Centre.

Foram igualmente muito valiosos os contactos efetuados com um número de organizações profissionais de cariz setorial, particularmente as seguintes: Associação das Indústrias Navais; Associação dos Armadores da Marinha de Comércio; Associação dos Agentes de Navegação de Portugal; Associação dos Transitários de Portugal; Fileira do Pescado; Associação dos Armadores de Pesca Industrial; Associação Portuguesa de Aquacultores; Associação dos Industriais do Bacalhau; Associação Nacional dos Industriais de Conservas de Peixe; Associação dos Viveiristas e Mariscadores da Ria Formosa; Associação Portuguesa de Portos de Recreio; e Associação Nacional de Surfistas.

Finalmente, devo agradecer a todas as universidades e centros de conhecimento e tecnologia do mar com quem contactámos, incluindo em especial: os da Universidade do Porto, da Universidade de Aveiro; da Universidade do Algarve; da Universidade de Lisboa (Faculdade de Ciências); do Instituto Superior Técnico; da Universidade dos Açores; da Escola Superior de Turismo e Tecnologia do Mar de Peniche (Pólo do Politécnico de Leiria); ao CIIMAR - Centro interdisciplinar de investigação marinha e ambiental; ao INEGI – Instituto de Engenharia Mecânica e Industrial; e ao INESC-TEC.

Aviso à navegação:

A terminar, devo deixar bem claro que a redação e o conteúdo editorial deste Relatório é da minha absoluta e exclusiva responsabilidade, não podendo nenhuma das entidades ou pessoas físicas que colaboraram na

realização deste trabalho, incluindo na investigação e recolha de materiais usados no mesmo, nomeadamente a COTEC Portugal e a PwC, ser responsabilizadas pelas opiniões, juízos de valor e propostas apresentadas que, foram inteiramente validadas e decididas por mim. O Relatório é um documento de consulta geral e meramente informativo, não se destinando a qualquer entidade ou situação particular, e não substitui aconselhamento profissional adequado ao caso concreto.

Tiago Pitta e Cunha

0. Sumário executivo

1. Introdução

Após mais de três décadas de relativo desinteresse, muito se tem dito e escrito sobre o mar nos últimos anos em Portugal. É natural que a sociedade portuguesa, que parece ter voltado a despertar para um assunto que é omnipresente na história e na geografia do país, necessite de discutir o tema, no sentido deste voltar a fazer parte do pensamento estratégico nacional. Discutir, debater, escrever e comentar um assunto é um percurso para o consensualizar numa sociedade e o mar está, hoje, certamente, a fazer esse caminho na sociedade portuguesa.

Nesse sentido, na temática da economia do mar, a produção de pensamento é muito relevante. Quanto mais entendimento, estudo e conhecimento houver sobre esta matéria, mais acertadas serão, indubitavelmente, as ações que vierem a ser tomadas no futuro. Num país que poucas vezes atribui verdadeiro valor ao pensamento, à preparação e ao planeamento da ação, torna-se ainda mais importante fazer a apologia do estudo e da difusão do conhecimento. Ainda para mais, num domínio, como este da economia do mar, onde quase tudo está ainda por fazer, será muito mais avisado e eficaz que se procure agir com base num conhecimento profundo da realidade nacional e do contexto e das tendências mundiais, do que agir com base em impulsos e informação superficial.

Portugal, contudo, não irá apostar na exploração do mar movido por um impulso. Ao longo dos últimos oito anos, desde que se recomeçou a equacionar o papel do mar para a economia e para o desenvolvimento do país, houve tempo de realizar estudos sobre esta matéria. O Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos, intitulado «O oceano, um desígnio nacional para o século XXI», publicado pela Presidência do Conselho de Ministros em 2004, foi um texto fundador e um marco fundamental na viragem da orientação de Portugal relativamente ao mar. Antes dele destacam-se dois estudos importantes: o Livro Branco do Governo sobre política marítimo-portuária, de 1997, e o Livro Verde sobre o setor do mar e os recursos marinhos do Conselho para a Cooperação Ensino Superior-Empresa, publicado em 2000. Posteriormente, a Estratégia Nacional para o Mar, do final de 2006, baseada no Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos, e hoje em vias de ser revista, foi igualmente relevante para o posicionamento e os princípios estruturantes que devem nortear o país na sua relação com o mar. O Relatório do *Hypercluster* do Mar, publicado em 2009, pela Associação Comercial de Lisboa, e a que emprestou o seu prestígio Ernâni Lopes, que foi seu coordenador, veio também constituir-se como um documento de referência para o estudo e o levantamento do potencial da economia do mar em Portugal. Desde então, outros estudos e outras publicações surgiram, incluindo sobre políticas públicas de mar e sobre a náutica de recreio em Portugal, que têm contribuído para adicionar espessura ao novo pensamento sobre o mar e sobre a economia do mar em Portugal e isso é de aplaudir.

É nesse espírito, e com o propósito de igualmente contribuir para desvendar a realidade da economia do mar e do seu potencial em Portugal, que a COTEC decidiu viabilizar a realização deste estudo intitulado «*Blue Growth for Portugal: Uma visão empresarial da economia do mar*».

Trata-se de um estudo focado exclusivamente na economia do mar e que não pretende esgotar o tema nas suas facetas política, científica, ambiental ou cultural. Trata-se também de um estudo que tem por objetivo

superar uma análise económica baseada apenas nas estatísticas disponíveis (que, aliás, são escassas em Portugal) e que associa à reflexão macroeconómica um olhar sobre as empresas que concretamente se inserem nos diversos setores da economia do mar em Portugal.

Sem ter a pretensão de catalogar, ou de exaustivamente enumerar as empresas da economia do mar, procurámos compreender de que é feito o tecido empresarial de cada setor da fileira do mar. Indicamos as principais cadeias de valor e procedemos à análise económico-financeira das maiores empresas de cada setor, o que foi possível fazer nas seguintes atividades: portos; operadores portuários; armadores; construção e reparação navais; pesca; aquacultura; comercialização por grosso de pescado; indústria transformadora de pescado; indústria conserveira; e preparação e transformação de bacalhau. Ficaram de fora dessa análise financeira importantes setores da economia do mar, quer porque não geram ainda rendimento para a economia nacional, como o setor promissor, mas ainda não realizado das energias *offshore*, quer porque não existe tratamento estatístico apropriado que permita identificar e contabilizar o valor gerado pelas empresas, como acontece no caso das empresas ligadas ao lazer e ao turismo marítimo.

A abordagem da economia do mar, efetuada neste estudo, é organizada em torno do agrupamento dos diversos setores e subsetores, que constituem essa economia, em seis grandes categorias, correspondentes a seis capítulos do Relatório, a saber: (i) portos e transportes marítimos; (ii) equipamento, construção e reparação naval; (iii) alimentação de origem marinha; (iv) lazer e turismo marítimo; (v) energia *offshore*; (vi) e novos usos e recursos do mar.

O estudo desses seis grandes setores da economia do mar, abordados neste Relatório, inicia-se com uma palavra sobre o contexto mundial e europeu do setor em causa, incluindo a indicação das suas grandes tendências evolutivas. Continua com a análise e prospetiva do contexto nacional e segue com o tratamento de aspetos referentes às respetivas cadeias de valor, com a descrição de alguns *players* e com a análise económico-financeira das maiores empresas do setor, antes de se encerrar cada capítulo com as conclusões alcançadas.

2. A tese da *clusterização* da economia do mar em grandes blocos setoriais

Reconhecendo a importância de *clusters* para a competitividade da economia, e seguindo uma lógica de correspondência entre as principais cadeias de valor da economia do mar e os grandes blocos setoriais, referidos acima, chegámos à conclusão, dadas as análises e o estudo efetuados neste Relatório, que as empresas que integram esses setores deverão idealmente vir a organizar-se em amplos ***clusters setoriais nacionais***, mais ou menos correspondentes àqueles blocos, os quais, pelos ganhos que poderão gerar, incluindo aumentar consideravelmente o produto nacional incorporado nos seus *outputs*, acabarão por constituir a força motriz da economia do mar. Estes *clusters* setoriais nacionais, hoje inexistentes, dada a ausência na economia do mar de uma cultura empresarial amiga da cooperação intra e intersetorial,

constituiriam um progresso assinalável na evolução da capacidade produtiva, competitiva e seguramente na capacidade criativa e de gerar inovação da nossa economia do mar.

Com efeito, a realidade que encontrámos no terreno, nos subsectores dos diferentes setores da economia do mar que, no seu conjunto, perfazem as diversas cadeias de valor dessa economia, indica-nos que nem sequer ao nível desses subsectores existe um embrião de *cluster* ou de organização empresarial coletiva. Parece-nos, por isso, de algum modo irrealista pensar-se na organização de um grande *cluster* do mar, sem que antes se procure organizar a economia do mar em torno das suas principais cadeias de valor, as quais correspondem *grasso modo*, como dissemos, aos blocos setoriais identificados neste Relatório.

Resulta daqui a tese, que advogamos neste estudo, de que a prioridade em Portugal deverá ser organizar a economia do mar em torno dos 5 ou 6 grandes *clusters* setoriais dessa economia, procurando assim aumentar o *output* das cadeias de valor correspondentes a esses setores. Esta tese, todavia, não deve impedir, muito pelo contrário, que se perca de vista a visão holística da economia do mar, no seu todo, nem que se fomente a interligação entre os grandes setores dessa economia, procurando gerar sinergias, porque essa ligação será tendencialmente mais forte e mais frutuosa no futuro.

Note-se que há uma diferença considerável entre, por um lado, organizar seriamente um *cluster* e, por outro, fomentar a interligação dos setores da economia do mar. Um *cluster* requer um grau de organização coletiva das empresas que, como afirmámos, não antevemos ser possível alcançar ao nível geral de toda a economia do mar. Ele visa a criação de economias de escala em diversas funções empresariais, incluindo a partilha por todos os *players* de estratégias e serviços de marketing relacionados com os produtos, o apoio conjunto às exportações do setor, a participação coordenada em concursos públicos internacionais, a participação conjunta em feiras e certames comerciais, ou a realização de estudos estratégicos e económicos sobre as tendências comerciais da procura e da oferta dos produtos em causa. É este o grau de cooperação empresarial que, idealmente, os grandes setores da economia do mar nacional deveriam alcançar.

3. A “tese dos vasos irrigadores” da economia do mar

Na análise efetuada aos seis grandes blocos temáticos deste Relatório demos particular relevo aos setores (i) marítimo-portuário, (ii) da alimentação de origem marinha e (iii) do equipamento, construção e reparação naval. Fizemo-lo, porque o presente trabalho tem por objeto principal a economia real e não a economia do mar do futuro. Ora, os acima referidos setores marítimos são o coração da economia do mar e concentram, na atualidade, em Portugal, a maioria do volume de negócios e dos postos de trabalho gerados por aquela economia.

Fizemo-lo igualmente porque achamos que se deve afastar uma visão distorcida da economia do mar em Portugal. A visão, ainda hoje prevalecente, de que esses setores correspondem a usos do mar do passado, e que tem contribuído para os desvalorizar e, mesmo, para os estigmatizar na sociedade portuguesa. Esta atitude de descrença em setores como os transportes marítimos, ou a fileira das pescas, tem contribuído

fortemente para impedir que se descubra e explore o seu potencial de desenvolvimento, e retira à economia do mar portuguesa motores essenciais ao seu desenvolvimento.

Com efeito, sem esses setores – nomeadamente sem os transportes marítimos – não se consegue “irrigar” toda uma outra série de atividades, como a construção e reparação naval, ou as indústrias a montante de materiais e equipamentos navais (metalo-mecânicas, gabinetes de design e projeto, engenharia e arquitetura, eletrónica, tecnologias da informação e da comunicação, tintas e vernizes, cordoaria e cablagem etc.). Sem uma indústria dinâmica de construção naval torna-se mais difícil desenvolver outras indústrias suas clientes, como as da pesca, da náutica de recreio, ou de novos usos do mar e das energias renováveis *offshore*, por exemplo. Igualmente, sem setores produtivos e sustentáveis de pesca e de aquacultura, que produzam matéria-prima para a fileira do pescado, limita-se fortemente as possibilidades de sucesso das indústrias transformadoras de pescado, ou do comércio por grosso de pescado.

A essa preponderância de funcionalidade, que alguns setores têm sobre outros, na economia do mar, é o que designamos por “tese dos vasos irrigadores”. Uns setores “irrigam” os outros e como tal são estratégicos à economia do mar, mas em Portugal há muitos anos que alguns “setores irrigadores” não se desenvolvem e, como tal, não cumprem o seu papel no sistema. Tal falta de “irrigação” é notória em setores que estão asfixiados – *e.g.* construção naval – e deve-se, não só à falta de entendimento na sociedade portuguesa (em particular dos seus decisores) da importância estratégica dos setores “irrigadores” para toda a fileira do mar, mas também à falta de conhecimento sobre o funcionamento interligado – quase sistémico – de muitos setores do mar, que urge fomentar.

Ou seja, quando olhamos para a realidade da economia do mar, em Portugal, verificamos que alguns dos setores irrigadores não estão a funcionar como seria desejável, o que é por si só um sinal de disfuncionalidade dessa economia. Com efeito, 3 subsectores – do equipamento, construção naval e transportes marítimos – são muito importantes; os dois primeiros porque são fornecedores de grande parte dos outros setores da economia do mar e o terceiro porque seria o principal cliente dos primeiros. Porém, esses subsectores são hoje dos setores menos desenvolvidos e mais negligenciados dessa economia e isso cria um problema, que parece óbvio, mas que não tem sido suficientemente apontado: como a economia do mar necessita dos produtos e serviços desses setores, e como eles são escassos, ou não existem, essa economia necessita de os substituir, através de compras ao exterior (importações).

Outro exemplo de disfuncionalidade, mas agora circunscrito a um setor da economia do mar, o setor da alimentação de origem marinha, é o que resulta do facto das pescas e da aquacultura serem os setores da economia do mar mais pequenos em volume de negócio, de entre os analisados neste Relatório, apesar desses setores serem os fornecedores da matéria-prima de toda a fileira das pescas, sendo que a sua reduzida produção implica uma aposta forte nas importações, com tudo o que isso implica de negativo para o desequilíbrio da balança comercial de pescado e para a economia portuguesa.

Urge alterar este estado de coisas e, acima de tudo, impõe-se em Portugal acabar com a atitude fatalista que entende que setores como o das pescas e da marinha de comércio estão mortos e enterrados e que deles

nada mais há a esperar no futuro. Porque o que é verdade hoje poderá deixar de o ser amanhã. Veja-se o caso da indústria conserveira, por exemplo, que já foi decretada morta e encerrada e que hoje continua a funcionar e apresenta mesmo sinais de renovação e dinamismo. Ou o caso da reparação naval de grandes navios que, com a decadência da Lisnave, se julgou acabada em Portugal, e que, com a regeneração da Lisnave, de novo é uma realidade hoje em dia. As coisas não são estáticas e tudo muda.

É necessário também combater a resignação, porque aqueles setores do mar, enquanto “vasos irrigadores” da economia do mar, são instrumentais ao desenvolvimento de todas as atividades ligadas ao mar e sem o desenvolvimento dessas atividades Portugal não poderá ter uma economia marítima verdadeiramente digna desse nome.

4. Visão sucinta da economia do mar

A expressão «economia do mar», apesar de estar hoje bastante em voga em Portugal, é uma expressão recente e ainda destituída de contornos e conteúdo preciso. Contudo, o seu conceito começa a desenvolver-se com a difusão, em curso no país, de uma nova visão do mar por parte da governação e da economia. Assim, a «economia do mar» pretende ser mais do que a soma das partes, isto é, mais do que o valor agregado do conjunto dos setores e atividades marítimas para a economia nacional. A visão holística da economia do mar permite interligar as atividades marítimas económicas; encontrar sinergias entre elas que as potenciem; permite antever novas atividades económicas; aumenta a dimensão económica do mar, ao agregar o valor produzido por todas as atividades e fileiras do mar no Produto Interno Bruto (PIB); e permite compreender o impacto ambiental cumulativo que essas atividades têm sobre o ecossistema marinho, que é, em absoluto, a base de toda a economia do mar e que é determinante salvaguardar.

Existem, por isso, muitas vantagens na nova abordagem holística à economia do mar. Infelizmente, como foi referido acima, na atualidade, e apesar dos desenvolvimentos positivos gerados por organizações, como o Oceano XXI, *Cluster* do Conhecimento e Economia do Mar, o Fórum Empresarial da Economia do Mar, ou o *Cluster* MarAlgarve, as empresas de atividades marítimas em Portugal continuam a funcionar num contexto cultural pouco propenso à cooperação e à sua *clusterização*. É necessário, por isso, continuar a trabalhar no sentido da *clusterização* da economia do mar, que deve ter lugar, num primeiro passo, e de acordo com o que concluímos neste estudo, ao nível de grandes blocos setoriais, correspondentes às principais cadeias de valor dessa economia.

Um dos dados principais a reter, quando estudamos a economia do mar, é que o investimento nessa economia foi realmente muito reduzido ao longo das últimas décadas, em Portugal, o que levou à diminuição ou à estagnação dos seus principais setores. Os números modestos, setor a setor, apresentados neste Relatório, refletem esse estado de coisas, embora nalguns casos comece a haver sinais positivos de mudança e noutros se verifique mesmo um crescimento apreciável e contra a corrente da economia nacional.

Sinal do reduzido investimento nos setores da economia do mar é o facto de os maiores grupos económicos nacionais, quase sem exceções, se manterem afastados da economia do mar, ao contrário, por exemplo, do

que acontece num país como a Noruega que é, como Portugal, o outro país europeu que dispõe de grandes áreas marítimas sob sua jurisdição. Por consequência, de acordo com estudos recentes da Comissão Europeia, a economia do mar portuguesa gera consideravelmente menos postos de trabalho que a mesma economia noutros países europeus, sejam eles a Bélgica, a Grécia ou a Dinamarca, para referir apenas alguns países de dimensão semelhante. O mesmo acontece com a riqueza gerada pela economia do mar em Portugal que é entre três a seis vezes menor do que a obtida naqueles países.

Este facto é tanto mais surpreendente, quanto volta hoje a ser reconhecido o potencial do nosso mar, enquanto recurso natural e base geradora de negócios. De certo modo, até a comparação entre aquele potencial (uma linha de costa com quase 3.000km, incluindo os seus territórios arquipelágicos; uma vastíssima área marítima nacional; clima ameno, apropriado ao lazer e ao turismo marítimo; interessantes características biofísicas das águas do mar; e concentração numa faixa costeira de 50 Km a contar da linha de costa de quase dois terços da população e, logo, também da maior parte da economia nacional), e a reduzida capacidade de criação de riqueza da economia do mar na atualidade, atinge um nível quase paradoxal.

Assim, o valor direto do conjunto das atividades marítimas no todo da economia nacional – apesar de não haver dados estatísticos absolutamente precisos sobre a matéria – não ultrapassará muito os 2% do valor do PIB do país, sendo que em alguns países europeus esse valor chega aos 6%.

Tendo em conta que o conjunto das empresas que analisámos neste estudo – que valem cerca de 2,3 mil milhões de euros – representam, em média, cerca de 70% do universo total dos seus respetivos setores, conclui-se que a economia do mar, excluindo o setor do “lazer e turismo marítimo”, o setor da “energia *offshore*” e o setor dos “novos usos e recursos do mar” (setores que não analisámos financeiramente por falta de dados rigorosos disponíveis), valerá no total um pouco mais de 3,4 mil milhões de euros (ver valores no quadro abaixo). Se adicionarmos a esse o valor dos setores excluídos – acima indicados – na análise financeira deste Relatório e outros, como os setores da educação, investigação e desenvolvimento, ou o setor do Estado e da defesa, chegar-se-á certamente a uma faturação anual da economia do mar que excede os 3,4 mil milhões de euros, mas que não ultrapassará os 4 mil milhões de euros.

Principais indicadores das empresas analisadas e respetivos setores

(milhares de euros)

Sectores	# empresas analisadas	Colaboradores	VN Analisado (a)	Representatividade aproximada (b)	VN total sector (a/b)
Pesca e Aquacultura	50	1.157	132.492	70%	189.275
Equip., reparação e construção	50	3.103	247.883	75%	330.510
Armadores	16	677	281.350	85%	331.001
Portos e operação portuária	58	2.719	516.803	80%	646.004
Comerciantes por grosso	30	625	290.567	32%	908.022
Preparação, transformação e cons.	60	5.023	889.993	85%	1.047.051
Total	264	13.304	2.359.089	Média 71%	3.451.862

Nota: Os valores do total do volume de negócios do setor são valores indicativos e foram calculados a partir do volume de negócios das empresas analisadas

Se tivermos em consideração que setores, como o das energias renováveis, que já representa 3% do PIB nacional, ou o das indústrias das tecnologias da informação e da comunicação, que representa 10%, são setores relativamente recentes da economia nacional e que à partida teriam menor potencial de desenvolvimento em Portugal do que a economia do mar, excedem em muito o valor gerado por esta economia para a economia nacional, pode concluir-se que Portugal não é um país marítimo, mas sim um país virado para dentro, e que a força da geografia e do mar não se reflete suficientemente na economia nacional.

Apesar disso, para além dos efeitos económicos diretos, há também que contar com os efeitos indiretos do mar para a economia portuguesa, os quais, segundo um estudo da Universidade Católica, representavam há dez anos 11% do PIB e 12% do emprego. Para os autores desse estudo, a comparação dos efeitos diretos com os efeitos indiretos seria indicadora de que, para os portugueses, a ligação ao mar é menos baseada em atividades realizadas no mar, ou que usam o mar como fator produtivo, dependendo muito mais de atividades que beneficiam e aproveitam a proximidade do mar, como o turismo e o imobiliário.

Ou seja, os números não deixam margem para dúvidas: em termos de efeitos diretos, a economia do mar portuguesa vale pouco e é uma economia pequena, quando comparada com a de outros países costeiros europeus, onde chega a valer 5 e 6% dos PIB respetivos. Pior ainda, se compararmos os pouco mais de 2% da economia do mar com o potencial natural que decorre das características geográficas e físicas de Portugal, podemos concluir que essa economia é uma economia subdesenvolvida ou, melhor dizendo, tendo em consideração as perspetivas que se lhe abrem, dado aquele potencial, que é ainda “uma economia em vias de desenvolvimento”.

Para além da dimensão, um outro aspeto interessante a salientar na economia do mar em Portugal é que a importância económica relativa dos setores que a compõem revela diferenças acentuadas relativamente à economia do mar de outros países europeus. Nestes, em regra, a principal indústria da economia do mar em volume de negócios é a dos transportes marítimos, seguida do turismo marítimo e, nalguns casos, da energia *offshore*, principalmente em países detentores de jazidas de petróleo e gás natural. Em Portugal, ao invés, os transportes marítimos têm uma expressão económica muito reduzida e o turismo marítimo também está longe de alcançar valores atingidos noutros países, sendo a fileira das pescas, com a contribuição dos setores da transformação, conservação e do comércio por grosso de pescado, o primeiro setor destacado da economia do mar, seguido do setor dos portos, o qual, numa economia do mar mais desenvolvida, apenas aparece a meio da tabela dos setores do mar, por ordem de valor. A essas diferenças, como é fácil de compreender, não são alheias as disfuncionalidades que mencionámos a propósito da “tese dos vasos irrigadores” da economia do mar.

Ou seja, em geral, a economia do mar portuguesa é hoje ainda uma economia pequena em volume de negócios e em número de postos de trabalho. Também não é uma economia dinâmica e inovadora, pautando-se em vários setores pelo seu carácter artesanal, assente em empresas de estruturas tradicionais e de base familiar. Há setores, contudo, que têm vindo a evoluir muito positivamente, e que são dominados por empresas organizadas e interessadas em ganhar escala, como é o setor portuário e das indústrias e serviços que gravitam em seu redor.

Mas, acima de tudo, o que impressiona na visão da economia do mar, que se desenha neste estudo, é o espaço de crescimento e as conseqüentes oportunidades de negócio que se perspetivam, quando se compara a realidade atual com o potencial natural do recurso e do uso do mar, e quando se conhecem as tendências externas, de longo prazo, que são impulsionadoras de uma crescente procura internacional de produtos e serviços ligados à economia do mar.

5. A economia do mar, setor a setor

Ao analisarmos neste estudo a economia do mar, setor a setor, confirmámos algumas ideias pré-concebidas, mas encontrámos também algumas surpresas positivas.

Transportes marítimos: Este setor continua a ser um dos calcanhares de Aquiles da economia do mar em Portugal, tendo-se reduzido a uma pequena expressão do que era até há 30 anos atrás. Trata-se, assim, de um setor bastante pequeno (ao contrário do que acontece nos demais países marítimos europeus), com um volume de negócios inferior a 350 milhões de euros, contando hoje com menos de 20 empresas de armação a operar efetivamente, sendo que a maioria dispõe de pequenas frotas de menos de cinco navios. Neste setor, quase 40% das empresas perderam dinheiro em 2010. Para os resultados negativos do setor nos últimos anos contribuiu a crise global dos fretes, que caíram acentuadamente desde 2008, o aumento do preço do combustível e, principalmente, a redução do tráfego com as regiões autónomas, dada a grande exposição dos armadores nacionais ao mercado interno e também, deve admitir-se, uma fraca capacidade de reação à

conjuntura, demorando o setor a ajustar-se e a diversificar o seu modelo de negócio, nomeadamente para outras rotas e serviços.

Finalmente, a falta de compreensão, por parte das principais empresas portuguesas importadoras de matérias-primas, da importância estratégica do setor nacional de transportes marítimos, e a sua opção por celebrar os contratos de compra e venda de matéria-prima em contratos *CIF* (que, deixando o contrato de transporte a cargo dos vendedores, atribuem, direta ou indiretamente, esse contrato a armadores estrangeiros) também tem constituído um golpe profundo nas perspetivas do setor.

Empresas de administração portuária: Estas empresas têm vindo a fazer um caminho muito positivo nos últimos anos, começando, fruto dos seus resultados, a transformar a perceção negativa que se tinha dos portos nacionais, como portos ineficientes e caros, pouco competitivos e nada inovadores. Assim, as principais empresas do setor, nomeadamente as que administram os portos maiores, i.e. Leixões, Sines, Lisboa, Setúbal e Aveiro, que ainda no início deste século estavam afundadas em dívidas, apresentam hoje um nível de endividamento baixo, tendo havido uma redução considerável dos custos, um investimento na modernização do despacho dos navios, nomeadamente recorrendo a tecnologias da informação e da comunicação, e tendo aumentado o seu volume de negócios. Apesar disso, os custos da mão-de-obra continuam a ser bastante elevados (cerca de 60% dos custos totais), podendo esta situação vir a beneficiar da reforma da legislação do trabalho portuário e de outra legislação relevante, como a que regula a atividade da pilotagem. Os custos com as dragagens são também, nalguns portos mais do que noutros, uma fatia considerável dos custos das empresas de administração portuária.

Uma vez que, com a redução do passivo, a recuperação dos portos começa a ficar estabilizada, as taxas de rentabilidade elevadas de que estas empresas beneficiam poderiam ser mais refletidas no preço dos seus serviços, tornando, assim, os portos e a economia nacional ainda mais competitivos. Existe, relativamente a este aspeto, uma divergência entre alguns armadores que se queixam dos preços praticados nos portos portugueses e de algumas administrações portuárias que justificam que as taxas são hoje apenas 10% da fatura portuária e que os portos devem manter algum capital, principalmente numa altura em que o recurso ao financiamento bancário é tão difícil de obter.

Operadores portuários de concessões públicas: São as empresas com os negócios mais lucrativos da fileira portuária. Dispõem de margens elevadas, sendo que quase 40% dos operadores têm margens líquidas acima dos 10%. O mesmo acontece com os serviços auxiliares (reboques, pilotos, etc.). Como no caso das administrações portuárias, estas margens poderiam também ser refletidas na redução do preço pago pelos navios, de forma a reforçar os índices de competitividade do setor e a torná-lo ainda mais num setor estratégico do país. Neste setor existe uma forte concentração empresarial em torno de dois grupos económicos o que, juntamente com situações de monopólio que se verificam nos serviços auxiliares, reduz a competitividade do setor.

Estes dois subsectores do setor portuário, juntos, valem hoje cerca de 650 milhões de euros em volume de negócios.

Construção e reparação naval: Com um volume de negócios avaliado em cerca de 330 milhões de euros – que se tem vindo a reduzir consideravelmente nos últimos anos (já valeu 500 milhões de euros) – o setor decresceu entre 2009 e 2010 e continua hoje a decrescer.

O volume de negócios em 2010 das 50 maiores empresas do setor (analisadas neste Relatório) atingiu aproximadamente 250 milhões de euros e as mesmas tinham 3.100 trabalhadores. Tendo em consideração que neste setor 90% das empresas são micro ou pequenas empresas, pode perceber-se que 75% da faturação esteja concentrada nalgumas empresas maiores. Ainda assim, neste setor, atualmente, apenas a Lisnave pode ser considerada uma grande empresa, o que diz muito sobre a sua realidade.

Alimentação de origem marinha: É o maior setor da economia do mar, tendo neste trabalho sido analisadas 140 empresas:

- 25 de pesca;
- 25 de aquacultura;
- 15 de preparação e transformação de bacalhau;
- 30 de preparação e transformação de pescado;
- 15 de conservas;
- 30 comerciantes por grosso de pescado.

O volume de negócios destas empresas em 2010 foi superior a 1.300 milhões de euros, contando as mesmas com mais de 6.800 trabalhadores. O conjunto dessas empresas, relativamente aos seus respetivos subsectores representava 50% na pesca; 82% na aquacultura; 85% na transformação e conservação de pescado e bacalhau; e 32% no comércio por grosso de pescado. 75% das empresas deste setor são pequenas ou micro empresas e apenas 2% são grandes empresas, as quais correspondem às 3 maiores empresas de transformação de bacalhau.

Transformação de bacalhau: É o maior subsector dentro das indústrias de transformação de pescado – graças essencialmente a 3 grandes empresas, que representam 60% do volume de negócios das empresas transformadoras de bacalhau. No entanto, os níveis de endividamento no setor são altos e o rácio de solvabilidade é baixo. O risco, contudo, é igualmente baixo porque as empresas geram bastante liquidez, mas ainda assim os seus capitais próprios não são hoje suficientes para o passivo assumido. Trata-se de um negócio de margens reduzidas e capital intensivo.

Transformação de pescado: É um negócio em expansão, dinâmico e inovador, dada a preocupação de criar novos produtos e de diversificar o mercado-alvo com a procura de novos mercados. Tal como o setor do bacalhau é igualmente um negócio de margens reduzidas e capital intensivo, embora o endividamento do setor seja moderado.

Conservas: Com exceção das 3 maiores empresas, o setor é composto de pequenas empresas, de tipo tradicional, em geral pouco inovadoras, o que pode propiciar uma evolução no sentido da sua concentração, a menos que as empresas mais pequenas encontrem nichos de mercado, nomeadamente no mercado *gourmet*, onde possam desenvolver um modelo de negócio sustentável. No entanto, o setor das conservas é

tradicionalmente um sector altamente exportador. As empresas mais pequenas exportam 65% do que produzem.

Os subsectores da transformação e conservação de pescado juntos valem hoje mais de mil milhões de euros.

Comerciantes por grosso: É o segundo maior subsector analisado, encontrando-se em franco crescimento. 20% das empresas analisadas têm crescido acima dos 15% anualmente, e a tendência do modelo de negócio do sector deverá ser privilegiar o aumento das exportações. Este subsector sozinho vale já mais de 800 milhões de euros, o que é assinalável.

Pesca e aquacultura: A pesca e a aquacultura são os subsectores da fileira do pescado, e mesmo de entre todos os demais setores da economia do mar analisados, que são menos lucrativos. Deste facto podem retirar-se duas conclusões: (i) que a parte mais lucrativa da cadeia de valor da fileira do pescado está nas etapas finais dessa cadeia, principalmente na venda ao consumidor final; (ii) e que é necessário encontrar maneiras de valorizar a matéria-prima dos produtos vivos do mar.

A principal característica da pesca é ser realmente um sector muito fragmentado e com muitas pequenas e micro empresas, compostas na sua maioria por pequenas embarcações de menos de 12m e equipadas por um ou dois tripulantes.

A aquacultura é um sector ainda muito embrionário, e com fraca expressão económica, como o demonstra o facto da entrada, num passado recente, no mercado da Acuinoва (empresa do Grupo Pescanova) ter provocado sozinha o crescimento de 76% do volume de negócios do sector, o qual, aliás, vinha nos anos anteriores a decrescer. Assim, a Acuinoва gera um volume de negócios que é 40% do volume de negócios de todas as outras empresas que estudámos juntas.

Concluindo, apesar das discrepâncias entre os seus subsectores, o sector da alimentação constitui uma boa surpresa no cômputo geral da economia do mar. É um sector que, no seu conjunto, está em crescimento, em contra ciclo até com a economia portuguesa, com destaque para a transformação de bacalhau, a transformação de pescado, a indústria conserveira e o comércio por grosso.

Há, contudo, um fator relevante que explica em parte o sucesso deste sector, e que é a existência de uma forte procura doméstica dos produtos do sector, dada a elevada propensão para o consumo de pescado em Portugal. Para além disso, todavia, tem sido um propósito comum, pelo menos do sector da transformação, diversificar o negócio e aumentar as exportações. No caso das empresas de conservas, a exportação foi sempre um meio de assegurar a sustentabilidade do sector e assim continua a ser.

Infelizmente, porém, em outros setores da economia do mar a procura interna é muito escassa, o que tem afetado decisivamente o seu desenvolvimento. É o caso da construção naval, como vimos, dado que a dimensão reduzida do sector nacional de marinha de comércio não lhe permite contar com uma procura interna com significado. É também o caso da náutica de recreio, em que a fraca cultura marítima que existe em Portugal, aliada à crise económica dos últimos anos e ao facto de não se tratar de bens e serviços

essenciais, impede a existência de uma procura doméstica em parâmetros comparáveis aos de outros países costeiros europeus, como França, por exemplo.

Finalmente, outro fator que limita o desenvolvimento e a dimensão da economia do mar, em Portugal, é a inexistência de setores ligados à energia *offshore*, uma vez que não se ultrapassou ainda a fase de prospeção – e mesmo esta está no seu início – no que respeita aos combustíveis fósseis, e que ainda não chegámos à fase de exploração comercial de energias renováveis, pois esses setores têm um peso muito grande na economia do mar dos países europeus que os exploram.

6. O potencial da economia do mar em Portugal

A principal conclusão a retirar deste trabalho é que, apesar de ter havido em Portugal ao longo das últimas décadas – e de até certo ponto ainda haver – uma descrença generalizada na capacidade da economia do mar poder gerar riqueza e emprego, o que contribuiu decisivamente para o estado atual da economia do mar, existe, contudo, no país, um potencial formidável a explorar, capaz de transformar essa economia relativamente débil numa forte base produtiva da economia nacional.

É, pois, no potencial da economia do mar e, mais ainda, no que deve ser feito para desatar o nó que ata a tampa do potencial que o mar encerra para Portugal, que reside o cerne deste Relatório.

Com efeito, ao longo do Relatório, referimos muitas vezes, como um país como Portugal, **(i)** que conta com uma **geografia avassaladoramente marítima**, pela dimensão dos seus espaços marítimos, pela extensão da linha de costa, pelos seus territórios arquipelágicos, pelo facto de apenas ter um vizinho terrestre, e pelo facto de a larga maioria da sua população e da riqueza gerada ser produzida nas suas regiões costeiras; **(ii)** que tem uma **localização privilegiada** entre continentes, no cruzamento de grandes rotas de navegação mundial, e que se encontra à porta da promissora bacia Sul do oceano Atlântico; **(iii)** que dispõe de um **espaço marítimo com características biofísicas muito particulares, quer em termos geológicos e minerais quer em termos de biodiversidade marinha**, com condições apropriadas ao desenvolvimento de recursos vivos com valor comercial, como pescado, bivalves, macroalgas marinhas, ou até de biotas para a indústria da biotecnologia, bem como à exploração futura de minerais metálicos subaquáticos; **(iv)** e, finalmente, que beneficia de um **clima propício a atividades de lazer e recreio no mar**, é um país que encerra um enorme potencial para o desenvolvimento de quaisquer atividades que tenham no mar a sua base, ou que façam dele um dos seus fatores produtivos.

Acima de tudo, espanta como esse potencial possa ter passado despercebido tanto tempo e a tantos, e como muito pouco ou nada tenha sido investido na sua exploração.

De todos os atributos físicos e geográficos do país no tema do mar é principalmente o espaço, a vastidão do espaço marinho, que impressiona e que permite pensar em fortes vantagens comparativas. Tal espaço é, num sentido amplo, um serviço ecossistémico de que beneficiamos e onde podemos realizar múltiplas atividades económicas: espaço para os transportes marítimos operarem, espaço para pescar e para instalar explorações

aquícolas, espaço para grandes parques de energias renováveis, espaço para o lazer e o turismo, espaço para preservar o meio marinho e ainda espaço para extrair minerais e outras riquezas do solo e subsolo do mar.

Assim, numa altura em que se recomeça finalmente a redescobrir o valor do mar, e face à situação de um país que não consegue crescer economicamente há mais de uma década, torna-se vital saber destapar a tampa do potencial que o mar encerra para a economia de um Estado costeiro, com as características de Portugal. A evidência disto está no valor elevado e nos muitos postos de trabalho que o mar gera nos demais Estados costeiros da Europa Ocidental (esse valor deve ser o nosso *benchmark*), e que contrasta com o diminuto desenvolvimento dos setores marítimos em Portugal, sejam eles sectores tradicionais, como o transporte marítimo, a construção naval ou a náutica de recreio, sejam setores de ponta, como a energia *offshore*, a biotecnologia marinha, as tecnologias e o equipamento subaquático, ou a aquacultura *offshore* de última geração.

No entanto, potencial não é igual a oportunidade de negócio. Entre, por um lado, o recurso natural e a existência de matéria-prima e, por outro, a criação de oportunidades concretas de negócio, medeia uma grande distância que só pode ser percorrida com muito trabalho. De permeio faltam implementar estratégias e políticas públicas que criem vantagens competitivas à economia do mar nacional e falta captar capital e *know-how* orientados a explorar aquela matéria-prima.

Para além disso, há que reconhecê-lo, o nó que prende a tampa do potencial marítimo de Portugal é ainda mais apertado pela barreira burocrática e administrativa que se ergueu nas últimas décadas entre a iniciativa privada e a exploração do mar, i.e., a extrema dificuldade que se coloca a quem quiser ocupar e explorar o domínio público marítimo. Ao contrário de outros países, o ordenamento da orla costeira não é um instrumento estratégico ao serviço de uma economia do mar sustentável, mas um obstáculo. Proliferam reguladores e autoridades com responsabilidades na orla costeira e no mar (incluindo autoridades centrais e locais, administrativas, militares e ambientais), e os processos de licenciamento são complexos, demorados, precários, e tendencialmente de resposta negativa às solicitações daquela iniciativa privada.

Importa, pois, sensibilizar o Estado, a todos os níveis, para que este aperto burocrático se desfaça, o que teria um efeito virtuoso para a economia do mar, nomeadamente pela atração de investimento estrangeiro, que a criação que um novo paradigma legislativo e administrativo promoveria, permitindo o estabelecimento no país de mais empresas estrangeiras interessadas na exploração do mar português. Essas empresas tenderão a procurar oportunidades nos portos e nos transportes marítimos, no setor da alimentação, nas energias *offshore*, na náutica de recreio e no turismo náutico. Para além disso, certamente que o interesse de empresas estrangeiras pela exploração da nossa plataforma continental e do seu mar profundo irá igualmente crescer acentuadamente nos próximos anos.

7. O novo paradigma: um país atrativo e empresas competitivas

Para que uma aposta na economia do mar possa ser bem sucedida é necessário que Portugal se torne num país atrativo ao desenvolvimento das indústrias e atividades dessa economia e que, em decorrência disso, se estabeleçam no país empresas competitivas.

Para se conseguir tornar num país atrativo, Portugal necessita aumentar a qualidade dos fatores de produção dos setores da economia do mar e, simultaneamente, baixar o preço dos mesmos. O Estado tem aqui um papel determinante. Para a qualidade dos fatores de produção é fundamental que as dezenas de centros de investigação e conhecimento científico do mar, que existem em Portugal, orientem muito mais decididamente a sua investigação e os seus estudos para o desenvolvimento da economia do mar, transformando conhecimento em inovação. Com efeito, em contraste com outros países europeus, como Noruega ou França, a reduzida inovação é uma das grandes lacunas da economia do mar portuguesa e sem ela não se pode ser competitivo à escala mundial.

Por sua vez, para que o preço dos fatores de produção dos produtos e serviços da economia do mar se possa reduzir, tornando essa economia mais competitiva, o que é determinante, para além dos incentivos fiscais que devem ser criados (e cuja ausência tem sido muito prejudicial em setores como o dos transportes marítimos ou da construção naval, conforme é explicado neste Relatório), é que haja o mínimo possível de custos de contexto. Para isso, impõe-se começar por rever os objetivos e os princípios do ordenamento do território, em particular na orla costeira, que no quadro atual constituem uma barreira ao desenvolvimento da economia do mar, dificultando demais o estabelecimento das suas empresas, bem como criar um ordenamento do mar, que promova a exploração deste recurso natural pela iniciativa privada nacional ou estrangeira.

Neste contexto, impõe-se criar processos de licenciamento mais simples, mais céleres, mais baratos e principalmente mais generosos para as empresas que arrisquem fazer negócio na economia do mar, concedendo prazos de concessão de uso do domínio público marítimo mais dilatados e reduzindo-se as taxas a pagar, nomeadamente pelo uso de recursos hídricos.

Apenas assim, com todos esses fatores a “empurrar”, será possível em Portugal criar um ambiente favorável a investimentos na exploração do recurso natural de elevado risco, que é o mar. Nas conclusões deste Relatório indicam-se as principais medidas que devem ser tomadas pelo Estado, setor a setor da economia do mar, com vista a transformar Portugal num país mais atrativo e, por consequência, a tornar esses setores mais competitivos.

Todavia, não basta a ação do Estado para que Portugal consiga ter uma economia do mar desenvolvida. A sua ação é uma condição *sine qua non*, de facto, para atrair a entrada nessa economia de capital e novos *players* e isso é, por si, só, determinante. Contudo, é igualmente necessário que as vantagens comparativas que venham a ser construídas pelas políticas públicas adequadas levem, efetivamente, ao aparecimento de empresas competitivas na economia do mar. Mas essas empresas não se criam por decreto. É necessário que as empresas que hoje constituem o universo dessa economia, e outras que nela se decidam a entrar, adotem as medidas mais corretas ao crescimento das suas atividades.

Nos **transportes marítimos** é necessário diversificar o negócio e sair da zona de conforto que constituiu durante décadas o tráfego insular. Impõe-se, por isso, internacionalizar o setor e posicionar o armamento nacional em segmentos de mercado com futuro, como sejam o transporte marítimo de curta distância intraeuropeu, ou novas rotas destinadas a economias emergentes de África, ou da América Latina. Sendo um setor de capital intensivo, e dado o número de pequenos armadores que conta com um igualmente diminuto número de navios, seria natural assistir-se no setor à fusão de empresas e a alguma concentração empresarial.

Nos portos, **as empresas de administração portuária**, devem procurar angariar mais carga em Espanha, continuar com a sua modernização tecnológica e com a redução de custos de operação e, conseqüentemente, refletir as margens obtidas por essa redução nas taxas portuárias, se os portos nacionais quiserem ser tão competitivos como os portos mais competitivos da Europa. Os **operadores portuários** deverão procurar crescer, diversificar os seus negócios e ganhar escala basicamente através da sua internacionalização.

Nos setores do **equipamento, construção e reparação naval** será importante desenvolver esforços no sentido de *clusterizar* toda a sua cadeia de valor, reforçando-se a cooperação entre as empresas dos diversos subsectores, incluindo as instituições financiadoras, dado o peso das mesmas no negócio da construção naval. Será necessário investir mais nas áreas comerciais das empresas, levando-as a ser mais proactivas na angariação de clientes, e tendo como alvo o mercado mundial (na construção naval, principalmente). O sucesso na angariação de clientes, por sua vez, aconselha a que as empresas deste setor invistam bastante mais em inovação e se ajustem à diversificação do negócio, entrando em setores como o das energias renováveis, ou da aquacultura *offshore*.

As empresas de **pescado** devem reforçar a sua organização em torno de Organizações de Produtores proactivas e empreendedoras, criar e participar voluntariamente em esquemas de certificação do pescado, adotar padrões de responsabilidade ambiental mais elevados e continuar a investir em inovação na área da conservação do pescado fresco, evitando a sua danificação. Na **aquacultura** é importante garantir a independência da cadeia de valor nacional, devendo as empresas deste setor trabalhar conjuntamente para criar as maternidades necessárias, sejam elas de alevins para o pescado ou de sementes para os bivalves. Igualmente, será relevante para o crescimento do mercado de aquacultura em Portugal saber diversificar as espécies (aumentando a aposta em espécies novas como o linguado, a corvina e os bivalves), estabelecer-se no *offshore* e assim aumentar as quantidades e, logo, a escala das explorações aquícolas, modernizar os métodos tradicionais utilizados, inovar recorrendo às tecnologias da informação e da comunicação, bem como sensibilizar a opinião pública para a qualidade dos produtos da indústria aquícola. Nas **empresas da indústria transformadora de pescado, incluindo as conserveiras**, o essencial é ganhar volume e escala. As suas perspetivas de futuro devem passar por assegurar o fornecimento de matéria-prima, pela internacionalização, com o objetivo de reforçar as exportações e, assim, permitir aumentar o volume de negócios e modernizar, automatizando, as linhas de produção. Será igualmente determinante para a competitividade destas empresas conseguir criar marcas próprias e, nesse sentido, investir na diversificação dos produtos, apostando em novas áreas de negócio, como é o caso das refeições-pré cozinhadas.

Finalmente, na **náutica de recreio e no setor do lazer e do turismo**, o fator determinante para o desenvolvimento de empresas competitivas é a procura de escala, dado que é um setor que se caracteriza por ser povoado por muitas micro e pequenas empresas. Com o aumento da dimensão e de escala das empresas deve poder-se aumentar a qualidade dos serviços, hoje muito variável, diversificar nos produtos comercializados, e desenvolver esforços para angariar clientes nos mercados externos, contribuindo para esbater a sazonalidade do turismo costeiro português.

8. Conclusão

A economia do mar em Portugal, no conjunto de todos os seus setores e subsectores, gera um volume de negócios que não chega aos 4 mil milhões de euros. Comparativamente a outros setores da economia nacional e, principalmente, tendo em consideração o elevado potencial do país, que é um dos grandes países marítimos do mundo, a economia do mar é uma economia pequena e não é uma das principais bases produtivas do país.

Para alterar esta situação é fundamental que o Estado se decida a tornar Portugal num país atrativo para o investimento nacional e estrangeiro na economia do mar, através da adoção de políticas públicas que reduzam os atuais elevados custos de contexto e que tragam competitividade a esta economia, aumentando a qualidade e reduzindo o preço dos principais fatores de produção. Por outras palavras, é fundamental que o Estado deixe de ser o “Estado desinteressado e complicador” que tem sido nas últimas décadas e se transforme num “Estado interessado e facilitador” da iniciativa privada, no domínio da economia do mar.

É igualmente decisivo que, estimulados pela ação do Estado, decisores económicos portugueses e estrangeiros tragam à economia do mar capital, recursos humanos e inovação. Neste contexto, é fundamental investir nos setores tradicionais da economia do mar, incluindo na pesca, nos transportes marítimos e na construção naval, que são “vasos irrigadores” de toda a cadeia de valor da economia real do mar.

Deve salientar-se que, não obstante as circunstâncias adversas, a começar por uma atitude geracional de descrença no potencial da economia do mar – generalizada em particular nos decisores e nas elites nacionais – , existem vários setores dessa economia que são lucrativos, que se expandiram e que até apresentaram resultados em contra ciclo com a economia nacional nos últimos anos. É o caso do setor portuário, e dos seus subsectores das empresas de administração portuárias e dos operadores de terminais portuários, concessionários públicos. É o caso da reparação naval, consubstanciada principalmente numa empresa como a Lisnave, e em diversas empresas de equipamento naval, incluindo a empresa Euronet e outras empresas dedicadas à exportação. É também o caso de empresas da fileira das pescas, especialmente de alguns subsectores da conservação e transformação de pescado e das empresas de comércio por grosso de pescado. É, finalmente, o caso de alguns subsectores do setor do lazer e do turismo marítimo, como o turismo de cruzeiros e o surf.

Para além destes setores, há outros setores da economia do mar que apresentam boas perspetivas de desenvolvimento, como a aquacultura, onde se regista o interesse de diversos investidores nacionais e estrangeiros em explorar o potencial nacional; das energias *offshore*, sejam elas combustíveis fósseis, ou

energias renováveis geradas pelo vento, pelas ondas ou pelas algas; e de outros novos usos e recursos do mar, incluindo a biotecnologia de origem marinha, a utilização de resíduos da fileira do pescado para produzir biorecursos marinhos para a indústria nutracêutica, das tecnologias subaquáticas de sensores e robótica, das tecnologias da informação e da comunicação (*marine IT's*), ou da exploração de minerais metálicos subaquáticos.

Acreditamos que o Portugal, que está na situação difícil em que se encontra, é um país que foi pensado e construído sem a geografia e sem o mar. Nestas circunstâncias, o que se pede, para o presente e não apenas para um futuro, sistematicamente adiado, é que o país passe a ser pensado como país marítimo que naturalmente é, e que o potencial que o mar encerra seja libertado em benefício da economia portuguesa.

Se assim for, certamente que a economia nacional contará no futuro com uma nova base produtiva. No limite, com ambição, persistência e competência, podemos pensar num país que seja uma placa giratória portuária à escala europeia; que detenha uma frota de marinha de comércio, que seja um instrumento de apoio à internacionalização da economia portuguesa; que seja um produtor em larga escala de energia *offshore*, incluindo de eletricidade e de biocombustíveis, antecipando a desejada ligação elétrica submarina da Península Ibérica ao Reino Unido e ao Benelux; que seja um dos maiores produtores de bivalves à escala europeia e que tenha uma balança comercial de pescado positiva; que aumente muitas vezes o volume de negócios do setor do lazer e do turismo marítimo; que detenha tecnologia para explorar uma das maiores plataformas continentais do planeta, beneficiando dos seus recursos não vivos, incluindo minerais metálicos como cobre, cobalto, zinco, prata e terras raras; e ainda num país que esteja na linha da frente de atividades de ponta a nível mundial, como a biotecnologia, ou a indústria das tecnologias subaquáticas.

Concluindo, se Portugal souber apostar na internacionalização da sua economia do mar; conseguir operar a transformação do conhecimento científico que gera em inovação, ao serviço da mesma economia; e tiver a coragem de adequar estrategicamente o ordenamento do território, em particular da orla costeira e do mar, ao desenvolvimento da economia do mar, certamente será um país mais viável, do que é hoje, e será um país com futuro, porque reencontrado com a sua geografia e o seu mar e tendo um modelo de desenvolvimento económico assente na exploração sustentável dos seus recursos naturais.

I. Introdução ao Relatório

1. O Retorno do mar à agenda nacional

Após mais de três décadas de relativo desinteresse, muito se tem dito e escrito sobre o mar nos últimos anos em Portugal. Para muitos, fala-se hoje até demais sobre o mar, mas isso não é negativo. Como poderia ser? Depois de anos e décadas em que o mar foi um assunto menor, por vezes mesmo inexistente na política, na economia e até no pensamento coletivo português, a crítica de que é errado voltar-se a falar tanto do mar revela quase que um pessimismo militante. Critica-se porque se fala demais, mas durante anos poucas vezes se ouviram a criticar porque se falava de menos. Até um certo ponto é natural que a sociedade portuguesa, que parece ter voltado a despertar para um tema que é um substrato não exatamente fundador, mas seguramente um elemento consolidador do país, necessite de discutir o tema, no sentido deste voltar a fazer parte do pensamento estratégico nacional. Discutir, debater, escrever e comentar um assunto é um percurso para o consensualizar numa sociedade, e o mar está, hoje, certamente a fazer esse caminho na sociedade portuguesa.

É, por isso, muito positivo que o tema do mar seja cada vez mais objeto de cursos e de seminários na academia e nas universidades portuguesas. Não apenas no âmbito das ciências físicas, principalmente da biologia, onde sempre se manteve, mas mesmo nas ciências humanas, de onde esteve arredado como tema durante décadas, incluindo na ciência jurídica, na economia, na sociologia, na estratégia e na ciência política. É ainda mais auspicioso que a questão tenha surgido não dentro das universidades e daí irradiado para a sociedade em geral, mas que, ao contrário, tenha começado nas conferências e nos debates organizados por inúmeras organizações da sociedade civil e delas tenha derivado para as universidades. É prova que é um tema que toca no âmago da sociedade portuguesa.

Na difusão desta agenda tem tido um papel cimeiro a ação do Presidente da República, que ao longo dos seus mandatos tem dado importância ao tema, com uma consistência que não tem paralelo na alta esfera política nacional desde o 25 de Abril. Têm tido também um papel de relevo alguns autarcas de cidades costeiras – provenientes dos mais diversos espectros políticos - que procuram acertadamente atrair investimento e fomentar a identidade e mesmo a distinção das suas autarquias em torno da questão do mar.

Igualmente, de forma mais lenta e mais tímida do que seria desejável, mas ainda assim evolutiva, têm governos anteriores – com ações positivas na dinamização dos portos – e o governo atual com a vontade expressa de libertar o uso do mar à iniciativa privada, contribuído para que o mar volte a ser um tema central da agenda nacional. Finalmente, mas não por último, a imprensa portuguesa, que ainda há poucos anos, com algumas exceções, era um setor profundamente cético nesta temática, tem-se vindo a revelar um dos poderes da sociedade portuguesa mais interessados na discussão do assunto do mar e da sua ligação com Portugal.

2. Uma mudança morosa, mas sustentada no pensamento e na reflexão

Também é verdade que muitos dos que dizem que se fala demasiado do mar são aqueles que mais diretamente ligados estão à economia e aos setores do mar e que, desmotivados por anos de marasmo, olham com ansiedade para um país que “descobriu” o mar, mas que tarda em tomar medidas para o explorar

cabalmente. Argumenta-se que se fala muito, mas não se faz nada, ou que se escrevem relatórios, mas não se desencadeiam ações. E, na realidade, há muito de verdade nesta constatação exasperada. Sem dúvida que a “reconstrução” de um desígnio marítimo em Portugal está a levar mais tempo do que seria desejável, e mesmo do que teria sido possível, caso tivesse havido nos últimos dez anos uma vontade mais forte de “destapar a tampa” que encerra o potencial da economia do mar em Portugal.

Com efeito, se se pensar no potencial anunciado da economia do mar, para um país marítimo como Portugal, e se se pensar nos anos que passaram, pelo menos, desde que a Comissão Estratégica dos Oceanos terminou os seus trabalhos em 2004, revelando esse potencial e indicando ações para o realizar, então devemos reconhecer que tem havido inércia e têm faltado acutilância e um plano de conjunto para explorar o mar e dele retirar riqueza e gerar maior desenvolvimento. Ainda para mais, se hoje se reconhece que foi um erro para Portugal ter, no seu passado recente, deixado cair o mar da lista de prioridades nacionais, menos ainda se compreende que ele não passe pronta e efetivamente a ser uma dessas prioridades, expressa não em palavras, mas por ações.

Essa inércia não implica, todavia, que se deva evitar falar do mar, como referimos, ou mesmo que se deva abster de efetuar estudos ou relatórios sobre o tema. Desde logo, porque quem escreve relatórios não é em regra quem pode tomar decisões e empreender ações. Ou seja, não se trata de substituir ações por relatórios mas de, não obstante haver ou não haver ações, se dever continuar a estudar mais a fundo um setor ou um conjunto de setores (que perfazem a economia do mar), os quais, convenhamos, continuam a precisar de mais estudo e de gerar mais reflexão e pensamento. Com efeito, para além dos protagonistas das diversas atividades marítimas, que saberão em especial do seu setor, poucos são aqueles que têm uma visão de conjunto e um conhecimento profundo da economia do mar, sendo desejável para este país, se quiser fazer uma aposta nessa economia, que esse conhecimento se expanda e aprofunde.

Nesse sentido, a produção de pensamento é muito oportuna e relevante. Quanto mais entendimento, estudo e conhecimento houver sobre esta matéria, mais acertadas serão, indubitavelmente, as ações que vierem a ser tomadas no futuro. Num país que poucas vezes atribui verdadeiro valor ao pensamento, à preparação e ao planeamento da ação, torna-se ainda mais importante fazer a apologia do estudo e da difusão do conhecimento. Ainda para mais, num domínio, como este da economia do mar, onde quase tudo está ainda por fazer, será muito mais avisado e eficaz que se procure agir com base num conhecimento profundo da realidade nacional e do contexto e das tendências mundiais, do que agir com base em impulsos e informação superficial.

Pelo que foi dito, contudo, Portugal não irá apostar na exploração do mar movido por um impulso. Ao longo dos últimos oito anos, desde que se recomeçou a equacionar o papel do mar para a economia e para o desenvolvimento do país, houve tempo de realizar estudos sobre esta matéria. O Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos, intitulado “O oceano, um desígnio nacional para o século XXI”, publicado pela Presidência do Conselho de Ministros em 2004, foi um texto fundador e um marco fundamental na viragem da orientação de Portugal relativamente ao mar. Antes dele, destacam-se dois estudos importantes: o Livro Branco do Governo sobre política marítimo-portuária, de 1997, e o Livro Verde sobre o setor do mar e os

recursos marinhos do Conselho Ensino Superior – Empresa, publicado em 2000. Posteriormente, a Estratégia Nacional para o Mar, do final de 2006, baseada no Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos, e hoje em vias de ser revista, foi igualmente relevante para o posicionamento e os princípios estruturantes que devem nortear o país na sua relação com o mar. O Relatório do *Hypercluster* do Mar, publicado em 2009, pela Associação Comercial de Lisboa, e a que emprestou o seu prestígio Ernâni Lopes, que foi seu coordenador, veio também constituir-se como um documento de referência para o estudo e o levantamento do potencial da economia do mar em Portugal. Desde então, outros estudos e outras publicações surgiram, incluindo sobre políticas públicas de mar e sobre a náutica de recreio em Portugal, que têm contribuído para adicionar espessura ao novo pensamento sobre o mar e sobre a economia do mar em Portugal e isso é de aplaudir.

3. O Relatório

É nesse espírito, e com o propósito de igualmente contribuir para desvendar a realidade da economia do mar em Portugal, que a COTEC, com o apoio da PwC, decidiu viabilizar a realização do presente estudo. Trata-se de um estudo focado exclusivamente na economia do mar e que não pretende esgotar o tema nas suas facetas políticas, científicas, ambientais ou culturais, por exemplo. Trata-se também de um estudo que tem por objetivo superar uma análise económica baseada apenas em estatísticas e que associa à reflexão macroeconómica um olhar sobre as empresas que concretamente se inserem nos diversos setores da economia do mar em Portugal. Sem ter a pretensão de as catalogar, ou de exaustivamente as enumerar, procurou-se compreender de que é feito o tecido empresarial de cada setor da fileira do mar. Indicam-se algumas dessas empresas e procede-se à análise económico-financeira das maiores empresas de cada setor, o que foi possível em dez atividades diferentes, i.e. portos; operadores portuários; armadores; equipamento, construção e reparação navais; pesca; aquacultura; comercialização de pescado; indústria transformadora de pescado; indústria conserveira; preparação e transformação de bacalhau.

Tendo como meta ajudar estudiosos, decisores e, em particular, possíveis investidores a conhecer melhor, setor a setor, a economia do mar portuguesa, deve reconhecer-se que para além das empresas mencionadas neste estudo, que inclui as maiores empresas de cada setor em volume de negócio e postos de trabalho gerados, outras haverá que aqui não são referidas. Aliás, deve dizer-se que se deparou com dificuldades em obter informação completa e precisa sobre todas as matérias e principalmente sobre as empresas existentes nos diversos setores. A informação estatística é escassa e, tal como a informação fiscal disponível – compreensivelmente – não é tratada em termos de “empresas da economia do mar”, pelo que em várias ocasiões é impossível destrinçar as empresas que num ramo de atividade trabalham ligadas ao mar de outras que não o fazem. No caso do setor que aqui *designamos* por “Lazer e Turismo Marítimo” não foi possível fazer uma análise financeira dos seus subsectores, dada a variedade de códigos de atividade económica (CAE’s) que incidem sobre as atividades ligadas à cadeia de valor desse setor da economia do mar. Igualmente, existem poucas associações setoriais e as que existem apenas têm informação sobre os seus associados e não sobre todo o setor, que pode ser bastante mais vasto do que o universo da respetiva associação. Nestas condições, as empresas dos respetivos setores da economia do mar tiveram de ser, por vezes, como que “pescadas à

linha” uma a uma, o que no caso de setores fragmentados em centenas de microempresas torna o exercício quase inexequível. É o caso, por exemplo, do setor das empresas marítimo-turísticas, ou das pequenas empresas de cordoaria, e de reparação de embarcações e motores.

Seja como for, e apesar de tudo, o presente estudo procura ir para além da descrição empírica dos setores da economia do mar e desce ao nível da informação sobre o tecido empresarial que habita esses setores e que lhes dá vida, analisando as empresas mais representativas, setor a setor, e dando nota dos seus modelos de negócio, da sua capacidade financeira, das tendências que orientam as empresas nos seus planos de negócios e, nalguns casos, referindo mesmo os seus projetos mais emblemáticos.

Essa abordagem empresarial da economia do mar é organizada em torno do agrupamento dos múltiplos subsetores que constituem essa economia em seis grandes categorias, correspondentes a seis capítulos do Relatório, a saber: (i) portos e transportes marítimos; (ii) equipamento, construção e reparação naval; (iii) alimentação de origem marinha; (iv) lazer e turismo marítimo; (v) energia *offshore*; (vi) e novos usos e recursos do mar.

Uma palavra de aviso deve, desde já, ser dada ao leitor para o preparar para a heterogeneidade desses capítulos, entre si, sendo que a mesma reflete a realidade bem díspar de cada setor da economia do mar, bem como o número maior ou menor de subsetores que em cada um deles são agrupados. Por isso, alguns capítulos são muito extensos, como é o caso do dos “portos e transportes marítimos”, ou do da “alimentação de origem marinha”, dado, por um lado, o elevado número de subsetores incluídos nesses capítulos, bem como pelo facto de nesses setores haver empresas identificadas, com informação estatística e financeira publicada, que nos permitiu descer a maior pormenor do que em outros capítulos; e, por outro lado, porque a importância relativa do sistema marítimo-portuário e da fileira do pescado na economia do mar é maior do que a importância das demais atividades ou, se não é assim, deveria ser, à semelhança do que acontece em outros países costeiros europeus.

Apesar dessa heterogeneidade, a preocupação transversal a todos os capítulos e, logo, a todos os setores da economia do mar abordados neste Relatório, é iniciar uma abordagem com uma palavra sobre o contexto mundial e europeu do setor em causa, incluindo a indicação das suas grandes tendências evolutivas, bem como passar as mensagens principais. Continua-se com a análise e prospetiva do contexto nacional referente a cada setor e segue-se com o tratamento de aspetos referentes às respetivas cadeias de valor, com a descrição de alguns *players* e com a análise económico-financeira das maiores empresas do setor, antes de se encerrar cada capítulo com as conclusões alcançadas.

4. Visão e descrição sucinta da economia do mar

A expressão “economia do mar”, apesar de estar hoje bastante em voga em Portugal, é uma expressão recente e ainda destituída de contornos e conteúdo preciso. Assim, ao contrário, por exemplo, da disciplina há muitos anos estabelecida na academia portuguesa relativa à “economia agrária”, descontando uma ou outra exceção (e.g. o curso em *Maritime Business* recentemente lançado pela *Nova School of Business and*

Economics), a economia do mar não é ainda objeto de tratamento doutrinal nas Faculdades de economia do país. O próprio conteúdo do conceito é fluido e vai desde as atividades económicas e os mercados que têm a sua base no uso do mar e dos seus recursos, e.g. os transportes marítimos, os portos ou as pescas, até, em sentido mais lato, a setores que encontram no mar um dos seus fatores de desenvolvimento, e.g. o turismo costeiro. É, pois, um conceito novo.

Na realidade, em Portugal, até ao trabalho desenvolvido pela Comissão Estratégica dos Oceanos, não existia verdadeiramente uma perceção do mar como objeto holístico da governação e da estratégia, ou enquanto setor aglutinador de uma economia: “a economia ligada ao mar”. Existiam exclusivamente, no primeiro caso, diferentes tutelas governamentais que incidiam sobre o mar, como a tutela das obras públicas e dos transportes para os portos e para o transporte marítimo, a tutela das pescas, a tutela do ambiente, a tutela da economia e da indústria para a construção naval, a tutela da defesa, e por assim adiante. No segundo caso, na esfera da economia, existiam exclusivamente atividades económicas distintas e desligadas entre si, como a armação da marinha de comércio, a atividade piscatória, ou a operação portuária, mas não havia uma visão de conjunto e menos ainda uma visão integradora das atividades económicas ligadas ao mar. Em ambos os casos a regra era – e de certa forma ainda permanece – a departamentalização e a fragmentação do mar.

Hoje, todavia, com a difusão, em curso no país, de uma nova visão do mar relativamente à governação e à economia, começa a desenvolver-se o conceito de “economia do mar”, que pretende ser mais do que a soma das partes, isto é, mais do que o valor agregado do conjunto dos setores e atividades marítimas para a economia nacional. A nova visão permite interligar as atividades económicas, encontrar sinergias entre elas que as potenciem, permite, também, antever novas atividades económicas, eleva a dimensão económica da temática do mar, ao agregar o valor produzido por todas as atividades e fileiras do mar no Produto Interno Bruto (PIB) e permite, ainda, compreender o impacto ambiental cumulativo que essas atividades têm sobre o ecossistema marinho, que é, em absoluto, a base de toda a economia do mar e que é determinante salvaguardar. Existem, por isso, muitas vantagens na nova abordagem holística à economia do mar.

Contudo, apesar do presente estudo partir do conceito abrangente de “economia do mar”, o seu objetivo não é tanto focar-se nas ligações que existem entre os diferentes setores da economia do mar, mas sim contribuir para os estudar, setor a setor, dando uma visão dos mesmos e até analisando, sempre que possível, os respetivos universos empresariais.

Dito isso, é igualmente verdade que a razão que levou a agrupar todos os subsectores da economia do mar em seis amplos agrupamentos, ou grandes setores, foi procurar interligar entre si aquelas atividades marítimas que mais diretamente se relacionam, na lógica de que é importante organizar para o futuro um conjunto de *clusters* específicos, os quais, não obstante, por terem no uso do mar e das atividades marítimas a sua base de apoio se subsumem no conceito mais alargado do “*cluster* do mar” ou da economia marítima.

Aliás, a necessidade de “clusterização” da economia do mar é uma necessidade premente em Portugal, não só pelas mais-valias e sinergias que o efeito de *cluster* pode trazer a um setor económico, mas principalmente porque em Portugal a realidade indica-nos não existir, infelizmente, um verdadeiro *cluster* na economia do

mar. Os impactos positivos da “clusterização” estão estudados e identificados, pelo menos desde que o criador da teoria dos *clusters*, Michael Porter, os revelou há décadas atrás. A Comissão Europeia considera ainda hoje que a “clusterização” é uma ferramenta essencial da competitividade da economia europeia e o Livro Verde da Política Marítima Integrada Europeia dedica um capítulo à relevância de desenvolver a economia do mar europeia (*the blue economy*) através do aprofundamento de *clusters* nacionais e setoriais. Não obstante, apesar de se falar muito hoje no “*cluster* do mar” em Portugal, é um facto incontornável que ele está longe de existir com algum significado na economia portuguesa. Um estudo ainda recente de João Confraria, da Universidade Católica, que envolveu um questionário dirigido a empresários de setores da economia do mar, concluiu que, no caso desta economia, ainda mais do que no caso de outros setores económicos, predomina nas atividades marítimas a ausência de consciência de pertença ao setor da “economia do mar” e que poucas são as relações comerciais estabelecidas entre empresas a montante e a jusante de cada setor. Ou seja, a cultura de fraca ou não cooperação e em que “o segredo é a alma do negócio”, que é – até certo ponto - transversal à economia portuguesa, parece ser particularmente forte nos setores que perfazem a economia do mar, o que não é surpreendente, dado o tradicionalismo das estruturas empresariais e dos modelos de negócio, bem como até a gestão menos inovadora que são predominantes em vários dos setores que constituem a economia do mar em Portugal.

Nas antípodas de Portugal, em matéria de *clusters* do mar, encontra-se um país como a Holanda, em que a organização multissetorial da economia holandesa ligada ao mar faz efetivamente jus à expressão “*cluster* do mar”. Nesse país o *cluster* do mar implica cooperação intrasetorial e mesmo intersetorial de todas as atividades económicas ligadas ao mar, que visam e alcançam a criação de economias de escala em diversas funções empresariais, incluindo a partilha por todos os *players* de serviços de marketing relacionados com os produtos, o apoio às exportações, a participação coordenada em concursos públicos internacionais, a participação conjunta em feiras e certames comerciais, ou a realização de estudos estratégicos e económicos sobre as tendências comerciais da procura e da oferta dos produtos em causa. Para além destas vantagens e da criação de sinergias geradas intra e intersetores, um resultado assinalável da eficiência de um *cluster* do mar é o aumento da incorporação de produto nacional nos produtos do *cluster* do mar. Outro aspeto relevante é a fertilização cruzada (*cross-fertilization*) de *know-how* entre empresas, a qual decorre, não apenas do bom *network* estabelecido entre as empresas, mas também da elevada mobilidade de trabalhadores, que mudam de posto de trabalho entre as empresas do *cluster*.

Infelizmente, em Portugal a situação é diferente, para pior, e é importante, se se quiser alterar com sucesso essa situação, não escamotear a realidade a que se chegou e compreender que há um trabalho muito grande pela frente para conseguir operar uma mudança positiva na economia do mar. Nesse sentido, não deve haver pressa em mostrar resultados pouco credíveis, precipitando-se para conclusões e números exagerados, numa lógica de querer “dourar a pílula”. Os números da economia do mar não impressionam, portanto, pela sua dimensão, muito pelo contrário. No entanto, deve referir-se, em abono da verdade, que a situação de recessão que Portugal vive também contribui fortemente para comprimir a dimensão dos números respeitantes às

empresas da economia do mar, dado que apenas há alguns anos seriam bastante superiores aos aqui registados. O setor da construção naval é um caso paradigmático de redução do valor do setor, por exemplo.

Para além da crise económica atual, e em resultado do já referido período prolongado de desinteresse pela exploração do mar e de uma incapacidade geracional em compreender o potencial dos recursos naturais do país, o investimento na economia do mar foi muito reduzido ao longo das últimas décadas, o que levou ao quase desaparecimento ou à estagnação dos principais setores dessa economia. Os números, setor a setor, deste Relatório refletem esse estado de coisas, embora nalguns casos comece a haver sinais positivos de mudança.

Sinal do reduzido investimento nos setores da economia do mar é o facto de os maiores grupos económicos nacionais, quase sem exceções, se manterem afastados da economia do mar, ao contrário, por exemplo, do que acontece num país como a Noruega. Por consequência, de acordo com estudos recentes da Comissão Europeia, a economia do mar portuguesa gera consideravelmente menos postos de trabalho que a mesma economia noutros países europeus, sejam eles a Bélgica, a Grécia ou a Dinamarca, para referir apenas alguns países de dimensão semelhante. O mesmo acontece com a riqueza gerada que é entre três a seis vezes menor do que a obtida naqueles países.

Este facto é tanto mais surpreendente quanto é conhecido o potencial do nosso mar, enquanto recurso natural e base geradora de negócios de produtos e serviços. De certo modo, até, a comparação entre aquele potencial (uma linha de costa com quase 3.000km, incluindo os territórios arquipelágicos; uma vastíssima área marítima nacional; clima ameno, apropriado ao lazer e ao turismo marítimo; interessantes características biofísicas das águas do mar; concentração numa faixa costeira de 50 Km a contar do mar de quase dois terços da população e, logo, também da maior parte da economia e dos consumidores) e a reduzida captação de negócio e de criação de riqueza, atinge uma expressão quase paradoxal.

Por isso, o valor direto do conjunto de atividades marítimas no todo da economia nacional, apesar de não haver dados estatísticos absolutamente precisos sobre a matéria - não ultrapassará muito os 2% do valor do PIB do país, sendo que em alguns países europeus, incluindo do norte mais industrializado, esse valor chega aos 6%. É certo que se atendermos ao impacto indireto do mar na economia portuguesa os valores sobem consideravelmente, dado que atividades económicas há que beneficiam da geografia e da proximidade do mar, pelo acesso fácil a outros mercados, como é o caso paradigmático da Autoeuropa, que escoia uma parte considerável da sua produção automóvel através do porto de Setúbal, incluindo para os Estados Unidos e hoje também para a China. É o caso igualmente de todo o segmento do turismo costeiro, dedicado ao produto “sol e praia” e de um modo mais geral da indústria do imobiliário nacional. Por isso, num estudo realizado em 2004 pelo Centro de Estudos Aplicados da Universidade Católica Portuguesa, sobre o valor da economia do mar, se concluiu que os efeitos indiretos dessa economia eram responsáveis por 11% do valor do PIB nacional, 12% do emprego, 17% da receita dos impostos indiretos e 15% das margens comerciais na economia portuguesa.

Ainda sobre a economia do mar, verifica-se que a importância económica relativa dos setores que a compõem revela, em Portugal, diferenças acentuadas com os *clusters* do mar típicos de outros países europeus. Nestes,

em regra, a principal indústria é a dos transportes marítimos, seguida do turismo marítimo e nalguns casos da energia *offshore*, principalmente em países detentores de jazidas de petróleo e gás natural. Em Portugal, ao invés, os transportes marítimos têm uma expressão muito reduzida e o turismo marítimo também está longe de alcançar valores alcançados noutros países, sendo a fileira das pescas, com a contribuição do setor da transformação e conservação de pescado, o primeiro setor em termos de volume de negócios agregado, seguido do setor dos portos, que numa economia do mar desenvolvida normalmente apenas aparece a meio da tabela dos setores do mar por ordem de valor.

Ou seja, a economia do mar portuguesa é uma economia pouco desenvolvida e, para além disso, apresenta mesmo aspetos quase que disfuncionais relativamente a outras economias congéneres da Europa, nomeadamente o facto de o seu núcleo não ser constituído pelos transportes marítimos (*shipping*) e pelos produtos e serviços portuários. As principais razões para esta realidade serão a ausência de perceção do valor geoeconómico do mar ao longo de décadas por um Estado desinteressado, mas dificultador da ação da iniciativa privada, o fraco interesse e investimento nesses setores por parte de investidores privados nacionais e estrangeiros, e o carácter pouco dinâmico e inovador e nalguns setores também pouco transparente das atividades, potenciador de uma economia informal. Nalguns setores prevalece também uma lógica de atividade artesanal, de base familiar e muitas vezes com uma gestão pouco informada do estado da arte da atividade no estrangeiro, por exemplo. Por isso, de um modo geral, na economia do mar, para além de negócios individuais ou de micro e pequenas empresas, encontram-se poucas empresas organizadas e com escala (em regra as 50 maiores de um setor representam a grande maioria do volume de negócios desse setor), empregam-se poucos quadros superiores, e assiste-se a uma reduzida mobilidade, quer de trabalhadores entre empresas da economia do mar, quer de quadros superiores, quer de vendas e aquisições entre empresas (*trade sales*).

Concluindo, em geral, a economia do mar portuguesa é hoje ainda uma economia pequena, em volume de negócios e em número de postos de trabalho. Também não é uma economia dinâmica e inovadora, pautando-se em vários setores pelo seu carácter artesanal, assente em empresas de estruturas tradicionais e de base familiar. Há setores, contudo, que têm vindo a evoluir muito positivamente, e que são dominados por empresas organizadas e interessadas em ganhar escala, como é o setor portuário e de todas as indústrias e serviços que gravitam em seu redor, ou o setor da indústria transformadora de pescado (um misto de indústrias artesanais com empresas organizadas). Isto dito, acima de tudo o que impressiona na visão da economia do mar é o espaço de crescimento e as consequentes oportunidades de negócio que se perspetivam, quando se compara a realidade atual com o potencial natural do recurso e do uso do mar e com as tendências externas de longo prazo geradoras de uma crescente procura internacional de produtos e serviços ligados à economia do mar.

5. Algumas oportunidades nos setores da economia do mar, capítulo a capítulo

Com este cenário - se a ambição do país deve ser transformar a atual economia do mar numa nova e poderosa base produtiva - o ponto de partida é, reconheça-se, bastante difícil. Contudo, apesar da realidade, bem como da crise económica que o país atravessa e que, repetimos, se reflete claramente nos números obtidos nas análises económico-financeiras das maiores empresas dos setores do mar, que adiante apresentamos, permanece verdadeiro um potencial formidável de crescimento, tanto maior quanto menor é a expressão económica de algumas indústrias do mar, verificando-se até que alguns setores apresentam um crescimento económico contra a corrente da situação económica portuguesa, o que é notável. Assim, de acordo com os números que se compilam ao longo deste Relatório, ao contrário da construção e da reparação naval, que têm vindo a decair acentuadamente nos últimos anos com a crise económica, assistimos ao crescimento considerável dos principais portos nacionais, como referimos. Verificamos, apesar de alguns constrangimentos, o crescimento das indústrias transformadoras de pescado, e notamos um interesse crescente na indústria da aquacultura, por grupos económicos oriundos de fora dessa atividade.

Para além da aquacultura, apresentam também um considerável potencial de crescimento, assim se resolvam alguns constrangimentos de ordem fiscal e administrativa, setores como o dos transportes marítimos, o do lazer e turismo marítimo e o setor amplo e difuso que *designamos* por “novos usos e recursos do mar”.

O setor dos transportes marítimos poderá beneficiar do crescimento e aumento de importância dos portos na rede nacional de transportes, bem como aproveitar nichos de mercado no transporte marítimo de curta distância intraeuropeu; em novas rotas para o Atlântico Sul; no setor do transporte de energia; ou na cabotagem entre portos (*feederling*). Os portos portugueses, retratados no mesmo capítulo dos transportes, pela interligação óbvia entre essas atividades, podem continuar a crescer se continuarem a aumentar a sua eficiência e competitividade e, nomeadamente, se se orientarem a servir mais o *hinterland* espanhol, para o que as infraestruturas de transportes terrestres, principalmente ferroviárias, são fundamentais.

No capítulo seguinte abordam-se os setores do equipamento, construção e reparação naval, que, com algumas exceções, são setores em crise, mas que, se se reorganizarem, poderão beneficiar do desenvolvimento da economia do mar, seja porque o transporte marítimo pode ressurgir, seja porque o setor do lazer e do turismo deverá crescer, seja na esteira do surgimento de novos setores ligados às energias alternativas *offshore*, seja ainda porque a desejada exploração futura da nossa plataforma continental vai exigir ao país um setor tecnológico *offshore*, onde terão um papel fundamental as indústrias da construção e do equipamento navais.

No 4º capítulo agrupam-se todos os subsectores do que *designamos* por “alimentação de origem marinha”, o que pode vir a ser por si só, no futuro, um *super-cluster* nacional, no âmbito da economia do mar. O destaque aqui acaba por ser dado à aquacultura, cuja expansão é considerada inevitável para reduzir o desequilíbrio na balança comercial de pescado. Nesse capítulo indica-se também que o valor, não tão elevado como seria desejável, gerado pelo setor das pescas não deve ser encarado como uma fatalidade, mas pode ser contrariado com medidas focadas em acrescentar valor ao produto excecional que constitui o peixe português.

A surpresa, no entanto, para quem não conhece a economia do mar está no setor da transformação de pescado, incluindo a salga e a cura de bacalhau, a indústria das conservas e a congelação e transformação de pescado, com destaque para a preparação de refeições pré-cozinhadas, que apresenta já hoje um considerável dinamismo, que é gerador de valor (no total mais de mil milhões de euros de VN) e que é responsável por uma parte significativa das exportações de produtos derivados da fileira da pesca, as quais já ultrapassam no seu total os 600 milhões de euros de VN, o que equivale a quase 15% das exportações agroalimentares do nosso país.

No 5º capítulo tratamos de um setor que *designamos* por “lazer e o turismo marítimo”, que agrupa as atividades orientadas para o uso do mar com fins de recreação ou desportivos. Nele agrupamos a náutica de recreio, o desporto, o turismo e afins. Trata-se de um domínio que, não obstante estar longe de refletir o forte potencial do país, tem vindo a crescer nos últimos 15 anos, com um aumento de postos de amarração, de marinas, com a proliferação ao longo do litoral de empresas marítimo-turísticas e com a expansão de desportos, como o surf. O setor do lazer e do turismo marítimo poderá sofrer um impulso positivo nos próximos anos, dado o espaço de crescimento que existe num país com elevado potencial para o lazer e o turismo marítimo, bem como em decorrência de todo o desenvolvimento da economia do mar, principalmente se conseguir atrair investimento aos seus subsectores. Trata-se, além disso, de um setor da economia do mar particularmente apropriado a pequenas e médias empresas (as quais estão arredadas de setores que requerem capital intensivo, como o setor dos transportes marítimos, por exemplo), nomeadamente na indústria das empresas marítimo-turísticas. Deve, porém, reconhecer-se que a crise económica se faz sentir aqui com mais vigor do que em outros setores da economia do mar.

O capítulo seguinte ao do lazer e turismo é o do setor da energia *offshore* que, ao contrário de outros países europeus, é hoje em Portugal ainda e apenas uma promessa. Como este setor não está ainda em fase de exploração comercial, nem gera ainda riqueza, é abordado aqui exclusivamente da perspectiva de alguns projetos que estão em fase de investigação e desenvolvimento e que visam alcançar um patamar comercial num futuro próximo. Tudo indica, contudo, que no século XXI, sob o paradigma da sustentabilidade, se comece a explorar mais o mar para gerar energia pelo vento, pelas ondas e a partir de algas para biocombustíveis ou criação de biomassa. Igualmente, o avanço das tecnologias de exploração subaquática e as prospeções de combustíveis fósseis em curso na plataforma continental portuguesa, a cada vez maior profundidade, esperase, que venham no futuro a atingir resultados positivos, os quais permitiriam ao país desenvolver uma indústria *offshore*, com todos os benefícios que daí decorreriam para a economia nacional.

Finalmente, o último capítulo referente aos setores da economia do mar aborda o setor que *designamos* por “novos usos e recursos do mar”, que agrupa atividades ligadas direta ou indiretamente aos usos do mar não tradicionais. No elenco destas atividades cabem atividades que ainda hoje não antevemos e que desconhecemos e, por isso, as atividades aludidas nesse capítulo não cobrem todas as atividades possíveis que podem ser classificadas como “novos usos e recursos do mar”. A extração de energia, que é indubitavelmente um novo uso e recurso do mar é tratada, como referimos, num capítulo autónomo, dada a importância que encerra. Este capítulo inclui, pois, a indústria dos bio recursos, gerados pelos desperdícios das indústrias

tradicional da fileira das pescas, que é um setor em forte desenvolvimento na Europa do Norte; inclui as empresas de biotecnologia de base marinha; as empresas de tecnologias subaquática; as empresas da economia verde viradas para o estudo e a monitorização do mar e outras indústrias de base ambiental; bem como as empresas de tecnologias da informação e da comunicação (TIC's), que surgem hoje como plataformas de modernização dos setores da economia do mar. Com efeito, Portugal, que conta já hoje com um setor desenvolvido na área das TIC's, e que dispõe de mais de cinquenta centros científicos de conhecimento do mar, deve começar a tirar partido desse conhecimento, da tecnologia e do *know-how* que acumula para operar a transformação da economia do mar antiga numa economia moderna, inovadora e geradora de riqueza. Outros novos usos do mar serão a exploração mineralífera dos fundos marinhos e a procura de novos produtos, como terras raras e hidratos de metano, por exemplo. Tratam-se de setores que garantidamente se irão desenvolver bastante nos anos e décadas que vêm e em que Portugal deveria apostar. Note-se que, com este capítulo se visa apenas abrir uma porta para o futuro e chamar a atenção para uma economia do mar que aí vem e que não é a economia do mar tradicional que conhecemos. Dada a variedade de atividades que estão aqui em causa, bem como o caráter embrionário de muitas delas, não é possível ainda fazer com rigor a análise económico-financeira dos setores que se inserem nos “novos usos e recursos do mar”.

Concluindo, para se entender cabalmente todas as oportunidades acima enunciadas, bem como para conhecer os números que explicam a realidade, mas também que indicam o potencial de crescimento da economia do mar, recomenda-se uma leitura atenta dos capítulos seguintes deste estudo, repetindo-se que o objetivo da sua publicação é mostrar a economia do mar de Portugal, esperando que isso possa suscitar o interesse de potenciais investidores, com vista a transformar a economia do mar que hoje temos numa base produtiva forte, que contribua, ao longo do século XXI, para o desenvolvimento sustentável da economia nacional.

II. Portos e transportes marítimos

1. Introdução: o pecado original da economia do mar

Os portos e os transportes marítimos são os dois principais pilares do sistema marítimo-portuário dos Estados costeiros. Tratam-se de setores que, sendo perfeitamente distintos entre si, dependem e se servem um do outro numa lógica de complementaridade essencial e, por isso, os abordamos conjuntamente neste capítulo do Relatório.

Os portos e os transportes marítimos são também o cerne de um “*cluster do mar*”. Sem a existência desses setores a economia do mar de um país não pode ser desenvolvida e dinâmica, porque dos portos e dos transportes depende toda uma série de indústrias e atividades, incluindo a construção, a reparação, o equipamento e a engenharia naval, os serviços marítimo-financeiros, jurídicos, de seguros, de agência, de classificação de navios, entre outros. Deste conjunto de atividades e de outras mais é que resulta a massa crítica, a tecnologia e o *know-how* que são necessários para que um país possa ter um setor marítimo forte. Ou seja, se a existência de um verdadeiro “*cluster do mar*” é duvidosa num país costeiro que não dispõe de portos e transportes marítimos eficientes, seguramente que sem um setor marítimo-portuário dinâmico esse país não poderá ser uma nação genuinamente marítima. Não se deve acalentar ilusões quanto a isto.

É precisamente aqui, neste aspeto-chave, que reside a fraqueza ou, por outras palavras, jaz o “pecado original” da economia do mar em Portugal. O nosso país, que desde tempos imemoriais contou, pelo menos, com um grande porto, Lisboa, e que viu o Porto da Foz do Douro desenvolver-se desde a idade média e crescer com Leixões a partir do século XIX, deixou de olhar os portos como peças-chave da sua estratégia de desenvolvimento económico, a partir de meados dos anos 70 do século passado, coincidindo esse período com o afastamento do mar da agenda político-económica e com o seu desaparecimento da lista de prioridades nacionais. Não é, por isso, uma mera coincidência que os portos portugueses tenham sido pouco competitivos nas últimas décadas do século XX e que tivessem mesmo estagnado ao longo dos anos 80 e 90, não obstante o forte crescimento da economia nacional então verificado. O porto de Sines, por exemplo, uma aposta estratégica no mar realizada pelo Estado Novo, manteve-se praticamente reduzido a um terminal energético e petroquímico durante décadas.

O mesmo aconteceu com o setor da marinha de comércio, embora aqui com ainda piores consequências, dado o quase desaparecimento dessa indústria. Se tivemos um rei na primeira dinastia que teve a visão de dotar o país de meios de transporte marítimos, o Rei Dom Dinis, e se desde então, mas principalmente com os Descobrimentos, Portugal sempre manteve o transporte marítimo como uma prioridade, desde os anos 70 as companhias de navegação e os seus navios foram sendo desmantelados, reduzidos para metade a cada década que passou, até se chegar a uma frota de marinha de comércio muito reduzida (pouco mais do que uma dezena de navios), na sua maior parte ocupada a assegurar as ligações com os arquipélagos nacionais.

Durante esse período de desinteresse pelo mar, em que os portos e os transportes marítimos deixaram de fazer parte das opções estratégicas do país, prevaleceram diversas teses, incluindo que o mar seria basicamente uma arena de sustentabilidade para os novos usos e tecnologias do futuro (mensagem transmitida pela EXPO 98), ou que a economia do mar, na versão que mais se generalizou entre os

portugueses seria meramente sinónimo de pescas. Essas visões reducionistas acabaram por ter influência nas decisões e mais ainda nas não decisões tomadas sobre a exploração do mar nas últimas décadas, continuando, em bom rigor, a ressoar até hoje na esfera de vários decisores nacionais, sejam eles decisores políticos, económicos, académicos, ou outros.

Por ser assim, o primeiro objetivo deste capítulo é declarar categoricamente que os portos e os transportes marítimos devem permanecer o núcleo do desejado “*cluster do mar*” e que não se pode erguer uma economia do mar em Portugal, que se pretenda venha a ser uma nova base produtiva para o país, se não compreendermos isto e se não corrigirmos os erros do passado, que ainda hoje contribuem para manter em Portugal um setor marítimo-portuário que apresenta sérias debilidades.

As boas notícias são, contudo, que os portos portugueses, fruto de várias razões, se transformaram para melhor nos últimos dez anos e hoje são mais competitivos, modernos e inovadores do que eram. Para eles o passado recente não foi de esquecimento, mas de aposta e investimento no desenvolvimento das suas infraestruturas e da qualidade dos seus serviços. As más notícias, contudo, são que o mesmo não aconteceu com a marinha de comércio portuguesa, que continua a não ser uma aposta nacional e que permanece num estado de desenvolvimento muito insatisfatório.

Nas próximas secções deste capítulo iremos descrever o contexto mundial e europeu em que se inserem os portos e transportes marítimos, referir o que será a evolução e as tendências principais, explicar o contexto nacional, analisar alguns dos principais *players* e empresas, incluindo a sua análise financeira, e terminar com as conclusões do que, pensamos, pode ser feito para desenvolver estes setores-chave da economia do mar.

2. Contexto mundial e europeu

2.1. Fatores de longo prazo

Para termos uma visão panorâmica e global sobre os portos e os transportes marítimos convém começar por compreender quais são os fatores, de longo prazo, que irão influenciar estas indústrias.

De entre esses fatores destaca-se, acima de todos, a globalização, que é um fenómeno inexorável, não obstante a grave crise económica e financeira europeia, e que implica basicamente o crescimento das trocas comerciais entre países. A adesão à Organização Mundial de Comércio de grandes economias como a China e muito recentemente a Rússia, entre outras economias emergentes, acentua a importância do comércio mundial, o qual é transportado na sua esmagadora maioria (c.a. 90%) por navio. Daqui resulta que os países estão, hoje em dia, ainda mais interdependentes do que há 10 anos e tal interdependência passa pelos portos e pelos transportes marítimos, os quais nas últimas décadas têm fortemente contribuído para a tornar possível, através de aperfeiçoamentos consideráveis e contínuos de eficiência, competitividade, e de preços, que são cada vez mais baixos, dados os ganhos de produtividade, a força da concorrência e as economias de escala crescentes nas indústrias portuária e dos transportes marítimos. Neste último caso as economias de escala refletem-se até na dimensão dos navios que, no que aos porta-contentores respeita, está

constantemente a ser ultrapassada, sendo hoje construídos já navios de 14.000 contentores de 20 pés (TEU) e estando planeada a construção de navios com 18.000 TEU's. Para se ter uma ideia do que isto significa, note-se que ainda no final da década de 90 se considerava extraordinário a possibilidade de haver navios porta-contentores com 9.000 TEU's. Ou seja, contra todas as perspectivas, em pouco mais de 10 anos conseguiu-se duplicar a capacidade dos grandes navios porta-contentores, o que é revelador das capacidades da construção naval atual, mas que requer e vai requer ainda mais consideráveis mudanças e obras nas infraestruturas portuárias e nas suas acessibilidades por mar, a fim de que tais gigantes aí possam acostar.

Para além da globalização e do crescimento do comércio mundial e de isso exigir maiores portos, novos terminais e, a longo prazo, mais e maiores navios, um outro dado a ter em conta é a volatilidade e alto valor dos combustíveis fósseis. O preço elevado do petróleo e a volatilidade da situação energética mundial leva a que cada vez mais a segurança do fornecimento energético seja uma obsessão. Tal situação é já hoje seguramente uma realidade para a União Europeia que, depois das crises de abastecimento de gás natural proveniente da Rússia na primeira metade da década passada, elegeu em 2007 a segurança do fornecimento energético como um dos três grandes objetivos da política energética europeia. Este fator vai levar à maior utilização de navios para o transporte de combustíveis fósseis, cada vez mais não apenas petróleo, mas gás natural liquefeito (GNL), os quais irão crescer em número, bem como na construção de mais terminais energéticos portuários, principalmente terminais de GNL. Com efeito, ao contrário dos anos 90 do século passado e mesmo do início deste, altura em que se visava reduzir o transporte de energia por mar, na ressaca dos acidentes dos navios "*Erika*" e "*Prestige*", o objetivo hoje na Europa é usar mais o mar como modo de criar rotas de fornecimento alternativas aos grandes pipelines terrestres do continente, que tantos problemas geopolíticos têm suscitado.

Finalmente, o terceiro grande fator a ter em conta é o inevitável enfoque nos anos e décadas vindouros na questão da sustentabilidade, enquanto via para diminuir o consumo de recursos naturais, de reduzir a emissão de gases de efeito de estufa e de diminuir a poluição. Os sistemas de transportes são hoje responsáveis pelo agravamento de todos estes problemas mundiais na fatura da (in) sustentabilidade. De facto, apesar de os Estados-membros da União Europeia terem aderido ao Protocolo de Quioto, obrigando-se a reduzir as suas emissões de gases de efeito de estufa, ao contrário de outros setores da economia, os setores dos transportes, no conjunto da União Europeia, aumentaram a produção de emissões em cerca de 38%, só na última década. Será, portanto, este setor a ter de fazer no futuro consideráveis esforços de redução de emissões, sendo neste contexto que se fala em mobilidade elétrica e em biocombustíveis de última geração.

Como o transporte marítimo, apesar de poluente, é mais eficiente energeticamente na relação Km/tonelada, que o transporte rodoviário e, logo, é emissor de menos gases de efeito de estufa, não será surpreendente que o transporte marítimo, principalmente se efetuado por navios novos, com motores mais limpos (*clean ships*), venha na Europa a ganhar futuramente uma quota mais elevada no transporte de mercadorias e até de pessoas. É dentro desta linha evolutiva que é pensada em Bruxelas a política das autoestradas do mar e do transporte marítimo de curta distância.

Ou seja, globalização, segurança energética e sustentabilidade são três fatores que são favoráveis ao crescimento dos portos e dos transportes marítimos, no contexto mundial e, principalmente, na Europa. Serão eles a determinar as apostas que serão feitas pelos Estados nos futuros sistemas marítimo-portuários, bem como a assegurar a procura que irá justificar o desenvolvimento e expansão desses setores. Portugal, mais do que outros países, até pelos erros do passado, deve compreender esta realidade e desenhar desde já uma visão que antecipe o futuro dos seus portos e transportes marítimos.

2.2. Contexto mundial

Desde há, pelo menos, 60 anos que estes setores crescem a níveis relativamente elevados. O número de portos e terminais não cessa de crescer no mundo. Apesar do forte impacto originado pela crise económica de 2008 e do seu agravamento na Europa em especial, e a consequente descida acentuada dos fretes marítimos a nível mundial, a expansão de infraestruturas portuárias, bem como a criação de novas continuou a ocorrer à escala global. Se em 2005 haveria no mundo cerca de 8.300 portos, hoje haverá mais de 10.000, sendo certo que apenas pouco mais de mil serão portos com algum significado económico. Além disso, já em 2002 os 50 maiores portos do mundo movimentavam juntos perto de 6 mil milhões de toneladas de mercadorias, concentrando a maioria do tráfego portuário então existente. A concentração do volume de negócio em grandes portos não tem vindo a diminuir, apesar de ter havido uma erosão clara na liderança dos grandes portos da Europa do Norte para os portos asiáticos. Assim, o Porto de Singapura sozinho, que não é o maior porto do mundo, movimenta hoje já 2 mil milhões de toneladas, o que é um feito extraordinário.

A ilação que se retira deste facto, e que deve ser sublinhada, para se poder entender o sistema portuário mundial, é que dos cerca de 10.000 portos, apenas 50 de entre eles (os maiores) controlam a larga maioria do tráfego e, por isso, do negócio portuário mundial. Há, pois, uma enorme variação de escala entre portos grandes, ou melhor dizendo gigantes, e portos médios e pequenos. Um setor assim, de alguns poucos gigantes e muitos anões, indica que para um país é mais apropriado orientar-se no sentido de apostar numa determinada infraestrutura portuária, que ofereça maiores vantagens comparativas no negócio, do que em dividir a atenção e os recursos disponíveis por todos os portos igualmente, porque isso pode fazer a diferença entre esse país poder ter um grande porto, ou apenas vários pequenos.

Nos primeiros anos deste século os portos mais relevantes do continente europeu cresceram a mais de 8% ao ano, muito graças ao forte desenvolvimento do tráfego contentorizado. Nesses anos a carga contentorizada cresceu mais depressa do que a expansão de portos e terminais, com crescimentos de 10% ao ano na Europa (ano de referência 2003), falando-se então de triplicar o seu volume no período entre 2000 e 2020. Com tal crescimento perspetivava-se naturalmente o surgimento de congestionamentos em alguns portos na Europa. O mesmo acontecia com os Estados Unidos. O aumento do movimento de mercadorias foi ainda maior e continuou a ter lugar até mais tarde na Ásia, em particular no Sudeste asiático. Em resultado disso foi necessário realizar grandes investimentos portuários. Xangai, já hoje o maior porto do mundo, recebeu nestes últimos anos investimentos em infraestruturas que ultrapassaram os 10 mil milhões de euros. Outros grandes investimentos foram efetuados um pouco por todo o lado, incluindo em outros portos da China, nos países do

Sudeste asiático, nos países do Golfo e até em Espanha, aqui ao lado. No Brasil esse investimento continua a ter lugar nos dias de hoje, e países como Angola e Cabo Verde, com os quais temos fortes relações económicas, também têm investido bastante quer na expansão de terminais portuários, quer mesmo na construção de raiz de novos portos, como é o caso do novo porto de Luanda, na Costa de Dante.

Nesta corrida global à expansão das infraestruturas portuárias e ao crescimento dos serviços, a Europa, que tradicionalmente era o continente com maior quota de mercado mundial no setor dos portos, com mais de 40% dessa quota, comparativamente a apenas 26% da Ásia e 17% da América do Norte, e que tinha no porto de Roterdão o maior porto do mundo, tem vindo a perder terreno, principalmente para a Ásia. Nesta altura é já na Ásia que se encontram os maiores portos do mundo em volume de mercadorias processadas, mais concretamente na China e em Singapura, sendo que o porto de Roterdão não deve hoje já figurar na lista dos cinco maiores do mundo. Ou seja, o sistema portuário mundial está em mudança, acompanhando as grandes mudanças da economia mundial da última década.

Uma outra nota que é importante deixar clara é que, apesar de em Portugal o setor dos portos ser visto como um dos maiores do “*cluster do mar*”, a nível mundial, o setor dos portos está muito longe de ser dos maiores setores da economia do mar. O seu volume de negócios total à escala global andarà perto de 30 mil milhões de euros, muito aquém de setores como o do transporte marítimo, do turismo, da energia, ou até da fileira do pescado. Seja como for, é difícil apurar um valor total exato para o setor dos portos à escala mundial é difícil, porque muitos portos não apresentam nas suas contas os resultados da operação, mas apenas valores da tonelagem processada e também porque em muitos casos terminais privados, nomeadamente de energia, ficam fora das contas dos portos que são publicadas.

Concluindo, a nota relevante a reter sobre a atividade portuária à escala mundial é que todo o tipo de carga (fracionada, granel sólido e granel líquido, contentores, *roll-on/roll-off*) tem crescido consideravelmente nas últimas décadas – tendo mesmo duplicado o seu volume desde os anos 80 - com especial ênfase no tráfego de contentores, tendo-se assistido a uma migração acentuada de carga fracionada para carga contentorizada. Para se ter uma ideia mais concreta desta “migração” refira-se que se em 1980 o tráfego de contentores representava apenas 6.3% do tráfego total, em 2004 esse tráfego já representava 26%, com 386 milhões de TEU, sendo que hoje esse número foi já largamente ultrapassado. O grande catalisador para o crescimento da carga e da atividade portuária nos últimos anos tem sido o desenvolvimento da capacidade exportadora de economias emergentes, em particular da China.

Se como dissemos, à escala global, o setor portuário não é, em termos de volume de negócios, um dos setores de topo das indústrias marítimas mundiais, já o setor dos transportes marítimos bate largamente em valor todos os demais. Assim, o valor anual do mercado mundial deste setor ultrapassava os 350 mil milhões de euros, antes da crise económica e da queda do valor dos fretes verificada no final de 2008, havendo hoje cerca de 100.000 navios de 100 toneladas ou mais a operar no mundo, metade no setor do tráfego internacional, o que não surpreende, dado que 90% da tonelagem do comércio mundial é transportada por navio. Dos mais de 12.000 armadores e operadores de navios que há no mundo, a Grécia continua a deter a maior tonelagem, o que é assinalável para um país dessa dimensão.

Por ser uma indústria auxiliar ao comércio entre os países e as regiões do mundo e dado o desenvolvimento económico vivido nas últimas décadas a nível mundial, o comércio marítimo, segundo a consultora *Douglas-Westood Limited* cresceu 400% nos últimos 45 anos. Trata-se, todavia, de um setor que se desenvolve por ciclos de expansão, abrandamento e queda. Assim, mesmo antes ainda da crise económica que se vive na Europa e nos Estados Unidos se desencadear, o fortíssimo crescimento do setor, sem precedentes no passado, durante o período de 1999 a 2007 (só entre 1999 e 2004 o setor do transporte marítimo cresceu 127%), anunciava já para os entendidos uma descida no valor dos fretes a partir de 2007/2008. Normalmente o processo cíclico de expansão é uma resposta ao crescimento da economia mundial, que teve um desenvolvimento notável nesse período, o que fez aumentar o consumo, as exportações e as importações e logo o comércio mundial transportado por mar. Essa procura acrescida faz subir o valor dos fretes nos mercados e isso leva a que seja aliciante aumentar a capacidade de armação, o que leva à colocação de ordens de encomenda de novos navios junto dos estaleiros de construção naval. Num hiato de 4 a 5 anos, que é o período de tempo em que os novos navios são construídos, os fretes continuam a aumentar e o setor a expandir o seu volume de negócios, mas com a entrada no mercado de mais navios, assiste-se ao aumento da oferta e os fretes diminuem de preço. De acordo ainda com a consultora *Douglas-Westood Limited* houve um aumento da frota de porta-contentores de 9,8% em 2005, de 12,5% em 2006 e de 8,8% em 2007, o que por si só seria suficiente para um gradual abrandamento do preço dos fretes neste segmento de carga. Ninguém, todavia, terá previsto a crise do *subprime* nos Estados Unidos e as consequências que desde então se fizeram sentir para o setor do transporte marítimo, que nalguns tipos de carga viu os fretes chegar a cair, em 2009, para um décimo do seu valor, tendo-se desde então verificado uma recuperação, mas não para os níveis de preços anteriores à crise desencadeada em 2008.

À parte da evolução do setor do transporte marítimo na última década, que foi, como se viu, uma década de forte crescimento, deve-se salientar que, de acordo com a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), a frota de marinha de comércio mundial gera anualmente com os seus fretes um volume de negócios equivalente a 5% de todo o valor do comércio mundial, o que é bem revelador do poder económico do setor dos transportes marítimos. Este ponto é muito importante de sublinhar, porque em Portugal não parece ter existido durante muitos anos a perceção do real valor económico que é gerado por este setor, aliás, em declínio no país há quase 40 anos. Ao contrário de Portugal, um bom exemplo europeu a apontar é a Dinamarca, onde só o setor do transporte marítimo gera para a sua economia nacional 15 mil milhões de euros anuais.

2.3. Contexto europeu

De acordo com o Livro Verde da Política Marítima Integrada, a União Europeia é a primeira potência marítima mundial, especialmente no que diz respeito ao transporte marítimo, à sua rede de portos, à construção naval, ao turismo costeiro, à energia *offshore*, e aos serviços conexos. E acrescenta que, dado que a economia europeia depende bastante das exportações e atendendo ao incremento no volume das trocas comerciais e às

especificidades geográficas da Europa, a competitividade dos setores do transporte marítimo, construção naval, do equipamento marítimo e das indústrias portuárias é crucial para a União Europeia.

Esta visão diz tudo sobre a importância estratégica dos setores em análise, isto é, dos setores dos portos e dos transportes marítimos para Bruxelas.

Assumida tal importância, a Europa, não obstante estar hoje a perder terreno para outras regiões do mundo, principalmente para a bacia do Pacífico, continua a deter a maior rede de portos de mar do mundo, com cerca de 1.200 portos, sendo que apenas pouco mais do que 250 desses portos têm dimensão, no sentido em que processam anualmente mais de um milhão de toneladas de mercadorias. À data do Livro Verde, em 2006, processavam-se por ano 3,5 mil milhões de toneladas de mercadorias e passavam 350 milhões de passageiros pelos portos europeus (hoje são já mais de 400 milhões), valendo então a quota de mercado europeia cerca de 10,5 mil milhões de euros o que, como se referiu, seria equivalente a cerca de 40% do valor total do mercado mundial dos portos. Este facto é assinalável porque nos diz como a Europa, no seu conjunto, permanece uma potência portuária a nível mundial. Tal facto tornou-se possível não apenas pelo elevado peso do bloco económico e comercial que a União Europeia representa, mas também pela eficiência, dinamismo e inovação do sistema portuário europeu.

Para o dinamismo dos portos europeus contribuiu, sem dúvida, o facto de a Europa se ter lançado há já vários anos (antes de outras regiões do mundo) num programa de concessão e mesmo privatização de terminais portuários, o que aumentou a concorrência e, logo, a competitividade e produtividade dos portos europeus, permitindo-lhes serem dos mais baratos do mundo. Um aspeto importante referente à valia gerada pelos portos é o seu carácter catalisador, pois, para além da economia diretamente gerada há uma economia a montante e jusante dos portos indiretamente desenvolvida pelos serviços prestados por eles que não é irrelevante. Para usar o exemplo do Porto de Roterdão, se o número de trabalhadores do porto associados à carga e descarga dos navios anda na ordem das 5 mil pessoas, o emprego total gerado diretamente pelo porto ultrapassa as 50.000 pessoas, havendo ainda a geração indireta de emprego para outras 250 mil pessoas, habitantes na região desse Porto e fora dela.

No caso da Europa, o futuro dos portos passará não apenas pelo crescimento do comércio mundial (o qual poderá abrandar ou até cessar, pelo menos temporariamente, caso haja uma grande recessão mundial), mas também pela necessidade de acomodar nos seus portos o forte crescimento da indústria do turismo de cruzeiro, bem como a necessidade de aumentar o número de terminais energéticos (petrolíferos e principalmente de gás natural) para fazer face à insegurança do fornecimento de energia. Para o crescimento dos portos contribuirá também o desenvolvimento do transporte marítimo de curta distância intraeuropeu.

O Livro Verde da Política Marítima Integrada da União Europeia também indica a importância estratégica dos portos de mar para a Europa ao declarar que mais de 90% do comércio externo europeu e quase 40% do comércio interno passa pelos portos do continente. São números que não deixam espaço para dúvidas quanto à importância do setor para o mercado comum europeu. A alta relevância dos portos para a economia europeia foi, igualmente, em Janeiro de 2009, reiterada numa comunicação da Comissão Europeia sobre a

“Política para o Transporte Marítimo no horizonte de 2018”. Este documento, recomenda-se, deverá ser consultado por quem pretender saber mais sobre o que poderá ser a evolução dos setores dos portos e dos transportes marítimos na União Europeia e consagra os objetivos estratégicos definidos para estes setores para os próximos 10 anos.

Por esses documentos se pode ver que os portos não são apenas uma ferramenta útil à política económica e comercial europeia, mas que também servem outras políticas europeias, principalmente a política energética e ambiental. A política energética, porque, como vimos, é objetivo da União a criação de mais terminais portuários energéticos e porque o transporte marítimo é mais eficiente do ponto de vista do dispêndio energético, o que vai ao encontro do objetivo de aumentar a eficiência energética da União, reduzindo 20% das emissões geradas pelo setor em 2020. A política ambiental, porque o desenvolvimento do transporte marítimo implica a diminuição do transporte rodoviário, um objetivo da política ambiental de “*greening transport*” na União. Para além destas políticas, a congestão crescente das estradas europeias, que viram duplicar o seu tráfego nos últimos 20 anos, exige políticas que promovam o descongestionamento, incluindo a transferência de tráfego da estrada para as vias marítima e ferroviária.

É por estas razões que Bruxelas decidiu a partir do final dos anos 90 e, principalmente, com o Livro Branco da Política Europeia de Transportes de 2001 promover o transporte marítimo de curta distância, ou transporte marítimo intraeuropeu, nomeadamente com programas como o programa Marco Polo e com iniciativas como as autoestradas do mar. Apesar de se dever reconhecer que tais programas e iniciativas não foram ainda suficientes para impulsionar o uso da via marítima ao ponto que seria desejável, a realidade é que entre 2006 e 2010 as mercadorias movimentadas no transporte marítimo intraeuropeu aumentaram 1,5 mil milhões de toneladas, passando de 3,8 mil milhões para mais de 5 mil milhões. Seja como for, as dificuldades administrativas e burocráticas que se erguem ao transporte marítimo de curta distância intraeuropeu continuam hoje a exceder as verificadas no transporte rodoviário, e o desígnio da Política Marítima Integrada de criar na Europa um “Espaço Europeu de Transporte Marítimo sem Barreiras” está longe ainda de ser uma realidade muito, diga-se em abono da verdade, por falta de vontade das autoridades responsáveis pelos despachos aduaneiros e sanitários na Comissão Europeia e nos governos dos Estados membros.

Uma ideia que poderia constituir um poderoso estímulo ao desenvolvimento do transporte marítimo de curta distância seria Bruxelas desenvolver um programa de financiamento dirigido à construção naval dos Estados-membros, com vista a, através desse programa e de correlativas ajudas de Estado, permitir que fundos públicos fossem usados na construção de navios apropriados ao transporte marítimo de curta distância, dado que a frota europeia está bastante obsoleta, com uma média de idade dos navios desta frota de mais de 23 anos, o que acarreta perigos para a segurança da navegação nas costas europeias. A construção de navios novos para este segmento de mercado, desde que com motores limpos de última tecnologia, reduziria o gasto de energia no setor dos transportes, bem como a emissão de gases de efeito de estufa e de gases poluentes, e ainda reduziria a probabilidade de ocorrência de acidentes de navegação nas costas europeias e dos extremamente negativos impactos ambientais decorrentes desses acidentes. Tal política constituiria

simultaneamente uma ajuda importante à sobrevivência dos estaleiros navais europeus, praticamente todos eles a passar atualmente por um período de grandes dificuldades.

Para além da questão do transporte marítimo de curta distância, um assunto que constitui um dilema não declarado para Bruxelas é decidir se a política europeia para os portos deve orientar-se mais para uma rede transeuropeia de poucos, mas grandes portos, que é o que na realidade hoje existe, ou desenvolver esforços e medidas tendentes a potenciar o desenvolvimento de portos mais pequenos, assim descentralizando esta indústria. Esta última visão é defendida pelas regiões marítimas europeias, que defendem a distribuição geograficamente mais equitativa do tráfego portuário pelos pequenos portos regionais da Europa. A visão da prevalência dos grandes portos é defendida pela indústria dos transportes marítimos e pelos grandes portos do Norte da Europa, para quem deve ser o mercado a escolher os portos vencedores e estes serem contemplados em função da sua eficiência e competitividade. O que é certo é que até hoje tem havido na Europa, com poucas exceções, um domínio dos portos do eixo *Le Havre – Hamburgo*, incluindo Roterdão, Antuérpia e Bremen, sobre os demais portos europeus, sendo que do ponto de vista do tema da redução de emissões de CO₂ a rota dos navios que vêm da Ásia e que rumam ao Norte da Europa para as mercadorias serem depois reenviadas por terra para os centros de consumo do Sul do continente é altamente questionável e devia ser equacionada por Bruxelas, numa atualização da sua visão para os portos e os transportes marítimos europeus.

O Comissário europeu responsável pelos transportes, o Vice-Presidente Kallas, anunciou no início de 2012 que a Comissão iria preparar até ao final do ano nova legislação sobre o serviço portuário e a governação dos portos, sendo que a última tentativa de Bruxelas de regular estas matérias não foi bem-sucedida, ao ponto de não ter conseguido sair da gaveta da Comissão. Trata-se, por isso, de um assunto a ser seguido com atenção, tanto mais que a *Troika* exige a Portugal reformar a sua legislação sobre trabalho portuário e que o Governo tenciona cumprir com essa exigência.

O que se pretende com esta “viagem” aos meandros da política europeia para o transporte marítimo e os portos é, acima de tudo, salientar que as decisões de Bruxelas em matéria de portos e transportes marítimos são determinantes para o futuro dos portos e dos transportes marítimos em Portugal e que as decisões a tomar a nível nacional devem ser feitas com os olhos postos no panorama mundial e principalmente com atenção ao que vai acontecendo em Bruxelas neste domínio.

A terminar, já aqui foi referido como a União Europeia é altamente dependente do transporte marítimo, não apenas no seu comércio externo, mas mesmo para o funcionamento do mercado comum. Por causa disso, em termos de tonelagem, a Europa diretamente, ou através de bandeiras de conveniência, controlava à data da criação da Política Marítima Europeia, no final de 2007, cerca de 40% da frota mundial. Com o crescimento de outras frotas e, principalmente, da frota chinesa a tendência será igualmente para que a quota europeia diminua. Não obstante, no “cluster do mar” europeu, o setor do transporte marítimo continua a ser o setor com maior significado económico. Uma das cartas que a União Europeia jogou, com o objetivo de manter e reforçar a liderança mundial neste setor, foi a instituição do programa fiscal mais favorável designado por “taxa de tonelagem”, segundo o qual as empresas de “shipping” registadas nos Estados membros podem ser

taxadas, não pelos seus lucros, mas pela tonelagem transportada. Este benefício fiscal permitiu à Alemanha, por exemplo, aumentar a sua frota em 67% nos 4 anos seguintes à sua entrada em vigor. Os mesmos resultados positivos foram obtidos na Irlanda que viu a sua frota crescer 68% e que ultrapassou os 1,3 mil milhões de euros de volume de negócios do setor poucos anos depois de instituir esta taxa. A Bélgica alcançou igualmente resultados muito positivos com mais de 80% dos navios pertencentes a armadores belgas a regressarem à sua bandeira. Portugal também concede tradicionalmente alguns benefícios fiscais ao setor dos transportes marítimos, mas ao invés de os atribuir a longo prazo, como os demais países costeiros europeus, tem-no feito apenas por períodos anuais e com valores definidos a cada ano, o que não confere segurança e certeza jurídica aos empresários do setor, resultando num entrave à eventual realização de investimentos de maior escala, bem como uma incerteza na gestão do orçamento destas empresas.

Não surpreende, assim, que num relatório efetuado para o *Irish Marine Institute*, em 2005, pela consultora *Douglas-Westwood Limited*, sobre as indústrias marítimas, as leis e as políticas públicas portuguesas para o setor sejam consideradas a razão principal para o declínio continuado do mesmo em Portugal. É, por isso, urgente rever esta situação e criar incentivos à bandeira, como, aliás, é reclamado pelas empresas do setor, como poderemos ver mais adiante neste capítulo.

3. Contexto nacional: análise e prospetiva

Pela sua localização geográfica, na faixa costeira ocidental da Península Ibérica, separado do centro da Europa pela Espanha e pela França, projetado sobre o oceano Atlântico; pela natureza de Estado territorialmente descontínuo, formado pelo território continental e pelos arquipélagos dos Açores e da Madeira; bem como pela sua História política, Portugal desde tempos imemoriais que viu necessidade de construir uma rede de portos na sua orla costeira e de desenvolver uma frota de marinha de comércio e militar (em tempos mista), com vista a desenvolver o seu comércio e a protegê-lo dos ataques desferidos por terceiros.

Porém, apesar da realidade desse passado distante e da geografia do presente, desde meados dos anos 70 assistiu-se ao declinar da importância e do peso relativo dos setores dos portos e da marinha de comércio em Portugal. O declínio da marinha de comércio foi muito acentuado, como veremos à frente, até 1993. O declínio dos portos começou a ver as primeiras tentativas de remediação nos anos 90; em 1993 com uma tentativa de reforma do trabalho laboral portuário e a partir de 1997 com o Livro Branco sobre a “Política Marítimo-Portuária, Rumo ao Século XXI”.

Apesar de terem tido inicialmente o mesmo destino, no sentido de ambos os setores terem visto reduzida a sua importância estratégica e económica e o desinvestimento nas suas atividades, os portos e os transportes marítimos vivem hoje realidades bem diferentes. Enquanto o setor dos portos foi objeto de novas políticas e progrediu muito na sua forma de organização e governo, bem como foi objeto de investimentos consideráveis desde os anos 90 até hoje e modernizou os seus serviços, sendo hoje um setor exemplar no contexto das empresas de capitais públicos e seguramente no contexto das empresas públicas de transportes; o setor do transporte marítimo permanece definhado e não dá mostras de sair da letargia em que caiu ao longo dos últimos anos e décadas. A forte concorrência internacional no transporte marítimo e a tendência para a

concentração em grandes grupos empresariais de dimensão global, bem como o facto de ser um setor de capital intensivo terá contribuído para que, entregues à sua sorte, os armadores nacionais se refugassem quase exclusivamente na cabotagem insular do tráfego entre o continente e os arquipélagos atlânticos dos Açores e da Madeira. A internacionalização dos armadores nacionais nunca se verificou, não tendo havido a exploração de mercados em África, ou do transporte marítimo de curta distância intraeuropeu, cujo potencial de crescimento tem, aliás, sido identificado em vários diagnósticos prospetivos, sem até agora se materializar plenamente.

O setor portuário, que permaneceu na esfera pública, apesar de ter evoluído para o modelo de negócio *designado* de “*landlord*”, em que a propriedade de raiz e a administração portuária são públicas, mas a operação portuária propriamente dita é concessionada a grupos privados, tem conseguido ficar mais no “radar” dos decisores políticos nacionais e tem beneficiado dos consideráveis investimentos, já aludidos, na expansão dos seus terminais, na melhoria das suas acessibilidades e na modernização do seu equipamento.

Portugal é, hoje, portanto, um país portuário, mais do que um país genuinamente marítimo, uma vez que dispõe de infraestruturas portuárias modernizadas e disseminadas pela sua orla costeira, no continente e nas ilhas, mas não tem navios nem tonelagem com significado. Esta realidade trespassa bem para a sociedade portuguesa, sendo que nos múltiplos debates sobre portos e transportes marítimos a que hoje se assiste, no contexto do *momentum* gerado pela discussão nacional em torno do potencial da economia do mar, se acaba geralmente a falar muito mais dos portos, do que da marinha de comércio. Com efeito, este setor, como que desapareceu do “radar” em Portugal, não havendo uma ideia muito precisa da sua relevância estratégica, ou do seu peso económico, ao contrário de outros países europeus, como vimos no exemplo da Dinamarca acima citado. Outro sintoma desta realidade, na verdade bem mais decisivo, reside no facto de, contrariamente aos demais países marítimos europeus, Portugal apresentar, no âmbito da sua economia do mar, resultados económicos bastante mais robustos no setor portuário, do que no setor dos transportes marítimos. Também a nível global, como vimos, o setor dos transportes marítimos é o setor número um, destacado, da economia do mar, ocupando o setor portuário apenas a quinta posição na escala de importância dessa economia. Esta discrepância entre Portugal e outros países genuinamente marítimos diz bastante da peculiaridade da economia do mar portuguesa, bem como do potencial do setor do transporte marítimo para crescer em Portugal, assim lhe sejam conferidas pelo menos os mesmos incentivos públicos e as mesmas condições de desenvolvimento que lhe são conferidas nos demais Estados costeiros europeus.

O declínio da marinha de comércio portuguesa, segundo o Livro Branco da Política Marítimo-Portuária, acima citado, afeta negativamente a presença de Portugal nos mercados mundiais de bens e de tráfego, limitando a liberdade de o país disponibilizar ou obter os produtos que interessam à sua economia nas origens e nos destinos mais convenientes e acarretando a perda de oportunidades geradas pela internacionalização do tráfego de outros países, incluindo de África ou da América Latina. Numa altura, como a que o país vive hoje, em que é importante aumentar as suas exportações e diversificar para destinos não europeus essas exportações, deve ser dado a este assunto uma importância mais decisiva do que antes, em que o paradigma

então vigente passava pelo incremento das exportações dirigidas a parceiros comunitários e conduzidas por via rodoviária através do continente europeu.

Uma conclusão que importa retirar desta situação, porque relevante para o posicionamento externo de Portugal nos assuntos marítimos internacionais, é que o nosso país é hoje, efetivamente, em termos dos interesses dirimidos pelo direito internacional do mar, um “Estado costeiro” e não um “Estado de Pavilhão”, incidindo os seus interesses principais na defesa e preservação da sua orla costeira, nomeadamente prevenindo acidentes ambientais, como o ocasionado no início deste século pelo – famoso ou infame - navio “*Prestige*”.

Voltando ao Livro Branco da Política Marítimo-Portuária, deve salientar-se a importância dos objetivos, das opções e dos instrumentos nele desenhados para estes setores no país, reconhecendo-se que muito do seu conteúdo veio depois nos anos seguintes a ser implementado, contribuindo para a reforma e o progresso dos portos nacionais. Assim, no capítulo das oportunidades destacaram-se três características principais no tocante aos portos nacionais: (i) passam na sua proximidade algumas das grandes vias de tráfego marítimo do mundo, dada a convergência na nossa região marítima das rotas atlânticas Leste/Oeste e Norte/Sul; (ii) os portos nacionais ocupam uma posição equidistante dos extremos do “corredor central europeu”, que liga o Noroeste do continente a Itália; (iii) os portos nacionais dispõem de condições naturais favoráveis, além da sua localização, como sejam águas profundas, fraca amplitude de marés, canais de acesso curtos, e clima que permite a sua operação 24 horas por dia, todos os dias do ano. De acordo com o mesmo documento, estas características podem permitir ao sistema portuário nacional ocupar um novo posicionamento estratégico, no qual os principais portos deverão (i) integrar funções de acesso direto às grandes rotas intercontinentais, funcionando como polos de concentração/distribuição a nível europeu; (ii) inserir-se no transporte marítimo de curta distância europeu; (iii) ter uma penetração mais eficiente na Península e além-Pirinéus, para o que deverão dispor de uma rede de acessibilidades terrestres de longa distância.

Destes objetivos deve reconhecer-se que apenas o primeiro de entre eles tem vindo a fazer o seu caminho, principalmente com a aposta de Sines como *hub* portuário e plataforma de *transshipment*, bem como em certa medida com a internacionalização crescente do Porto de Leixões, por onde se processa uma parte relevante das exportações da região Norte e crescentemente de algumas regiões espanholas limítrofes. Trata-se, contudo, de um objetivo essencial porque permite a Portugal inverter o processo de sujeição do comércio marítimo português ao transporte em navios *feeder*, permitindo através das recentes ligações diretas intercontinentais novas oportunidades à internacionalização da economia portuguesa. Através principalmente do Porto de Sines, no futuro ainda mais do que hoje, espera-se, Portugal será a origem de navios *feeder* para outros portos europeus de dimensão regional, ganhando um posicionamento estratégico no sistema portuário europeu mais relevante do que hoje detém. Refira-se ainda, relativamente aos portos nacionais e a Sines em especial, pelas suas características de porto de águas profundas e pela possibilidade de expansão da sua área de operação, que com a previsível abertura do novo Canal do Panamá em 2014, que permitirá a passagem de Ocidente para Oriente de porta-contentores até 12.000 TEU's, se abrem novas oportunidades a Portugal poder desempenhar e consolidar um papel de plataforma giratória portuária na Europa. Para tal desiderato se

verificar, todavia, deve ficar bem claro que não basta a localização, sendo crucial o desenvolvimento proativo de acessibilidades terrestres, a partir dos principais portos nacionais (*maxime* de Sines), principalmente por via ferroviária, que permitam a ligação por comboio (mínimo 600 metros), pelo menos, a todo o *hinterland* ibérico, mas com possibilidade de alcançar regiões do referido “corredor central europeu” para lá dos Pirinéus.

Quanto aos outros dois objetivos antes assinalados, isto é, servir o mercado espanhol com muito maior expressão e inserir os portos portugueses na rede de transporte marítimo de curta distância intraeuropeu, deve reconhecer-se que passados 15 anos, desde a elaboração do Livro Branco, eles continuam por realizar cabalmente, mas permanecem como objetivos legítimos, desejáveis e realisticamente alcançáveis. Tanto mais, aliás, que tais objetivos serão potenciados caso seja ganha a aposta de fazer de Portugal um *hub* portuário europeu, uma vez que isso trará novos e superiores volumes de carga a destinar ao mercado espanhol, em particular, e europeu, em geral. O que isto quer dizer é que os objetivos de mercado a que o sistema portuário nacional deve aspirar estão interligados e potenciam-se uns aos outros, o que deve constituir uma determinação acrescida para os pôr em prática, sem que seja necessário passar mais 15 anos para os concretizar.

Dando destaque ainda ao Livro Branco da Política Marítimo-Portuária devem salientar-se outros objetivos complementares aos objetivos de mercado acima realçados, nomeadamente a necessidade de reforçar a competitividade e a agressividade comercial dos portos portugueses e da cadeia logística em que se integram, traduzida na redução - ainda hoje desejável - da fatura portuária aos clientes finais, na redução do tempo de desembarço dos navios e de despacho das mercadorias, na conquista de mercado nos centros urbanos, de consumo e industriais da península Ibérica sem distinção de país (i.e. visando a Espanha), tudo isso alicerçado num claro reforço do dinamismo da participação privada na exploração e operação portuárias. Este último ponto é absolutamente necessário e instrumental ao sucesso de toda esta visão expansionista do sistema portuário nacional, dado que é aqui que continua hoje a residir um dos “calcanhares de Aquiles” do sistema. Com efeito, apesar dos objetivos referidos neste parágrafo, relativos ao funcionamento dos portos nacionais, estarem a ser postos em prática, pelo bom trabalho realizado nos últimos anos, é necessário continuarem a ser tomadas decisões com vista a aumentar a rentabilidade da operação privada desses portos, atraindo a essa operação novos *players*, incluindo empresas estrangeiras que aportem mais dinamismo e inovação à função - veja-se os benefícios gerados pela entrada da *Port of Singapore Authority* (PSA) na operação do terminal de contentores em Sines - aumentando a concorrência entre operadores e dessa forma criando espaço para o funcionamento mais eficiente dos portos portugueses.

Foram também enumerados no Livro Branco, como objetivos necessários ao sucesso dos portos portugueses, a recomendação da generalização das novas tecnologias da informação e da comunicação no setor marítimo-portuário e o seu progressivo suporte em atividades de investigação e desenvolvimento criadoras de valor; a definição de alianças portuárias com operadores internacionais de transporte marítimo, bem como com outros portos europeus, de modo a reforçar a competitividade dos portos portugueses – o que está já a acontecer em Sines com a empresa de transporte de contentores suíça, a *Mediterranean Shipping Company* (MSC), que é 2ª maior do mundo, e mais recentemente com a francesa GMA-CGM, a 3ª maior, ou com a relação estabelecida

entre esse porto nacional e o porto de Bilbao em Espanha, por exemplo; a reformulação do estatuto das autoridades portuárias dos portos principais, que passaram de institutos públicos a sociedades anónimas de capitais públicos, com vista a reforçar a vertente empresarial das autoridades portuárias, dando-lhes maior responsabilidade e autonomia de gestão; e ainda a criação de condições que facilitem à marinha de comércio portuguesa a exploração de segmentos de atividade em que possa deter vantagens comparativas, nomeadamente em articulação com a dinamização dos portos.

Importa determo-nos nestes dois últimos objetivos, os quais, aliás, tiveram até à data resultados diametralmente opostos: se a passagem das administrações portuárias a sociedades anónimas de capitais públicos se operou sem dificuldades, tendo gerados resultados positivos, já a criação de condições favoráveis à marinha de comércio portuguesa se encontra ainda por realizar, não se tendo materializado.

Quando se aborda o tema da natureza jurídica e das competências das administrações portuárias, acaba-se por entrar no domínio mais amplo da governação dos portos, que é matéria controversa em Portugal. O dilema até hoje foi sempre entre manter as diversas sociedades anónimas independentes, administradoras de cada um dos principais portos portugueses, ou fundir ou federar essas sociedades independentes numa só entidade, comumente *designada* por “*holding* dos portos”. Como até há poucos anos os resultados positivos dos portos nacionais não estavam ainda à vista, era legítimo e natural que se pensasse em explorar novas fórmulas, incluindo a de uma *holding* centralizada para os portos nacionais. O argumento seria que a independência das sociedades anónimas seria excessiva e que os portos portugueses acabavam por se canibalizar entre si na procura de mercado, prejudicando o conjunto do todo nacional. Outro argumento invocado seria que, na tradição dos antecedentes institutos portuários, os seus dirigentes acabariam por ser escolhidos no interior dos partidos políticos do arco da governação, em função da cor política do governo, sendo por isso uma fonte de estímulo ao clientelismo partidário, ao invés de serem selecionados pelo seu mérito e conhecimento profissional do setor portuário. Devendo reconhecer-se que ambos esses argumentos encontraram na realidade das coisas uma base de sustentação razoável, deve reconhecer-se igualmente que com os anos o modelo tem vindo a estabilizar e que os defeitos invocados se têm vindo a suavizar, podendo hoje ser reconhecida a existência de uma base razoável de cooperação, articulação e até complementaridade entre portos, bem como ser reconhecido o mérito e a dedicação às suas funções dos membros das diferentes administrações portuárias. Os resultados estão à vista, para quem os quiser ver e neste cenário a necessidade de repensar o sistema de governo dos portos portugueses perde equidade, podendo mesmo ser contraproducente, pela instabilidade que é suscetível de gerar na comunidade portuária e nas suas relações com parceiros internacionais. Mais a mais, é hoje bastante claro que na autonomia e na especificidade geográfica e regional de cada um dos principais portos portugueses reside uma parte considerável do sucesso recente desses portos, além de que a unidade estratégica dos portos portugueses pode sempre ser assegurada pelo seu acionista único: o Estado português através do Governo.

De tudo isto resulta que, no contexto dos objetivos a prosseguir para o sistema marítimo-portuário, é importante estabilizar a questão da governação dos portos nacionais, não devendo essa questão ser reaberta a cada novo governo que toma posse, não obstante se poder afinar o modelo existente de administrações

portuárias autónomas, nomeadamente integrando a administração dos portos da região da Grande Lisboa (i.e. Lisboa e Setúbal) num processo gradual, iniciado com uma maior articulação entre as atuais administrações, e integrando igualmente as administrações dos portos do Sul, incluindo Sines, Portimão e Faro. Deste modo, o modelo de governação dos portos continentais manterá a sua matriz tradicional de acionista único, o Estado, o qual pode usar essa prerrogativa para tomar as decisões que são estratégicas ao sistema portuário, deixando à autonomia das administrações portuárias a gestão do funcionamento do porto e as decisões de cariz comercial, para as quais uma relação de proximidade com a região em que o porto se insere é fundamental. Este modelo, com uma administração portuária no Norte, no Centro, na área da Grande Lisboa e no Sul, bem como com administrações autónomas regionais nos dois arquipélagos atlânticos e que é, aliás, o modelo mais generalizado na Europa continental, permite ao sistema portuário beneficiar, por um lado, do poder do Estado central, e por outro do interesse genuíno das suas regiões.

Outro aspeto importante a realçar é que o sistema portuário nacional deve ganhar ainda mais agressividade comercial, estabelecendo-se objetivos de angariação de carga nas diversas regiões espanholas, que são contíguas ao *hinterland* continental dos grandes portos portugueses. Importa também continuar a evoluir nos fatores-chave da competitividade, reduzindo custos e taxas e diminuindo atos administrativos ligados ao despacho da carga, bem como utilizar ainda mais novas tecnologias (incluindo TIC's) na modernização dos portos, bem como racionalizar benefícios excessivos, alterando o quadro do trabalho portuário, no quadro mais amplo do contexto geral europeu.

Um outro aspeto primordial do sistema marítimo portuário, insiste-se, é a criação de condições favoráveis ao relançamento da marinha de comércio portuguesa. Pensava-se há 15 anos, no Livro Branco, que o desenvolvimento estratégico dos portos portugueses e a melhoria sustentada da sua competitividade criaria, por sua vez, condições favoráveis à dinamização do setor dos transportes marítimos, o qual encontraria no novo posicionamento desses portos e na sua capacidade de atrair novos tráfegos, oportunidades de desenvolvimento e novos nichos de mercado para poder operar. Mas a realidade, pelo menos até agora, não tem sustentado esta asserção e as condições favoráveis ao relançamento dos transportes marítimos continuam a não se verificar, ou porque uma coisa não decorre da outra, ou porque as oportunidades não estão a ser aproveitadas, dada a falta de capacidade, inclusive financeira e/ou empreendedorismo, por parte dos poucos armadores nacionais que ainda subsistem, ou, finalmente, porque falta uma política de verdadeiro apoio a esta indústria (à bandeira) por parte do Estado.

Seja por que razão for, e haverá certamente um pouco de verdade em todas, o que interessa é que se reconheça e construam oportunidades de mercado para a atividade dos transportes marítimos, sendo que, para além da participação no transporte marítimo de curta distância intraeuropeu, aproveitando novas facilidades que se espera venham a ser dadas pela União Europeia no futuro, se poderia aproveitar o previsível desenvolvimento do segmento de *feederling*, gerado a partir de Sines, ou até entrar no negócio do transporte de energia, em particular gás natural liquefeito, cujo consumo irá continuar a aumentar na Europa e em Portugal, ou ainda pensar em estabelecer novas ligações intercontinentais, com portos *designados* de África e da América Latina, tirando partido dos laços e ligações comerciais de Portugal a essas regiões e da localização

geográfica do país, incluindo neste contexto a realização de ligações regionais nessas regiões do mundo, se possível.

Deve notar-se, todavia, que a reunião de condições necessárias a relançar a atividade do transporte marítimo exigirá a atração para Portugal de parceiros internacionais com meios financeiros e *know-how* especializado no setor, que ajudem a internacionalizar esta indústria, à imagem do que se deseja fosse conseguido no âmbito da operação privada portuária. Este desiderato, todavia, será possível apenas se forem adotadas as políticas públicas necessárias e suficientes a tornar Portugal um país mais atrativo para a armação comercial, o que exigirá desde logo a criação de estímulos fiscais apropriados, incluindo a instituição do imposto da tonelagem, acima mencionado, bem como de outras vantagens de igual alcance.

Como nota final, acrescenta-se que vale a pena estudar exemplos que são *case studies* mundiais no setor, como é caso manifestamente de Singapura, um país que tem sabido aproveitar ao máximo as vantagens que decorrem da sua localização geográfica e que demonstra que uma aposta séria nos setores marítimo-portuários pode trazer ganhos exponenciais no incremento dessas atividades. A demonstração mais cabal disso é que se em Singapura foram necessárias várias décadas, até 2004, para chegar ao número das mil milhões de toneladas processadas pela sua infraestrutura portuária, posteriormente foram precisos apenas oito anos para duplicar esse número e alcançar as duas mil milhões de toneladas.

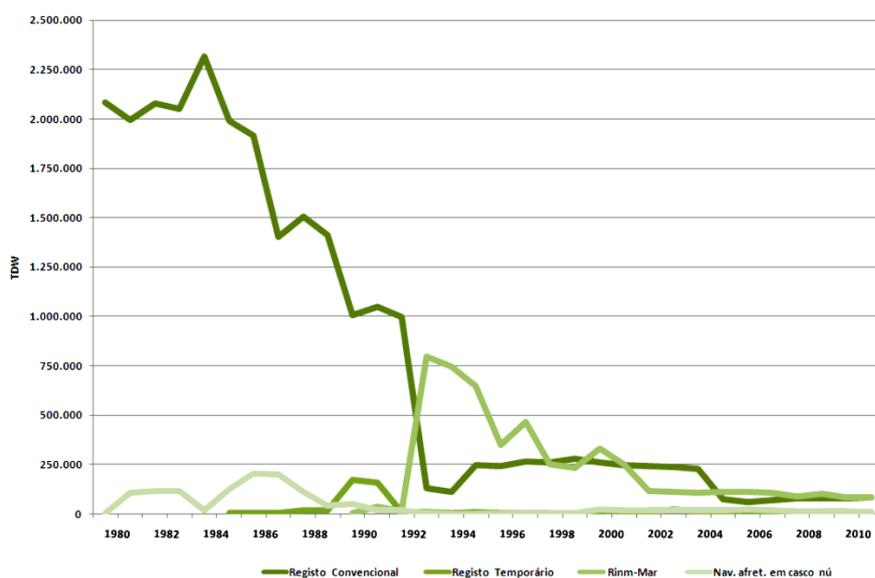
3.1 Factos e números da marinha de comércio

Evolução da frota nacional

A frota de navios de comércio registada em Portugal e controlada por armadores nacionais, em 1 de Janeiro de 2011, totalizava 37 navios e 176.143 toneladas de porte bruto (fonte: Relatório de Atividades do IPTM, IP).

No gráfico que se segue dá-se conta da evolução verificada desde 1980, em toneladas de porte bruto.

Figura: Evolução da frota Nacional por tipo de Navio e Registo



Fonte: Relatório de Atividades do IPTM, IP, 2010

É notório neste gráfico, conforme foi salientado antes, o decréscimo do número de navios de comércio de registo convencional registados em Portugal, particularmente até ao ano de 1993. A partir deste ano, tal decréscimo apresentou-se menos acentuado. Após 2006 verifica-se uma ligeira inflexão da tendência.

Quadro: Frota de armadores nacionais em 2012

Frota 2012	Nº Navios	Arq. Bruta GT	Porte DWT	Idade Média (anos)
Registo Nacional	13	65.597	81.378	33
Registo MAR (Madeira)	22	72.437	94.166	17
Outro Registo (Internacional)	14	352.363	636.491	12
	49	490.397	812.035	21

Fonte: AAMC - Associação dos Armadores da Marinha de Comércio

Quadro: Armadores nacionais com operação em 2011

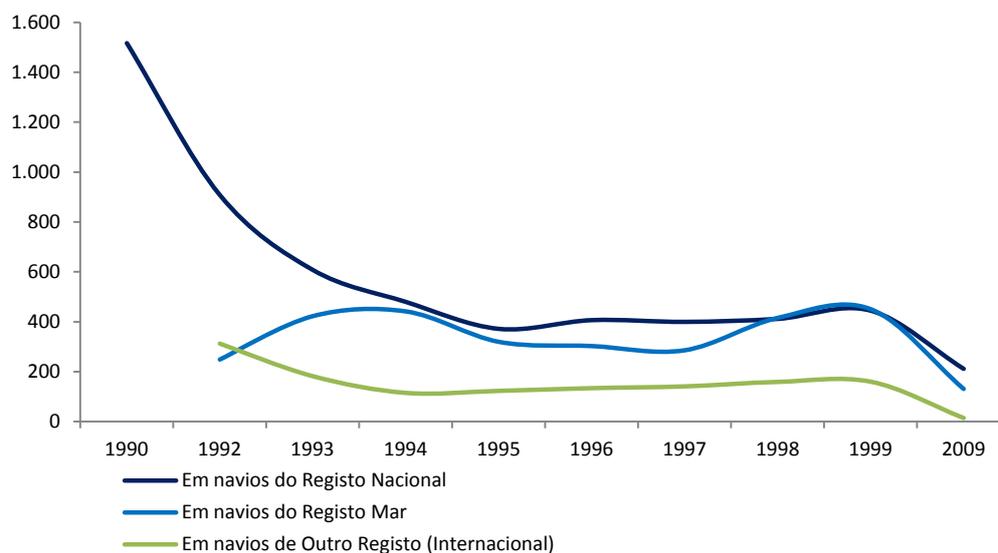
Armadores	Nº Navios	Arq. Bruta GT	Porte DWT	Idade Média (anos)
Atlânticoline	0	-	-	-
Box Lines	3	16.263	20.318	12
Madeirense	2	13.292	15.467	8
Mutualista	2	11.514	14.555	8
Portline	10	339.146	619.310	9
Sacor Marítima	0	-	-	-
SeaCarrier	1	2.169	3.485	21
Transinsular	8	40.063	52.144	19
Vieira & Silveira	1	2.749	3.178	24
Cabomundo	0	-	-	-
Funchal – Frio	0	-	-	-
LNA	0	-	-	-
Navecor	0	-	-	-
Navegar	7	24.022	33.572	13
Naveiro	12	30.186	44.471	9
Pascoal (Santa Maria Manuela)	1	607	165	74
Porto Santo Line	1	8.082	1.100	8
Socarmar	1	2.304	4.270	28
Transmaçor	0			
Totais	49	490.397	812.035	19

Fonte: AAMC – Associação dos Armadores da Marinha de Comércio

Mão-de-obra: Marítimos

Com a redução do número de navios da marinha de comércio portuguesa assistiu-se à redução do número de marítimos portugueses ao serviço de armadores nacionais, tendo nos últimos vinte anos esse número diminuído de cerca de 2.000 para menos de 500.

Figura: Marítimos Portugueses ao serviço de armadores nacionais



Fonte: AAMC - Associação dos Armadores da Marinha de Comércio

3.2 Factos e números dos principais portos nacionais

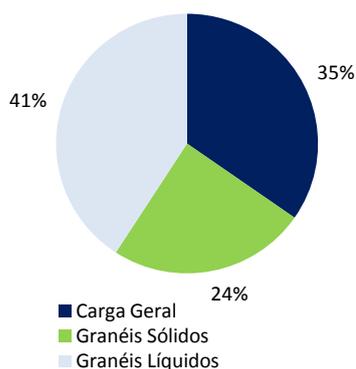
A informação aqui apresentada tem como fonte o antigo Instituto Portuário dos Transportes Marítimos. Os dados para a APRAM - Administração dos Portos da Região Autónoma da Madeira, S.A. e para os Portos dos Açores, S.A. não estão disponíveis.

Foi analisada a evolução e distribuição de carga geral (fracionada, contentorizada e ro-ro), granéis sólidos (carvão, minérios, produtos agrícolas e outros granéis sólidos) e granéis líquidos (petróleo bruto, produtos petrolíferos e outros granéis líquidos) entre 2009 e 2011.

Análise setorial

Caracterização estática da carga (2011): Os sete portos principais do continente movimentaram 66,7 milhões de toneladas de mercadorias em 2011 – 41% deste valor corresponde ao transporte de granéis líquidos, 35% ao transporte de carga geral e 24% ao transporte de granéis sólidos.

Figura: Distribuição (%) do tipo de mercadorias



Fonte: IPTM, IP

Evolução 2009-2011: Entre 2009 e 2011 houve um aumento de 10% no movimento total de mercadorias, com maior destaque para o aumento da carga fracionada e contentorizada, que cresceram 44% e 34%, respetivamente.

O movimento de carga geral cresceu 35% entre 2009 e 2011, o que resulta de um aumento acentuado no transporte de carga fracionada e no transporte de carga contentorizada (44% e 34% respetivamente). Já o movimento de carga ro-ro decaiu 15% entre 2009 e 2011.

O movimento de granéis sólidos sofreu uma contração de 5%. Existe uma oscilação acentuada no volume de mercadorias por tipo de granéis sólidos. Enquanto o transporte de carvão e de produtos agrícolas sofreu uma queda entre os anos em análise (23% e 9% respetivamente), o movimento de minérios e de outros granéis sólidos cresceu 50% e 10% respetivamente entre 2009 e 2011.

O movimento de granéis líquidos cresceu 3% entre 2009 e 2011, o que se deve essencialmente ao crescimento de 32% no transporte de outros granéis líquidos (onde se inclui o transporte de gás natural líquido) e ao aumento de 1% no transporte de produtos petrolíferos. O movimento de petróleo bruto decaiu 0,15% entre 2009 e 2011.

Figura: Evolução do tipo de Carga Geral (Tons. 2009-2011)

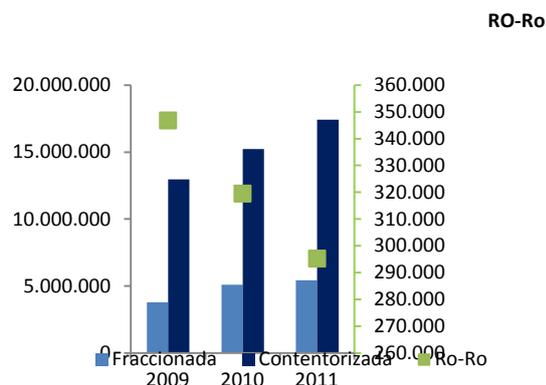


Figura: Evolução do tipo de Granéis Sólidos (Tons. 2009-2011)

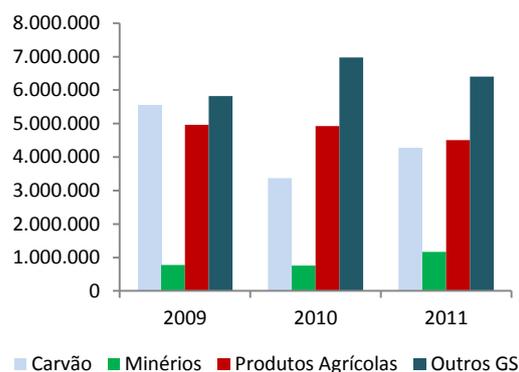
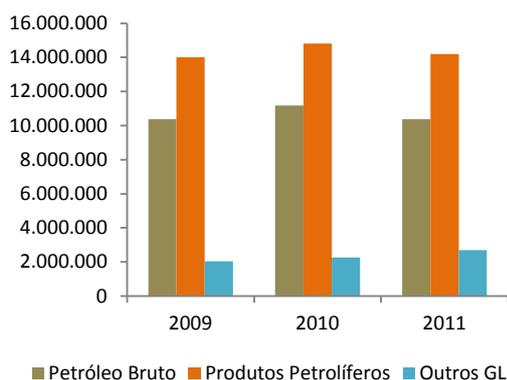


Figura: Evolução do tipo de Granéis Líquidos (Tons. 2009-2011)



Fonte: IPTM, IP

Carga e descarga por tipo de mercadoria (2009-2011)

Em termos agregados, o volume relativo da mercadoria que sai de Portugal tem vindo a aumentar; mas a grande maioria (62% em 2011) da mercadoria continua a ser mercadoria descarregada nos portos nacionais, ou seja, corresponde a importações. Para este número contribui a extrema dependência energética externa de Portugal, dada a importação de granéis sólidos (carvão) e líquidos (petróleo e gás natural). Assim, nos granéis sólidos e líquidos, o peso relativo das descargas é significativo, como seria expectável, atingindo em média os 75% durante os três anos em análise.

No transporte de carga geral, a proporção das cargas e descargas tem vindo a divergir, existindo um aumento relativo e absoluto na carga geral que sai dos principais portos do país, em decorrência do aumento das exportações nacionais.

Figura: Distribuição (%) de Carga e Descarga para transporte de carga geral (Tons. 2009-2011)

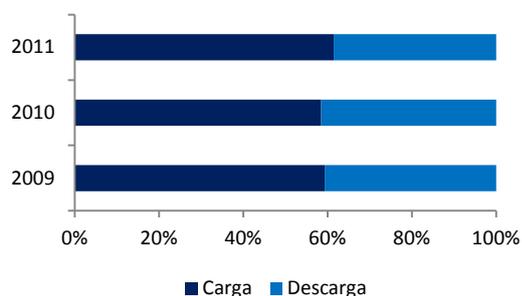


Figura: Evolução de Carga e Descarga para transporte de carga geral (Tons. 2009-2011)

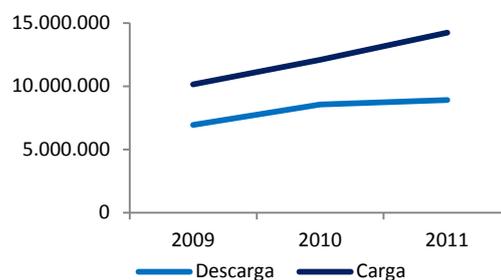


Figura: Distribuição (%) de Carga e Descarga para transporte de granéis sólidos (Tons. 2009-2011)

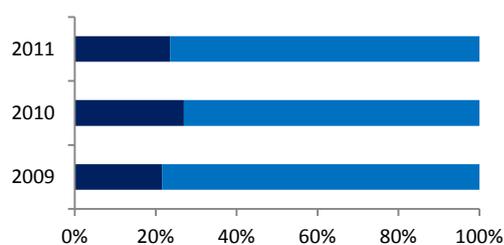


Figura: Evolução de Carga e Descarga para transporte de granéis sólidos (Tons. 2009-2011)

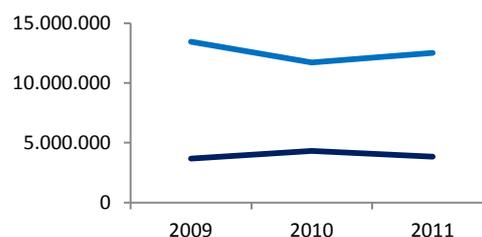


Figura: Distribuição (%) de Carga e Descarga para transporte de granéis líquidos (Tons. 2009-2011)

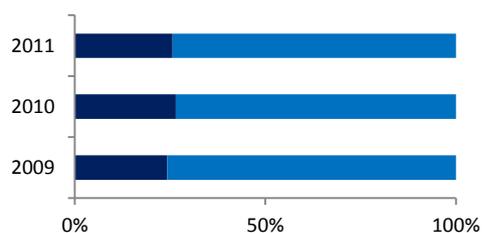
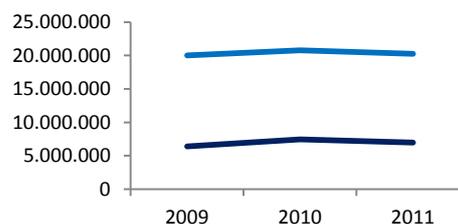


Figura: Evolução de Carga e Descarga para transporte de granéis líquidos (Tons. 2009-2011)



Fonte: IPTM, IP

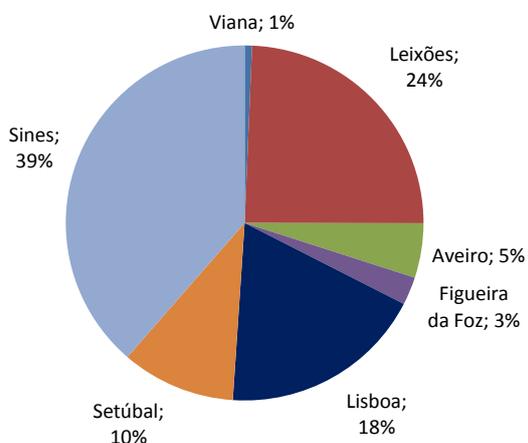
Distribuição (%) de carga por porto

Antes de caracterizar a evolução do movimento de mercadorias para os sete portos em análise, é importante perceber a distribuição percentual de mercadorias por porto para o último ano em análise – 2011.

O Porto de Sines é líder em termos de transporte total de carga, detendo de um quota de 39% de toda a mercadoria carregada e descarregada em Portugal continental. De seguida, os Portos de Douro e Leixões com

uma quota de 24%. O Porto de Lisboa encontra-se na terceira posição ao movimentar 18% de toda a mercadoria transportada em Portugal continental.

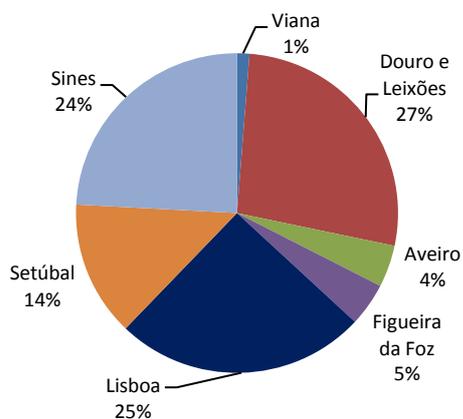
Figura: Distribuição (%) de Carga por Portos (2011)



Fonte: IPTM, IP

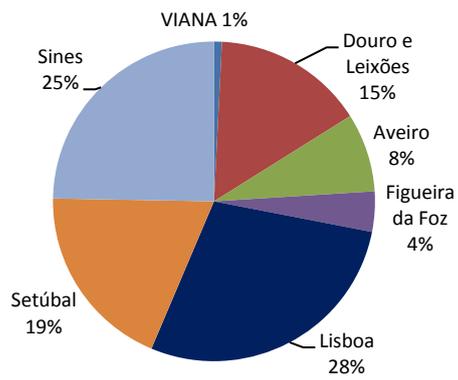
Ao analisar a distribuição percentual por tipo de carga, podemos constatar que os Portos de Sines, Lisboa e Douro e Leixões detêm de uma quota quase uniforme em termos de transporte de carga geral (fracionada, contentorizada e ro-ro). Já nos granéis sólidos, os Portos de Douro e Leixões detêm uma parcela de apenas 15% do volume total deste tipo de mercadorias, enquanto o Porto de Lisboa e o Porto de Sines detêm de uma quota de 28% e 25% respetivamente. O transporte de granéis líquidos é liderado pelo Porto de Sines, com 59% do volume total de carga e descarga para este tipo de mercadorias, enquanto que os Portos de Douro e Leixões movimentam 28% de todos os granéis líquidos transportados em Portugal continental.

Figura. Distribuição (%) de Carga Geral por Portos (2011)



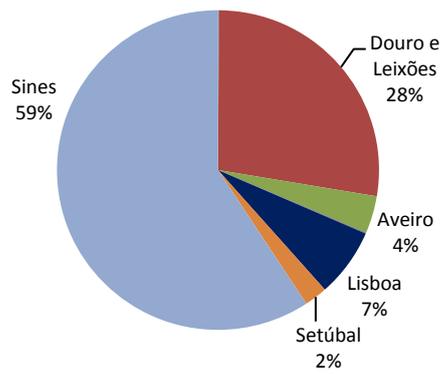
Fonte: IPTM, IP

Figura. Distribuição (%) de Granéis Sólidos por Portos (2011)



Fonte: IPTM, IP

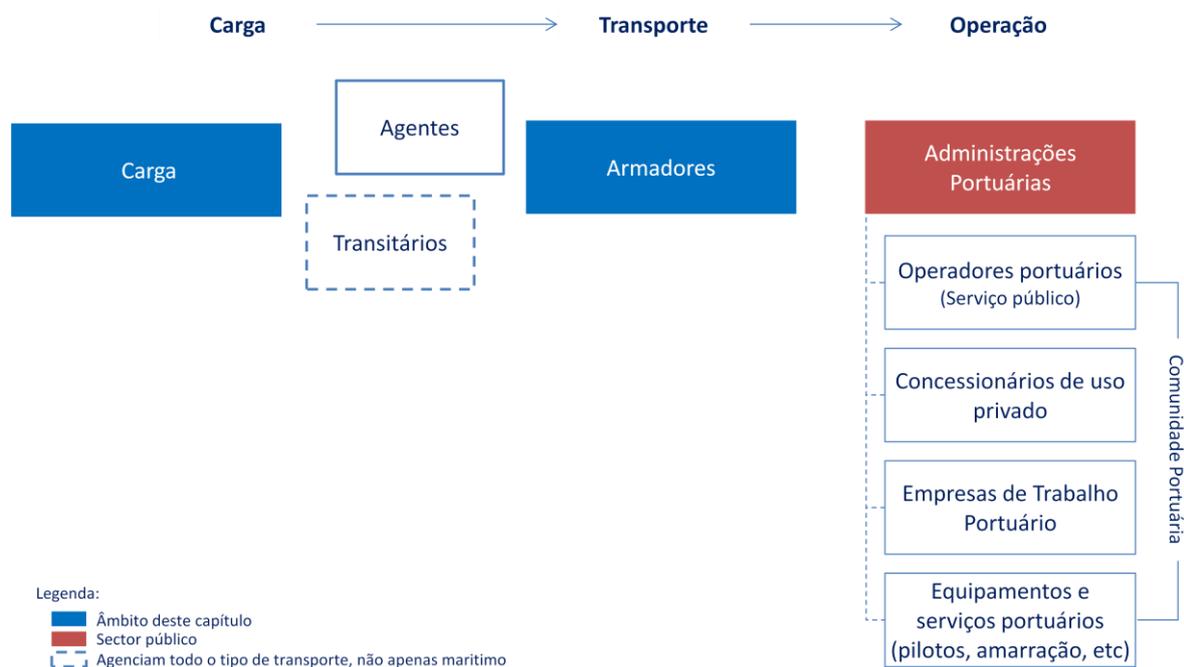
Figura. Distribuição (%) de Granéis Líquidos por Portos (2011)



Fonte: IPTM, IP

4. A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas

Figura: Cadeia de valor – Portos e Transportes Marítimos



Fonte: Equipa de trabalho Blue Growth for Portugal

4.1 Notas Gerais

A carga

No sistema marítimo-portuário a carga é o elemento aglutinador de toda a cadeia de valor. Por isso, como é natural, toda a cadeia de valor, acima indicada graficamente, gira na órbita da “carga”. Por consequência, todos os *players* da cadeia de valor, desde obviamente os agentes de navegação, às administrações portuárias, passando pelos operadores portuários e até os armadores acabam por se preocupar em angariar carga.

Como vimos, a carga divide-se em vários tipos, sendo que os mais importantes são essencialmente em dois tipos: granéis e contentores. Os granéis (sólidos e líquidos) representam 2/3 do volume e 1/3 do valor, enquanto a carga contentorizada representa 1/3 do volume e 2/3 do valor, de onde que, em termos de valor económico, os terminais de contentores sejam mais atractivos. Para além desses tipos de carga existe também a carga fracionada e o ro-ro. A carga fracionada tem um peso proporcionalmente maior nos portos mais pequenos, como é o caso de Viana do Castelo, Figueira da Foz, ou até Aveiro. Esta carga tem vindo consistentemente a perder terreno para a carga contentorizada, dado que a tendência é sempre para aumentar o transporte de mercadorias em contentores. A carga ro-ro é carga rolante que entra e sai dos navios pelos seus próprios meios, o que em Portugal corresponde essencialmente a veículos automóveis para exportação e importação. Todavia, noutros países europeus, em que o transporte marítimo de curta distância

se encontra mais desenvolvido é usual transportar os contentores em rodados, principalmente em atrelados de camiões, com ou sem o respetivo trator.

Os *players*

Os principais *players* da cadeia de valor são os seguintes:

Transitários e Agentes de Navegação

Os transitários são unicamente vendedores de espaço a donos de carga, sendo responsáveis por levar a carga da origem ao destino, independentemente do tipo de transporte utilizado. Ao contrário dos agentes de navegação, que trabalham exclusivamente com navios, os transitários trabalham com todo o tipo de transportes, incluindo também os transportes rodoviários, ferroviários e aéreos.

Os agentes de navegação, além de venderem espaço nos navios, desempenham também um papel operacional, já que tratam de toda a logística do navio em porto, incluindo o despacho das entradas e saídas, procurando integrar o máximo da cadeia de logística de transporte (consolidação de carga, armazenagem, transporte). Estas funções implicam uma considerável complexidade e exigem uma relação de confiança forte entre o agente de navegação e o armador. A sua receita consiste numa comissão sobre o frete e nos serviços extra prestados, pelos quais cobram um preço adicional, e provém essencialmente de duas funções principais: (i) do serviço de agenciamento de espaço no navio, prestado aos donos de carga e (ii) da gestão da entrada do navio no porto e da execução de todos os trâmites legais, podendo incluir a gestão operacional do navio e até do seu pessoal e também do combustível.

Note-se que alguns transitários são também agentes de navegação, dada a procura de integração de funções que cada vez mais predomina no mercado (ver abaixo).

Armadores

Os armadores nacionais dedicam-se essencialmente a fazer o transporte entre o continente e ilhas dos Açores e da Madeira, embora alguns comecem agora a diversificar os seus serviços para linhas com a África, ou mesmo para o transporte marítimo de curta distância intraeuropeu. No transporte para as ilhas partilham carga entre si para tentar rentabilizar o transporte. Outros, como a Portline e a Naveiro, operam também fora de Portugal.

Portos

As sociedades anónimas de administração portuária, todas elas detidas por um acionista único, o Estado, operam, como referimos antes, numa lógica de modelo de *landlord* ou senhorio, gerindo o espaço do porto e responsabilizando-se pelo funcionamento da logística do porto, sendo que a maior parte dessa logística é efetuada por terceiros. Tipicamente concessionam a operação portuária em troca de um pagamento fixo, complementado com um pagamento variável, em função da carga movimentada pelos operadores portuários. As suas receitas provêm das concessões dos terminais portuários; de serviços portuários fornecidos, como

pilotagem, amarração ou reboques; de rendas de concessões de uso privativo; e ainda de rendas obtidas pelo aluguer de espaço para outro tipo de exploração comercial: as rendas dominiais (restaurantes, bares, marítimo-turísticas, etc.).

Operadores portuários

Os operadores portuários são concessionários de serviço público, que pagam uma renda fixa aos portos onde operam, adicionada por um valor variável, consoante o volume de carga que operam. A receita dos operadores resulta de uma taxa cobrada aos navios pelo serviço de carga e descarga, que está limitada num valor máximo por contrato com as administrações portuárias.

Os operadores dos maiores portos nacionais estão bastante concentrados em dois grupos económicos, como podemos constatar na lista *infra* que inclui os operadores e respetivos grupos a que pertencem. Esta lista foi construída com base em informação disponível nos websites das administrações portuárias e informação disponível na internet, não estando disponível informação para todos os terminais. A ETE e a Tertir, empresa do grupo Mota-Engil, concentram juntas, pelo menos, 42,5% dos terminais portuários, sendo esta quota bastante superior se considerarmos apenas a operação nos maiores portos nacionais. Existem algumas empresas independentes, como é o caso da ETC. Um outro *player* importante na área da operação portuária é a PSA, um gigante mundial deste setor e que atualmente tem a concessão do Terminal XXI em Sines. Alguns terminais (principalmente nos portos mais pequenos) são operados pelas próprias administrações portuárias.

Os operadores são responsáveis pela compra e gestão do equipamento necessário à sua operação, incluindo as gruas e pórticos destinados ao transbordo da carga do cais para os navios e vice-versa. Esse equipamento exige um investimento de capital bastante elevado.

Uma vez que a fiabilidade do operador portuário é um critério importante na decisão dos armadores utilizarem ou não um dado porto ou terminal, aqueles acabam também por ser responsáveis pela angariação de carga e sobretudo de armadores. A PSA em Sines, por exemplo, foi fundamental para atrair a esse Porto o armador suíço MSC.

Em Portugal os operadores portuários estão muito dependentes da mão-de-obra portuária, que histórica e legalmente detém uma posição negocial de grande poder na cadeia de valor, o que tem dado azo a tentativas de reforma da legislação laboral portuária. Refira-se que, no entanto, esta situação é uma situação generalizada na Europa continental.

Quadro: Lista de Operadores Portuários em Portugal

Grupo	Porto	Empresa Operadora
ETE	Açores	OPERPDL – Sociedade de Operações Portuárias de Ponta Delgada, Lda.
		OPERTERCEIRA – Sociedade de Operações Portuárias da Praia da Vitória, Lda.
		OPERTRI – Sociedade de Operações Portuárias, Lda.
	Aveiro	Aveipor - Sociedade Operadora Portuária de Aveiro, Lda.
	Douro e Leixões	TCGL - Terminal De Carga Geral e de Granéis de Leixões, S.A.
	Lisboa	OPERLIS - Gestão e Operação Portuária, S.A.
		ATLANPORT - Sociedade de Exploração Portuária, S.A.
ETE - Empresa de Tráfego e Estiva, S.A.		
TERMINAL MULTIUSOS DO BEATO - OPERAÇÕES PORTUÁRIAS S.A.		
Sines	Portsines – Terminal Multipurpose de Sines, S.A.	
ETE/Tertir	Douro e Leixões	TCL- Terminais de Contentores de Leixões, S.A.
Tertir	Aveiro	SOCARPOR - SOCIEDADE DE CARGAS PORTUÁRIAS (AVEIRO) S.A.
	Figueira da Foz	Liscont - Operadores de Contentores, S.A.
	Lisboa	Liscont - Operadores de Contentores, S.A.
		SOTAGUS - Terminal de Contentores de Santa Apolónia, S.A.
	Setúbal e Sesimbra	TERSADO - Terminais Portuários do Sado, S.A.
SADOPORT - Terminal Marítimo Do Sado, S.A.		
PSA	Sines	PSA Sines – Terminais de Contentores, S.A.
Outros/Sem informação disponível	Aveiro	SGPAMG - Sociedade de Granéis Parque de Aveiro, Movimentação e Armazenagem de Granéis, S.A.
	Figueira da Foz	Agência Marítima Eurofaz, Lda.
		Foztrafego - Agência Marítima Figueira da Foz, Lda.
		Operfoz - Operadores Porto da Figueira da Foz, Lda.
	Lisboa	LBC Tanquapor, S.A.
		ETC - Terminais Marítimos S.A.
	Setúbal e Sesimbra	SAPEC - Terminais Portuários, S.A.
		Tanquisado - Terminais Marítimos, S.A.
		NAVIPOR - Operadora Portuária Geral, Lda.
		OPERESTIVA - Empresa de Trabalho Portuario de Setubal Lda.
	Sines	SETEFRETE - Sociedade De Tráfego E Cargas, S.A.
		REN Atlântico - Terminal de GNL, S.A.
		Reboport – Sociedade Portuguesa de Reboques Marítimos, SA
	Viana do Castelo	C. L. T. - Companhia Logística de Terminais Marítimos, S.A.
		EUROPA &C LOGISTICA, LDA
	Açores	NOVASTIVA – Operadores Portuários, Estiva e Tráfego De Viana, Lda.
		Porto da Casa, Ilha do Corvo – Cais Comercial
Porto de Lajes das Flores – Cais Comercial		
Cais Comercial e Terminal de Passageiros (Graciosa)		
Porto da Madalena – Cais Comercial		
Porto da Calheta – Cais Comercial (tráfego local)		
Terminais dedicados - TMG - Transportes Marítimos Graciosenses, Lda. e Cimentação		

Fonte: Equipa Blue Growth for Portugal

Concessionários de uso privado

Os concessionários de uso privado são em regra grandes unidades industriais que, dado o volume de carga – exportada e/ou importada - que geram, operam o próprio terminal e a mercadoria despachada. São exemplos a Autoeuropa, a Cimpor, a Secil, a GALP, entre outras.

Outros serviços portuários

Neste segmento de serviços portuários destacam-se as ETP (Empresas de Trabalho Temporário), que são empresas de recursos humanos constituídas por *pools* de trabalhadores portuários. Os operadores, administrações e outros serviços de apoio portuário contratam trabalhadores a estas ETP's conforme as necessidades. Outros serviços portuários são serviços de pilotagem, reboques, de acostagem/amarração, de registos, assistência, etc.

Outras notas gerais

Um aspeto importante a reter é que o transporte marítimo de mercadorias é um negócio de escala para todos os intervenientes, mas com objetivos diferentes:

- Os armadores querem transportar o máximo de carga por navio;
- As administrações querem o máximo de navios a circular, porque o negócio reside essencialmente nas taxas cobradas aos navios e serviços prestados aos navios;
- Os operadores portuários querem ter o maior número de carga, de navios e mesmo, na medida do possível, de terminais, para rentabilizar equipamento. Por esta razão, verificou-se nos últimos anos neste setor uma forte tendência para a concentração, com diversos terminais em diversos portos a entrarem na órbita dos mesmos grupos económicos.

Outro aspeto interessante a notar é que no domínio dos portos e dos transportes marítimos se assiste a uma integração ao longo da cadeia de valor em todos os sentidos:

- A carga tem navios próprios (e.g. a Cimpor adquiriu este ano 2 navios para transporte da sua carga);
- Muitos donos de carga têm terminais de uso exclusivo – são os próprios que operam a sua carga (terminais de uso privativo);
- Os transitários são agentes de navegação e vice-versa e ambos tentam integrar toda a cadeia logística;
- Muitos armadores já integram o negócio dos agentes e procuram proactivamente carga para os seus navios;
- Na esfera das administrações portuárias as estratégias de integração diferem de porto para porto, com o Porto de Leixões, por exemplo, a optar por integrar uma parte da operação portuária, incluindo o recurso a reboques próprios, e o Porto de Lisboa a optar por subcontratar mais esses serviços de apoio.

Vários grandes ordenadores de carga em Portugal, nomeadamente grandes importadores como a GALP, a EDP, a Portucel, entre outros, limitam-se a comprar CIF (sem ter uma palavra sobre o transporte), ao invés de considerar estabelecer parcerias com armadores nacionais, privilegiando esses transportadores nacionais, com os benefícios estratégicos que daí poderiam advir para o país.

Inovação

Dentro do contexto geral da economia do mar a inovação é um fator de desenvolvimento particularmente presente no setor dos portos. Com efeito, o recurso a novas tecnologias tem permitido aos principais portos nacionais evoluir positivamente na sua produtividade e competitividade. São exemplos de inovação a já célebre “janela única portuária”, presente em duas versões diferentes nos portos nacionais; a “portaria única” no Porto de Leixões; o “siga contentor” também em Leixões; ou o ‘cartão único portuário’ no Porto de Sines, que serve como cartão de conta-corrente entre armadores e as várias entidades portuárias. Note-se que hoje um dos sistemas de “janela única portuária” está já a ser exportado para outros portos estrangeiros e que em 2011 uma percentagem elevada dos investimentos em equipamento do Porto de Sines – mais de 50% - foi mesmo direcionada para a aquisição de tecnologia, principalmente tecnologias da informação e da comunicação.

4.2 Alguns players e os seus negócios

4.2.1 Os cinco maiores portos do continente

De Norte para Sul do território continental os principais portos nacionais são Leixões, Aveiro, Lisboa, Setúbal e Sines.

Empresa: APDL – Administração dos Portos do Douro e Leixões, S.A.

O Porto de Leixões dispõe de boas acessibilidades marítimas (opera 365 dias por ano, com reduzido tempo de permanência dos navios no cais, beneficiando de uma barra permanentemente aberta ao tráfego portuário, sem restrições de acesso por efeito das marés), bem como de acessibilidades rodoviárias e ferroviárias. Conta também com modernos equipamentos e sistemas informáticos avançados de gestão de navios e de carga. Beneficia de uma localização estratégica na Área Metropolitana do Porto, que tem mais de 1 milhão de habitantes e conta com um *hinterland* regional forte em indústria e comércio. Beneficia igualmente de uma posição privilegiada no sistema portuário europeu, sendo classificado como um porto da Rede Core, no âmbito das RTE-T (Redes Transeuropeias de Transporte).

Este Porto, que é o principal porto do Norte do país, com um volume de carga que é quatro vezes superior ao Porto de Vigo, seu concorrente direto, tem crescido bastante nos últimos anos, em razão do aumento das exportações portuguesas e da Inditex (grupo Zara e outras marcas), que igualmente utiliza Leixões. O seu *hinterland* é Portugal, em particular a região Norte, a Galiza e até mesmo Leão. Os principais armadores que o utilizam são a Transinsular, a Portline e a Empresa de Navegação Madeirense. Contando com 216 colaboradores, um dos principais trunfos que este porto ostenta atualmente, fruto do trabalho positivo de várias administrações portuárias, é uma sólida paz social, não tendo nos últimos 25 anos assistido a greves de relevo. Os trabalhadores portuários detentores de históricos direitos e privilégios são hoje em número reduzido, existindo desde há cerca de 6 meses um novo contrato coletivo de trabalho, que abrange os novos colaboradores e que se assemelha no seu quadro jurídico ao quadro jurídico dos contratos de trabalho normais. Apesar de não os movimentar, este Porto tem capacidade para 650.000 TEU's (contentores de 20

pés) a operar com dois turnos por dia, sendo que o novo contrato coletivo de trabalho permite mesmo a realização de três turnos diários, o que permitirá alcançar no futuro, caso haja carga para isso, os 800.000 TEU's. Como foi já aludido, o Porto de Leixões tem apostado numa estratégia de integração de serviços portuários, procurando posicionar-se em várias fases da cadeia de valor. Nesse sentido, adquiriu dois novos rebocadores recentemente. Para além da gestão portuária, o Porto de Leixões dá igualmente formação nessa gestão a quadros estrangeiros, principalmente oriundos de países africanos de expressão oficial portuguesa. Mantém seis ligações diretas semanais ao Porto de Roterdão, o maior porto europeu e beneficia de tráfego gerado por Sines e pelo Ferrol, em Espanha. Mantém igualmente, entre outras, uma ligação importante com o Porto de Luanda.

O objetivo principal do Porto de Leixões não é, contudo, aumentar a sua capacidade, mas sim aumentar o número e diversificar os serviços prestados e, nesse sentido, conta com a entrada em operação de uma plataforma logística e do novo terminal de cruzeiros que estará aberto em 2013, prevendo, assim, poder aumentar o número de partidas e chegadas de turistas através de Leixões, contribuindo para aumentar a percentagem de *turn around* que é bastante baixa em Portugal. É um porto que se pretende demarcar também pela aposta nas novas tecnologias, contando com uma “janela única portuária” e com uma “portaria única”, que junta todas as autoridades pertinentes e que permite aos camiões permanecerem no porto apenas 50 minutos. Conta ainda com o sistema “siga contentor” que permite saber a todo o tempo onde está cada contentor, o que é muito útil num porto com vários carregadores. Em breve será apresentado o projeto “Miele” que é, como a “janela única portuária”, um sistema comum a vários portos para *booking* da carga, operado diretamente pelo utilizador.

A visão deste Porto é constituir uma referência para os sistemas logísticos que utilizam a fachada atlântica da Península Ibérica. Como outros portos nacionais de elevada dimensão, Leixões não se dedica apenas à marinha de comércio, mas presta ainda serviços aos setores da náutica de recreio e marinas, da indústria das marítimoturísticas, dos cruzeiros, da pesca e da gestão ambiental. A principal receita é proveniente das concessões portuárias com 54%, seguindo-se os serviços prestados ao navio (27,8%) e à carga (10,7%). Ao contrário de um Porto como Lisboa, a receita proveniente de usos dominiais (nomeadamente restauração) é apenas 2,6% da faturação. Os 5 maiores clientes de Leixões são a Petrogal (refinaria de Leça da Palmeira), a Siderurgia Nacional, a Portucel, a Celulose da Beira e a Acembex. Os principais parceiros são a Comunidade Portuária de Leixões, com os operadores portuários e os agentes de navegação à cabeça. As principais barreiras à sua atividade, no entender da empresa, foram o aumento do porte dos navios, que foi resolvido com o aprofundamento do canal de acesso e das docas interiores e o congestionamento das vias rodoviárias em torno do porto, que perturbavam a circulação dos camiões e que foi resolvido com a realização da “portaria única” e da sua respetiva via exclusiva para camiões, com ligação aos principais eixos rodoviários nacionais.

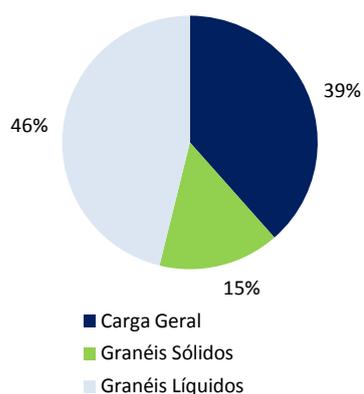
O volume de negócios deste Porto em 2010 rondava os 43 milhões de euros, para um EBITDA de cerca de 24 milhões de euros e um resultado líquido de perto de 6.500 milhões de euros. O ativo e o passivo têm vindo a progredir muito positivamente passando o ativo de quase 319 milhões em 2008 para quase 350 milhões em

2010 e reduzindo-se o passivo de 115 milhões em 2008 para menos de 55 milhões em 2010. A quota de mercado nacional do Porto de Leixões é de cerca de 22% e no mercado ibérico é de cerca de 3%.

Caracterização estática de mercadorias (2011).

Os Portos de Douro e Leixões movimentaram 16.326.439 toneladas de mercadorias em 2011. Ao analisar o volume de carga por tipo de mercadoria, constatamos que 46% representa granéis líquidos, 39% carga geral e 15% granéis sólidos.

Figura. Distribuição (%) do tipo de mercadorias - 2011



Fonte: APDL

Evolução 2009-2011: Em termos agregados, o volume agregado de mercadorias cresceu 15% entre 2009 e 2011, sendo que movimentou 1.691.520 toneladas adicionais quando comparamos com o período homólogo.

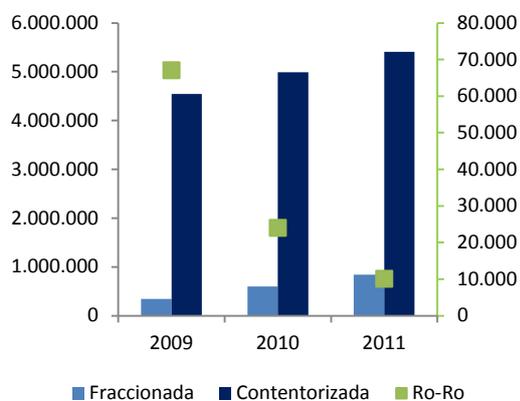
Em geral, podemos afirmar que o transporte de todas as categorias de mercadorias – carga geral, granéis sólidos e granéis líquidos – cresceu entre 2009 e 2011 (26%, 20% e 6% respetivamente).

Na carga geral, salientamos a evolução no transporte de carga fracionada que atingiu uma taxa de crescimento agregada de 143% durante os 3 anos analisados. Pela negativa, salientamos o movimento de carga ro-ro que decaiu 85%.

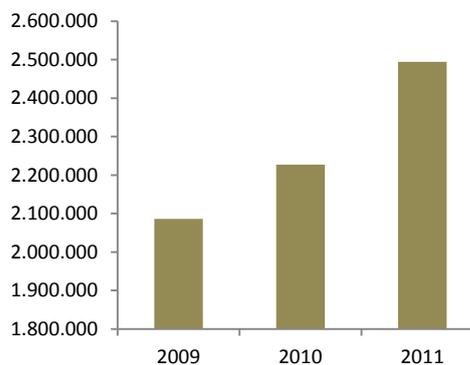
No transporte de granéis sólidos, podemos afirmar que houve uma evolução positiva no movimento de minérios, produtos agrícolas e outros granéis sólidos. Já o transporte de carvão desapareceu por completo em 2010.

No transporte de granéis líquidos, destacamos a evolução verificada no movimento de outros granéis líquidos (e.g. gás natural líquido), tendo este crescido 43% entre 2009 e 2011. O transporte de petróleo bruto e produtos petrolíferos cresceu 4% e 2% respetivamente.

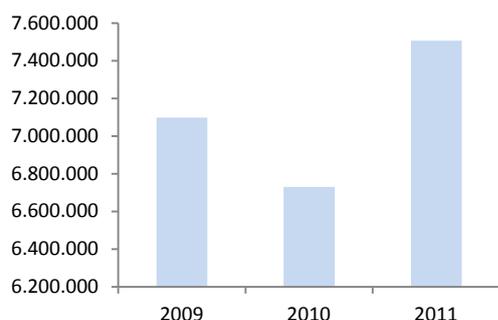
**Figura. Evolução do tipo de Carga Geral
(Tons. 2009-2011)**



**Figura. Evolução de Granéis Sólidos (Tons.
2009-2011)**



**Figura. Evolução de Granéis Líquidos
(Tons. 2009-2011)**



Empresa: APA - Administração do Porto de Aveiro, S.A.

A visão do Porto de Aveiro é ser um dos portos mais dinâmicos da costa atlântica da Península Ibérica, apostando no transporte marítimo de curta e média distância, e proceder ao estabelecimento de um amplo pólo de desenvolvimento logístico e industrial. Este Porto, que nasceu com a pesca do bacalhau (Aveiro e Ílhavo sempre foram o centro da frota dos bacalhoeiros no país) há cerca de 50 anos, foi alvo de grandes investimentos em infraestruturas nos últimos dez anos que o deixaram irreconhecível. Os resultados têm também começado a aparecer, tendo 2010 sido o melhor ano de sempre, embora em 2011 se tenha sentido uma queda de 10%, em parte devido a problemas com o trabalho portuário. Contando com 115 colaboradores e dispondo de 110 estivadores, a questão laboral permanece mais problemática neste Porto, do que no Porto de Leixões, por exemplo. Um outro constrangimento é o assoreamento que implica dragagens que podem custar entre 500 mil e um milhão de euros por ano, o que, contudo, não é caso singular entre os portos que, em regra, necessitam de proceder a trabalhos de desassoreamento periodicamente (Sines é aqui uma exceção).

As grandes apostas do Porto de Aveiro, que conta já com uma plataforma logística de 80 hectares, são o setor agropecuário e movimentar carga de Espanha, originária ou destinada às regiões de Castela e Leão, as quais

não dispõem de nenhum porto mais próximo. Nesse sentido, o Porto de Aveiro estabeleceu uma parceria com a rede logística de Castela e Leão (CYLOG) e com a plataforma logística de Salamanca. Os principais armadores que escalam o Porto são a Portline, a Naveiro e a Sacormarítima e os principais portos concorrentes são o Porto de Leixões e o Porto da Figueira da Foz.

A estratégia de demarcação do Porto de Aveiro é a aposta em nichos de mercado e o desenvolvimento de relações de proximidade com os seus clientes, sendo as suas perspetivas futuras chegar aos dois milhões de toneladas de carga angariada em Espanha, alcançando um milhão no espaço de cinco anos, caso haja capacidade ferroviária para transportar essa carga entre o *hinterland* espanhol e este Porto. Note-se que Aveiro conta com um novo terminal ferroviário em pleno cais de embarque. Ou seja, como no caso de Sines, a questão das acessibilidades ferroviárias apresenta-se determinante para o sucesso deste Porto. Para além da aposta clara no setor agroalimentar, Aveiro visa igualmente expandir a atividade do seu terminal de ro-ro, tendo realizado já uma parceria bem-sucedida com a IVECO e contando alcançar no final de 2013 acessibilidades marítimas para navios até 200 metros e 10,5 m de calado.

As principais barreiras ao crescimento do Porto, no entender da empresa, são o problema laboral causado pela legislação do trabalho portuário, que reduz a competitividade dos portos nacionais, considerando-se fundamental reformar a lei laboral e inclusivamente redefinir o que é trabalho portuário. Igualmente, a legislação que regula a pilotagem é da década de 70 e necessita ser modernizada. Outras barreiras mencionadas são a instabilidade do comércio internacional e, em certa medida, a instabilidade fiscal em Portugal. O Porto de Aveiro beneficia também de uma “janela única portuária” e está envolvido com os demais portos e outros parceiros na criação em curso da “janela única logística”. As principais empresas de TIC’s com que trabalha são a J. Canão e a Indra. As receitas faturadas devem-se em 40% às ocupações, 33% à exploração portuária e apenas 13% a concessões. Os principais clientes são a Socarpor, S.A.; a Aveirpor, Lda.; a PPS – Produtos Petrolíferos, S.A.; a Prio energy, S.A.; e a Atlantic Lusofrete, S.A.. Os dois principais grupos económicos nacionais a participar na operação portuária, a Mota Engil e a ETE, estão presentes com concessões de terminais dedicados a carga geral e a granéis no Porto de Aveiro.

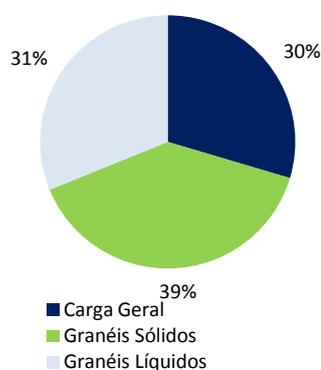
O volume de negócios tem vindo a reduzir-se nos últimos anos, variando entre cerca de 13 milhões de euros em 2008 e 10,72 milhões de euros em 2011. O EBITDA e os resultados líquidos, no entanto, têm vindo a aumentar de respetivamente 3,98 milhões de euros e 221 mil euros em 2008 para 4,36 milhões de euros e 362 mil euros em 2011. Nesse período o passivo da empresa caiu de quase 95 milhões de euros para cerca de 47 milhões em 2010, e o ativo aumentou de quase 308 milhões de euros para perto de 334 milhões em 2010. Como aconteceu com outros portos nacionais, com exceção dos que estão localizados na Grande Lisboa, este Porto contou com relevantes apoios públicos recebidos do FEDER e do PIDDAC nos últimos anos, os quais foram investidos no desenvolvimento de infraestruturas. Para o futuro, o Porto de Aveiro pretende alcançar a sua sustentabilidade através da captação de maior volume de carga e do aumento das receitas realizadas nos negócios logísticos.

Uma nota importante que deve ser feita sobre o Porto de Aveiro, mas que é válida também para outros portos, em particular Leixões, é a preocupação da empresa com não apenas alimentar uma relação de parceria

forte com a Comunidade Portuária de Aveiro, mas estender essa parceria a entidades territoriais públicas e até privadas da sua região, incluindo uma cooperação estreita com a Universidade de Aveiro, por exemplo. Estas relações de proximidade decorrem em parte de uma noção da infraestrutura portuária que em muito ultrapassa o conceito de empresa de despacho de navios. No Porto de Aveiro desenvolvem-se toda uma série de outras atividades, incluindo construção e reparação naval, indústrias transformadoras de pescado, portos de pesca e de apoio à náutica de recreio, entre outras atividades, as quais são tidas em conta e apoiadas pelo Porto. Aliás, como foi salientado pela Administração deste Porto, não é uma coincidência que os grandes investimentos industriais do nosso país tenham sido feitos, em regra, em redor de infraestruturas portuárias, como foi o caso da petroquímica em Sines, da Portucel e da Autoeuropa em Setúbal, da Portucel e da Celbi na Figueira da Foz, ou do Pólo Químico de Estarreja, da Dow Portugal e da CUF em Aveiro. Esta nota é relevante, na medida em que nos diz mais sobre o valor económico (direto e indireto) dos portos nacionais, bem como do seu alto valor estratégico, do que as contas e os números apresentados por esses portos.

Caracterização estática de mercadorias (2011): O Porto de Aveiro movimentou 3.317.519 toneladas de mercadorias em 2011. Ao analisar o volume de carga por tipo de mercadoria, constatamos que existe uma repartição bastante semelhante entre os três tipos de mercadoria analisados - 39% são granéis sólidos, 31% granéis líquidos e 30% carga geral.

Figura. Distribuição (%) do tipo de mercadorias - 2011



Fonte: APA

Evolução 2009-2011: Em termos agregados, o volume agregado de mercadorias cresceu 14% entre 2009 e 2011, tendo atingido o máximo de 3.752.671 toneladas em 2010.

Nesse período, o transporte de carga geral cresceu aproximadamente 6%, sendo que este Porto transportou apenas carga fraccionada em 2010 e 2011. O transporte de granéis sólidos manteve-se sensivelmente constante entre 2009 e 2011, apresentando um crescimento de apenas 0,28%. O transporte de granéis líquidos foi o que mais cresceu, atingindo um crescimento de 49% entre 2009 e 2011. Nesta categoria, o transporte de produtos petrolíferos cresceu 63% e o de outros granéis líquidos cresceu 42%.

Figura. Evolução do tipo de Carga Geral (2009-2011)

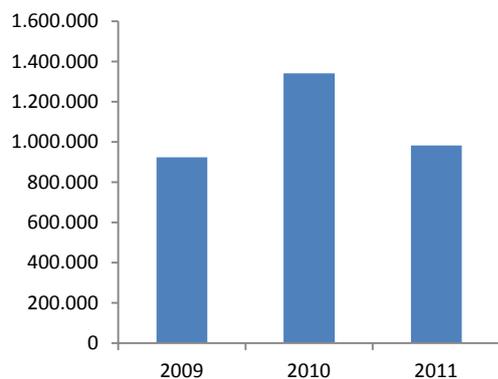


Figura. Evolução de Granéis Sólidos (2009-2011)

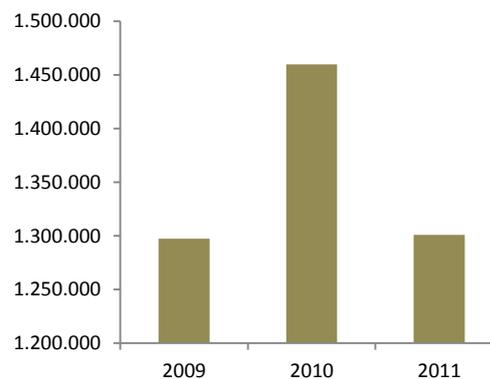
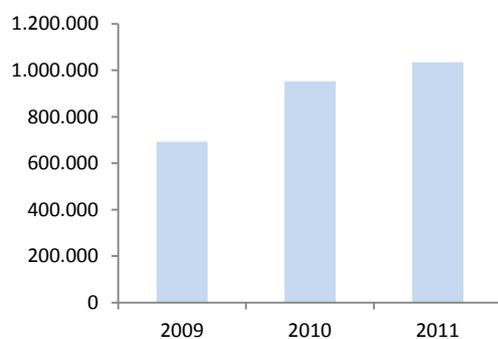


Figura. Evolução de Granéis Líquidos (2009-2011)



Fonte: APA

Empresa: APL – Administração do Porto de Lisboa, S.A.

A visão do Porto de Lisboa é afirmar este Porto como um porto multifuncional de referência no Atlântico, que seja determinante para a competitividade do setor portuário nacional e, em especial, para a Região Metropolitana de Lisboa. Neste Porto as cargas mais importantes do ponto de vista económico são os granéis agroalimentares e a carga contentorizada. O terminal de cruzeiros, por exemplo, de que tanto se fala, até porque o número de passageiros que passa por este Porto tem vindo a aumentar espetacularmente (de menos de 250 mil em 2004 para mais de 500 mil ao ano em 2011) é muito menos rentável para a APL do que a carga de mercadorias. O terminal de cruzeiros, que deverá ter novas infraestruturas construídas de raiz em Santa Apolónia é hoje gerido diretamente pela APL, devendo ir a concurso público para ser concessionado ainda em 2012.

Note-se que as restantes concessões de operação portuária deste Porto expiram já em 2020/2021, pelo que o Porto de Lisboa poderá vir a apresentar-se bastante diferente do que é hoje no médio-longo prazo. Um dos maiores custos operacionais deste Porto, como, aliás, acontece com outros portos nacionais, são as dragagens. Apenas em 2010 foram gastos 2 milhões de euros. O *hinterland* do Porto de Lisboa é atualmente não só a

região da Grande Lisboa, mas também a Andaluzia, sendo que perto de 30% das exportações dessa região espanhola já transitam pelo Porto de Lisboa, vindas exclusivamente por via rodoviária. No entender da APL, se houvesse uma linha ferroviária adequada o volume de carga angariado em Espanha seria bastante mais elevado. Ainda sobre a linha ferroviária que hoje serve o Porto de Lisboa, seria possível explorá-la melhor, sendo que dos dois ou três comboios diários de transporte de carga se poderia chegar aos oito. Outra acessibilidade importante para o Porto de Lisboa, na opinião da APL, será desenvolver o transporte fluvial do Tejo, que permite expandir o raio de ação deste Porto para a região a Norte de Lisboa, sendo ideal que se construísse um terminal portuário capaz de servir a plataforma logística de Lisboa Norte, na zona de Castanheira do Ribatejo.

Uma especificidade importante do Porto de Lisboa, no panorama nacional, é que as suas receitas se dividem essencialmente em duas operações: por um lado, a operação portuária propriamente dita, incluindo os serviços prestados aos navios e à carga, que é responsável por cerca de 60% da faturação, nela se contando a receita proveniente das concessões portuárias equivalente a cerca de 34%; e por outro lado, a gestão dominial, que corresponde a 21% (em Leixões apenas perto de 2%) daquela faturação. Assim, a gestão dominial (rendas de estabelecimentos de restauração e de outros edifícios localizados dentro da área do Porto de Lisboa) gerou em 2010 cerca de 9.950.000 euros. Por sua vez, a receita proveniente dos passageiros de navios de cruzeiro, corroborando o que se disse acima, é apenas de 4% da receita total, e equivale à receita que a APL obtém de todo o setor da náutica de recreio.

O Porto de Lisboa, que contava em 2010 com 340 colaboradores, dispõe apenas de uma Empresa de Trabalho Portuário (ETP), mas conta com duas associações de operadores portuários. A APL aposta também nas novas tecnologias, contando com a “janela única portuária”, que funciona bem, com exceção das autoridades sanitárias, que apenas agora, anos após a entrada em funcionamento deste programa, começam a aceitar ser integradas na janela única. Conta igualmente com o programa DS Plan, que atribui automaticamente o navio a um cais de amarração e o programa DUK, que transmite em tempo real informação das condições marítimas à entrada da barra, através de uma boia ligada a um ondógrafo.

As perspetivas futuras do Porto de Lisboa passam pela expansão da sua capacidade, sendo que na opinião da APL, com algumas obras de menor monta e custo (basicamente alinhar a doca de Alcântara com a doca contígua da Rocha do Conde de Óbitos), seria possível aumentar imediatamente a capacidade do Porto de Lisboa para 700.000 TEU's. Com outras obras de expansão, dentro da área portuária atual, seria mesmo possível duplicar esse número para 1.500.000 TEU's. Entre as principais barreiras à atividade, para a APL, está a complexidade inerente ao funcionamento de um porto multisserviços e com uma miríade de intervenientes e servidores, tendo a solução para este problema sido construída a partir da “janela única portuária” e do Fórum para a Simplificação de Procedimentos, adotado. Também a pouca estabilidade na orientação estratégica fornecida pelo Estado, que se faz sentir desde os anos 90, tem retirado ao Porto alguma eficácia. Finalmente, o funcionamento do serviço de pilotos que, conforme referido a propósito do Porto de Aveiro, é regulado por uma legislação obsoleta e conferidora de privilégios exagerados, bem como a questão laboral portuária, em geral, são outras barreiras à competitividade que devem ser assinaladas. Ao contrário do serviço de reboques,

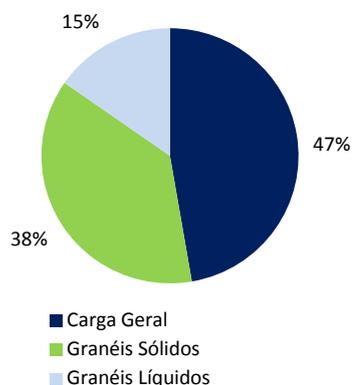
que hoje é um serviço privado em Lisboa, os pilotos são ainda um serviço público inserido na APL, sendo que seria positivo se se evoluísse para um sistema misto, com pilotos públicos e privados em concorrência. Os principais clientes da APL são alguns operadores portuários (a TCSA-Sotagus; a TCA – Liscont) um grande ocupante dominial (A Agência Europeia da Segurança Marítima) e operadores de granéis agroalimentares (a TGA Traf-Silopor e a Sovena Oilseeds). Os principais concorrentes portugueses identificados são os Portos de Sines e Leixões, enquanto a nível internacional a concorrência ao Porto de Lisboa está radicada em outros portos de Espanha.

O volume de negócios diminuiu entre 2008 (50,54 milhões de euros) e 2010 (46,63 milhões de euros), mas o EBITDA cresceu de quase 18 milhões para 19 milhões de euros nesses anos, tendo os resultados líquidos permanecido muito semelhantes, na ordem dos 750 mil euros. Nesse mesmo período o ativo da APL permaneceu estável (cerca de 390 milhões de euros), o mesmo sucedendo com o passivo (cerca de 205 milhões de euros). A quota de mercado em Portugal reduziu-se ligeiramente de 19,2% em 2008, para 18,5% em 2010. Deve referir-se que o Porto de Lisboa, porque está localizado na Região Metropolitana de Lisboa não pode candidatar-se e auferir os apoios comunitários que outros portos auferem, o que se reflete nas contas da APL.

Como nota final, mas muito relevante, a APL reconhece a necessidade de se desenvolver um trabalho conjunto e mais articulado com o Porto de Setúbal, dada a proximidade geográfica e a possibilidade de estabelecer complementaridades entre os dois portos. Mesmo a fusão futura entre estes portos é uma ideia que faz sentido ser ponderada para a APL.

Caracterização estática de mercadorias (2011): O Porto de Lisboa movimentou 12.360.544 toneladas de mercadorias em 2011. Ao analisar o volume de carga por tipo de mercadoria, constatamos que 47% representa carga geral, 38% granéis sólidos e 15% granéis líquidos.

Figura. Distribuição (%) do tipo de mercadorias - 2011



Fonte: APL

Evolução 2009-2011: Em termos agregados, o volume agregado de mercadorias tem vindo a crescer durante os últimos anos em análise. Entre 2009 e 2011, podemos observar um aumento de 648.006 toneladas, o que representa uma taxa de crescimento de 6% no período analisado.

O transporte de carga geral cresceu 9% entre os três anos em análise (5,4 milhões de toneladas em 2009 para 5,8 milhões de toneladas em 2011). Tal acréscimo deve-se exclusivamente ao aumento no transporte na carga contentorizada, que cresceu 12%. Podemos observar pelas figuras seguintes que houve um decréscimo acentuado (-73%) na carga ro-ro e um decréscimo de 20% na carga fraccionada.

Embora se possa observar um crescimento de 5% no movimento de granéis sólidos entre 2009 e 2011, houve uma contração de 1% entre 2010 e 2011. Destacamos neste âmbito o transporte de minérios que atingiu uma taxa de crescimento agregada de 352%. O transporte de outros granéis sólidos também aumentou (29%). Já o movimento de carvão desapareceu por completo em 2011 e o transporte de produtos agrícolas decaiu 4%.

O transporte de granéis líquidos sofreu um decréscimo de 4% entre 2009 e 2010. Já no último ano em análise – 2011 – podemos observar uma recuperação de 2% no volume de carga movimentada para este tipo de mercadorias. É importante referir que enquanto o movimento de produtos petrolíferos diminuiu 5%, o transporte de outros granéis líquidos tal como o gás natural líquido aumentou 6%, o que reflete a tendência geral da fatura energética nacional.

Figura. Evolução do tipo de carga geral (Tons. 2009-2011)

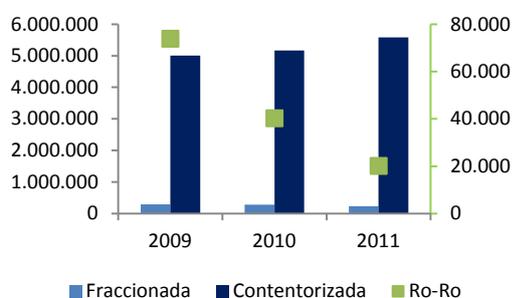


Figura. Evolução de Granéis Sólidos (Tons. 2009-2011)

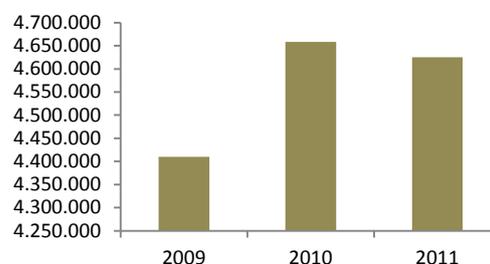
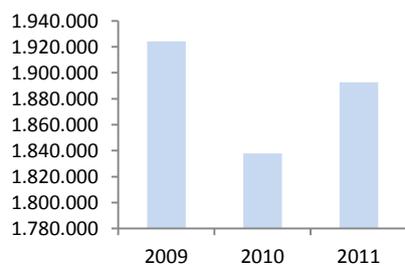


Figura. Evolução de Granéis Líquidos (Tons. 2009-2011)



Fonte: APDL

Empresa: APSS - Administração do Porto de Setúbal e de Sesimbra, S.A.

A visão deste Porto é ser reconhecido como o porto nacional líder no segmento ro-ro e ser a solução mais interessante – em tempo e custo – de ligação a Madrid, afirmando-se como um porto de entrada e saída da Península Ibérica de navios até 12,5m livres de calado, em qualquer condição da maré. Com efeito, baseada nesta visão, a APSS elegeu o ro-ro como área de especialização do Porto de Setúbal, procurando beneficiar do terminal existente e da relação estreita que mantém com a fábrica Autoeuropa da VW. Para além de desenvolver esse segmento de mercado, que está em crescimento, principalmente com as exportações daquela fábrica para a China, são objetivos da APSS assegurar as acessibilidades marítimas do Porto, garantido 12,5m de fundos na barra e 10m de calado no interior do Porto, em qualquer condição de maré; tornar o porto uma referência ambiental e de segurança; e continuar a trabalhar com todo o tipo de carga geral, incluindo, para além do ro-ro, carga fraccionada e contentorizada e com granéis, através dos seus concessionários, tudo isso com os olhos postos na carga de Madrid, conforme assinalado.

O Porto de Setúbal dedica-se quase exclusivamente à operação portuária e a sua receita decorre essencialmente dos serviços portuários que presta (42%), das concessões a operadores portuários (47%) e de taxas e licenças (9%), sendo que fora desse núcleo apenas 2% são provenientes da náutica de recreio (doca de recreio das Fontainhas). Contava em 2011 com 164 colaboradores, duas empresas de trabalho portuário (ETP's) e duas empresas de estiva. Os cinco maiores clientes são a Sadoport, a Tersado, a Secil, a *Seteshipping* e a Navigomes, i.e. os concessionários de operação portuária e de uso privado de terminais.

Uma das vantagens deste porto, para a APSS, é a sua localização num *hinterland* onde existem grandes indústrias exportadoras/importadoras. Com efeito 4 dos 10 maiores exportadores nacionais estão perto do Porto de Setúbal, i.e. Autoeuropa; Siderurgia Nacional; Somicor; Portucel. Outra vantagem é a capacidade disponível que tem, em termos de oferta de infraestruturas portuárias, sem haver necessidade de fazer novas obras de ampliação dos seus terminais. Com boas acessibilidades rodo e ferroviárias, ligadas aos principais eixos viários nacionais, Setúbal conta com linhas regulares à Europa do Norte, Mediterrâneo, África, América Central e do Sul e recentemente também ao Extremo Oriente. A sua quota de mercado nacional é de cerca de 10% do volume de carga, mas é líder de mercado em carga fraccionada com 40% do volume e no ro-ro com 90% do volume.

As principais barreiras à sua atividade, para além da crise económica nacional e externa, que reduz a procura de transportes marítimos, apontadas pela APSS, são a exclusão deste Porto da lista dos *Core Ports* da Rede Transeuropeia de Transportes, a exclusão de apoios comunitários a investimentos portuários realizados na Região da Grande Lisboa (que igualmente afeta o Porto de Lisboa, como referimos), as exigências desproporcionadas da legislação ambiental nacional relativa aos estuários, o aumento do calado dos navios, cada vez de maiores dimensões, a competitividade crescente do setor portuário espanhol (note-se que, ainda assim, a mão-de-obra portuária é mais cara em Espanha e que o tarifário no Porto de Tarragona é 40% superior ao do Porto de Setúbal, por exemplo) e ainda a inflexibilidade do tarifário praticado nos portos nacionais. Outro constrangimento deste Porto serão as dragagens necessárias a manter os fundos livres, que

orçam em cerca de 1 milhão de euros de dois em dois anos, não surpreendendo que o principal fornecedor de serviços do Porto seja uma empresa (estrangeira) de dragagens.

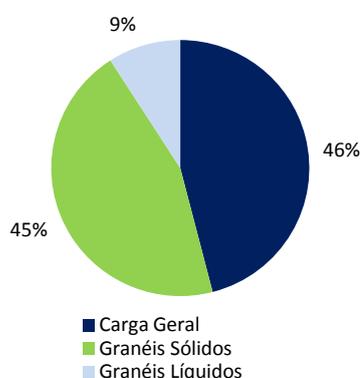
As perspetivas futuras do Porto de Setúbal, segundo a APSS, passam pela aposta, já referida, no ro-ro. Este Porto conta com um terminal para esse segmento não concessionado e dividido em duas áreas: uma do uso privativo da Autoeuropa (que corresponde ao pagamento de 5 a 10% das receitas totais), a qual conta com uma linha ferroviária direta à fábrica; e outra para serviço público. Para além da Autoeuropa, também a Kia escolheu Setúbal como porto de importação para Portugal. No longo prazo a APSS considera mesmo possível que Setúbal venha a ter também o maior terminal multiuso do país, que alcance os 15m de fundos livres e que tenha capacidade para 500.000 contentores.

O volume de negócios do Porto tem vindo a aumentar nos últimos anos, não obstante a crise económica, tendo evoluído de 19.206.664 euros em 2008 para 20.490.078 euros em 2011. O EBITDA também aumentou todos os anos, sendo em 2008 de 6.757.298 euros e em 2011 de 10.009.482 euros. A evolução dos resultados líquidos é ainda mais surpreendente pela positiva, tendo os mesmos dobrado de valor entre 2008 (2.631.950 euros) e 2011 (5.303.932 euros). Deveras impressionante é igualmente a diminuição do passivo que evoluiu de 63.554.521 euros em 2008 para apenas 18.607.689 euros em 2011.

Em harmonia com as demais administrações portuárias a APSS também considera que um dos fatores por detrás dos sucessos recentes dos grandes portos nacionais é, sem dúvida, a relação de proximidade da administração portuária com a comunidade portuária e a melhoria dos serviços do Porto, o que tem permitido aumentar a carga e reduzir fortemente as despesas. Considera, igualmente, que se podem explorar sinergias com o Porto de Lisboa e que uma certa lógica de complementaridade será importante no futuro de ambos os portos.

Caracterização estática de mercadorias (2011): Os Portos de Setúbal e Sesimbra movimentaram 6.892.587 toneladas de mercadorias em 2011. Ao analisar o volume de carga por tipo de mercadoria, constatamos que 46% representa carga geral, 45% granéis sólidos e 9% granéis líquidos.

Figura. Distribuição (%) do tipo de mercadorias - 2011



Fonte: APSS

Evolução 2009-2011: Em termos agregados, o volume agregado de mercadorias cresceu 17% entre 2009 e 2011, tendo atingido o máximo de 7.006.253 toneladas em 2010.

O transporte de carga geral cresceu significativamente durante o período em análise, tendo atingido uma taxa de crescimento agregada de 70%. Salientamos neste âmbito a carga contentorizada, que cresceu 256%, embora partido de um número reduzido de volume. O transporte de carga fraccionada e de carga ro-ro cresceu 50% e 29% respetivamente. O transporte de granéis sólidos decaiu 8%, resultado de uma descida acentuada no movimento de carvão (-21%), produtos agrícolas (-26%) e outros granéis sólidos (-16%). Já o movimento de minérios cresceu 85% durante o período analisado. O transporte de granéis líquidos decaiu 9%, resultado de uma queda de 28% no movimento de produtos petrolíferos e numa subida de 61% no transporte de outros granéis líquidos, tais como o gás natural líquido.

Figura. Evolução do tipo de Carga Geral (Tons. 2009-2011)

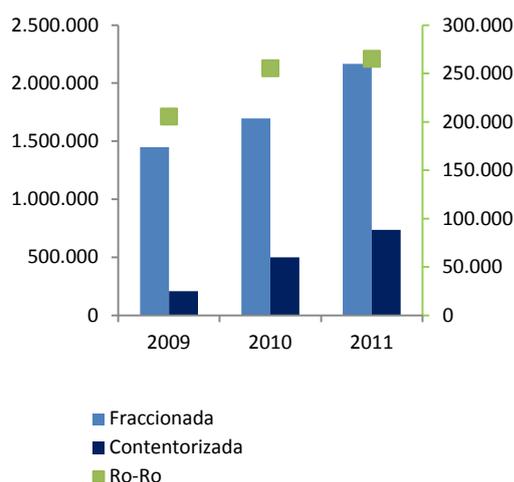


Figura. Evolução de Granéis Sólidos (Tons. 2009-2011)

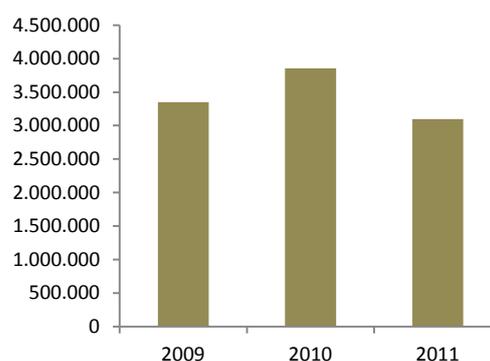
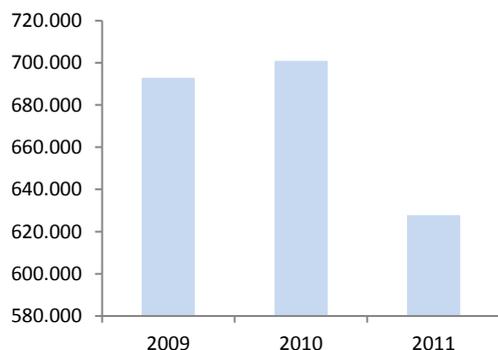


Figura. Evolução de Granéis Líquidos (Tons. 2009-2011)



Fonte: APSS

Empresa: APS - Administração do Porto de Sines, S.A.

A visão da APS é tornar Sines num porto mais eficiente e competitivo e, tirando partido das suas infraestruturas e das suas condições físicas e geográficas, consolidá-lo como um ativo estratégico nacional, com relevo no contexto portuário europeu e mundial. Em termos mais concretos, essa visão passa por transformar Sines num *hub* portuário ibérico e europeu. O que está em jogo neste momento, para que a visão de Sines tenha sucesso, é dotar o Porto das acessibilidades rodo e ferroviárias apropriadas. Sines poderá, assim, realizar a sua missão de ser a principal “porta” atlântica de entrada na Península Ibérica. Uma vez realizada esta missão, a dúvida que se coloca é até que ponto este Porto pode ser igualmente uma porta de entrada no continente europeu, para lá dos Pirinéus.

A ambição ibérica do Porto de Sines exige, para se poder materializar, uma linha ferroviária direta a Madrid (sem transbordos), pelo sul do Tejo e em comboios com 600m de comprimento. Para além da placa portuária giratória (*Port hub*) que pretende ser, Sines é usado também para as importações e exportações nacionais e de e para a Extremadura espanhola (o principal armador de Sines, a MSC, opera em toda a Extremadura).

Com a sua receita proveniente integralmente da gestão das áreas portuárias, o Porto de Sines tem como maiores clientes as seguintes empresas: CLT, S.A (Grupo Galp); Portsines, S.A. (Grupo ETE); MSC Portugal; Marmedesa; PSA Sines. O Porto conta com 211 colaboradores e dispõe, não apenas de duas empresas de trabalho portuário (ETP), mas até de dois sindicatos diferentes, o que é uma exceção no panorama nacional e um fator de competitividade deste Porto. Em termos portuários, os seus parceiros são outros portos nacionais e os portos espanhóis de Vigo e Bilbao, sendo os seus principais concorrentes os portos, em primeiro lugar de Valência, e depois Algeciras e Tanger Med (ambos *hub* portuários operados pelo transportador concorrente da MSC, a *Maersk*) e ainda o porto francês do Havre. Note-se que o maior armador presente em Sines é a *Mediterranean Shipping Company* (MSC), que é a segunda maior empresa de porta-contentores do mundo, depois da *Maersk*. Mais recentemente começou igualmente a escalar Sines o grande armador francês, CMA-CGM, que é, por sua vez, a terceira maior empresa de porta-contentores do mundo.

Para além das suas favoráveis condições naturais, físicas e geográficas, das suas infraestruturas e da capacidade de crescimento e expansão do porto – que poderá ir até aos 6 milhões de contentores – Sines distingue-se dos seus concorrentes pela disponibilidade de uma grande área adjacente ao porto para instalação de atividades industriais e logísticas (a sua plataforma logística, a ZALSINES) e pela aposta na inovação e nas tecnologias de informação e comunicação (TIC’s). Fiel a esta aposta Sines dedicou em 2010 mais de metade do seu orçamento de investimento às TIC’s, o que é notável. Entre as tecnologias adquiridas por Sines destaca-se a “janela única portuária” e o “cartão único portuário”, que é uma espécie de cartão de conta-corrente entre os vários intervenientes na atividade portuária. O atual desenvolvimento de uma “janela única logística” vai proporcionar uma integração ainda mais plena ao longo da cadeia logística e portuária, que se espera traga novos ganhos de eficiência e competitividade a Sines e aos demais portos nacionais.

As principais barreiras ao desenvolvimento da atividade - para além da histórica burocracia, e da falta de coordenação entre os atores intervenientes na cadeia logística e portuária, incluindo das autoridades públicas,

hoje bastante reduzidas com a entrada em funcionamento do sistema da “janela única portuária” - encontram-se na falta de acessibilidades terrestres (rodo e ferroviárias) adequadas ao desenvolvimento previsto para o Porto de Sines.

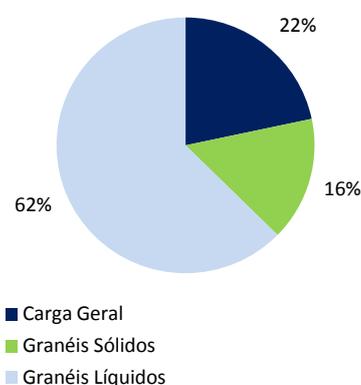
O volume de negócios diminuiu entre 2008 (34.270.089 euros) e 2011 (30.897.127 milhões de euros), o EBITDA da empresa passou nesse período de 13.150.809 euros para 15.037.841 euros) e os resultados líquidos baixaram de 10.687.846 euros para 8.036.248 euros. Prevê-se um aumento do volume de negócios considerável para os anos 2013 e 2014. O ativo da empresa reduziu-se de 399.788.249 euros para 394.819.337 euros entre 2008 e 2011 e o passivo teve uma queda acentuada de 280.932.181 euros para 83.815.714 euros.

O trabalho da APS no futuro, para além de dever ser procurar angariar carga em Espanha e em particular em Madrid, deverá ser também contribuir para angariar indústrias para a sua zona industrial (ZALSINES). As suas perspetivas futuras incluem também o crescimento da movimentação portuária do terminal de contentores (Terminal XXI) e a sua expansão faseada; o aumento de capacidade do terminal de gás natural liquefeito (Terminal de GNL); e o crescimento gerado pelo efeito da entrada em funcionamento do novo complexo de refinação da Petrogal e da nova unidade petroquímica da ARTLANT.

Como nota final, refira-se que a APS vê a possibilidade de realizar sinergias com outros setores da economia do mar, incluindo as pescas, a construção e reparação naval (existe já uma parceria com a Lisnave que leva Sines a enviar a esse estaleiro os seus clientes/embarcações para reparação), o aproveitamento energético *offshore* (energias renováveis e fósseis), com a gestão ambiental e até com a aquacultura. Note-se que o Grupo Coelho & Castro tem mesmo uma unidade de produção de pescado a funcionar em jaulas nas águas interiores do Porto de Sines.

Caracterização estática de mercadorias (2011): O Porto de Sines movimentou 25.781.913 toneladas de mercadorias em 2011. Ao analisar o volume de carga por tipo de mercadoria, constatamos que a grande maioria – 62% - corresponde ao transporte de granéis líquidos, 22 % representa carga geral e apenas 16% são granéis sólidos.

Figura. Distribuição (%) do tipo de mercadorias - 2011



Fonte: APS

Evolução 2009-2011: Em termos agregados, o volume agregado de mercadorias cresceu 6% entre 2009 e 2011. O transporte de carga geral foi o que mais cresceu, tendo atingido uma taxa de evolução de 80%. Para tal, contribuiu um crescimento no transporte de carga fraccionada e contentorizada de 68% e 80% respetivamente. O transporte de granéis sólidos decaiu 24% - o movimento de carvão, minérios, produtos agrícolas e outros granéis sólidos decaiu 21%, 3%, 100% e 58% respetivamente. O transporte de granéis líquidos aumentou 1%. Embora a evolução tenha sido moderada, destacamos pela positiva o transporte de outros granéis líquidos, onde se inclui o gás natural líquido, que cresceu a uma taxa de 38%. Já o petróleo e os produtos petrolíferos decaíram 2% cada.

Figura. Evolução do tipo de Carga Geral (Tons. 2009-2011)

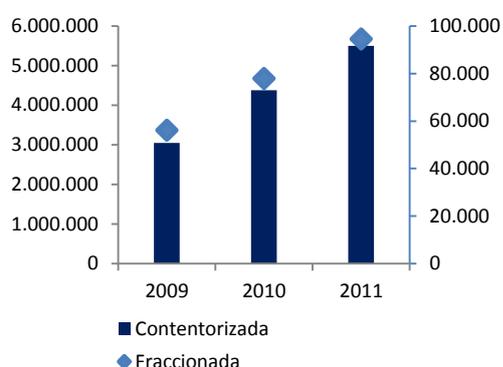


Figura. Evolução de Granéis Sólidos (Tons. 2009-2011)

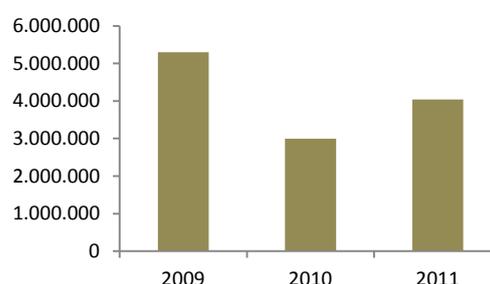
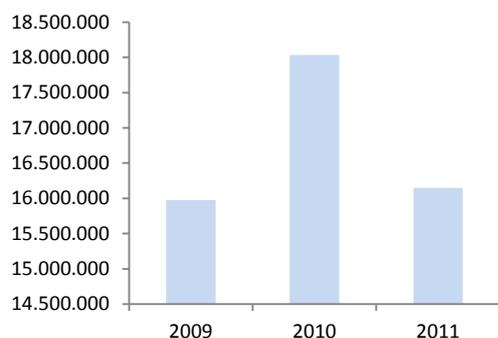


Figura. Evolução de Granéis Líquidos (Tons. 2009-2011)



Fonte: APS

4.2.2 Operadores portuários

Empresa: Tertir, S.A.

A Tertir é uma empresa (*sub-holding*) do Grupo Mota-Engil, orientada para a operação portuária, transporte multimodal, transitários e plataformas logísticas. Esta empresa ocupa uma posição de liderança na operação de terminais portuários em Portugal. Consolidando o seu *know-how* em concessões de infraestruturas

públicas, a empresa presta serviço na operação de alguns dos principais terminais portugueses: contentores, carga geral e granéis, tanto industriais como alimentares, nos portos de Lisboa, Leixões, Setúbal, Aveiro e Figueira da Foz. Esta empresa opera em Portugal terminais de contentores, terminais de carga geral e terminais de granéis agroalimentares e granéis sólidos não alimentares. A empresa está presente também no Peru onde funciona igualmente na área da operação portuária. Algumas empresas ligadas (total ou parcialmente) ao universo Tertir são: a Liscont- Operadores de Contentores, S.A., que opera o terminal de contentores de Alcântara Sul; a Sotagus – Terminal de Contentores de Santa Apolónia, S.A., que opera um terminal de contentores do Porto de Lisboa em Santa Apolónia; a Sadoport – Terminal Marítimo do Sado, S.A., que opera um terminal multiuso do Porto de Setúbal; a Tersado – Terminais Portuários do Sado, S.A.; a Socarpor (Aveiro), S.A. que opera a concessão da exploração comercial em regime de serviço público do terminal Sul do Porto de Aveiro e exerce atividade em outros terminais, incluindo no terminal de granéis agroalimentar (Sograin), no terminal de granéis sólidos não alimentares e no terminal Norte; e a TLC – Terminal de Contentores de Leixões, S.A.

A Tertir apostou na expansão do terminal de contentores de Alcântara, que veio a ser inviabilizada, em resultado de um processo altamente mediatizado, porque, para a empresa, essa era a via possível para o crescimento do seu negócio de contentores em Portugal. Com efeito, todos os outros terminais em que a empresa participa ou é concessionária, incluindo o terminal de contentores de Leixões, têm dimensão e volume menor e a Tertir, apesar de já controlar uma quota de mercado apreciável do negócio em Portugal, continua à procura de escala. Para esta empresa Portugal não tem escala suficiente para rentabilizar a operação portuária, incluindo os investimentos em equipamentos dispendiosos (i.e. gruas e pórticos) que são necessários para pôr a funcionar os terminais. As perspetivas futuras da empresa são, pois, crescer no estrangeiro, nomeadamente com a operação no Peru e no Porto espanhol do Ferrol, onde esta empresa pensa poder vir a desenvolver um terminal de *transshipment* semelhante ao que pretendia para Alcântara, em Lisboa.

Enquanto empresa *subholding* do Grupo Mota-Engil, a Tertir é formada, como vimos, por várias empresas, incluindo empresas operadoras portuárias, sendo que o seu modelo de negócio prevê, em regra, para a exploração de cada terminal uma empresa diferente, onde a Tertir participa na totalidade, ou em parte do capital. O modelo de negócio da operação portuária é despachar os navios em cais, sendo que na angariação de clientes, que são os armadores da marinha de comércio, o poder de argumentação depende das condições intrínsecas do porto em questão, do preço do serviço e da fiabilidade dos recursos humanos e logo da qualidade do serviço prestado. Por essa última razão, os operadores portuários têm um número reduzido de colaboradores e recorrem à *pool* das ETP, de que são normalmente sócios, embora para os sindicatos o objetivo seja aumentar o número de colaboradores fixos das empresas operadoras. O preço cobrado aos armadores não pode ultrapassar um valor máximo contratado com a administração portuária. Os operadores, por sua vez, como já foi referido pagam à empresa de administração portuária uma renda fixa, complementada por uma renda variável, em função da carga despachada.

Empresa: Grupo ETE (Empresa de Tráfico e Estiva, S.A.)

O principal concorrente do Grupo Tertir/Mota Engil em Portugal é o Grupo ETE, que fundado em 1936, permanece hoje em dia como o grupo económico que goza de maior integração vertical no setor dos portos e dos transportes marítimos, estendendo a sua atividade a todas as fases da cadeia de valor da logística de transportes marítimos, incluindo a armação, a operação portuária, a agência de serviços de navegação e de transitários, e até a construção e reparação naval.

A operação portuária de granéis foi a atividade fundadora do Grupo, sendo que ainda hoje, no âmbito da operação portuária, o Grupo se mantém mais orientado para a operação de carga fraccionada e granel do que de contentores, para os quais está mais vocacionado o Grupo Tertir. A ETE está presente em todos os principais portos nacionais, através de uma rede de empresas operadoras de terminais que integram e beneficiam do *know-how* e experiência adquiridos pelo Grupo. Algumas dessas empresas, participadas em parte ou no seu todo pelo Grupo, são a Portsines (Terminal Multipurpose de Sines, S.A.) , a TCGL (Terminal de carga Geral e de Granéis de Leixões, S.A) ou a TCL (Terminal de Contentores de Leixões), ou a Açorportos – Sociedade Gestora de participações Sociais, Lda., que opera terminais portuários da Região Autónoma dos Açores. O setor das operações portuárias, apesar de ter menos peso na faturação, do que o setor do transporte marítimo, permanece como o setor mais forte nos resultados finais do Grupo.

O setor dos transportes marítimos inclui a empresa armadora Vieira&Silveira adquirida em 1981 e que opera entre a Madeira e o continente e o grupo Transinsular cuja frota igualmente iniciou as suas operações nas rotas entre o continente e as ilhas atlânticas, como o seu nome indica.

No setor das agências de navegação destaca-se a Navex - Empresa Portuguesa de Navegação, S.A. , que foi fundada em 1967 e foi adquirida pelo Grupo ETE, sendo hoje a detentora da maior quota de mercado nesse setor a nível nacional.

Para além da atividade logística, entre as outras empresas deste Grupo, realça-se ainda as empresas Naval Rocha e Naval Tagus, que são as empresas dedicadas à construção e reparação naval, a que aludiremos abaixo nesse respectivo capítulo. As perspetivas futuras deste Grupo são continuar a alargar o leque de serviços prestados dentro da cadeia logística e expandir os seus planos de internacionalização - para além do Uruguai e de Moçambique - onde já opera, como é exemplo a entrada recente na Colômbia, na área de operação portuária, onde irá operar uma grua em parceria com a empresa brasileira Vale e que prevê a expansão dos serviços prestados pela empresa neste mercado nos próximos anos.

O Grupo ETE vê como principais barreiras à sua atividade a crónica falta de interesse e de visão política do Estado português, que se reflete na incapacidade de tomar decisões, a nível político e administrativo, e preocupa-se com o que considera ser a atual divisão do mar em dois ministérios (Mar e Economia). Vê igualmente a necessidade de tornar os portos nacionais mais baratos, em linha com outros países da Europa mais competitivos.

4.2.3 Agentes de Navegação

Os agentes de navegação eram historicamente os representantes dos armadores estrangeiros nos portos de escala. Os seus serviços incluíam, e até certo ponto ainda incluem, o agenciamento do navio e o despacho administrativo do mesmo, assegurando-se a operação do navio, desde a sua entrada em porto, bem como do seu pessoal e combustível, e inclui ainda a comercialização de espaço para carga no navio. A evolução das tecnologias da informação e da comunicação tem vindo a reduzir gradualmente a necessidade de manter esses representantes e, hoje, muitos armadores, também por razões comerciais e de proximidade ao cliente, integram na sua estrutura empresarial o negócio dos agentes de navegação. Os agentes recebem pelo seu serviço uma comissão sobre o frete (custo) do navio. Note-se que muitos agentes são, para além de prestadores de serviços a transitários, simultaneamente transitários eles próprios, comprando espaço noutros meios de transporte para clientes (empresas importadoras ou exportadoras), desse modo expandindo o seu papel na cadeia de valor da logística e procurando contrariar a diminuição da rentabilidade do seu negócio original.

As perspetivas futuras deste subsetor do setor dos portos e transportes marítimos, segundo a AGEPOR (Associação dos Agentes de Navegação de Portugal), passam pela concentração das agências que operam no mercado, pela integração do negócio ao longo da cadeia de valor e pela sua internacionalização. Refira-se a este propósito que as agências de navegação, Pinto Basto e Orey já se internacionalizaram e operam igualmente a partir de portos no estrangeiro. Como notas finais, salienta-se que os agentes de navegação, no exercício das suas funções, acabam por exercer simultaneamente a função de agentes comerciais dos portos em que operam, porque também é do seu interesse “vender” esses portos, e que a inovação e as novas tecnologias da informação e da comunicação, que nos últimos anos têm contribuído muito para modernizar os portos e toda a cadeia logística, têm sido uma ferramenta muito útil para o trabalho dos agentes de navegação, que hoje operam integrados com os seus clientes (os armadores) devido à informação que ambos obtêm em tempo real através dessas tecnologias.

Os agentes de navegação que hoje operam em Portugal são cerca de 90, representando a AGEPOR 70 deles. Alguns dos principais agentes de navegação são os seguintes:

Agentes de navegação
Bensaúde
Burmester & Stuv
David José Pinho
Eurofoz
Foz trafego
Garland
Iberolinhas
James Rawes (passageiros)

Agentes de navegação
Navex (ETE)
Orey
Pinto Basto
Portmar
Sealine
Seatank
Via Oceano

Fonte: Agepor

Nota: Lista por ordem alfabética

O número de transitários a operar em Portugal é muitas vezes superior ao número de agentes de navegação. Os transitários estão associados na APAT (Associação dos Transitários de Portugal), sendo que, como já indicámos, estes intermediários na cadeia de valor da logística dos transportes não se dedicam especificamente ao transporte marítimo, antes angariando espaço de carga em todos os meios de transporte, procurando beneficiar da crescente intermodalidade, consagrada no paradigma atual das redes transeuropeias de transportes.

4.2.4 Os Transportes Marítimos

Como foi referido acima, os transportes marítimos em Portugal têm vindo a sofrer um longo declínio de há várias décadas a esta parte. Assim, de acordo com a Associação dos Armadores da Marinha de Comércio (AAMC), em 1980 havia 6500 trabalhadores marítimos em Portugal e hoje não serão mais do que 300. No entender desta associação, este declínio começou nos anos 70 e foi resultado de duas consequências principais: o 25 de Abril e a descolonização, que significou o fim de um mercado protegido nas rotas de transporte marítimo entre a metrópole e os então *designados* territórios ultramarinos; e a crise petrolífera que eclodiu nessa altura e que também contribuiu para a insustentabilidade, em geral, das empresas de transporte marítimo. A remanescente frota de marinha de comércio permanece, hoje, em grande parte, refugiada nas rotas de transporte de mercadorias para as regiões autónomas, que de certa forma continuam a ser rotas protegidas. Por essa razão, em 2011, praticamente todos os armadores nacionais terão tido prejuízos, dada a queda acentuada no tráfego para essas ilhas, que a atual crise económica está a suscitar. Para a AAMC, as principais barreiras à atividade são também a falta de visão política, de vontade e de decisão do Estado português, que se traduz na falta de apoio à bandeira, sendo as condições fiscais impostas em Portugal mais gravosas para o setor, do que nos demais países europeus. Os procedimentos burocráticos, associados ao funcionamento da indústria e principalmente ao despacho da carga, continuam a ser também uma barreira, visto que aos navios que se limitam a escalar portos da União Europeia, ou até no caso de navios dedicados à cabotagem nacional, se impõem quase os mesmos procedimentos de um navio que venha da China para o território da União.

A AAMC entende, por isso, que se Portugal instituisse condições fiscais semelhantes aos demais países europeus e se simultaneamente baixasse as taxas de registo e as relativas à segurança e ao ambiente poderia ser premiado com o regresso à bandeira nacional de navios controlados por armadores portugueses e até mesmo atrair navios e armadores estrangeiros para Portugal.

Empresa: Portline – Transportes Marítimos Internacionais, S.A.

Este armador desenvolve o seu negócio no transporte marítimo de granel e de contentores, nomeadamente em linhas regulares, entre a Madeira e o continente e entre Portugal, o Norte da Europa, França, Las Palmas, Cabo Verde, Guiné Conakry, Guiné Bissau, entre outros destinos. Conta com cerca de 300 colaboradores, sendo 30 portugueses. Em regra a tripulação dos navios é estrangeira de origem filipina, romena e ucraniana e os comandantes, sempre que possível, portugueses. A empresa tem uma frota de 12 navios relativamente novos, que não têm bandeira portuguesa e que são fabricados e reparados na China. O principal acionista é o Sr. Stanley Ho.

A Portline organiza o seu negócio em 3 segmentos principais: a *Portline Containers International, S.A.*, com 4 navios (3 fretados e um da sua propriedade), dedicados às linhas regulares de transporte de contentores; a *Portline Bulk International, S.A.* que dá os navios da empresa em aluguer a terceiros para o transporte de graneis, mantendo, no entanto, a gestão técnica desses navios e da sua tripulação; a *Portline Logistics, Lda.*, que se dedica à armazenagem, grupagem e aos trânsitos, bem como à gestão de parques de contentores.

As perspetivas futuras do Grupo Portline são aumentar a sua frota de graneleiros e manter em funcionamento as linhas regulares de transporte de contentores, que hoje opera. Em termos de contributo para a economia nacional este Grupo, através das suas linhas regulares de contentores, apoia as exportações portuguesas e adquire em Portugal equipamentos na área da eletrónica, tintas, óleos e lubrificantes. As principais barreiras são, no entender do Grupo - em unanimidade, aliás, com os demais *stakeholders* do setor dos transportes marítimos - o desincentivo da bandeira, por condições fiscais gravosas, a falta de apoio dos grandes importadores nacionais, que ao invés de apoiar uma cadeia de valor *made in* Portugal na logística do transporte marítimo das *commodities* importadas se limita a comprar em CIF (i.e. *Cost Insurance and Freight* a cargo do vendedor). Finalmente uma outra ameaça para a Portline é a tendência dos grandes armadores mundiais começarem a penetrar nos segmentos de nicho do transporte marítimo, como forma de consolidar carga e assim rentabilizar as suas operações, principalmente em tempos de fretes baixos, como são os de hoje. Não obstante estas barreiras e constrangimentos, a visão do Grupo Portline é atingir nos próximos cinco anos a dimensão de um operador global no segmento dos navios graneleiros Supramax e Ultramax, com uma frota de 50 navios.

Empresa: Mutualista Açoreana de Transportes Marítimos

Esta empresa de transportes marítimos pertence à *subholding* Bensaúde Marítima, SGPS, S.A., do Grupo Bensaúde, dedicando-se ao transporte de mercadorias entre os Açores e o continente, contando para isso com uma frota de dois navios. Por enquanto os navios do Grupo ainda arvoram bandeira portuguesa, estando a

aguardar informação sobre o pacote de ajuda à sua atividade para tomar uma decisão sobre esta questão, o que acontece devido à precaridade dos incentivos e apoios estatais. A sua concorrência são os demais armadores nacionais que trabalham nas rotas das ilhas, apesar de todos trabalharem em parceria, com vista à consolidação da carga. As perspetivas futuras da empresa são apenas manter-se em operação, o que já será positivo, face aos prejuízos acumulados nos últimos anos nesta atividade. Entre 2010 e 2011 a atividade reduziu-se em 19% e entre 2011 e 2012 chegou a uma redução de 20% no final do primeiro semestre. A empresa procura contribuir para a economia portuguesa, nomeadamente fazendo as reparações nos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, mas, como os demais armadores, lamenta que a indústria importadora nacional não recorra aos armadores nacionais, o que reduz muitíssimo as opções destes e constitui a principal barreira à atividade, no seu entender. Sobre este assunto leia-se o que foi escrito sobre os contratos de importação de mercadoria CIF, realizados por grandes empresas portuguesas, nomeadamente pela EDP, Portucel, Galp, entre outras. A outra grande barreira, para esta empresa, prende-se com as ajudas estatais, que em Portugal são decididas anualmente por Despacho e não conferem um caráter de certeza e estabilidade ao setor, ao contrário do que acontece com a taxa da tonelagem instituída em outros países europeus, com o beneplácito de Bruxelas.

Empresa: Transinsular- Transportes Marítimos Insulares, S.A.

Esta empresa, do Grupo ETE, acima mencionado, opera uma frota de 10 navios, sendo 7 próprios e 3 afretados. Seis desses navios são porta-contentores, 2 são cimenteiros e os outros 2 são afretados à viagem. Como a maior parte dos outros armadores nacionais esta empresa realiza uma grande parte do seu negócio no tráfego de carga com as ilhas e, por isso, está a enfrentar problemas decorrentes do decréscimo da faturação do transporte insular. A situação exige ajustamentos nos custos internos da empresa e convida à diversificação do negócio para outras paragens, incluindo em especial Canárias e Cabo Verde. Esta empresa conta com 190 colaboradores, sendo 150 deles trabalhadores marítimos (tripulantes). O negócio é 80% gerado pelo tráfego de contentores e 20% gerado pelo transporte de granel, sendo que neste último segmento a Transinsular foi também afetada com a decisão da EDP de passar a comprar carvão CIF, ao invés de FOB. Aliás, uma das duas grandes barreiras à atividade, identificada por esta empresa é, igualmente, o facto referido de os grandes importadores nacionais comprarem CIF. Se os contratos de compra e venda de mercadorias (*commodities*), ao invés, fossem contratos FOB, os armadores nacionais poderiam bater-se e vender os seus serviços ao mesmo preço do que é pago nas compras em CIF, argumenta esta empresa. Outra barreira, também invariavelmente invocada pelos demais *players* deste setor é a falta de competitividade da bandeira nacional, pela omissão de incentivos semelhantes aos concedidos pelos outros países europeus. Quanto às suas perspetivas futuras, a empresa nota que os grandes armadores que competem à escala internacional necessitam possuir um forte músculo financeiro, que não há neste setor em Portugal e, por isso, resta procurar nichos de mercado e explorá-los. Esse nicho tem sido nas últimas décadas o tráfego para as regiões autónomas e as perspetivas de diminuição desse tráfico (muito dele ligado às obras públicas realizadas nessas regiões) vão obrigar à diversificação e à mudança de modelo de negócio para assegurar a sobrevivência do setor remanescente do transporte marítimo nacional.

Os seus principais clientes, hoje, são a Cimpor e a Secil.

Empresa: Naveiro – Transportes Marítimos, S.A.

Criada em 1964, esta empresa dedica-se ao transporte marítimo de curta distância (TMCD) intraeuropeu. Efetua o transporte de mercadorias para o espaço da União Europeia e para a Turquia (opera do Mar Báltico ao Mar Negro), no segmento de carga geral fraccionada: cereais, aço e pasta de papel, através da sua frota de 10 navios próprios e 2 afretados. Contando com 113 colaboradores, incluindo 96 tripulantes, os navios ostentam a bandeira do registo da Madeira (MAR), sendo contudo duvidoso que a mantenham por muito tempo, de acordo com a empresa. Lamenta que a operação tenha deixado de ser rentável, com a queda dos fretes, que caíram a pique em 2009 e nunca voltaram a subir significativamente, e com o aumento do gasóleo, o que levou a sua concorrência, que eram centenas de outros armadores europeus, dedicados ao TMCD, a passar na atualidade a serem apenas algumas dezenas. Perante este quadro, as suas perspetivas não são mais do que manter-se em serviço e procurar diversificar rotas para destinos como a Líbia e a Argélia, por exemplo. Esta empresa confessou preferir hoje construir os seus navios em Espanha, por ser mais barato do que em Portugal e fazer igualmente nesse país os serviços de manutenção ou reparação, por serem também mais baratos e por considerar o serviço mais fiável (e.g. os contratos em Espanha incluem uma cláusula de penalização em caso de atraso na construção do navio, o que não acontece em Portugal). A empresa considera igualmente que os portos portugueses, não obstante os progressos alcançados, são ainda caros no contexto europeu.

4.2.5 Outros serviços portuários

Vale a pena destacar aqui algumas empresas que fazem parte das comunidades portuárias de alguns dos maiores portos e que prestam serviços fundamentais ao seu funcionamento, nomeadamente empresas de serviço marítimo como rebocadores, serviços de acostagem, despachos, entre outros. Existe mesmo um CAE específico para estas atividades – CAE 5220: Atividades auxiliares dos transportes por água.

A empresa **Tinita – Transportes e Reboques Marítimos, S.A** presta, entre outros, serviços de rebocagem oceânica e costeira, salvamento marítimo, assistência marítima na construção de portos e pontes e também assistência a plataformas petrolíferas. A empresa opera nos portos de Viana do Castelo, Leixões, onde opera a monoboia, Aveiro e Figueira da Foz e também já tem prestado serviços nas regiões autónomas.

Também nesta mesma área e concorrentes da empresa Tinita, as empresas associadas **Rebonave – Reboques e Assistência Naval, S.A.** e a **Reboport, S.A.** prestam serviços de reboque, escolta, atração e largada. Os principais portos em que a Rebonave está presente são Lisboa e Setúbal, onde presta também serviços para os estaleiros da Lisnave, e Leixões. A Reboport opera em Sines e Portimão. O terminal XXI de Sines é operado (neste tipo de serviços) pela empresa **Svitzer**, um operador global, presente nos maiores portos internacionais e também no Porto de Lisboa.

5. Análise económica e financeira das maiores empresas dos setores dos portos e transportes marítimos

5.1. Análise económica e financeira dos 16 maiores armadores nacionais da marinha de comércio

A análise económico-financeira do grupo de armadores nacionais da marinha de comércio tem como base a lista de empresas em atividade à data de 1 de Fevereiro de 2012, de acordo com os dados publicados pelo Instituto Portuário e dos Transportes Marítimos, I.P (IPTM, I.P) e pela Associação dos Armadores da Marinha de Comércio. Embora a lista do IPTM reporte a existência de 21 armadores, apenas foram consideradas empresas com a Informação Económica Simplificada (IES) disponível, neste caso 16. De referir ainda que a empresa Pascoal & Filhos foi removida desta secção, na qual consta com o navio Santa Maria Manuela, uma vez que se tornou impossível expurgar os resultados provenientes da exploração deste navio do total de resultados da atividade da empresa, analisada no capítulo da Alimentação.

As 16 empresas analisadas exercem como atividade económica principal o transporte marítimo de mercadorias, o transporte costeiro e local de passageiros, o manuseamento de cargas e a organização do transporte. Distribuição das empresas por Código de Atividade Económica (CAE):

Código de Atividade Económica (CAE – Rev. 3)	# Empresas
50200 - Transportes marítimos de mercadorias	12
50102 - Transportes costeiros e locais de passageiros	2
52240 - Manuseamento de carga	1
52291 - Organização do Transporte	1

À semelhança da análise efetuada sobre os outros setores da economia do mar, considerados neste estudo, as empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores.

	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 15 Milhões €	10	Inferior a 50	11
Escalão 2	Superior a 15 Milhões €	6	Superior a 50	5

Das empresas analisadas constata-se que 63% apresentam um volume de negócios inferior a 15 milhões de euros e 69% um número de trabalhadores inferior a 50, o que confirma a reduzida dimensão das empresas do setor do transporte marítimo em Portugal.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – ano de 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

O volume de negócios das 16 empresas em estudo situa-se entre 3,1 milhões de euros e 63,4 milhões de euros. O grau de disparidade pode ser considerado elevado, com a maior empresa a contabilizar um volume de negócios 288 vezes superior à 16ª empresa, em 2010. O escalão superior representa aproximadamente 82% do VN total da amostra, sendo que a maior empresa do setor (Transinsular – Transportes Marítimos Insulares, S.A.) detém uma quota de mercado de 22,5%.

Os 16 armadores nacionais analisados – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
TRANSINSULAR - Transportes Marítimos Insulares, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Superior a 50
SACOR MARÍTIMA,S.A.	Superior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
BOX LINES - Navegação, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Inferior a 50
PORTLINE - Transportes Marítimos Internacionais, S.A.	Superior a 15M€	Inferior a 1M€	Superior a 50
MUTUALISTA AÇOREANA DE TRANSPORTES MARÍTIMOS, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Inferior a 50
EMPRESA DE NAVEGAÇÃO MADEIRENSE, LDA .	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Superior a 50
CABOMUNDO SHIPPING LINE - Transportes Marítimos, S.A.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
NAVEIRO - Transportes Marítimos, S.A.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
PORTO SANTO LINE - Transportes Marítimos,Lda.	Inferior a 15M€	Superior a 1M€	Superior a 50
VIEIRA & SILVEIRA- Transportes Marítimos, S.A.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
ATLÂNTICOLINE, S.A.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Superior a 50
SEACARRIER - Sociedade de Navegação e Transportes, S.A.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
TRANSMACOR - Transportes Marítimos Açoreanos, Lda.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
SEACENTER - Transportes Marítimos, Lda.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50
SOCARMAR - Sociedade de Cargas e Descargas Marítimas, S.A.	Inferior a 15M€	Superior a 1M€	Inferior a 50
NAVEGAR - C. Port. de Navegação Internacional,S.A.	Inferior a 15M€	Inferior a 1M€	Inferior a 50

Nota: Lista ordenada por dimensão de Volume de Negócios

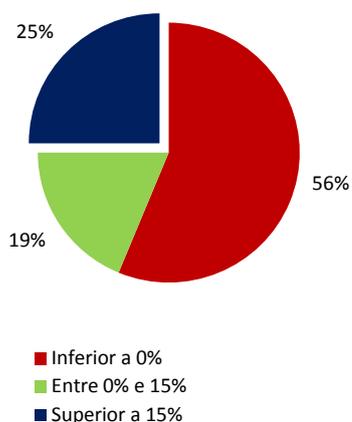
Caracterização da amostra

Dimensão

A amostra em estudo faturou aproximadamente 281 milhões de euros em 2010 e empregava um total de 677 colaboradores com contrato. O VN agregado decresceu 5,74% em relação ao período homólogo, sendo que a média da taxa de crescimento anual dos 16 armadores nacionais analisados foi de -3,73%. O ano de 2010 foi um ano de retração, seguindo a tendência verificada já em 2009, fruto de diversos fatores, desde logo a redução no consumo no mercado interno penalizou muitos dos armadores nacionais que dependem das rotas de abastecimento às ilhas. Por outro lado, a forte descida no preço dos fretes em 2009 e o aumento constante dos custos de operação, com maior destaque para o combustível, veio agravar ainda mais a performance dos armadores, nomeadamente os de transporte de mercadorias. Mesmo neste contexto, algumas empresas conseguiram atingir taxas de crescimento interessantes, chegando algumas a ultrapassar os 15%.

A redução da atividade entre 2009 e 2010 confirma a elevada exposição deste setor ao mercado interno e a ineficácia das leis e das políticas públicas portuguesas ao contrário do verificado noutros países europeus como Alemanha e a Irlanda.

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010



Apesar do volume de negócios das empresas analisadas ter verificado um decréscimo de 5,74% entre 2009 e 2010, 44% das empresas conseguiram apresentar crescimento nesse período e 25% conseguiram ter taxas de crescimento superiores a 15%.

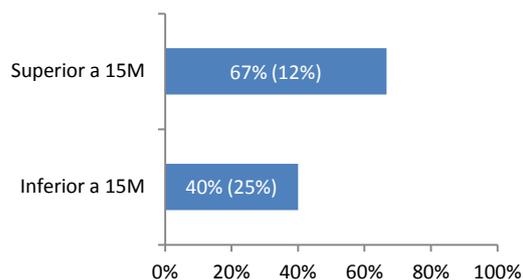
Internacionalização

Os armadores nacionais são, em média, empresas com um grau de internacionalização moderado, com 50% das empresas a vender para o mercado externo. O peso das exportações no total de faturação das empresas que vendem para fora era, em média, 31% em 2010. Ao avaliarmos as empresas individualmente podemos observar que nalguns casos as exportações pesam mais de 50% da faturação, como é o caso de alguns armadores que operam praticamente em exclusivo fora de Portugal.

Figura: Número de empresas exportadoras



Figura: Número de empresas exportadoras e peso de exportação por escalão de VN

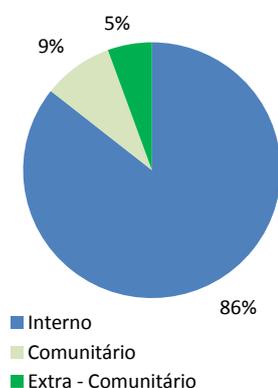


Nota: Entre parêntesis peso de exportações no volume de negócios total

Grau de internacionalização moderado, reflete o subaproveitamento do potencial subjacente ao comércio internacional e, em particular, à dependência da União Europeia do transporte marítimo: apenas 50% das empresas operam no mercado externo e as exportações representam, em média, cerca de 31% da facturação.

O mercado comunitário é o principal cliente dos armadores nacionais e representa 61% da faturação que corresponde a exportações. No gráfico em baixo constatamos que no somatório da faturação dos 16 armadores analisados, 14% tem origem fora de Portugal e 5% fora do mercado comunitário.

Figura: Vendas por mercados geográficos



O mercado comunitário surge como principal destino das exportações deste setor, representando 61% do comércio externo, mas cujo peso não vai além dos 5% do total do volume de negócios deste setor.

Enquadramento económico e financeiro

Rentabilidade de vendas

O negócio do transporte de mercadorias é um negócio de margens reduzidas e tem sido ainda mais penalizado nos últimos anos face à dificuldade crescente em manter a operação rentável, como já foi referido atrás. Em 2010 alguns dos *players* chegaram mesmo a perder dinheiro na operação e muitos conseguiram apenas sobreviver, apresentando resultados marginais. As margens líquidas são afetadas sobretudo pelos custos com amortizações dos navios, que representam mais de 90% do EBITDA agregado.

Rentabilidade do ativo

Dada a dificuldade vivida por este setor no ano em análise e também em 2011, este indicador sofre naturalmente com os resultados líquidos menos bons das empresas. Ainda assim, destaque para a percentagem de 31% das empresas que apresentam uma rentabilidade líquida do ativo superior a 6%.

Apesar dos resultados líquidos menos bons em 2010, 31% das empresas apresentam uma rentabilidade líquida do ativo superior a 6%.

Negócio de capital intensivo traduzindo-se em margens decorrentes do elevado peso das amortizações dos navios: 69% das empresas apresentam rentabilidade líquida de vendas inferior a 2%.

Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade de vendas

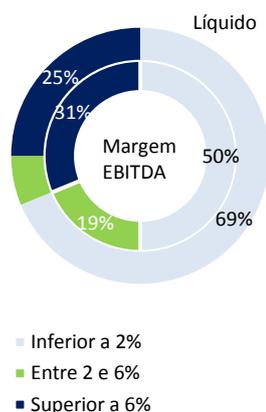
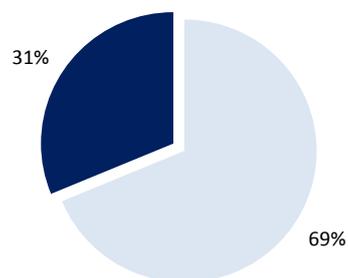


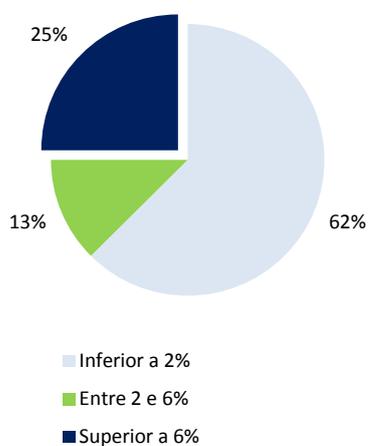
Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade do ativo



Rentabilidade dos capitais próprios

Novamente, este rácio ao depender do resultado líquido das empresas em 2010, apresenta valores reduzidos, ainda que 25% das empresas detenham rácios superiores a 6%.

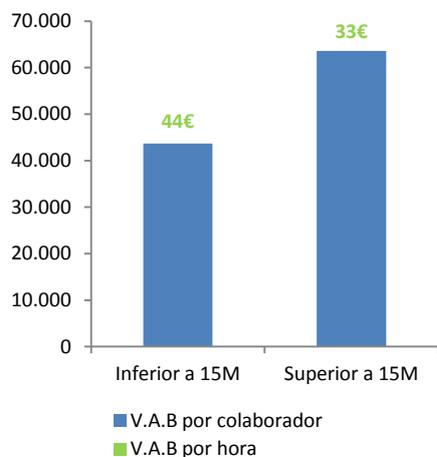
Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios



Apesar dos resultados líquidos menos bons em 2010, 25% das empresas apresentam rácios de rentabilidade dos capitais próprios superiores a 6%, o que pode ser utilizado para atrair para Portugal parceiros internacionais com meios financeiros e *know-how* especializado.

Análise de produtividade

Figura. Valor Acrescentado Bruto



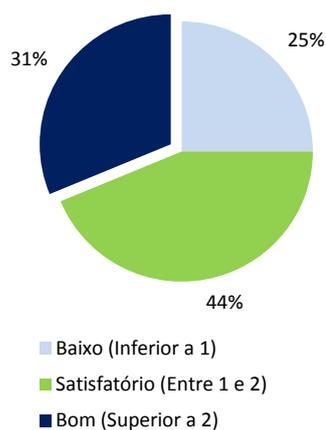
V.A.B por colaborador médio: 48.668€

V.A.B. por hora médio: 40€

Análise de endividamento e liquidez

As 16 maiores empresas têm, em média, um grau de endividamento de 61% em relação aos ativos que possuem e uma estrutura de endividamento de 66%. A grande maioria das empresas apresenta níveis de liquidez geral sólidos, situando-se a média em 1,68.

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral



A grande maioria das empresas apresenta níveis de liquidez geral sólidos: 75% das empresas apresentam um rácio de liquidez geral satisfatório ou bom.

Análise de solvabilidade e autonomia financeira

A grande maioria das empresas tem uma autonomia financeira acima do valor de referência para o QREN de 20%, o que reflete o nível reduzido de dívida em relação aos ativos que possuem. Também em termos de solvabilidade, as empresas analisadas refletem uma performance satisfatória, apesar de um número relativamente alto de empresas estar abaixo dos 100%.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

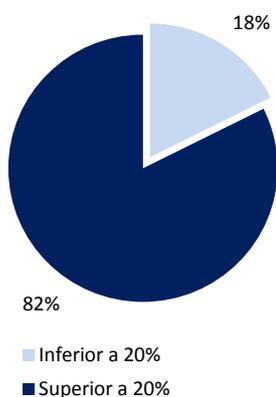
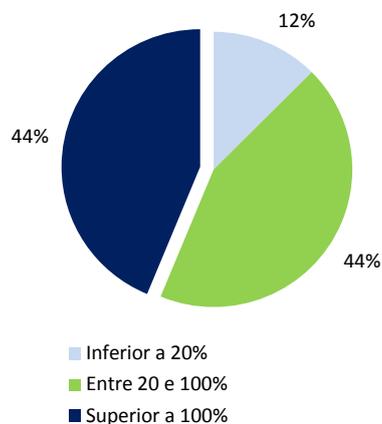


Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade



Reduzido nível de endividamento traduz-se em bons níveis de autonomia financeira: 82% das empresas apresentam rácios de autonomia financeira superiores a 20%.

Apesar de 44% das empresas apresentar rácios de solvabilidade superiores a 100%, existe um número relativamente elevado de empresas abaixo dos 100%.

Análise de custos

Os custos com operação são a maior fatia da estrutura de custos, pesando 95% do total, seguidos dos custos com amortizações que representam 4% da estrutura de custos. Os Fornecimentos e Serviços Externos, onde se incluem rubricas como o abastecimento dos navios e os serviços de reparação, são a principal componente dos custos com operação. Os custos com pessoal representam 9% dos custos operacionais.

Figura: Distribuição de custos

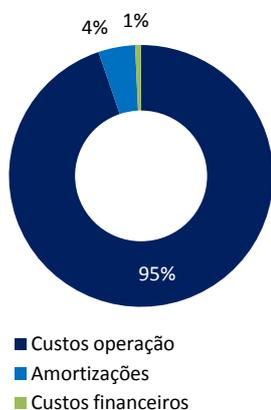
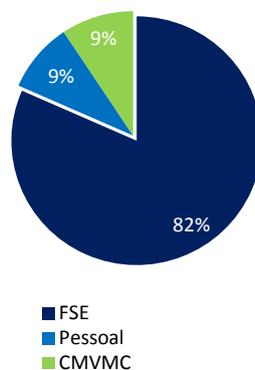


Figura: Custos operação

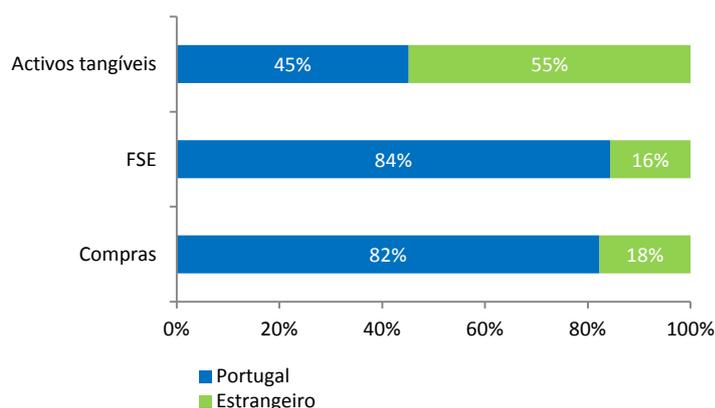


Os custos com operação representam 95% da estrutura de custos das empresas analisadas, sendo que a rubrica de fornecimentos e serviços externos pesa 82% nos custos com operação, sobretudo relacionados com abastecimento dos navios e os serviços de reparação.

Incorporação de valor nacional

Existe uma grande incorporação de valor nacional neste setor, sendo a maioria dos gastos efetuados em Portugal ou a empresas portuguesas. Os 55% de ativos tangíveis adquiridos no estrangeiro correspondem à aquisição de um navio porta-contentores a um estaleiro alemão, por parte da Empresa de Navegação Madeirense. Importante referir que esta análise diz respeito apenas a 2010, não refletindo, por exemplo, a aquisição dos navios hoje a operar que, como é sabido, foram adquiridos na maioria a estaleiros estrangeiros.

Figura: Incorporação de valor nacional por rúbrica



Apesar da maioria dos navios terem sido adquiridos a estaleiros estrangeiros, verifica-se uma elevada incorporação de valor nacional, com mais de 80% dos fornecimentos e serviços externos e das compras a serem realizados internamente, potenciando o desenvolvimento de outros setores de atividade da economia portuguesa.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

Se compararmos a evolução dos 16 armadores em atividade nos diferentes indicadores entre os dois últimos anos em análise, constatamos que 2010 foi um ano de contração nos níveis de faturação e nas rentabilidades económicas e financeiras. A subida nos níveis de endividamento, causa exclusiva de uma diminuição média no total de ativos e um aumento médio no total de passivos, afetou ligeiramente os rácios de liquidez geral e a autonomia financeira das empresas. Não obstante o cenário negativo para o último ano em análise, as empresas apresentam uma maior independência face aos seus credores.

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	281.350.490	298.477.302	↘
Σ EBITDA	14.419.531	33.692.119	↘
Σ V.A.B.	33.482.680	45.389.868	↘
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas (mediana)	0,32%	2,60%	↘
Margem EBITDA (mediana)	3,15%	10,99%	↘
Rentabilidade do ativo (mediana)	0,43%	3,03%	↘
Rentabilidade dos capitais próprios (mediana)	0,43%	4,20%	↘
Endividamento			
Grau de endividamento médio	61,34%	56,92%	↗
Estrutura de endividamento média	65,72%	69,57%	↘
Dívidas a fornecedores	53.328.980	45.750.689	↗
Financiamentos obtidos (curto prazo)	21.948.542	18.621.958	↗
Financiamentos obtidos (longo prazo)	70.787.041	74.223.773	↘
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	2.683.283	4.094.749	↘
Σ Amortizações	13.458.948	20.853.339	↘
Σ Impostos (IRC)	681.375	1.242.736	↘
Risco Financeiro			
Solvabilidade (mediana)	66,10%	76,81%	↘
Autonomia Financeira média	38,66%	43,08%	↘
Liquidez geral média	1,68	2,00	↘

Nota: valores absolutos em euros

5.2. Análise económica e financeira das principais administrações portuárias

A análise económico-financeira foi efetuada para as administrações dos principais portos do país, tendo como base a lista de portos de Portugal continental, Madeira e Açores, disponível no portal do Instituto Português e dos Transportes Marítimos, IP, (IPTM, IP) . São elas:

- APVC - Administração do Porto de Viana do Castelo, S.A.
- APDL - Administração dos Portos do Douro e Leixões, S.A.
- APA - Administração do Porto de Aveiro, S.A.
- APFF - Administração do Porto da Figueira da Foz, S.A.
- APL - Administração do Porto de Lisboa, S.A.
- APSS - Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, S.A.
- APS - Administração do Porto de Sines, S.A.
- APRAM - Administração dos Portos da Região Autónoma da Madeira, SA
- Portos dos Açores, S.A.

Todas as administrações portuárias analisadas têm como código de atividade económica principal 'Atividades Auxiliares dos Transportes por Água' (CAE 52220).

As empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores:

	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 10 milhões €	4	Inferior a 100	3
Escalão 2	Superior a 10 milhões €	5	Superior a 100	6

Das administrações portuárias analisadas constata-se que 56% apresentam um volume de negócios superior a 10 milhões de euros e 67% um número de trabalhadores superior a 100.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

O intervalo do volume de negócios dos nove portos em análise situa-se entre 529 mil euros e 43 milhões de euros. Embora a amostra considerada seja pequena, existe uma acentuada disparidade entre a dimensão dos portos analisados, sendo que o escalão superior detém uma quota de 86% do volume de negócios do universo considerado.

Elevado grau de disparidade no volume de negócios das 9 administrações portuárias analisadas: as 5 administrações portuárias com volume de negócio superior a 10 milhões de euros representam aproximadamente 86% do volume de negócios total.

As 9 administrações portuárias analisadas – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
APDL - Administração dos Portos do Douro e Leixões, S.A.	Superior a 10M	Superior a 5M€	Superior a 100
APL - Administração do Porto de Lisboa, S.A.	Superior a 10M	Superior a 5M€	Superior a 100
APS - Administração do Porto de Sines, S.A.	Superior a 10M	Superior a 5M€	Superior a 100
APSS - Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, S.A.	Superior a 10M	Inferior a 5M€	Superior a 100
APRAM - Administração dos Portos da Região Autónoma da Madeira, SA	Superior a 10M	Inferior a 5M€	Superior a 100
APA - Administração do Porto de Aveiro, S.A.	Inferior a 10M	Inferior a 5M€	Superior a 100
APVC - Administração do Porto de Viana do Castelo, S.A.	Inferior a 10M	Inferior a 5M€	Inferior a 100
APFF - Administração do Porto da Figueira da Foz, S.A.	Inferior a 10M	Inferior a 5M€	Inferior a 100
Portos dos Açores, S.A.	Inferior a 10M	Inferior a 5M€	Inferior a 100

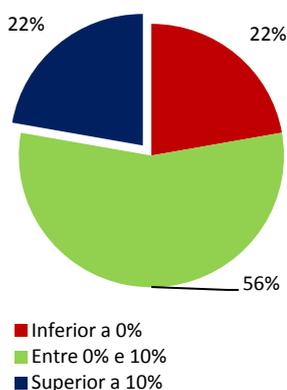
Nota: Ordenado por dimensão em Volume de Negócios

Caracterização da amostra

Dimensão

Os nove portos analisados apresentaram um volume de negócios agregado de 151 milhões de euros no ano de 2010 e empregaram 1321 colaboradores com contrato. O valor de receitas agregadas cresce para os 205 milhões de euros se somarmos as rubricas de subsídios à exploração e outros rendimentos e ganhos, esta última na ordem dos 50 milhões de euros. O volume de negócios dos 9 portos cresceu 1% em relação ao período homólogo e a média das taxas de crescimento foi de 7%. Entre 2009 e 2010, 7 dos 9 portos em análise apresentaram taxas de crescimento positivas, o que reflete o bom desempenho dos portos portugueses, situação, aliás, que se manteve ao longo de 2011.

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010



Tem-se verificado nas últimas décadas uma progressão neste setor fruto das políticas seguidas e dos investimentos realizados:

- crescimento de 1% em termos do volume de negócios global entre 2009 e 2010 (período de conjuntura desfavorável) e com taxas médias de crescimento dos portos analisados de 7%;
- 78% das administrações portuárias analisadas apresentam um crescimento entre 2009 e 2010, sendo que 22% destas apresentam taxas de crescimento superiores a 10% nesse período.

Enquadramento económico e financeiro

Rentabilidade de vendas

A disparidade entre a margem EBITDA e a rentabilidade líquida (margem Resultado Líquido), no caso das administrações portuárias, é muito acentuada, mais do que nos outros setores analisados. Isto acontece porque as administrações portuárias são essencialmente donos de um espaço e de infraestruturas que alugam e/ou concessionam a terceiros em troca de uma renda, ou seja, os custos com amortização dessas infraestruturas têm um impacto significativo no resultado líquido destas empresas. Os principais portos de Portugal apresentam rentabilidades sólidas, estando as taxas de rentabilidade líquida acima dos 10%, à exceção da Administração do Porto de Lisboa, devido ao peso com custos financeiros acima das restantes administrações. Esta situação da APL deve-se essencialmente à falta de acesso a subsídios dos fundos comunitários por estar inserida na Região de Lisboa e Vale do Tejo, obrigando a empresa a recorrer mais a financiamento bancário para fazer face aos seus investimentos, o que pode ser constatado com o rácio de cobertura dos investimentos com subsídios que, no caso da APL, tem sido inferior a 5% enquanto a média das outras Administrações Portuárias rondou os 46%. De referir também as baixas taxas de rentabilidade dos portos das ilhas, nomeadamente dos Açores.

As margens EBITDA acima dos 100% refletem a rubrica “Outros Rendimentos e Ganhos” que é significativa na maior parte das administrações portuárias e que faz aumentar o EBITDA face à rubrica “Vendas e Serviços Prestados”.

Figura: Distribuição de número de empresas por margem EBITDA de vendas

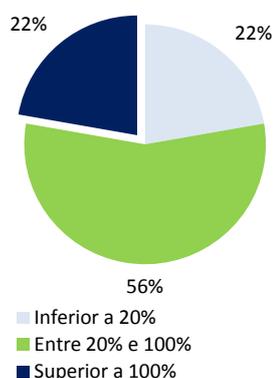
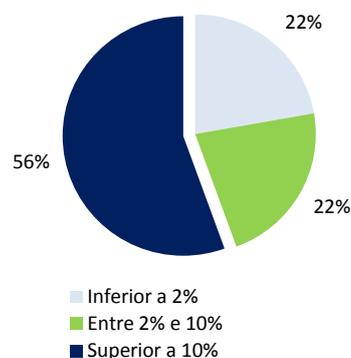


Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade líquida de vendas

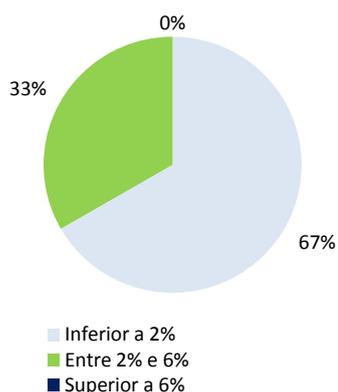


Os níveis de rentabilidade corroboram o dinamismo que este setor encerra:

- 78% das administrações portuárias apresentam margem EBITDA das vendas superior a 20%, sendo que 22% das entidades conseguem rentabilidades superiores a 100%;
- 78% das administrações portuárias apresentam rentabilidade líquida das vendas superior a 2% e 56% conseguem rentabilidades superiores a 10%.

Rentabilidade do ativo

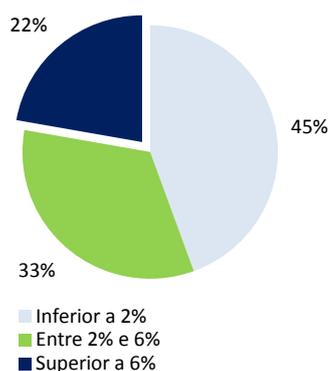
Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade do ativo



Apesar dos elevados níveis de investimento necessários no setor portuário, 33% das administrações portuárias apresentam uma rentabilidade do ativo superior a 2%.

Rentabilidade dos capitais próprios

Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios

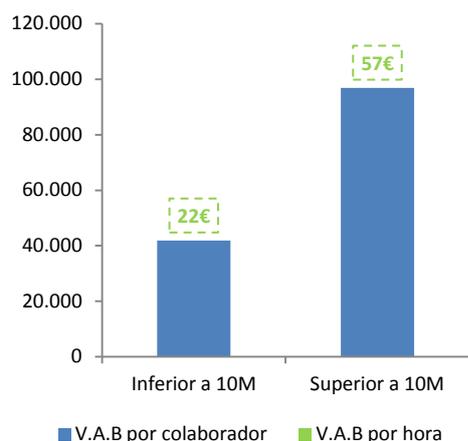


Os resultados positivos dos investimentos realizados surgem evidenciados com 55% das administrações portuárias a apresentar rentabilidade dos capitais próprios superior a 2% e 22% a conseguirem rentabilidades superiores a 6%.

Análise de produtividade

O V.A.B. médio por colaborador das administrações analisadas foi de 72.442€ em 2010 e o V.A.B. por hora foi de 42€, com os maiores destaques em Leixões e Sines.

Figura. Valor acrescentado bruto



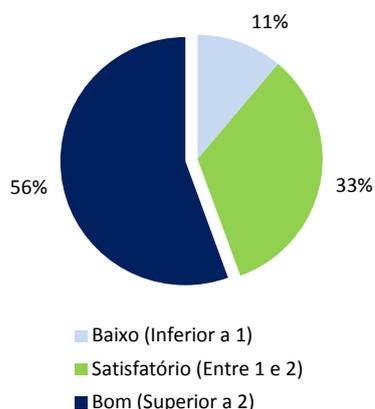
Análise de endividamento e liquidez

A Administração do Porto de Lisboa merece um cuidado especial no tratamento e interpretação dos níveis de endividamento, já que o elevado montante de investimentos recentes, em conjunto com os quase inexistentes subsídios, fazem com que a APL tenha que recorrer a financiamentos bancários, aumentando assim, o seu nível de endividamento e, conseqüentemente, os juros, o que coloca uma pressão adicional nos resultados. Apesar desta pressão, a APL gera liquidez suficiente para fazer face a estas obrigações sem verbas extraordinárias.

O nível de endividamento das administrações portuárias é, em geral, baixo e o esforço de redução deste endividamento por parte das administrações tem dado bons resultados, com exceção do Porto da Madeira que apresenta a maior dívida dos portos analisados e o pior resultado. Dos 5 principais portos de Portugal continental, apenas Lisboa apresenta um rácio de endividamento acima dos 20%, pelas razões que já foram referidas. O endividamento destas empresas é essencialmente de longo-prazo, refletindo os investimentos realizados nos portos portugueses de melhoria e aumento das infraestruturas. O indicador de liquidez geral é alto na maioria dos portos nacionais, estando todos acima dos 1,85, exceção feita novamente a Lisboa e também à Madeira, este último com um rácio de 1,33.

Baixo nível de endividamento no setor: dos 5 principais portos de Portugal continental, apenas o Porto de Lisboa apresenta um rácio de endividamento acima dos 20%, devido essencialmente à falta de acesso a subsídios dos fundos comunitários por estar inserido na Região de Lisboa e Vale do Tejo.

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral



Níveis de liquidez geral elevados: 89% das administrações portuárias evidenciam um rácio de liquidez geral satisfatório ou bom, sendo que 56% destas detêm um rácio bom.

Análise de solvabilidade e autonomia financeira

Em relação aos rácios de Autonomia Financeira e Solvabilidade, as administrações portuárias apresentam valores sólidos, como já tem vindo a ser referido. Novamente, apenas a APL tem um rácio de solvabilidade inferior aos restantes, mas ainda assim acima dos 90%. Apesar da alta taxa de endividamento do Porto da Madeira, este apresenta uma taxa de solvabilidade acima dos 100%.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

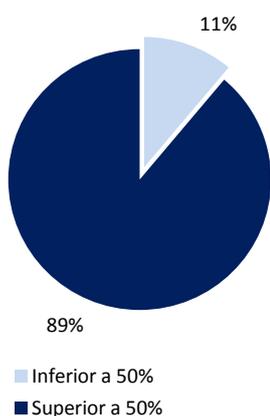
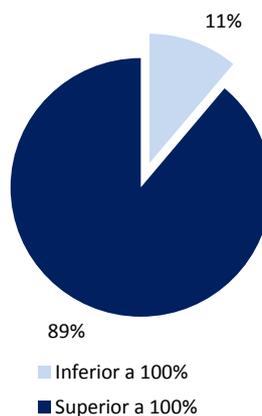


Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade



Confirma-se a solidez financeira do setor com 89% das administrações portuárias a apresentar um rácio de autonomia financeira superior a 50% e um rácio de solvabilidade superior a 100%.

Análise de custos

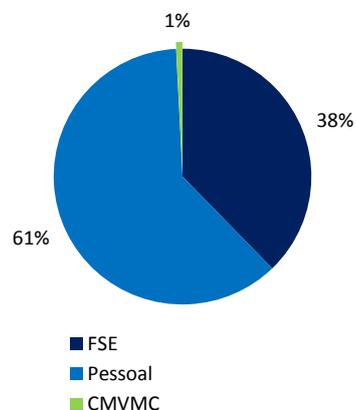
Tal como foi referido anteriormente, os custos com amortizações têm um peso elevado na estrutura de custos das administrações portuárias, o que afecta significativamente as margens líquidas destas empresas. Em 2010, as amortizações financeiras representavam 38% do total de custos.

Dentro dos custos com a operação, de destacar o peso grande dos encargos com pessoal. Só os 5 maiores portos nacionais somaram, em 2010, mais de 54 milhões de euros com pessoal. Dentro da rubrica de Fornecimentos e Serviços Externos estão serviços como as dragagens, que têm um peso significativo no orçamento anual da maioria dos portos, serviços de vigilância, trabalhos especializados, entre outros.

Figura: Distribuição de custos



Figura: Custos operação



O elevado peso das amortizações no total de custos (38%) explica as diferenças existentes entre a rentabilidade operacional e líquida das vendas neste setor de atividade.

No entanto, os custos de operação assumem também relevância na gestão portuária, representando 57% do total dos custos, com destaque nestes para o peso evidenciado pelos custos com pessoal.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

Se compararmos a evolução dos principais portos do país nos diferentes indicadores entre os dois últimos anos em análise, podemos afirmar que 2010 foi um ano de melhorias em vários aspetos. Para além do volume de negócios ter crescido, o rácio de liquidez geral médio dos nove portos aumentou 1 ponto percentual entre 2009 e 2010. Tal pode ser o efeito de um endividamento médio mais baixo e de uma estrutura de endividamento mais baixa (menos créditos de curto prazo). Os níveis de solvabilidade também melhoraram consideravelmente, sendo que o aumento dos capitais próprios dos portos analisados foi bastante superior ao aumento dos passivos das respectivas empresas. O mesmo se passa com os capitais próprios em relação ao total de ativos, o que levou a uma melhoria na autonomia financeira média dos portos em análise. Os resultados líquidos agregados das empresas tiveram uma evolução negativa, por influência maior do Porto de Leixões, que viu o seu resultado muito afetado por custos com pessoal e também os portos de Lisboa e da Madeira. Consequentemente também as taxas de rentabilidade líquidas foram afetadas negativamente.

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	150.720.315	149.342.254	↗
Σ EBITDA	80.992.279	118.095.320	↘
Σ V.A.B.	112.525.026	112.284.090	↗
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas (mediana)	12,64%	6,07%	↗
Margem EBITDA (mediana)	51,80%	61,34%	↘
Rentabilidade do ativo (mediana)	1,54%	1,64%	↘
Rentabilidade dos capitais próprios (mediana)	2,19%	3,07%	↘
Endividamento			
Grau de endividamento médio	25,94%	34,55%	↘
Estrutura de endividamento média	33,06%	41,44%	↘
Dívidas a fornecedores	7.026.998	10.528.299	
Financiamentos obtidos (curto prazo)	61.189.645	48.491.035	↗
Financiamentos obtidos (longo prazo)	295.998.034	304.555.730	↘
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	9.015.589	8.936.978	↗
Σ Amortizações	73.391.208	69.736.916	↗
Σ Impostos (IRC)	3.592.344	7.518.660	↘
Risco Financeiro			
Solvabilidade (mediana)	375,69%	368,18%	↗
Autonomia Financeira média	74,06%	65,45%	↗
Liquidez geral média	2,50	2,49	↗

Nota: valores absolutos em euros

5.3. Análise económica e financeira dos 29 operadores portuários, com concessão de serviço público

A análise económico-financeira do grupo de operadores portuários com concessão de serviço público tem como base a pesquisa feita aos websites dos principais portos do país e contactos com as administrações, excluindo o operador do Porto da Madeira por falta de informação disponível. Foram ainda retiradas algumas empresas que já não estavam a operar no ano de 2010, resultando daqui 29 empresas para análise.

As 29 empresas têm códigos de atividade distintos, razão pela qual o critério de escolha das empresas não foi o mesmo aplicado aos restantes setores analisados neste Relatório.

Distribuição das empresas analisadas neste capítulo por Código de Atividade Económica (CAE):

Código de Atividade Económica (CAE – Rev. 3)	# Empresas
52240 - Manuseamento de carga	20
52220 – Atividades auxiliares dos transportes por água	4
52291 - Organização do Transporte	2
52102 – Armazenagem não frigorífica	2
46711 – Comércio por grosso de produtos petrolíferos	1

As empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores.

	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 2 milhões €	3	Inferior a 25	18
Escalão 2	Entre 2 e 10 milhões €	16	Entre 25 e 50	7
Escalão 3	Superior a 10 milhões €	10	Superior a 50	4

Dos operadores portuários analisados constata-se que 90% apresentam um volume de negócios superior a 2 milhões de euros e 34% com um volume de negócios superior a 10 milhões de euros. Por sua vez, 62% dos operadores portuários em questão têm um número de colaboradores inferior a 25.

Verifica-se que a dimensão das empresas de operação portuária é consistente com a verificada no setor das administrações portuárias em conformidade com o modelo de negócios do setor portuário.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – ano de 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

O volume de negócios das 29 empresas em estudo situa-se entre 1 milhão e 46,4 milhões de euros. O grau de disparidade pode ser considerado elevado, com a maior empresa a contabilizar um volume de negócio 46 vezes superior à 29ª empresa, em 2010. O escalão superior representa aproximadamente 74% do VN total da amostra, sendo que a maior empresa do setor (REN Atlântico – Terminal do GNL, S.A.) detém de uma quota de 15% da amostra em estudo.

Elevado grau de disparidade no volume de negócios dos 29 operadores portuários analisados: os 10 operadores portuários com volume de negócios superior a 10 milhões de euros representam aproximadamente 74% do volume de negócios total.

Os 29 operadores portuários analisados – Ano de 2010

Empresa	VN*	EBITDA	Colab.
REN ATLÂNTICO - TERMINAL DE GNL, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Entre 25 a 50
TCL – TERMINAL DE CONTENTORES DE LEIXÕES, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Superior a 50
LISCONT - OPERADORES DE CONTENTORES, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Superior a 50
SOTAGUS - TERMINAL DE CONTENTORES DE SANTA APOLÓNIA, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Superior a 50
PSA SINES - TERMINAIS DE CONTENTORES, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Superior a 50
ETC - TERMINAIS MARÍTIMOS, S.A.	Superior a 10M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
TCGL - TERMINAL DE CARGA GERAL E DE GRANÉIS DE LEIXÕES, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Entre 25 a 50
C. L. T. - COMPANHIA LOGÍSTICA DE TERMINAIS MARÍTIMOS, S.A.	Superior a 10M€	Entre 500K e 2M€	Entre 25 a 50
PORTSINES - TERMINAL MULTIPURPOSE DE SINES, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Entre 25 a 50
TERSADO - TERMINAIS PORTUÁRIOS DO SADO, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 2M€	Inferior a 25
ETE - EMPRESA DE TRÁFEGO E ESTIVA, S.A.	Entre 2 e 10M€	Superior a 2M€	Inferior a 25
SOCARPOR - SOCIEDADE DE CARGAS PORTUÁRIAS (AVEIRO), S.A.	Entre 2 e 10M€	Superior a 2M€	Entre 25 a 50
SADOPORT - TERMINAL MARÍTIMO DO SADO, S.A.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
SETEFRETE - SOCIEDADE DE TRÁFEGO E CARGAS, S.A.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
TERMINAL MULTIUSOS DO BEATO - OPERAÇÕES PORTUÁRIAS S.A.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
LBC TANQUIPOR, S.A.	Entre 2 e 10M€	Superior a 2M€	Entre 25 a 50
SAPEC - TERMINAIS PORTUÁRIOS, S.A.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
OPERLIS - GESTÃO E OPERAÇÃO PORTUÁRIA, S.A.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
TANQUISADO - TERMINAIS MARÍTIMOS, S.A.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
OPERPDL – SOCIEDADE DE OPERAÇÕES PORTUÁRIAS DE PONTA DELGADA, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 500K€	Entre 25 a 50
OPERFOZ - OPERADORES PORTO DA FIGUEIRA DA FOZ, LDA.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
AVEIPOINT - SOCIEDADE OPERADORA PORTUÁRIA DE AVEIRO, LDA.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
ATLANPORT - SOCIEDADE DE EXPLORAÇÃO PORTUÁRIA, S.A.	Entre 2 e 10M€	Entre 500K e 2M€	Inferior a 25
AGÊNCIA MARÍTIMA EUROFAZ, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
NAVIPOR - OPERADORA PORTUÁRIA GERAL, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
OPERTERCEIRA – SOCIEDADE DE OPERAÇÕES PORTUÁRIAS DA PRAIA DA VITÓRIA, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
EUROPA & C LOGÍSTICA, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
NOVASTIVA – OPERADORES PORTUÁRIOS, ESTIVA E TRÁFEGO DE VIANA, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25
OPERTRI – SOCIEDADE DE OPERAÇÕES PORTUÁRIAS, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 500K€	Inferior a 25

Nota: Lista ordenado por dimensão em Volume de Negócios

Caracterização da amostra

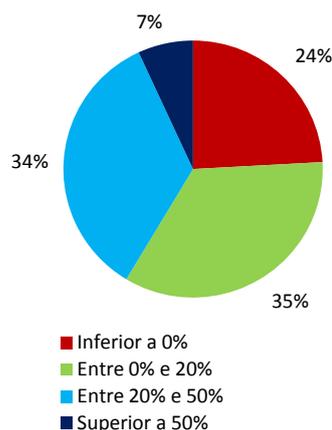
Dimensão

A amostra em estudo faturou aproximadamente 304 milhões de euros em 2010 e empregou um total de 839 empregados com contrato. O VN agregado cresceu 6% em relação ao período homólogo, sendo que a média da taxa de crescimento anual dos 29 operadores foi de 16% (para o cálculo da média incluímos também empresas com crescimento negativo). Podemos afirmar que 2010 foi um ano de crescimento para a maioria das empresas, sendo que 76% das empresas em estudo apresentaram taxas de crescimento positivas entre

2009 e 2010. Este crescimento reflete o aumento das movimentações de carga na maioria dos portos nacionais.

Entre 2009 e 2010 verificou-se um crescimento do volume de negócios dos operadores portuários em análise de 6%, sendo que a média da taxa de crescimento anual dos 29 operadores foi de 16%. Este dinamismo, sobretudo decorrente do aumento das movimentações de carga, surge consistente com o verificado nas administrações portuárias.

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010



O dinamismo verificado nas últimas décadas em termos de tráfego contentorizado na Europa está em linha com o verificado em Portugal: 76% das empresas analisadas apresentaram taxas de crescimento positivas entre 2009 e 2010, sendo que 41% tiveram crescimento superior a 20%.

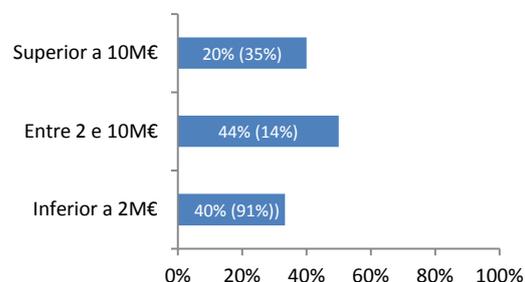
Exportações

A análise das exportações dos operadores portuários deve ser feita com cautela. Com base na informação disponível no IES, o peso das exportações nestas empresas é baixo, no entanto é natural que esta informação não corresponda exatamente à realidade na medida em que grande parte dos serviços prestados por estes operadores nos portos nacionais são prestados a navios de pavilhão estrangeiro, já que estes são a maioria dos navios que escalam os nossos portos. No caso dos operadores faz mais sentido analisar a internacionalização das empresas enquanto deslocalização para fora de Portugal e não tanto enquanto empresas exportadoras. Apesar de não termos informação financeira relativa a receitas com origem fora de Portugal, sabemos que algumas destas empresas estão a operar em portos estrangeiros, como já referimos atrás no caso da Tertir, que está presente no Peru e em Espanha e da ETE que está presente em Moçambique, Uruguai e Colômbia.

Figura: Número de empresas exportadoras

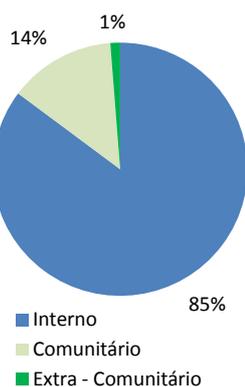


Figura: Número de empresas exportadoras e peso de exportação por escalão de VN



Nota: Entre parêntesis peso de exportações no volume de negócios total das empresas exportadoras

Figura: Vendas por mercados geográficos



Enquadramento económico e financeiro

Rentabilidade de vendas

O negócio da operação portuária é um negócio com taxas de rentabilidade muito interessantes. Apesar do elevado custo dos equipamentos, as empresas têm conseguido manter taxas líquidas elevadas, o que reflete uma vez mais a boa performance da movimentação de carga nos portos nacionais, nomeadamente os maiores portos. A larga maioria das empresas (76%) apresenta uma margem EBITDA superior a 10% e mais de metade apresenta uma rentabilidade líquida de vendas superior a 5%.

Rentabilidade do ativo

Também no que diz respeito à rentabilidade dos ativos que possuem, os operadores apresentam taxas de rentabilidade confortáveis, com quase metade das empresas acima dos 5% de retorno face ao ativo.

Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade de vendas

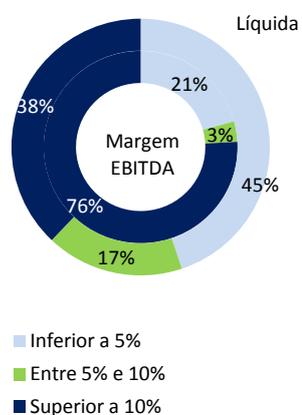
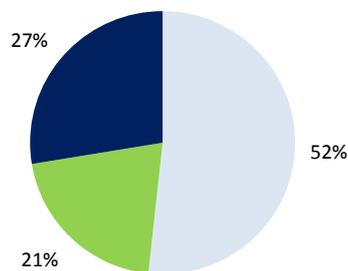


Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade do ativo



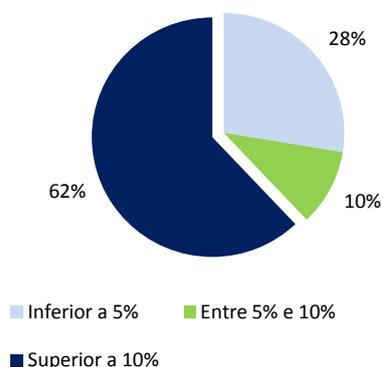
Negócio de taxas de rentabilidade interessantes em resultado da estratégia definida no passado para o setor portuário:

- 76% das empresas apresenta uma margem EBITDA superior a 10%;
- mais de 50% das empresas com uma rentabilidade líquida de vendas superior a 5%.

Apesar dos elevados níveis de investimento necessários no setor portuário, 48% dos operadores portuários apresentaram rentabilidade do ativo superior a 5%.

Rentabilidade dos capitais próprios

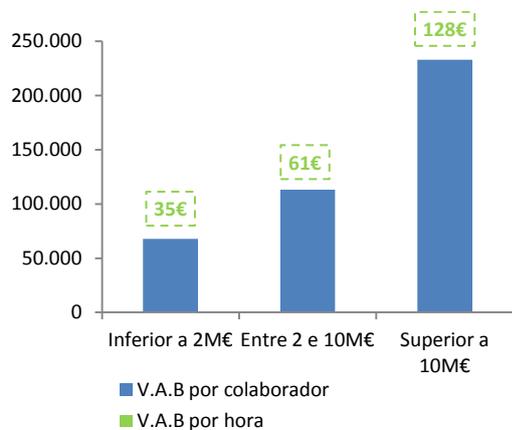
Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios



Tal como verificado para as administrações portuárias, os resultados positivos dos investimentos realizados surgem evidenciados com 72% dos operadores portuários a apresentar rentabilidade dos capitais próprios superior a 5% e 62% a conseguirem rentabilidades superiores a 10%.

Análise de produtividade

Figura. Valor acrescentado bruto



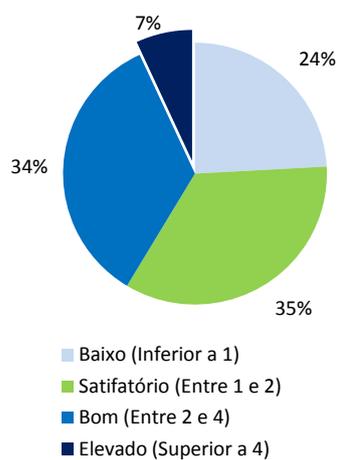
V.A.B por colaborador médio: 159.149€

V.A.B. por hora médio: 81€

Análise de endividamento e liquidez

As 29 empresas têm, em média, um grau de endividamento de 52% em relação ao ativo e uma estrutura de endividamento de 66% (passivo de curto-prazo). São valores baixos e perfeitamente dentro da capacidade destas empresas como podemos constatar pelo nível de liquidez geral alto, situando-se a média nos 1,95. A larga maioria dos operadores analisados apresenta níveis de liquidez satisfatórios, bons ou elevados.

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral



Segmento com baixos níveis de endividamento e níveis de liquidez elevados: 76% das empresas analisadas apresentaram rácio de liquidez geral satisfatório, bom ou elevado, sendo que 41% evidenciaram rácio bom ou elevado.

Análise de solvabilidade e autonomia financeira

Os rácios de solvabilidade refletem uma solidez razoável das empresas que estudamos, com a maioria a apresentar um rácio acima de 1.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

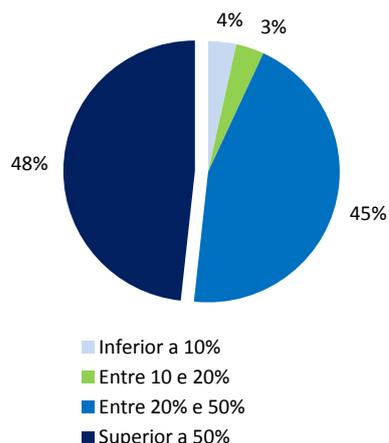
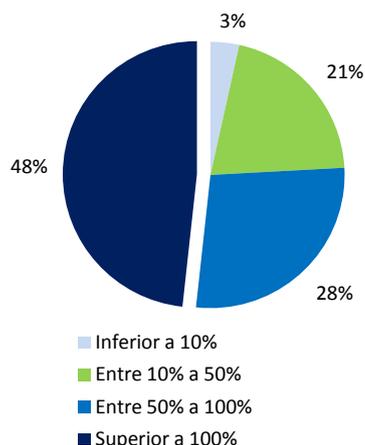


Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade



Confirma-se a solidez financeira das empresas de operação portuária, tal como verificado nas administrações portuárias:

- 93% das empresas analisadas apresentaram um rácio de autonomia financeira superior a 20%, sendo que 48% tiveram rácio superior a 50%.
- 76% das empresas apresentaram rácio de solvabilidade superior a 50%, com 48% a apresentar um rácio superior a 100%.

Análise de custos

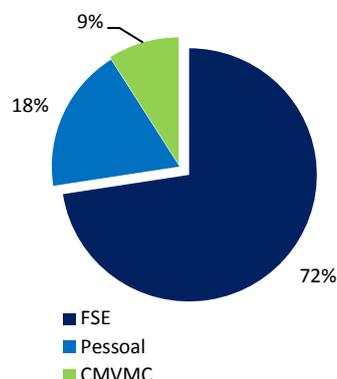
Os custos com a operação representam 80% da estrutura de custos da atividade dos operadores portuários e os custos com amortizações 15% do total de custos. É natural que as amortizações tenham um peso significativo na estrutura de custos deste tipo de empresas uma vez que os equipamentos que operam têm um preço muito elevado e demoram muitos anos a amortizar. Os encargos com juros e gastos similares representam 5% da estrutura de custos, o que pode ser considerado também natural e, como já vimos, estão perfeitamente dentro do *cash-flow* gerado.

Os gastos com pessoal são a segunda maior rubrica dentro da estrutura de custos operacionais, em consequência do elevado poder que os trabalhadores portuários têm. As empresas analisadas gastam em média 49.377 euros anuais por colaborador e cada hora de trabalho custa em média 26 euros, o que estando a falar de uma atividade essencialmente física é um valor muito alto. A maior rubrica dentro dos custos operacionais são os Fornecimentos e Serviços Externos, uma parte dos quais representa também mão-de-obra subcontratada.

Figura: Distribuição de custos



Figura: Custos operação

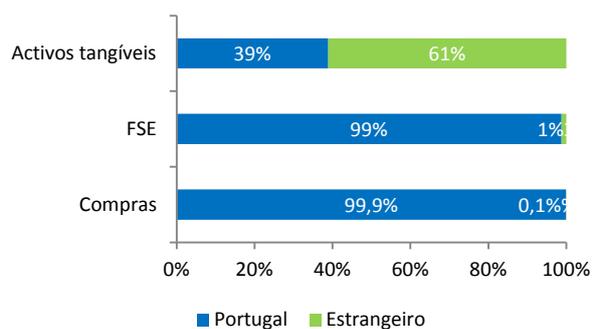


Esta atividade pauta-se por um elevado peso dos custos com operação (80%), dos quais 72% dizem respeito a fornecimentos e serviços externos.

Incorporação de valor nacional

A larga maioria de compras e FSE são consumidos no mercado nacional e adquiridos a empresas portuguesas, com 91% do volume total destas rúbricas gastos em Portugal. Os ativos tangíveis são em grande parte adquiridos no mercado externo, já que a maioria dos equipamentos que estas empresas necessitam não são fabricados no nosso país.

Figura: Incorporação de valor nacional por rúbrica



Para além dos aspetos positivos deste setor anteriormente referidos, verifica-se uma elevada componente de incorporação de valor nacional na sua atividade, com 99% dos gastos com fornecimentos e serviços externos a serem adquiridos internamente.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	318.797.764	298.095.457	↗
Σ EBITDA	101.740.352	87.515.592	↗
Σ V.A.B.	145.203.884	130.719.287	↗
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas	7,97%	2,06%	↗
Margem EBITDA	20,48%	17,11%	↗
Rentabilidade do ativo	7,12%	2,56%	↗
Rentabilidade dos capitais próprios	16,72%	10,52%	↗
Endividamento			
Grau de endividamento médio	52,21%	52,99%	↘
Estrutura de endividamento média	66,23%	66,73%	↘
Dívidas a fornecedores	30.372.220	30.020.868	↗
Financiamentos obtidos (curto prazo)	43.441.423	58.881.897	↘
Financiamentos obtidos (longo prazo)	296.068.537	289.034.504	↗
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	14.182.860	16.080.857	↘
Σ Amortizações	42.243.542	42.488.406	↘
Σ Impostos (IRC)	8.001.436	9.697.265	↘
Risco Financeiro			
Solvabilidade média	134%	147%	↘
Autonomia Financeira média	48%	47%	↗
Liquidez geral média	1,95	2,11	↘

Nota: valores absolutos em euros

6. Conclusões do capítulo

Segundo o Livro Azul da Política Marítima Integrada Europeia, o setor marítimo-portuário é o núcleo e o coração de um *cluster* do mar. Sem ele um país não pode ter verdadeiramente uma economia do mar forte. Sem portos e principalmente sem transportes marítimos é muito difícil conceber uma indústria de construção e reparação naval sustentável, por exemplo.

Portugal, todavia, nas últimas décadas, perdeu a visão sobre o valor da economia do mar e deixou de considerar importante o setor marítimo-portuário. Hoje, o país permanece com os interesses próprios de um “Estado Costeiro” - que geograficamente é - mas, ao contrário das nações verdadeiramente marítimas, deixou de ser um “Estado de Pavilhão”.

Esta atitude que, por se arrastar ao longo de muito tempo, é quase que uma atitude geracional, foi um erro grave, e deve ser corrigido quanto antes, porque tem tido custos elevados para o desenvolvimento sustentável do país. Aliás, no setor portuário, na realidade, esse erro (de omissão) começou a ser corrigido há já alguns anos a esta parte, com as reformas iniciadas ao longo dos anos 90 e continuadas este século e os resultados estão à vista, como se pode ver pela análise do setor efetuada neste capítulo.

Desconsiderar o valor estratégico do sistema marítimo-portuário nacional foi um erro grave, porquanto os portos e os transportes marítimos são uma peça-chave da economia mundial, dado que por eles passa 90% do comércio externo a nível global. O fortíssimo crescimento dos setores dos portos e dos transportes marítimos nas últimas décadas a nível mundial reflete bem a mudança da economia mundial, resultante da globalização.

Não obstante a crise económica que se vive hoje em Portugal e, pelo menos em parte, também na Europa, e que se reflete com muita intensidade nos transportes marítimos - o valor dos fretes não voltou a alcançar os elevados preços cobrados antes da crise do *subprime* - a globalização da economia mundial e, logo, do comércio externo dos países irá continuar a aumentar ao longo do século. Nesse cenário, também os portos e os transportes marítimos, enquanto elos essenciais na cadeia da logística dos transportes mundiais, irão aumentar em número, dimensão e valor, no mundo e na Europa. Mais comércio irá exigir mais navios e mais terminais portuários, o que irá, por sua vez, desenvolver novas oportunidades para as indústrias e serviços a montante, incluindo o equipamento, a construção e reparação navais.

Bruxelas, espera-se, terá compreendido esta realidade, a qual conjugada com os princípios e objetivos das políticas europeias para o ambiente, o clima e a energia, tem levado finalmente à elevação dos portos e dos transportes marítimos na escala de valor da política de transportes europeia, onde passaram dos parentes pobres que tradicionalmente eram a um modo de transporte considerado essencial, porque energeticamente mais eficiente que outros modos de transporte e, por isso, emissor de menos gases de efeito de estufa.

Se os setores dos portos e dos transportes são percebidos como sendo hoje mais importantes - e note-se que na Europa 90% do comércio externo e 40% do comércio intraeuropeu recorre aos transportes marítimos - é provável e lógico que mais fundos e incentivos sejam postos à sua disposição a partir de Bruxelas, o que constituirá, entre outras, uma oportunidade para os portos do Sul da Europa se desenvolverem e para nesse processo atingirem os níveis de eficiência dos portos do Norte.

Portugal, pelas condições físicas e geográficas de que beneficia, deve fazer esta leitura, compreender que aqueles fatores externos são simultaneamente indicadores do aumento da procura de serviços do setor marítimo-portuário no longo prazo e deve organizar-se para aproveitar as oportunidades que daí advirão. Na verdade, Portugal, tem mesmo a obrigação estrita de aproveitar essas oportunidades, como forma de corrigir o referido erro, que foi desvalorizar durante anos a importância dos seus portos e dos seus transportes marítimos. Com essa desvalorização, os mesmos tornaram-se efetivamente menos relevantes, num ciclo vicioso que levou à estagnação dos portos e à redução, quase desaparecimento, da sua frota de marinha de comércio, o que foi amplamente consentido pela sociedade portuguesa (nela se incluindo os poderes políticos,

económicos, académicos, militares, a imprensa etc.) e o que para um país como Portugal - na periferia do território europeu e com apenas um vizinho terrestre - roça o absurdo e o paradoxal.

A situação dos portos e dos transportes marítimos tem vindo, porém, a divergir, principalmente nos últimos anos em que os principais portos portugueses, fruto de várias razões, começaram a crescer, até mesmo em contracorrente com o definhamento da economia nacional, sem que nenhuma solução tenha sido dada ao caso dos transportes marítimos, cujo remanescente da frota procura hoje, apenas, sobreviver.

6.1 Portos

No caso dos portos, as reformas operadas a partir das conclusões do Livro Branco da Política Marítimo-Portuária de 1997, começaram a fazer o seu caminho e vieram mais tarde a dar os seus frutos, (i) com a transformação dos obsoletos institutos públicos - que se limitavam praticamente a ser guardiões passivos das infraestruturas portuárias - em modernas sociedades anónimas, que hoje competem entre si e com outros portos europeus, dedicando-se a desenvolver uma relação de proximidade com os seus clientes e com a comunidade portuária, incluindo com as universidades; (ii) bem como, devido à adoção do modelo de negócio de porto *landlord* e da concessão à exploração privada de terminais portuários. (iii) Essa modernização foi acompanhada pela entrada de novas tecnologias, principalmente tecnologias da informação e da comunicação e pela conseqüente redução da descoordenação, da burocracia e dos desperdícios. (iv) Foram igualmente realizadas obras infraestruturais de vulto e de expansão dos terminais e das acessibilidades, dada a existência de vontade e capacidade política para modernizar os portos nacionais. Na sequência de tudo isso, os portos têm sofrido uma evolução muito positiva: aumentaram consideravelmente os seus níveis de eficiência, reduziram as taxas e, fundamentalmente, baixaram os custos de operação, dessa forma aumentando os resultados líquidos positivos e reduzindo os seus passivos, ou anulando-os até. Por isso, como constatamos na análise financeira deste setor, as Administrações Portuárias e os Operadores Portuários têm assistido ao crescimento do seu volume de negócios e são atividades altamente rentáveis, com a maioria a obter taxas de rentabilidade líquida acima dos 10%. Que boas notícias seriam para o país se todas as empresas públicas de transportes obtivessem para o erário público os resultados dos principais portos portugueses.

A modernização dos portos, todavia, está longe de ser um processo acabado e deverá continuar, desde logo com o aperfeiçoamento do modelo de *landlord*, dando-se azo ao relançamento por concurso público das concessões à medida que expiram e criando-se novas concessões, com vista a aumentar a competitividade de um setor – o setor dos operadores portuários – que hoje é relativamente reduzida face à concentração de concessões nalguns *players* maiores à escala nacional. É um facto que o negócio da operação portuária, apesar das interessantes margens de lucro que origina, beneficia à medida que a escala aumenta e que as correspondentes economias (de escala) surgem, mas a solução para os operadores portuários nacionais – dada a pequena escala do mercado português - deve passar mais pela sua internacionalização, do que pelo aumento ainda maior da concentração de empresas e grupos empresariais a nível nacional. Para o sistema portuário português interessa ter mais e melhores concessões e, inclusivamente, abrir as portas a operadores estrangeiros, que tragam com eles inovação e *know-how*, que acelerem a modernização dos portos e que,

principalmente, melhorem a sua eficiência e que, além disso, contribuam pela sua fiabilidade para atrair mais negócio e carga aos portos nacionais. Os resultados positivos que começam a avolumar-se no Porto de Sines, com a ação da empresa PSA, de Singapura, justificam plenamente este raciocínio.

Há também outros aspetos importantes a melhorar, como a governança dos portos que, devendo permanecer assente no binómio (i) da decisão estratégica e una do Estado e (ii) da autonomia empresarial, comercial e financeira das administrações portuárias, pode ser aperfeiçoada pela fusão ou, pelo menos, por uma acrescida integração e coordenação de ações, entre os portos da Grande Lisboa (Lisboa e Setúbal), bem como dos portos do Sul (Sines e Portimão), numa lógica de integração e proximidade dos portos às regiões em que se inserem, o que, aliás, foi já conseguido com os portos do Norte e os portos do centro do país.

Também a reforma sempre adiada da legislação laboral portuária, incluindo a redefinição do trabalho portuário e a legislação que regula a pilotagem, deverá ter lugar, devendo, porém, ter-se em atenção que o problema é um problema europeu e que Bruxelas deve ter uma palavra decisiva nesta matéria, facilitando a vida aos Estados membros e evitando discrepâncias de regimes laborais, que ponham em causa a concorrência entre eles. O custo com mão-de-obra tem, aliás, um peso exagerado e desproporcional nos custos da operação tanto das administrações como dos operadores, representando mais de 60% dos custos das primeiras e bem mais do que 20%, do gastos com a operação dos operadores – neste último caso grande parte destes custos assumem a figura de FSE pelo que se torna mais difícil de chegar a um valor concreto.

A modernização do sistema portuário, com recurso às tecnologias da informação e da comunicação deve continuar e mesmo ser reforçada, dada a enorme contribuição que estas tecnologias têm tido nos ganhos de eficiência e produtividade do sistema portuário nacional, sendo um bom prenúncio a evolução – que está em curso - da “janela única portuária” para uma “janela única logística”.

Para além de necessitar aumentar a sua eficiência, produtividade e competitividade, o setor portuário no seu todo deve prosseguir também dois outros grandes desideratos: (i) dedicar-se obsessivamente, se possível, a angariar carga em Espanha e transformar o *hinterland* espanhol, pelo menos o contíguo às fronteiras portuguesas, numa extensão natural do seu *hinterland* tradicional, reclamando dos governos nacionais e de Bruxelas mais soluções nas acessibilidades terrestres (rodo e ferroviárias) aos principais eixos viários espanhóis; (ii) e empenharem-se também no desenvolvimento industrial das plataformas logísticas, que lhes estão associadas, incluindo a ZALSINES, a plataforma de Lisboa Norte, que se ficar adjacente a um novo cais portuário em Castanheira do Ribatejo, se poderá vir a tornar num novo terminal do Porto de Lisboa, bem como as novas plataformas de Leixões e de Aveiro.

6.2 Transportes marítimos

Já no que respeita aos transportes marítimos está tudo ainda por fazer. Ao contrário dos portos, este setor promissor em qualquer *cluster* do mar, permanece em Portugal num estado deplorável. São pouco mais de dez os navios de bandeira nacional, facto que, para um país como Portugal, deveria ter soado o sinal de alarme e há muito tempo. Ao contrário de todo o resto da fileira, este setor está a perder dinheiro, muitos têm tido

resultados negativos nos últimos anos e o facto de se tratar de um negócio de capital intensivo e margens reduzidas torna estas empresas muito vulneráveis. Tanto mais que o transporte marítimo é, como dissemos, um setor que vai crescer no longo prazo, quer porque terá de responder à internacionalização crescente das economias mundiais, quer porque é energeticamente mais sustentável que o transporte rodoviário e ferroviário.

Ora, o setor dos transportes marítimos é ainda mais importante para Portugal, que é um país que, não estando localizado numa zona terrestre economicamente forte e industrializada, dispõe de uma fachada atlântica que o pode ligar a outros mercados; que necessita de reorientar mais a sua economia para o setor exportador; que necessita diversificar essas exportações para outras regiões do mundo, por onde se chega unicamente por mar; que é o único país na Europa que só tem um vizinho terrestre; que é periférico continentalmente, mas central do ponto de vista marítimo; e que irá pagar um preço elevado pela penalização gradual, mas inevitável, do transporte rodoviário europeu, em decorrência das políticas europeias para o ambiente, o clima e a energia.

Como se pôde ver pela realidade das empresas de armadores aqui referidas, o que resta do setor em Portugal vive da exploração de alguns nichos de mercado e, acima de tudo, da proteção de que o setor nacional tem beneficiado no tráfego com as regiões autónomas, argumentando-se que o exercício da atividade a nível global lhes está impedida por falta de músculo financeiro.

Seja como for, independentemente de não se poder por de parte que um grupo económico, privado ou estrangeiro (com músculo financeiro), possa vir a entrar no setor, ainda assim, há alguns nichos de mercado de onde podem resultar oportunidades, nomeadamente: o transporte marítimo de curta distância intraeuropeu; o transporte de gás natural; a cabotagem na versão de *feederling*, alimentada pela placa giratória (*hub*) do Porto de Sines; e a criação de novas rotas no Atlântico Sul, incluindo para o Brasil e para África, entre outras. Aliás, além das razões que já fomos invocando neste Relatório, como diminuição dos fretes, aumento dos combustíveis e forte concorrência de grandes empresas internacionais, parte do mau desempenho dos armadores nacionais resulta precisamente da forte exposição ao mercado nacional (leia-se transporte para as ilhas), que viu a atividade decrescer fortemente nos últimos anos e não se espera que venha a melhorar nos próximos, não só porque o consumo interno não deverá inverter as últimas tendências, mas também porque parte do transporte que era feito antes desta crise era de material para abastecer obras públicas e privadas que tão cedo não retomarão o ritmo de outros tempos. Ainda assim, como vimos, nem tudo são más notícias e as boas taxas de rentabilidade dos capitais próprios de algumas destas empresas podem ser um bom argumento para atrair capital ao setor, incluindo capital estrangeiro que consigo traz capacidade financeira, *know-how* e negócio.

Importa, pois, saber o que é que é necessário fazer para desenvolver o setor do transporte marítimo em Portugal? É preciso um choque fiscal. Com efeito, este setor da economia é tradicionalmente um setor que se move de país em país com grande facilidade, pelo que as condições fiscais de um país se tornam fundamentais. Uma vez que Portugal tem tido o sistema fiscal mais penalizador do transporte marítimo, praticamente entre todos os outros Estados costeiros europeus, nunca tendo adotado a famosa taxa da

tonelagem, nem dado condições de certeza e segurança jurídica aos *players* do setor, é importante que o país passe a ser mais ousado e que tenha a coragem mesmo de adotar um regime fiscal mais benéfico para o setor, que o dos demais países europeus, assim assegurando a bandeira dos armadores nacionais e atraindo para a bandeira portuguesa outros armadores estrangeiros. Estes últimos são relevantes, pelo músculo financeiro de que dispõem, e pelo seu *know-how* e experiência num setor que funciona à escala global e que é cada vez mais complexo de operar.

Para além de uma mudança de 180 graus na fiscalidade (note-se que hoje, neste setor, Portugal praticamente não arrecada receita de IRC, dada a dimensão mínima do setor, bem como pelos prejuízos que ele gera, pelo que os benefícios a conceder seriam previsivelmente de molde a aumentar a receita e não a reduzi-la), seria necessário ser mais competitivo também em todas as taxas cobradas ao setor, incluindo as devidas pela segurança marítima e pelo ambiente, bem como as taxas portuárias, que necessitam de se tornar mais atrativas.

Para além de uma política fiscal e parafiscal, como a referida, para o setor, destinada a embaratecer o custo dos fatores de produção do serviço – transporte marítimo – é fundamental para a indústria nacional que as grandes empresas portuguesas exportadoras e, principalmente, as importadoras de matérias-primas, privilegiem – em condições de igualdade de mercado, claro está – o armamento nacional, deixando de comprar em CIF e passando a adquirir em FOB e a consultar o mercado português de armamento, antes de tomar as suas opções na compra e venda de mercadorias. Sem o apoio da indústria nacional não poderá haver transportes marítimos portugueses, sendo que a existência destes, em concorrência livre, é por si um ativo estratégico para um país que se quer reinventar como um país exportador.

III. Equipamento, construção e reparação navais

1. Introdução

O transporte marítimo distingue-se dos demais modos de transporte, não apenas por utilizar o mar como via de comunicação, mas porque os navios, ao contrário dos camiões, dos aviões ou dos comboios não são, em regra, construídos em série, correspondendo a cada embarcação um produto único (protótipo) e diferente de todos os demais. Daqui decorre a principal diferença que existe entre a indústria da construção naval e as outras indústrias de fabricação de meios de transporte, que desenvolvem, através de linhas de montagem, processos de produção em série. As indústrias da construção e da reparação naval, ao contrário também das fabricantes de outros modos de transporte, são indústrias muito antigas, verdadeiramente ancestrais. Este facto, porém, não significa que não possam ser simultaneamente indústrias altamente inovadoras e tecnológicas. A tendência na Europa vai mesmo no sentido de que apenas os estaleiros com elevada capacidade tecnológica deverão conseguir sobreviver.

1.1. Equipamento naval

Uma característica muito relevante das indústrias de construção e reparação navais é que são indústrias “tractoras”, no sentido em que podem alimentar o desenvolvimento de outras indústrias a montante, fornecedoras dos materiais, dos componentes e dos serviços necessários ao produto das indústrias navais. O conjunto destas indústrias estabelecidas a montante da indústria naval, as indústrias ditas “associadas”, *designam-se* por indústrias do equipamento naval e a sua existência é determinante para o sucesso da primeira. Para se ter uma ideia da importância das indústrias de equipamento naval, atente-se em que o volume de negócios do setor é hoje na Europa o dobro do volume de negócios do setor das indústrias da construção e reparação navais propriamente ditas. Assim, esse setor é responsável por 8% do valor criado na economia do mar europeia, enquanto que as indústrias da construção e reparação navais são responsáveis por apenas 4% desse valor. Este facto deve-se em parte à deslocalização nos últimos trinta anos de uma parte da capacidade instalada europeia do setor das indústrias navais para outras regiões do mundo, permanecendo o setor do equipamento naval mais enraizado no continente europeu.

O *cluster* das indústrias de equipamento naval compreende indústrias de arquitetura, *design* e engenharia naval, de consultoria e de projeto (serviços que são muito importantes, dadas as características únicas de cada navio construído), de materiais e metalo-mecânica, incluindo fabricantes de peças de aço, alumínio, fibra, madeira, de cablagem, de motores a propulsão, de radares, sonares, de equipamento de rádio e de comunicações, de sistemas de automação e de software, de decoração e mobiliário, de tintas, revestimentos e outros acabamentos.

Não obstante, apesar de o setor do equipamento naval ser por demais importante para a sustentabilidade do setor das indústrias navais e em particular da construção naval, este setor é um setor que tem pouca expressão em Portugal, não existindo, na realidade, muitas empresas que se possam *designar* de “empresas associadas” das indústrias da construção e reparação naval, pelo que as referências ao setor do “equipamento

naval”, em relatórios e estudos sobre o setor das indústrias navais e sobre a economia do mar, são raras e esparsas.

A falta de identificação e caracterização do setor do equipamento naval em Portugal é, pois, uma lacuna importante no tratamento e análise das indústrias da construção e reparação navais que urge corrigir e acerca da qual nos referiremos mais adiante.

1.2. A diferença entre as indústrias da construção e reparação navais

Apesar de serem *designadas* conjuntamente como “indústrias navais” e de terem alguns aspetos em comum, a construção e a reparação navais são setores perfeitamente distintos entre si. Para o primeiro a localização dos estaleiros não é tão relevante, dado que o preço da deslocação entre o estaleiro e a sede do armador, ou as rotas onde operam os navios é pequeno comparado com o preço e o valor da construção. Já a reparação ou manutenção naval pode beneficiar muito de uma localização central, i.e. próxima das grandes rotas de navegação. Esta é, aliás, uma clara vantagem da Lisnave, a maior empresa portuguesa de reparação naval, a que nos referiremos adiante. Para a construção naval o acesso a meios de financiamento é determinante para o sucesso da operação, dado que a concessão de facilidades de crédito aos clientes é um fator competitivo importante. Igualmente importante é a capacidade de obterem garantias bancárias que assegurem as suas obrigações no cumprimento dos contratos de construção. A construção naval é ainda uma atividade que exige grande planeamento, implica prazos longos de execução, sendo a organização e a programação das fases de execução condições determinantes do sucesso no plano técnico. A reparação naval, por sua vez, funciona mais como uma garagem de reparação e pode distinguir-se entre a atividade de simples manutenção de navios (equivalente a uma revisão automóvel) e a reparação propriamente dita de navios danificados. Exige mais flexibilidade e capacidade de improvisação, menos programação e menor financiamento, mas no final aquilo que importa a ambas as atividades são as condições competitivas de cada estaleiro, aí se destacando o nível de produtividade, a fiabilidade e a credibilidade na qualidade dos serviços, incluindo no cumprimento dos prazos.

1.3. Capital intensivo no arranque da atividade

Um outro aspeto a realçar para compreender estas empresas é que o seu arranque é sempre muito exigente em capital, dado que a infraestrutura de base (estaleiro, oficinas e docas de operação) e o equipamento (incluindo pórticos e gruas) implica um elevado investimento de capital (na concessão de espaços do domínio público marítimo, na construção de docas e oficinas de reparação e de metalurgia, na aquisição de guindastes, bem como na formação de pessoal especializado). A continuidade da atividade, todavia, ao contrário de indústrias como a indústria automóvel, que exige a atualização permanente de linhas de montagem automatizadas, apenas exige investimentos de manutenção. Este facto é relevante para Portugal, dado que a existência no país de infraestruturas no setor da construção e reparação naval significa que é possível, se se mantiver o valor e a capacidade funcional dos equipamentos e instalações existentes, com um investimento moderado, fazer ressurgir em estaleiros desativados novas empresas navais.

1.4. Caracter cíclico

Outro aspeto importante do negócio é que as indústrias da construção e reparação navais são indústrias cíclicas, no sentido em que, como outros setores económicos, crescem e se retraem por ciclos regulares. Normalmente um cenário de expansão económica generalizada faz crescer o comércio mundial, o qual implica um aumento da procura de navios – dado que 90% desse comércio é processado por mar – que leva, por sua vez, à subida do valor dos fretes do transporte marítimo. Este quadro desencadeia um aumento de encomendas de construção de navios, bem como a necessidade de operar nos mesmos reparações que permitam a sua máxima operacionalidade, pelo que as indústrias de construção e reparação navais ganham mercado até ao ponto em que se verifica um excesso de oferta relativamente à procura de navios, quer porque as encomendas ultrapassaram as necessidades do mercado de transportes marítimos, quer porque, entretanto, a expansão da economia deu lugar a uma retração/recessão e esta provocou uma diminuição do comércio internacional, o que vai diminuir a procura de navios e conseqüentemente o preço dos fretes. Para ilustrar esta evolução cíclica, recorda-se que as indústrias da construção e reparação navais após um longo período de expansão, sofreram uma acentuada diminuição da procura na generalidade dos países europeus com a crise petrolífera de 1973. Desde então tem havido períodos de recuperação e de alguma retração. Sendo que a situação da segunda metade dos anos setenta até ao início deste século não deixou de ser uma situação de crise latente no que à construção e reparação navais europeias diz respeito. Apesar do crescimento continuado dos transportes marítimos mundiais ao longo desse período, a crise europeia das indústrias navais deveu-se e, em larga medida ainda se deve, à sobre-capacidade e à grande disseminação da oferta, bem como à deslocalização destas indústrias para outras regiões do mundo de mão-de-obra mais barata, nomeadamente a Coreia do Sul e mais recentemente a China. A maior competitividade das indústrias congéneres da Ásia relativamente às europeias levou a que em termos de quota de mercado a situação dos anos setenta a esta parte se tenha invertido em desfavor da Europa. Esta situação fez soar as campainhas de alarme na Europa, tendo-se assistido a um processo de reestruturação das indústrias europeias, através nomeadamente de iniciativas como o Programa *LeaderShip* 2015 ou a *Waterborne Platform*, organizadas pela Comissão Europeia conjuntamente com os agentes do setor. A Comissão, bem como os Estados-membros reconhecem a necessidade de proteger as indústrias da construção e reparação navais que, tal como por exemplo a indústria aeronáutica, são setores não só qualificadores e integradores de tecnologia e de conhecimento, mas são também setores estratégicos para a economia e até para a soberania dos Estados europeus. Em resultado destes programas e das ajudas europeias o setor tem vindo, pelo menos de há uma década a esta parte, a reestruturar-se numa lógica de especialização em segmentos incorporadores de elevada inovação e de grande complexidade tecnológica, o que se traduz na construção de navios de passageiros, de transporte de gás natural, ou de substâncias perigosas, químicas em particular. Os efeitos positivos da reestruturação da indústria europeia, todavia, têm sido diminuídos pela agressividade comercial da concorrência asiática e a fase ascendente que começaram a gerar foi parada com o eclodir em 2008 da crise económica nos Estados Unidos, tendo caído a pique o número e valor das carteiras de encomendas na sequência da queda abrupta dos fretes marítimos. A instabilidade económica mundial e a crise nos EUA e na

Europa levaram a uma redução dos fluxos de comércio mundial, o que por sua vez levou à queda dos fretes dos navios e logo à necessidade de reduzir a oferta de transporte marítimo a nível mundial. A crise económica veio, assim, justapor-se ao ciclo de retração natural das indústrias de construção e reparação navais, agravando os seus efeitos e levando a que hoje, apesar de ter havido sinais de alguma recuperação em 2010, a situação destas indústrias na Europa seja ainda instável, com sinais de se estar até a agravar.

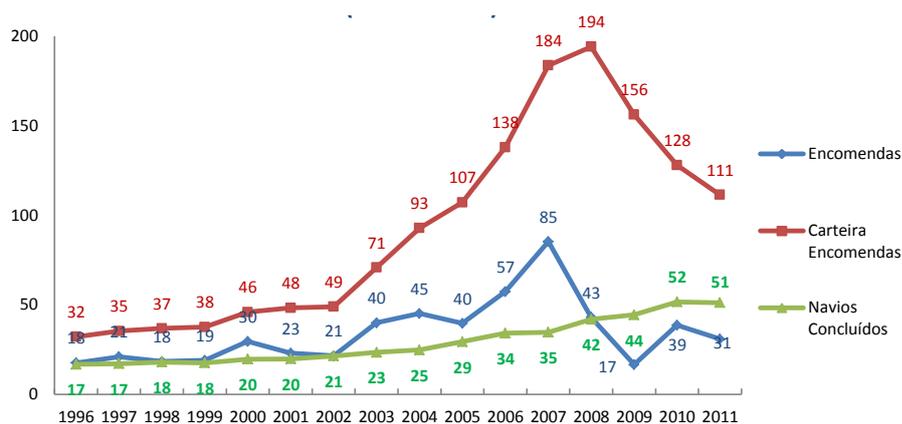
2. Contexto mundial e europeu

A indústria da construção naval beneficiou, a nível mundial, de um longo período de expansão nos anos que antecederam a crise económica originada nos Estados Unidos no final da década passada. A razão dessa expansão deveu-se ao forte crescimento da economia chinesa e em menor grau de outras economias emergentes. Nessa altura os principais estaleiros navais apresentavam carteiras de encomendas impressionantes, fabricando-se mais de 1800 navios por ano a nível mundial, o que levou a que os prazos de entrega dos navios aumentassem, assim como o seu preço final. No segmento de petroleiros os preços no início deste século aumentaram 40%.

Curiosamente, e como assinalamos atrás, ainda antes de se desencadear com alguma nitidez os sinais da crise económica norte-americana, rapidamente propagada a algumas economias europeias, já se previa a diminuição dos níveis de crescimento do setor naval a partir de 2007/2008, pelo excesso de oferta de novos navios que se começava a fazer sentir, o que era consentâneo, aliás, com o carácter cíclico deste setor, conforme acima explicado. Independentemente do ciclo de abrandamento previsto, estimava-se antes da crise que no longo prazo o setor voltaria a crescer para valores novamente mais elevados.

O valor do mercado da construção naval, a nível global, chegou a atingir os 45 mil milhões de dólares americanos em 2006, tendo vindo a reduzir-se para menos de 40 mil milhões nos últimos anos. No entanto, deve notar-se que a China continua a encomendar novos navios e que outras economias emergentes também o fazem, incluindo o Brasil, dadas as necessidades da sua jovem e pujante indústria *offshore*. A tendência a nível mundial é para aumentar constantemente a dimensão dos navios, principalmente dos porta-contentores e dos petroleiros, de modo a responder às exigências de uma indústria que encontra uma grande parte do seu sucesso e competitividade na economia de escala.

Gráfico: Evolução da construção naval mundial – Encomendas vs navios concluídos



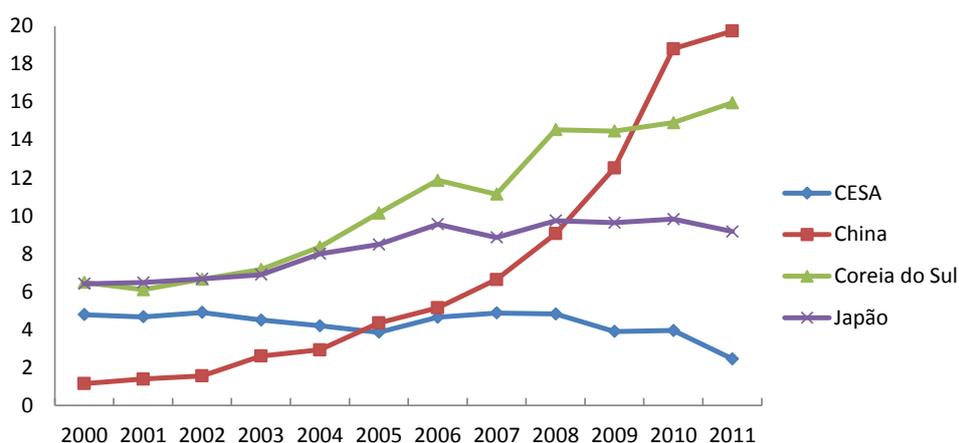
Fonte: Associação das Indústrias Navais

Valores em milhões de TBC

O mercado europeu da construção naval tem vindo a perder sistematicamente quota de mercado para a Ásia de há décadas a esta parte, sendo hoje a sua fatia cerca de metade da fatia do mercado asiático, que responde por 60% do volume de negócios mundial. Apesar disso, as indústrias navais continuam a ser indústrias de alto valor estratégico para alguns países europeus, sendo os principais construtores, a Alemanha, a Itália, a Holanda e a Roménia, e, nalguns segmentos de mercado, a Finlândia, a Noruega e a Espanha. A Turquia surgiu na construção naval mundial nos últimos 5 anos, muito graças à construção de embarcações destinadas ao seu mercado de turismo marítimo. Contudo, é preocupante que alguns dos principais estaleiros europeus sejam hoje propriedade de grupos industriais coreanos.

A Europa continua a dominar o segmento dos navios de elevada tecnologia e complexidade, como navios de cruzeiro (quota de mercado de 99%), ferries, navios e plataformas dedicados à indústria do gás e do petróleo *offshore* (quota de 43%), mega iates de luxo (quota de 65%) e navios militares. No gráfico em baixo podemos comparar a evolução da construção naval na Europa e nos principais construtores asiáticos e constatar a predominância destes últimos. De acordo com a AIN (Associação das Indústrias Navais), só em 2011, a construção naval europeia, medida em Toneladas Brutas Compensadas (TBC), de navios construídos, caiu 38 % relativamente ao ano anterior, contra crescimentos, no mesmo período, de 5% e 7 %, da China e Coreia do Sul, respetivamente.

Gráfico: Evolução da construção naval mundial por região



Fonte: Associação das Indústrias Navais

Valores em milhões de TBC

Nota: CESA – *Community of European Shipyards Association*

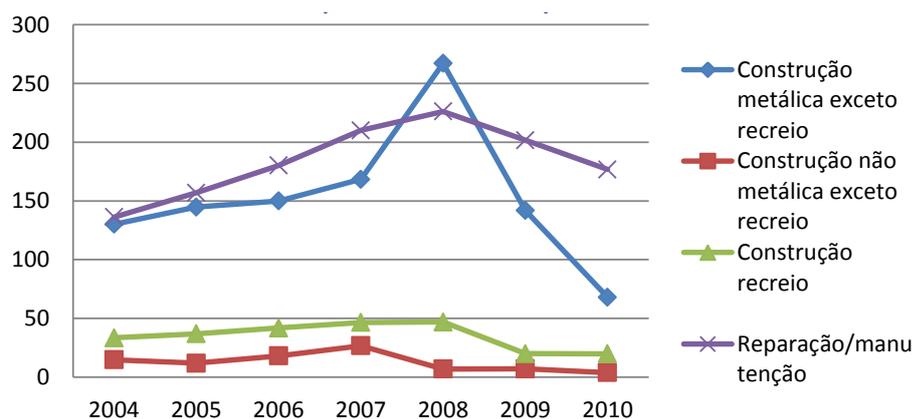
Também a indústria de equipamento naval europeia é líder mundial, nomeadamente nos grandes motores a diesel e na eletrónica naval, por exemplo. Neste segmento de alta tecnologia a Europa mantém uma quota de mercado de cerca de 60%, tendo uma quota de mercado no setor da reparação naval de cerca de 40% do mercado mundial. O emprego direto gerado, apesar de ter vindo a diminuir andar por volta dos 120.000 postos de trabalho, a que correspondem até 500.000 postos de trabalho indiretos, gerados na poderosa cadeia industrial de fornecimento, que constitui o setor do equipamento naval na Europa.

Finalmente, uma previsão interessante relativa à evolução desta indústria é que, enquanto a produção asiática tenderá a construir navios cada vez maiores, a tendência europeia será construir navios de menor tonelagem destinados ao transporte marítimo de curta distância, para as rotas do mercado intraeuropeu, o que poderá vir a tornar-se uma oportunidade para a indústria nacional, como explicaremos adiante.

3. Contexto nacional: análise e prospetiva

As indústrias de construção e reparação naval apresentaram um crescimento estável durante os três anos antecedentes ao início da recessão económica em 2008, apresentando uma taxa média de crescimento anual de 17%, entre 2005 e 2008. Depois de atingir um máximo de 513 milhões de euros em 2008, o setor recuou 30% em 2009 para os 359 milhões de euros de volume de negócios. De acordo com a AIN e como se pode constatar no gráfico em baixo, “o volume de negócios caiu menos na reparação do que na construção e nesta caiu mais na construção metálica do que na construção não metálica ou na construção de embarcações de recreio”. Ainda de acordo com esta associação, “em 2010, e relativamente a 2008, os volumes de negócio caíram 22 % na reparação, 74 % na construção metálica, 57 % na construção de embarcações de recreio e 43 % nas construções de embarcações não metálicas”.

Gráfico: Evolução do volume de negócios da construção e reparação naval

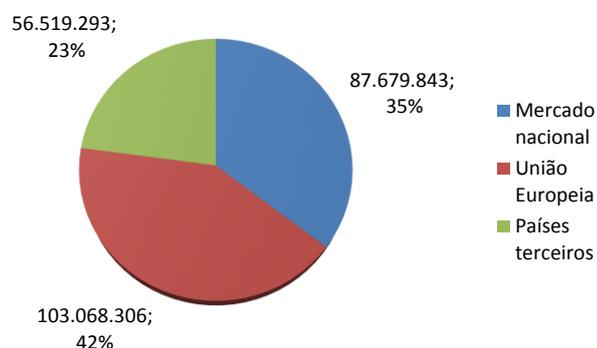


Fonte: AIN

Valores em milhões de euros

O aumento das exportações é, no entanto, dos poucos bons sinais destas indústrias e demonstra o seu forte carácter exportador. As exportações aumentaram de 61 % para 65 % do total de volume de negócios, verificando-se uma menor dependência da União Europeia, e um aumento das exportações para países terceiros, de 16 % em 2009 para 23 % em 2010.

Gráfico: Vendas da construção e reparação navais por mercado – Ano de 2010



Fonte: AIN

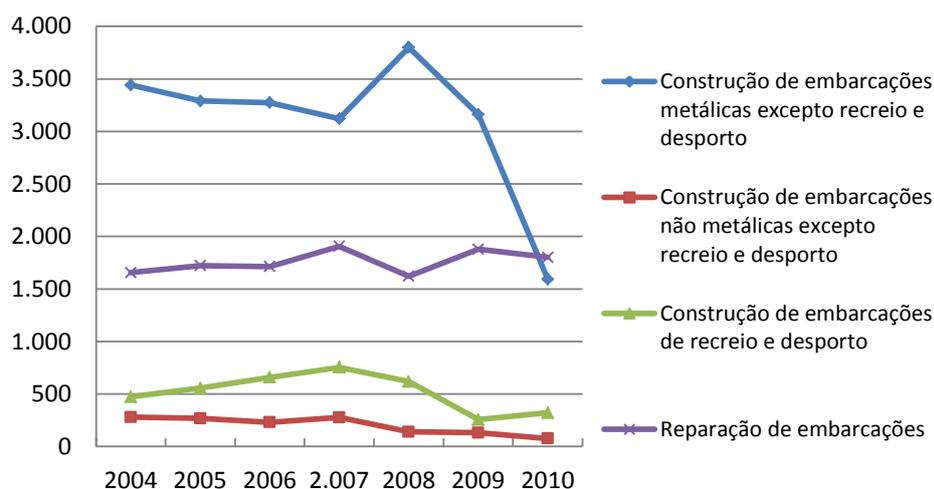
Valores euros

A análise do setor nos últimos dez anos, de acordo com a Associação das Indústrias Navais, mostra que a atividade predominante em Portugal tem sido a reparação naval de grande dimensão, entenda-se principalmente a atividade gerada pelos Estaleiros da Lisnave.

Estes valores indicam que, de entre as atividades que compõem o que hoje se *designa* por *cluster* do mar, a importância económica das indústrias navais em Portugal é menor do que é na média dos países da União Europeia. A este facto não é alheia a diminuta dimensão do setor dos transportes marítimos nacionais, o qual se posiciona igualmente em Portugal muito abaixo na ordem de valor das atividades marítimas da economia do mar, quando comparado com outros países europeus.

Em relação ao emprego gerado por estas indústrias e ainda de acordo com a AIN, a tendência continua a ser de decréscimo, consequência natural da redução da actividade e dos resultados económicos e financeiros, como referimos atrás. Só no ano de 2010, o emprego caiu 30,1% em relação ao ano anterior. Se olharmos para os diferentes segmentos, apenas o setor da construção de embarcações de recreio verificou um aumento do emprego, na ordem dos 25,4 %. O emprego na construção naval metálica caiu 49,6% em 2010, para 3.793 efetivos.

Gráfico: Evolução do pessoal ao serviço na indústria naval



Fonte: AIN

Os números de desemprego estão de alguma forma correlacionados com a evolução do número de empresas: se analisarmos a evolução do número de empresas de construção naval em Portugal, segundo a AIN, “o setor da construção metálica, em que foi maior a queda do emprego em 2010 (-49,6 %), registou uma maior redução do número de empresas nos escalões acima de 50 pessoas e aumentou o número de pequenas empresas (para cerca de 78 % do total) e o escalão 10-49 trabalhadores para 16 % do total de empresas”.

3.1. Construção naval

Em Portugal, deixando de lado, por ora, a reparação naval, deve referir-se que a construção naval tem vivido dominada pela necessidade absoluta e permanente de encontrar encomendas e que esta situação tem contribuído para impedir o surgimento de uma estratégia empresarial planeada de cariz mais estruturante. Não tem, por isso, sido possível desenvolver posicionamentos de mercado, especializar a produção em nichos, criar uma indústria diferenciadora e complementar da indústria de construção naval de outros países europeus.

Para além disso, esta indústria é geralmente percebida como uma indústria antiga, não inovadora e utilizadora de mão-de-obra intensiva. Esta imagem negativa, a ausência de uma estratégia estruturante no setor, como foi referido, bem como de um verdadeiro setor de equipamento naval a montante, e ainda a ausência de uma

política pública que promova a contratação nacional e que implemente mecanismos de promoção da competitividade da indústria têm prejudicado decisivamente a realização de algum potencial que existe em Portugal para desenvolver e manter o setor da construção naval.

Atualmente, esta indústria compõe-se por apenas quatro ou cinco estaleiros com alguma dimensão e pela fragmentação em algumas dezenas de pequenas empresas de menor expressão, dedicadas aos segmentos da pesca, náutica de recreio, desporto e embarcações tradicionais. Na última década, no segmento das maiores empresas figuravam os estaleiros de Viana do Castelo, seguidos em menor dimensão pelos Estaleiros do Mondego, de São Jacinto e de Peniche. Nos últimos anos juntaram-se-lhes os estaleiros da Naval Ria e o Estaleiro do Alfeite, que deixou de fazer parte da Marinha de Guerra portuguesa. Entretanto, o ano de 2011 foi um ano muito difícil para a indústria. Os estaleiros do Mondego fecharam as portas e alguns dos estaleiros acima identificados ou não têm de momento atividade, ou têm uma atividade reduzida não compatível com a estrutura de custos de operação das respectivas empresas. De entre estes, nesta altura, destaca-se positivamente, pela sua carteira de encomendas, os Estaleiros Navais de Peniche, na construção de navios até 60 metros.

3.2. Reparação e manutenção naval

Para além da indústria da construção naval, existe em Portugal uma indústria de reparação naval, a qual é muito distinta da primeira. Essa atividade está disseminada por pequenos ou mesmo microestaleiros de apoio às embarcações das diversas áreas portuárias, nos diversos setores, i.e. no transporte de cabotagem, na pesca, na náutica de recreio; e pela Lisnave, que está localizada no estuário do Rio Sado. Esta empresa, tem uma dimensão muito considerável à escala nacional e mesmo internacional, sendo o primeiro estaleiro a nível europeu na reparação de embarcações acima das 30.000 toneladas e sendo um dos maiores estaleiros a nível mundial. Dispõe de uma localização geográfica privilegiada, na confluência de rotas importantes de navegação, conta com boa capacidade de docagem e com uma carteira de clientes fidelizada. Não surpreende que seja, por isso, um caso de estudo a nível mundial. Por essa razão, a Lisnave é igualmente um caso de estudo para a economia do mar portuguesa.

3.3. Valor estratégico

Não obstante a situação económica internacional, com a retração do setor das indústrias navais a nível global, bem como a grave crise económica nacional, é fundamental para Portugal compreender a importância estratégica das suas indústrias navais. Estas indústrias são mesmo para este país duplamente estratégicas. Como afirma o Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos são uma peça-chave para as demais indústrias do mar, isto é para o desenvolvimento de todo o *cluster* do mar, com especial incidência para a indústria dos transportes marítimos e para as indústrias emergentes de energia renovável *offshore*; e, por causa disso, são igualmente uma peça-chave da atual visão que aspira a promover o mar como uma renovada fonte de desenvolvimento da economia nacional.

3.4. Oportunidades e desafios

Não obstante o estado a que chegaram as indústrias navais em Portugal, o país conta com alguns aspetos positivos que podem constituir oportunidades para recuperar alguma vitalidade para o setor. A localização geográfica, no centro de importantes rotas de transporte marítimo e um clima que permite operar 365 dias por ano é uma vantagem natural. O caráter ancestral destas indústrias em Portugal, a existência de infraestruturas (estaleiros) disseminadas pela linha de costa, bem como de experiência e de *know-how* industrial e ainda a ligação do país a economias em franco crescimento em África e na América Latina são outras oportunidades que devem ser tidas em consideração. Mais relevante ainda para a sobrevivência do setor é, talvez, a existência de desafios que se perfilam no horizonte e que podem constituir um repto que impulse estas indústrias. Com efeito, as indústrias navais podem vir a ter um papel importante para Portugal no contexto de dois importantes desenvolvimentos futuros: (i) a prospeção e exploração da plataforma continental portuguesa que, sendo uma missão de elevadíssimo interesse nacional, não poderá ser realizada sem o suporte de uma indústria *offshore* capaz, a qual, por sua vez, implicará o aumento da capacidade de construção naval do país; (ii) bem como a aposta europeia no desenvolvimento do transporte marítimo de curta distância, i.e. intraeuropeu, e das autoestradas do mar, para combater o congestionamento rodoviário e para cumprir as metas das políticas europeias de ambiente, clima e energia. Seria extremamente negativo que, numa altura em que se vislumbra a necessidade de o país investir mais na exploração dos recursos naturais do mar, ficasse sem poder contar com capacidade industrial naval, que é crítica à exploração do mar e, em especial, à exploração da sua plataforma continental. Da mesma maneira, se o futuro da política de transportes europeia passa cada vez mais pelo crescimento do transporte marítimo intraeuropeu e se, para um país com a geografia de Portugal, este facto pode constituir uma oportunidade para esbater o caráter periférico da sua economia, relativamente aos mercados de consumo europeus, seria muito negativo que Portugal não pudesse construir uma opção marítima com base na sua indústria de construção naval, por ela ter deixado de existir.

Por outras palavras, perante estes desafios e as oportunidades que representam, seria muito dececionante que, dada a crise atual do setor, Portugal não venha a estar em condições de as aproveitar tão eficientemente quanto seria desejável, por não poder contar no futuro com capacidade nacional no domínio das indústrias navais. É pois importante não acalentar ilusões: não se pode ir para o mar sem navios e sem indústrias aptas a construir e a reparar infraestruturas e equipamento *offshore*.

3.5. Barreiras às atividades das indústrias navais

Nas entrevistas a algumas empresas do setor, todas apontaram como principal barreira à sua atividade a ausência de uma estratégia nacional de longo prazo para a indústria naval em Portugal, barreira esta que, juntamente com as dificuldades resultantes da conjuntura em que vivemos, desencadeia inúmeros desafios do ponto de vista económico, financeiro e técnico. Como barreiras político-administrativas, políticas as empresas identificam em primeiro lugar a concessão de espaços físicos ao exercício das suas atividades, porque têm

prazos demasiado curtos e porque o processo de atribuição e formalização das concessões do domínio público marítimo é um processo moroso e burocrático. Como os prazos das concessões públicas dos estaleiros são curtos as amortizações do negócio têm de ser feitas em menos anos e os encargos com essas amortizações tornam-se demasiado elevados, o que se reflete no preço final que é proposto aos clientes e na perda de competitividade do setor (ainda mais quando se trata aqui de uma indústria em concorrência global). Além de um efeito direto no preço final praticado pelos estaleiros e também nos resultados financeiros destes, esta situação é altamente limitadora em termos de investimento, já que os empresários não têm confiança na continuidade do seus negócios. Importa também realçar que as empresas entrevistadas manifestam preocupação com as regras de contratação pública e com o caráter burocrático dos cadernos dos concursos, sendo estes extremamente detalhados, várias vezes impossibilitando a concorrência nacional e resultando numa discriminação negativa em relação às empresas portuguesas. É opinião consensual que a fraca envolvência do governo contribui também para uma indústria com menos visibilidade, poucas sinergias e uma consequente falta de complementaridade entre os vários atores da cadeia de valor. Os estaleiros navais expõem preocupação também com a diminuta oferta das empresas de equipamento naval, que reduz a incorporação de produto nacional na atividade das indústrias navais.

As empresas de equipamento naval, por sua vez, identificam como umas das suas principais barreiras a pouca procura por parte dos estaleiros portugueses e o favorecimento de empresas fornecedoras estrangeiras. Tais barreiras decorrem também de algum desconhecimento sobre a cadeia de valor da indústria naval portuguesa. Este desconhecimento é um dos principais entraves ao crescimento das empresas de equipamento naval em Portugal. Falta, portanto, difusão de informação entre os *players* da cadeia de valor, aspeto que deve merecer atenção e uma solução a curto prazo.

Em consequência de não haver uma tradição de políticas de alianças entre as empresas destas indústrias e da falta de comunicação e de cooperação no setor, as suas empresas demonstram dificuldade em acompanhar os desenvolvimentos tecnológicos, invocando em sua defesa o cariz aparentemente pouco inovador da indústria e a fraca componente tecnológica que o caracteriza. A fraca inovação gerada no setor resulta também, em parte, de uma reduzida migração de conhecimento entre empresas (ausência de fertilização cruzada), o que por sua vez limita o progresso da curva de aprendizagem e consequentemente impede uma redução progressiva dos custos médios (e marginais) de produção, daí resultando também preços de venda mais altos – o que é uma forte desvantagem competitiva relativamente a países com mão-de-obra mais barata, como a Roménia, por exemplo.

Outra grande barreira identificada pelas empresas é a dificuldade de acesso a financiamento, tanto junto da banca nacional, como junto de programas e entidades públicas, como o QREN. No caso da banca, as dificuldades derivam essencialmente do desconhecimento das atividades do setor, das dificuldades que daí decorrem para avaliar o risco e, fruto da conjuntura que vivemos, da escassez atual de capital; no caso das entidades públicas, as principais dificuldades resultam da demora nas aprovações, em critérios demasiado exigentes e rigorosos, que não têm em conta cada caso individualmente, como é exemplo a exigência do rácio de autonomia financeira de 15%, por parte do QREN para que qualquer pedido seja elegível. Sublinhamos

também outra barreira identificada por um estaleiro de reparação naval, que é a cobrança de taxas portuárias a navios que se destinam a reparação e manutenção e que constitui uma desvantagem competitiva, uma vez que os armadores preferem reparar os seus navios noutros portos isentos de tais taxas, como é o caso de estaleiros localizados em portos da vizinha Espanha.

Neste contexto de dificuldades e constrangimentos, cabe aos empresários do setor definir e planear melhor as estratégias das suas empresas, e investir na sua modernização, mas cabe ao poder político agir como facilitador, ajudando a criar condições para que os estaleiros portugueses sejam competitivos num negócio global. É urgente, pois, ultrapassar as barreiras e a falta de competitividade, que dificulta a atividade das empresas de equipamento, construção e reparação navais.

3.6. Vias de progressão

Como referimos acima, as indústrias navais são duplamente estratégicas para o país, porque, para além de serem instrumentais a uma aposta renovada no desígnio marítimo de Portugal, a qual, aliás, começa hoje a ser consensual na sociedade portuguesa, elas são igualmente estratégicas ao desenvolvimento da economia nacional, no sentido em que sendo indústrias “tractoras” podem vir a ser geradoras de emprego e riqueza noutros setores da economia: os setores das indústrias associadas, de equipamento naval, às quais fizemos referência acima. Na interligação de um amplo tecido empresarial, a operar na órbita das indústrias navais, encontra-se uma das chaves do futuro dessas indústrias. Urge, por isso, conseguir criar uma rede de fornecedores e clientes nacionais que constituam um *cluster* de indústrias “associadas” às indústrias navais. Só assim será possível aumentar o produto nacional incorporado no *output* do setor das indústrias navais como é desejável, muito em particular no caso da construção naval.

Para isso é preciso ultrapassar a lógica exclusiva da procura *ad hoc* de encomendas avulsas - que domina as preocupações das empresas de construção naval - na tentativa de manter em funcionamento os estaleiros navais, as quais não permitem gerar relações estáveis e duradouras de cliente/fornecedor com empresas a montante e impedem a criação desse *cluster*, sendo que objetivo deveria ser tentar evoluir para uma lógica de contratos-programa de médio e longo prazo.

Para se conseguir dar este passo é fundamental que o Governo adote uma política industrial para o setor das indústrias navais, a qual deveria substituir a tradicional e useira atuação casuísta de olhar para os problemas caso a caso.

Uma tal política para o setor industrial naval deveria concentrar-se na construção de vantagens comparativas que facilitassem a atração de investimento estrangeiro direto no setor. Deveria, em especial, facilitar-se o acesso ao financiamento, com a criação de um esquema de financiamento público vertical dedicado ao setor, como existe noutros países europeus; bem como criar incentivos concretos à inovação ao invés de os inviabilizar. Aliás, a Comissão Europeia aprovou em 2003 um Regime de Auxílio à inovação na construção naval que é utilizado por sete Estados-membros e que nunca foi regulamentado em Portugal. Por causa desta lacuna não pode o setor beneficiar de acesso a financiamento nas mesmas condições que outros Estados Membros,

sendo que o programa COMPETE do QREN não se aplica ao setor precisamente por haver um regime especial concedido pela Comissão Europeia, não obstante ele não operar em Portugal. É fundamental resolver este impasse que é causa de estrangulamento financeiro do setor. Importa também praticar uma política de contratação pública que atenda à valia da capacidade instalada nacional, nos concursos para fornecimento de navios de empresas de capitais públicos; alterar e atualizar a regulamentação da atividade de construção naval e o regime geral das concessões, por forma a abolir regimes precários e a permitir estabilidade no tempo destas atividades e assim permitir investimentos mais estruturantes; mudar a instituição que regula e supervisiona o setor, de modo a agilizar e tornar mais rápido a elaboração e aplicação de regulamentação, bem como o licenciamento de construções necessárias à modernização dos estaleiros.

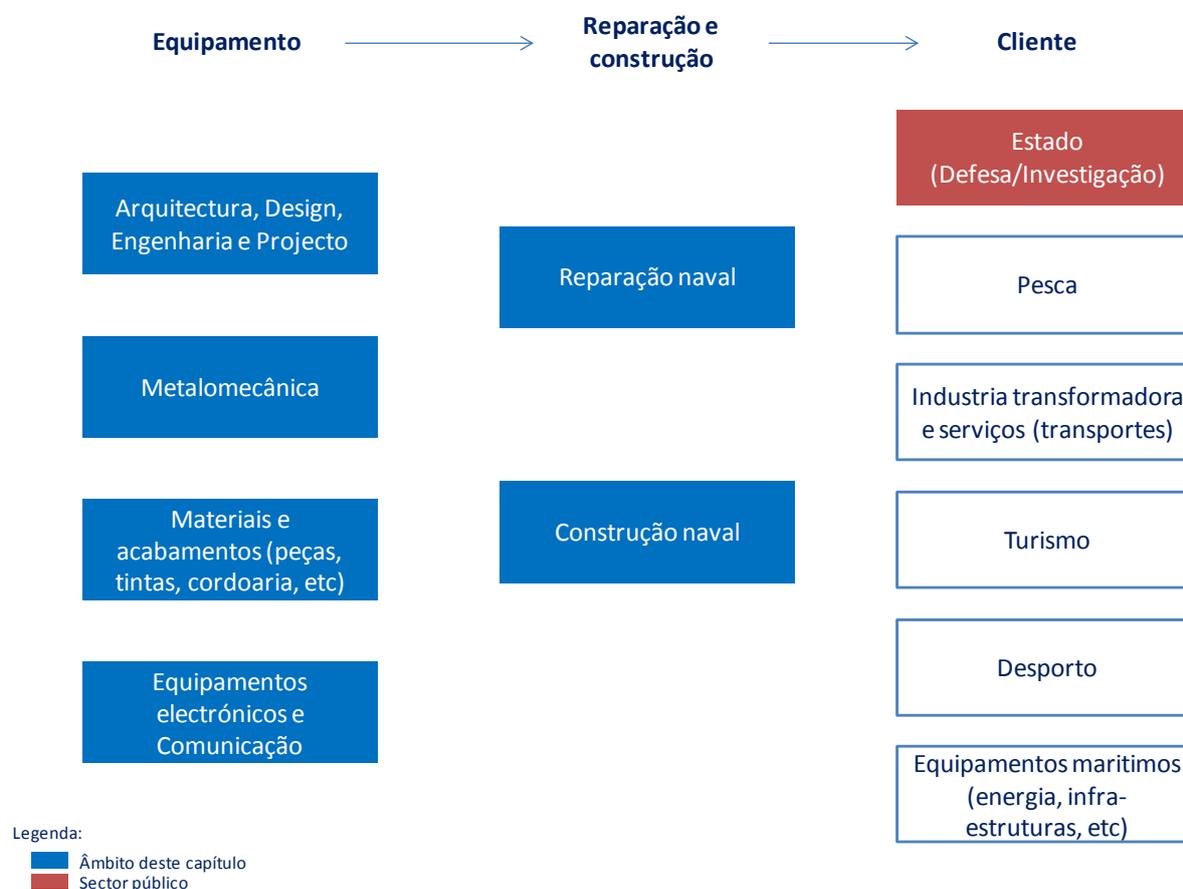
É igualmente fundamental que haja a formação de alianças entre empresas do setor, com vista a estabelecer complementaridades, especializações e a permitir fomentar a investigação e desenvolvimento. Esta integração em rede, ou *clusterização*, não é natural para o setor que sempre se demonstrou um setor atomizado, mas permitiria aproveitar melhor a capacidade instalada e contribuiria para poder gizar-se um programa de reorganização e mesmo renovação do setor, conforme referido. Estas alianças estratégicas deveriam ser alargadas, à medida que começassem a surgir resultados, à formação também de alianças a montante entre empresas fornecedoras de equipamento naval, ou potencialmente associáveis às indústrias navais. Para além de alianças que possam trazer dimensão às indústrias navais e que possam contribuir para a sua internacionalização, torna-se essencial aumentar os níveis de agressividade comercial das indústrias navais, no sentido em que a viabilização das suas atividades exige uma ação comercial de angariação de clientes muito mais pró-ativa, do que a prosseguida até agora, bem como que esse esforços se estendam até a mercados distantes do mercado europeu, incluindo na Ásia, mas sem menosprezar África e América Latina, onde nos tempos que correm a procura de novos navios é também uma realidade.

3.7. Inovação

As indústrias navais são uma fileira base para se poder operar no mar. Cada vez mais se tem vindo a mencionar a necessidade de especialização na construção de navios e embarcações sofisticadas de pequeno e médio porte, de suporte de apoio portuário, como *ferries* e patrulhas, utilizando combinações de materiais tradicionais, como o aço e o alumínio, com os materiais compósitos mais inovadores, tendo em conta os desafios de competitividade e sustentabilidade ambiental que se avizinham. Para além disso, a prospeção e exploração da plataforma continental portuguesa e o desenvolvimento das energias renováveis marinhas apenas poderão acontecer com o suporte de uma indústria naval capaz. A adaptação dos estaleiros navais à construção de equipamento para as indústrias renováveis *offshore*, como aconteceu com os protótipos *Windfloat* (na Lisnave/MPG) e *WaveRoller* (nos Estaleiros Navais de Peniche), são bons exemplos de inovação.

4. A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas

Figura: Cadeia de valor – Equipamento, Reparação e Construção Naval



Fonte: Equipa Blue Growth for Portugal

4.1. Notas gerais

Dois pontos em particular merecem ser realçados a propósito desta cadeia de valor:

(i) o setor do “equipamento naval” não é um segmento homogéneo de indústrias, mas abarca todas as atividades que fornecem bens e serviços às indústrias navais propriamente ditas, i.e. à indústria da construção naval e à indústria da reparação naval.

Em Portugal, apesar de ao contrário do que sucede em outros países, como referimos acima, não haver uma conceção muito nítida do setor do equipamento naval, e muito menos haver formas de organização institucional das empresas fornecedoras das indústrias navais, existe, apesar de tudo, maior incorporação de produto nacional no setor das indústrias navais, do que essas indústrias têm perceção, dado que nas entrevistas efetuadas a empresas das indústrias navais nos foi dito repetidas vezes que a incorporação por essas empresas de produto nacional (em bens e serviços) era baixa, ou mesmo muito residual, enquanto que a

análise económico-financeira que mais à frente fazemos das 50 maiores empresas deste setor de algum modo desmente esse facto.

Não é que não haja lacunas importantes no fornecimento de materiais e equipamentos, como aço, por exemplo, mas há, na realidade, mais empresas em Portugal com capacidade ou apenas com potencial para fornecer as indústrias navais do que é a ideia dominante no setor.

Este aspeto é surpreendente, mas é positivo, porque significa que existe no país mais competência capaz de alimentar um hipotético crescimento do setor das indústrias navais do que à partida se poderia pensar.

As razões para algum desencontro entre potenciais fornecedores de materiais e equipamentos e a indústria naval são várias, a começar pela relativamente fraca expressão económica das indústrias navais em Portugal que, aliada a alguma falta de planeamento e organização empresarial, não é um incentivo a que se estabeleça a montante dessa indústria um setor organizado de equipamento naval. Deve reconhecer-se também que não há, em geral, uma forte preocupação por parte do setor das indústrias navais em encontrar fornecedores nacionais e vice-versa. Há também fornecedores que exportam a totalidade ou a maior parte do seu produto. Por exemplo, existem em Portugal gabinetes de projeto e engenharia naval com competências que vão desde a conceção aos desenhos de detalhe, *design* e decoração de interiores, que se orientam quase exclusivamente para mercados exteriores. É verdade, repete-se, que a situação do setor das indústrias navais não encoraja o desenvolvimento de uma indústria de produção de materiais a montante, destinados ao fornecimento desse setor e que, no domínio dos materiais, tintas e cordoaria, a tendência tem sido até de redução da sua expressão. Há ainda outro facto a assinalar: há setores, como o da metalo-mecânica, por exemplo, que apesar de contar com capacidade instalada em Portugal, se orienta para outros produtos que não a fabricação e reparação de embarcações.

Finalmente, um último aspeto que importa relevar a propósito da existência (ou inexistência) do setor de equipamento naval é que a atual discussão em torno de “um regresso ao mar” tem levado cada vez mais empresas provenientes de setores, como o da aeronáutica, da indústria automóvel, ou de tecnologias da comunicação e da informação a encarar com bons olhos uma ligação a setores como o das indústrias navais e, por seu intermédio, a participar na economia do mar.

(ii) O segundo aspeto a destacar da cadeia de valor acima descrita é que, para além das indústrias da construção e reparação naval serem negócios e atividades distintos entre si, como explicámos, também a construção e reparação é distinta conforme se trate de embarcações de transporte de mercadorias e passageiros de grande porte, se trate de embarcações de pesca, ou de embarcações de recreio ou desporto. Em Portugal a atividade prevalecente na construção naval é na construção de embarcações de pequena dimensão, dada a escassez nos últimos anos de encomendas de navios de grande porte.

Independentemente da dimensão das embarcações, o que importa realçar é que só poderá haver futuro no setor se a palavra de ordem for a inovação e a sofisticação dos equipamentos e das plataformas a construir, por forma a que o valor acrescentado seja o mais elevado possível. Embarcações de recreio e turismo, de elevado *design* e segurança, tendem a incorporar um elevado valor acrescentado e a serem, por isso, uma área

de especialização interessante. A especialização em plataformas *offshore* e infraestruturas para a energia eólica, por exemplo, deverá igualmente ser uma área de futuro para o setor das indústrias navais, como foi referido.

Analisando a distribuição geográfica das indústrias navais verificamos que estão distribuídas maioritariamente entre o Centro e Norte de Portugal – com maior concentração na zona Centro do país, onde estão instaladas 48% das empresas da indústria naval. A zona Sul, nomeadamente Seixal e Algarve, tem instaladas apenas 4%. Quanto ao Equipamento naval, componente mais inovadora deste setor, verifica-se uma maior concentração no Norte do país, que conta com 48% deste setor.

4.2. Alguns players e os seus negócios

4.2.1. Construção naval

Em tese, Portugal está capacitado em termos de infraestruturas e *know-how* para construir qualquer tipo de navio, de qualquer dimensão. Claro que, se olharmos para as embarcações construídas em Portugal nos últimos anos, chegaríamos à conclusão que Portugal se dedica à construção de embarcações de pequeno e médio porte, a maioria destinadas à pesca. Construímos em aço e alumínio, mantemos o *know-how* da construção em madeira, construímos em fibra e também em borracha (semirrígidos). Como indicámos a oferta está maioritariamente instalada a Norte do país, com destaque para Viana do Castelo, e no Centro, Lisboa e Peniche. Os **Estaleiros Navais de Viana do Castelo** são os maiores estaleiros de construção naval em Portugal, com infraestruturas que permitem construir, reparar e converter navios até 30.000 TDW e 180 metros de comprimento. Integram praticamente toda a cadeia de valor, desde gabinete de projeto, trabalhos oficinais, eletricidade e são também uma escola que alimentou uma parte da indústria naval portuguesa nos últimos anos. Estes estaleiros, que foram nacionalizados há já umas décadas, estão hoje em vias de ser privatizados, encontrando-se numa situação económica muito difícil. Viana do Castelo é também sede de outras empresas menores ligadas às indústrias navais. Por exemplo, da fusão entre a **Vianapesca e a Barcoeste**, surgiu a **SeaRibs**, um construtor de semirrígidos, que se dedicou à construção de embarcações para uso profissional – vigilância, salvamento, marítimo-turísticas e de recreio.

Vila do Conde conta com seis estaleiros, podendo haver aqui uma oportunidade de fusão entre alguns estaleiros, a maioria dos quais são micro empresas de cariz familiar. Refira-se a **União Construtora Naval**, o primeiro estaleiro a construir em alumínio, que está capacitada para construção de embarcações até 12 metros, normalmente destinadas a pesca, ou a **Sicnave**, que também constrói maioritariamente em alumínio, esta mais dedicada a embarcações entre os 12 e os 30 metros. Ainda em Vila do Conde, o estaleiro **Samuel & Filhos** dedica-se à construção e reparação de embarcações em madeira, mantendo a tradição daquela cidade, sendo especialista na construção de réplicas históricas. A **Navalria**, em Aveiro, estaleiros do Grupo Martifer, é uma nova cara no setor da construção e reparação, que surgiu nos últimos anos, tendo sido um sinal de esperança na aposta no setor. Apesar de o negócio em 2011 ter sido a 100% a reparação de embarcações de pesca, a empresa tem hoje em carteira encomendas para novas embarcações por parte da **Douro Azul**,

empresa para quem estes estaleiros construíram e repararam embarcações de transporte de passageiros. Na Figueira da Foz houve também até há relativamente pouco tempo capacidade de construção, nomeadamente dos **Estaleiros Navais do Mondego**, que fecharam as suas portas em 2011 após terem sido adquiridos por uma empresa estrangeira, havendo, no entanto, notícias de que irão recomeçar a laborar brevemente, tendo sido adquirido pela empresa **Atlanticeagle Shipbuilding**. Em Peniche encontram-se os **Estaleiros Navais de Peniche**, reconhecidamente um caso interessante dentro do setor da construção e dos poucos que ostenta ainda uma carteira internacional de encomendas. Constrangimentos financeiros à parte, este é um estaleiro que está a operar. As suas instalações cobrem uma área de 70.000 m², dos quais 13.000 m² são cobertos, um cais com 350 mts de comprimento e profundidade até 8 mts. O investimento na sua modernização tem dado frutos. O estaleiro tem hoje capacidade para operar em 20 embarcações e tem no seu *portfolio* diversas embarcações e navios, desde pesca, recreio, passageiros, bem como equipamentos de energia *offshore*, sendo o seu *core business* embarcações até 80 mts. Ainda em Peniche destaque também para a **Fibramar**, um pequeno construtor de pequenas embarcações de pesca, até 8 mts, exclusivamente em fibra e que vende 100% da sua produção para fora de Portugal, maioritariamente para a Europa. Este construtor produz praticamente em série, alterando apenas alguns pormenores de acordo com as exigências do cliente. As embarcações são feitas na sua totalidade *in-house*, desde a conceção/desenho até à pintura e acabamentos.

Na região de Lisboa, a **Naval Rocha** e **Naval Tagus**, do grupo E.T.E., que apesar de originalmente serem construtores, estão hoje dedicados praticamente à reparação. O **Arsenal do Alfeite**, o histórico estaleiro da Marinha de Guerra Portuguesa, dedica ainda hoje grande parte da sua atividade à satisfação das necessidades de reparação e manutenção dos meios navais da Marinha portuguesa, utilizando tecnologias avançadas, nomeadamente nas áreas da eletrónica, da optrónica, do armamento, da mecânica e da eletrotécnica. Em 2009 esta empresa foi constituída como Sociedade Anónima e a partir dessa data passou a prestar serviços e a fornecer produtos também a entidades privadas. Aproveitando as capacidades do seu gabinete de projeto, o estaleiro tem vindo a desenvolver um catálogo de produtos por si concebidos e desenhados a três dimensões, para venda numa lógica de *push*. Um exemplo desta iniciativa são lanchas salva-vidas e de fiscalização, incorporadoras de elevada tecnologia.

Em Setúbal, a **Menaval** fabrica produtos e presta serviços nas áreas de construção naval e metalomecânica.

Finalmente, a Sul, a **Nautiber – Estaleiros Navais do Guadiana**, que em 2010 adquiriu o seu vizinho Conafi – Construção Naval de Fibras, está situada em Vila Real de Santo António, no estuário do rio Guadiana e tem por atividade principal a construção e reparação naval em poliéster reforçado a fibra de vidro de navios de pesca, passageiros e outros, até 25 mts.

4.2.2. Reparação naval

No que diz respeito à reparação, ao contrário da construção naval, Portugal dispõe de uma grande empresa de nível internacional, já que a **Lisnave**, hoje localizada em Setúbal, nos estaleiros da extinta Setenave, é uma das cinco maiores empresas, no seu segmento de mercado, a nível mundial. Dedicase à reparação e manutenção de navios de grande porte (acima das 30 mil toneladas). Em 2010 reparou mais de 100 navios, incluindo

petroleiros, porta-contentores, graneleiros e navios de cruzeiro. Com uma área total de 1.500.000 m², são claramente a maior infraestrutura em Portugal neste setor e mais de 90% do seu volume de negócios vem do estrangeiro. A Lisnave destaca-se dos seus concorrentes europeus e mundiais principalmente pela sua localização, qualidade e também pelo leque de serviços fornecidos.

Quanto ao resto, este subsetor está disseminado por pequenos estaleiros (existem mais de 500 empresas registadas) de apoio aos portos, tipicamente virados para a reparação de embarcações de pesca, ou em menor escala de recreio. Note-se que os estaleiros que referimos na construção naval fazem também reparação, aos quais devemos acrescentar os **Estaleiros Navais Irmãos Viana**, único estaleiro de apoio aos utentes do porto comercial e de recreio da Póvoa do Varzim.

4.2.3. Equipamento naval

Como se referiu não existe em Portugal uma conceção suficientemente nítida e organizada deste setor, ao contrário de outros países europeus. É muito difícil, por isso, fazer um apanhado razoável das empresas que se podem considerar incluídas na categoria de empresas fornecedoras das indústrias navais. Não obstante, e ainda assim, é importante começar a pensar e a organizar este setor, razão pela qual o mencionamos nesta secção.

Existem várias empresas dedicadas à engenharia, arquitetura e projeto navais em Portugal com competência e experiência no projeto de vários tipos de embarcações, desde graneleiros, navios polivalentes, cimenteiros, tanques para químicos, ro-ro, até embarcações de pesca, de desporto e de recreio. Algumas de entre elas são empresas que são reconhecidas fora do país e que exportam, como acontece com a **Veranavis**, que exporta mais de 90% dos seus serviços. Há também empresas inovadoras na área do *design* de transportes e interiores que trabalham para a aeronáutica, rodo e ferrovia e que podiam desenhar equipamento destinado a embarcações, como é o caso da **Almadesign**, a qual tem já alguns projetos nesta área. Na arquitetura há também a **Euroshide**, que se destaca pela sua experiência, em todas as fases de projeto, desde a conceção a desenhos de detalhe e a **One Ocean** que se faz notar pela sua juventude e dinâmica.

Existem empresas de metal-mecânica a trabalhar com as indústrias navais, que poderão trabalhar igualmente para a construção de estruturas de energia *offshore*. A empresa **A. Silva Matos**, por exemplo, participa no projeto *Windfloat* (construção de eólica *offshore* flutuante), e conta com excelentes referências em termos de qualidade da soldadura.

Há em Portugal, ainda, empresas de referência mundial a trabalhar em cablagem e cordoaria, sendo o maior exemplo o grupo luso-holandês **Royal Lankhorst Euronete**, especialista no fabrico de cabos e cordoaria para navios, pesca e indústria *offshore*. Este grupo estreou em Setembro deste ano uma nova fábrica de produção de cabos para amarração de plataformas petrolíferas, localizada em Viana do Castelo, um investimento que rondou os 6,5 milhões de euros. Na nova fábrica de Viana do Castelo serão produzidos cabos para amarração de plataformas petrolíferas, num total anual estimado de três mil toneladas, exclusivamente para exportação por via marítima. O grupo **Lankhorst Euronete** emprega cerca de 700 trabalhadores em Portugal e tem cada

vez mais clientes em mercados como a Noruega, os Estados Unidos da América, o Brasil, a Nigéria, Angola e Gana.

Outra empresa portuguesa especializada nesta área e também uma referência na Europa e no mundo é a **Cotesi - Companhia de Têxteis Sintéticos, S.A.**, que faz parte do grupo **Violas SGPS**. A empresa foi fundada em 1967 e foi uma das pioneiras na Europa na produção de fios, cordas, redes e cabos de matérias-primas sintéticas e naturais, sendo hoje o maior produtor mundial de fio agrícola. Duas das suas áreas de negócio são no mar: naval e pescas e náutica e lazer. Na área de naval e pescas, a empresa fabrica e distribui cabos para navios, amarração de navios em portos, redes para pesca e também para estruturas de aquacultura. Na área de náutica e lazer, através da marca **Alpha Ropes**, a empresa fabrica todos os cabos para utilização em vela, sendo fornecedor de algumas das melhores equipas do mundo – presentes na America's Cup, Jogos Olímpicos, entre outras provas internacionais – bem como cabos utilizados em navios de cruzeiro, amarração deste tipo de embarcações, cabos para kite-surf, entre outros.

Ainda na área de fios, cabos e cordas para pesca e navios, encontram-se outras empresas como a **Cordexaqua**, do grupo **Cordex**, ou a **Sicor – Sociedade Industrial de Cordoaria, S.A.**. Estas empresas iniciaram também a sua atividade na agricultura e indústria e diversificaram-se para o mar, fabricando cordoaria para pesca e cabos para utilização em navios. A primeira com 600 colaboradores e a segunda com cerca de 450, ambas produzem de Portugal para o mundo, estando presentes em vários países e sempre com uma constante preocupação em crescer e inovar.

A **Euronavy Engineering** é um exemplo na área do equipamento naval. Resulta de um *spin-off* da Euronavy Tintas, que é uma referência mundial na produção de tintas para uso no mar, com tecnologia desenvolvida em Portugal. A **Euronavy Engineering** é pioneira em Portugal na implementação de métodos e conceitos inovadores e ambientalmente favoráveis de decapagem e pintura e é líder nacional na aplicação de tecnologia para proteção anticorrosiva, como a hidrodecapagem e a utilização de tintas sem solventes. A empresa desenvolveu uma tecnologia única de tratamento de efluentes resultantes da hidrodecapagem (Unidade de Tratamento de Efluentes de Hidrodecapagem) e está a vender esta tecnologia e o equipamento em Portugal e no estrangeiro. A empresa faz também decapagem abrasiva, pintura, aplicação de revestimentos, proteção de revestimentos. Outro exemplo nesta área é a **Tecor**, que trabalha praticamente em exclusivo para a Lisnave.

A **Hempel Portugal**, empresa do grupo dinamarquês Hempel, começou por vender em Portugal os produtos da marca aos navios que docavam na Lisnave, mas hoje tem em Setúbal uma fábrica onde produz tintas marítimas, industriais e para construção civil. A empresa atualmente tem 120 empregados, produz mais de 28 milhões de litros de tintas por ano e é a empresa líder em Portugal em tintas e vernizes de uso naval.

Na área da Investigação e Desenvolvimento ligada à indústria naval, é importante referir o **Centro de Engenharia e Tecnologia Naval**, do **Instituto Superior Técnico**, o **Instituto de Soldadura e Qualidade** e a empresa **TecnoVeritas – Serviços de Engenharia e Sistemas Tecnológicos, Lda.**. A **TecnoVeritas**, anteriormente denominada S.E.S.T. (Serviços de Engenharia e Sistemas Tecnológicos, Lda.), nasceu em 1993, identificando a oportunidade de prestar serviços especializados de engenharia que não existiam em Portugal. A engenharia naval foi a primeira área de atividade da empresa e desde então prestou os mais variados

serviços em todo o mundo, para as companhias marítimas mais importantes. Entre os serviços de engenharia naval estão a análise de desempenho do navio no mar; otimização da instalação propulsora; monitorização de tensão nos cascos e condições dos navios; provas de mar; sistemas de combustível; auditorias, etc. A empresa desenvolve também alguns produtos destinados à indústria naval e recentemente venceu o prémio *Seatrade Awards 2012*, na categoria *Clean Shipping*, com o sistema *VEEO – Voyage Energy & Emissions Optimiser*. Este sistema, desenvolvido pela **Tecnoveritas**, tem como objetivo tornar os navios mais eficientes em termos de consumo de combustível e emissões para a atmosfera.

Na área das comunicações, automação e eletrónica, a **Exotronic** fabrica produtos, dispositivos e equipamentos eletrónicos, a **Isptel** tem várias soluções na área da automação e manutenção de equipamentos eletrónicos industriais e ainda sistemas de vídeo e telecomunicações próprios para navios, incluindo sistemas que podem servir para investigação no mar ou para utilização em plataformas *offshore* e também soluções de apoio ao mergulhador. A **Multiwave photonics** é uma empresa especializada em lasers de fibra ótica e, apesar de o mar representar apenas 5% da sua faturação, está a posicionar-se neste setor, no qual espera crescer exponencialmente em 2012, com soluções de radares de curto alcance para posicionamento preciso de navios em portos e plataformas *offshore*, radares laser para deteção e identificação de objetos no mar.

4.3. Estrutura e Modelo de Negócio

A maioria das indústrias navais em Portugal são micro, pequenas e médias empresas, tipicamente com estruturas de mão-de-obra reduzidas e que funcionam numa base de subcontratação por projeto, quer para tarefas não especializadas, quer também para algumas especialidades, como acontece na construção civil. Excluem-se deste perfil, naturalmente, empresas maiores como os **Estaleiros Navais de Viana do Castelo**, que empregam cerca de 700 colaboradores, os estaleiros da **Lisnave** com cerca de 400 colaboradores efetivos, que podem chegar através da subcontratação aos 1.800. O **Arsenal do Alfeite** é também uma exceção, precisando de contar com uma estrutura de pessoal que responda aos compromissos assumidos com a Marinha de Guerra Portuguesa. Estas empresas integram praticamente toda a cadeia de valor. Por último, em termos de mão-de-obra, destacam-se os **Estaleiros Navais de Peniche** com quase duas centenas de colaboradores e a **Navalria** com uma centena. Estes últimos recorrem mais frequentemente à subcontratação de especialidades, nomeadamente desenho e projeto.

No equipamento naval encontramos algumas empresas já com uma dimensão considerável, algumas até estabelecidas em vários países. Os gabinetes de arquitetura, engenharia e projeto são todos pequenas empresas, com estruturas de 5 a 10 colaboradores, também com capacidade de subcontratar em caso de necessidade. A falta de dimensão destes gabinetes é uma barreira na resposta a concursos nacionais e estrangeiros, apesar da grande flexibilidade para encontrar soluções ou parcerias caso a caso.

No caso da reparação e construção naval, as estruturas empresariais são compostas por pessoal dedicado quase em exclusivo à operação, sendo poucos os estaleiros com um departamento comercial e muito menos de marketing. Esse papel é desempenhado normalmente pelo “Diretor Geral” da empresa, que acumula

muitas vezes vários cargos administrativos. Algumas exceções pela positiva são a **Lisnave**, os **Estaleiros Navais de Peniche**, a **Navalria**, a **Navalrocha** e o **Arsenal do Alfeite**, todos com estruturas comerciais ao nível de direção. Vale a pena referir que uma preocupação assumida por todos é a necessidade de contratar pessoas com níveis de qualificação mais elevados. Na área comercial também se destacam pela positiva a **Sicnave** e a **União Construtora Naval**, com estruturas nos Açores e fazendo, no caso da **União Construtora Naval**, uma aposta clara no mercado africano.

Excluindo os maiores estaleiros, as empresas de construção e reparação naval estão dependentes do mercado nacional e a maioria está confinada à região onde estão situados. Não encontramos grandes estratégias comerciais e de posicionamento, salvo alguns bons exemplos que referimos atrás, mas antes dedicam-se àquilo que as suas infraestruturas permitem – um estaleiro constrói embarcações de 12 metros porque é isso que as suas instalações permitem, não necessariamente por ser essa a tendência de mercado. A maioria dos estaleiros tem as suas instalações em regime de concessão, atribuída normalmente por 10 anos, o que não permite grandes investimentos de expansão ou modernização, já que as regras de concessão não são claras, nem a garantia de continuidade da concessão após findo o prazo.

4.4. As perspetivas de alguns *players*

Ao questionarmos as empresas de construção, reparação e de equipamento naval, sobre o futuro e qual o posicionamento que irão adotar, chegamos à conclusão que há uma ambição e estratégia comum a todas as empresas: a internacionalização. É assumido por todas as empresas que responderam ao nosso inquérito que estas indústrias são cada vez mais globais e que têm que apostar mais na exportação. Os mercados naturais identificados são África e Brasil, embora este último se revele mais difícil de concretizar dadas as elevadas barreiras fiscais à importação do tipo de produtos em causa. Os **Estaleiros Navais de Peniche** estão a vender hoje para África, mas têm o Sudoeste asiático no seu horizonte de encomendas. O **Arsenal do Alfeite** desenvolve esforços para a comercialização de produtos previamente concebidos e desenhados nesse estaleiro, como lanchas de salvamento e de vigilância. A **União Construtora Naval**, **Navalria**, **Searibs**, entre outras, têm os olhos postos em África, nomeadamente Angola, Moçambique e Marrocos.

Algumas empresas perspetivam vir a trabalhar em embarcações, plataformas e meios de apoio à indústria *offshore*. A **Navalria** e a **Naval Rocha** apostam igualmente na fabricação de embarcações de recreio para o setor das marítimo-turísticas, e há quem aposte também na produção de equipamento e materiais para a aquacultura, como é o caso da **União Construtora Naval** ou dos **Estaleiros Navais de Peniche**. Deve referir-se também a visão da **Navalria** que está a investir em equipamento, condições e certificação para ficar apta a desmantelar embarcações em fim de vida, uma exigência cada vez mais forte por parte da União Europeia, de forma a garantir que estes desmantelamentos são efetuados em condições de segurança ambiental. Hoje, grande parte deste negócio está concentrado em países do extremo oriente e é efetuado com grandes riscos para o ambiente e para a saúde pública e dos trabalhadores. A **Almadesign** refere ainda que a tecnologia mais limpa é também uma tendência e está a desenvolver esforços para desenhar embarcações movidas a gás. Também a **Autogerv**, empresa dedicada à montagem de instalações GPL para veículos, estabeleceu uma

parceria com a empresa representante dos motores *Suzuki* em Portugal e com a **Galp Energia** para desenvolver motores a GPL para embarcações de pesca até 12 mts e de passageiros até 24 mts e, apesar de inúmeras barreiras que enfrentaram ao longo de 3 anos, em termos de enquadramento legal, que não existia, procedimentos e autorizações das diversas entidades envolvidas para que este projeto visse a luz do dia, os primeiros motores estão já disponíveis e está em construção o primeiro posto de abastecimento para GPL, localizado em Quarteira. Os benefícios em termos de consumo e proteção ambiental deste tipo de motores são enormes, representando uma poupança para os utilizadores de cerca de 45% só no custo com combustível.

5. Análise económica e financeira das 50 maiores empresas dos setores da construção e reparação navais

A análise económico-financeira dos setores da construção e reparação naval tem como base as 50 maiores empresas do setor, extraídas do *website* da Coface Serviços Portugal. O Volume de Negócios das 50 maiores empresas representa 75% do total de volume de negócios do setor, segundo dados de 2009 do Instituto Nacional de Estatística (INE). Esta mesma fonte reporta para esse mesmo ano a existência de 386 empresas.

Foram considerados os seguintes Códigos de Atividade Económica (CAE):

- 30111 - Construção de embarcações metálicas e estruturas flutuantes, exceto de recreio e desporto
- 30112 - Construção de embarcações não metálicas, exceto de recreio e desporto
- 30120 - Construção de embarcações de recreio e desporto
- 33150 - Reparação e manutenção de embarcações

As empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores.

	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Entre 450 Mil € e 1 Milhão €	24	Menor do 50	40
Escalão 2	Entre 1 e 3 Milhões €	15	Entre 50 e 100	4
Escalão 3	Entre 3 e 10 Milhões €	5	Entre 100 e 200	3
Escalão 4	Entre 10 e 30 Milhões €	5	Entre 200 e 400	1
Escalão 5	Superior a 30 Milhões €	1	Superior a 400	2

Apesar de existirem em Portugal alguns estaleiros com alguma dimensão, a amostra selecionada evidencia a fragmentação deste setor, caracterizado pela existência de várias empresas de reduzida dimensão: 78% das empresas analisadas apresentam um volume de negócios inferior a 3 milhões de euros e 88% um número de colaboradores inferior a 100.

A classificação da amostra por escalões permite uma análise agregada do setor e uma análise por dimensão, possibilitando uma comparação entre empresas de dimensões semelhantes. Dado que o escalão superior contém apenas uma empresa, optámos por analisar os dois escalões superiores em simultâneo.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – ano de 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

O intervalo de VN da amostra situa-se entre 457 mil euros e 103 milhões de euros. O grau de disparidade entre o grupo das 50 maiores empresas é muito elevado, com a maior empresa a contabilizar um volume de negócio 224 vezes superior à 50ª empresa, em 2010. O VN médio das 5 maiores é, aproximadamente, 72 vezes superior ao VN médio das 5 empresas mais pequenas. Em termos relativos os dois escalões superiores representam 75% do VN total da amostra em estudo, sendo que só a Lisnave representa 41%. Esta disparidade bem como algumas situações particulares, como por exemplo a situação económica e financeira dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, pode por vezes desvirtuar a análise de alguns indicadores, situação que tentaremos sempre que possível corrigir ou alertar.

Trata-se de um setor com elevado grau de disparidade no volume de negócios das empresas analisadas: as 6 empresas com Volume de Negócios superior a 10 milhões de euros representam aproximadamente 75% do Volume de Negócios total, sendo que só a Lisnave representa 41%.

As 50 empresas analisadas – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
LISNAVE - ESTALEIROS NAVAIS, S.A.	Superior a 100M€	Superior a 1M€	Entre 200 e 400
ARSENAL DO ALFEITE, S.A.	Entre 10M e 30M€	Superior a 1M€	Superior a 400
ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO, S.A.	Entre 10M e 30M€	Inferior a 50K€	Superior a 400
NAVALRIA - DOCAS, CONSTRUÇÕES E REPARAÇÕES NAVAIS, S.A.	Entre 10M e 30M€	Inferior a 50K€	Entre 50 e 100
ESTALEIROS NAVAIS DE PENICHE, S.A.	Entre 10M e 30M€	Superior a 1M€	Entre 100 e 200
BRUNSWICK MARINE - EMEA OPERATIONS, LDA.	Entre 10M e 30M€	Inferior a 50K€	Entre 100 e 200
IRONTEC - INDÚSTRIA NAVAL, S.A.	Entre 3M e 10M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
MAR - KAYAKS, LDA.	Entre 3M e 10M€	Entre 250K€ e 1M€	Entre 50 e 100
LISNAVEYARDS - NAVAL SERVICES, LDA.	Entre 3M e 10M€	Entre 50K e 100k€	Entre 100 e 200
ESTALEIROS DO ATLÂNTICO, LDA.	Entre 3M e 10M€	Inferior a 50K€	Entre 50 e 100
NAUTIBER - ESTALEIROS NAVAIS DO GUADIANA, LDA.	Entre 3M e 10M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
JOSÉ GONÇALVES CERQUEIRA (NAVEL - AÇORES) - CONSTRU. METÁLICAS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 250K€ e 1M€	Inferior a 50
SADOSHIP REPAIR - CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
SOPRAMAR - ESTALEIRO NAVAL DE LAGOS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
SEA RIBS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
LEIRINAV - CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
ESTALEIROS DO NORTE - EMBARCAÇÕES PROFISSIONAIS E DESPORTIVAS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 250K€ e 1M€	Inferior a 50
NAVALGRUPO - REPARAÇÃO NAVAL E INDUSTRIAL, S.A.	Entre 1M e 3M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
GEOFAZ - TRATAMENTO DE SUPERFÍCIES NAVAIS E INDUSTRIAIS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 50K e 100k€	Entre 50 e 100
BARCOESTE, FÁBRICA DE ARTIGOS DE BORRACHA, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
BOMARENA, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
SOMECAR - SOCIEDADE MECÂNICA E SERVIÇOS MARÍTIMOS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 250K€ e 1M€	Inferior a 50
RODMAN LUSITÂNIA - CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL, S.A.	Entre 1M e 3M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
ANDAIMAR - UNIPESSOAL, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
SAMUEL & FILHOS, LDA.	Entre 1M e 3M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
BLUEWATER ALGARVE, LDA.	Entre 1M e 3M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
UNIÃO CONSTRUTORA NAVAL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
METALO-MECÂNICA LAUREL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
RIATLANTE - INDÚSTRIA NÁUTICA, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
NELTEJO - REPARAÇÕES NAVAIS E INDUSTRIAIS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
PENIMAR - REPARAÇÃO E CONSTRUÇÃO NAVAL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
CECÍLIO & CARLOS SANFINS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
ONDANÁUTICA - COMERCIALIZAÇÃO DE BARCOS, MOTORES E ACESSÓRIOS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
TEPINLIMPI - LIMPEZAS, PINTURAS E DECAPAGENS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
CONSTRUÇÕES NAVAIS FERRINHA, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
LUVIREP - SOCIEDADE DE REPARAÇÕES NAVAIS E INDUSTRIAIS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
STEELFORCE - CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
SICNAVE - INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
PORTI NAUTA - REPARAÇÕES NÁUTICAS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
IATES ATLÂNTICO - NAVEGAÇÃO E SERVIÇOS, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
PAREDENÁUTICA - MANUTENÇÃO E COMÉRCIO NÁUTICO, S.A.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
BUQUESTIL, REPARAÇÃO NAVAL, UNIPessoal LDA	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
MOURATUBOS - CONSTRUÇÃO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA NAVAL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
DOMINGOS NORBERTO DA COSTA OLIVEIRA & IRMÃO, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
CASQUEIRA, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
TECNIATES - REPARAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EMBARCAÇÕES DE RECREIO, LDA.	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
PIPEWORK - METALO-MECÂNICA INTERNACIONAL, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50
MAFREL - MADEIRAS, FERRAGENS E ELECTRICIDADE, LDA.	Entre 450K e 1M€	Entre 100K e 250K€	Inferior a 50
GOODSHIP - REPARAÇÃO NAVAL, LDA	Entre 450K e 1M€	Inferior a 50K€	Inferior a 50
VÍTOR MANUEL DA SERPA MAIA, UNIPessoal, LDA. (FIBRAMAR)	Entre 450K e 1M€	Entre 50K e 100k€	Inferior a 50

Nota: Lista ordenada por dimensão em volume de negócios

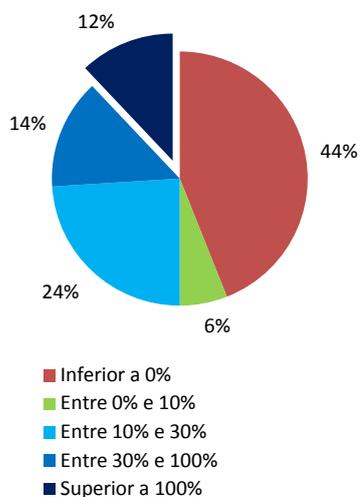
Caracterização da amostra

Dimensão

As 50 maiores empresas faturaram, em 2010, um VN de aproximadamente 248 milhões de euros e empregaram 3.103 colaboradores. Embora o VN agregado tenha decrescido 8% em relação ao período homólogo, mais de metade das empresas (56%) apresentou taxas de crescimento positivas entre os dois anos em análise e 12% mais do que duplicou o seu volume de negócios. Tal contribuiu para uma taxa de crescimento anual média de 25%.

O segundo vetor utilizado para caracterizar a dimensão das 50 maiores foi o número de colaboradores. Este indicador pode ser enganador na medida em que o setor recorre bastante à subcontratação de mão-de-obra e empresas em cada projeto, à semelhança da contratação de subempreiteiros na construção civil. Esta análise tem em conta os colaboradores com contrato efetivo durante o ano de 2010. Das 50 maiores empresas, 80% empregava menos de 50 pessoas em 2010 e apenas 6% empregava mais de 200. Existe uma relação direta entre as duas variáveis de dimensão utilizadas nesta análise.

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010



Apesar do crescimento no setor verificado durante 3 anos que antecederam 2008, a partir de 2009 assistiu-se a uma quebra de atividade. Num ambiente de conjuntura económica desfavorável continua-se a verificar uma redução do volume de negócios agregado das 50 empresas analisadas entre 2009 e 2010.

No entanto, constata-se que 56% apresentam um crescimento na sua atividade, sendo que 50% das empresas analisadas verificam taxas de crescimento a 2 dígitos no período referido e 12% duplicam o seu volume de negócios.

Internacionalização

O setor da reparação e construção Naval é altamente exportador - 54% das empresas vendem para fora de Portugal. Em termos agregados, o setor vendeu aproximadamente 142 milhões de euros ao estrangeiro, o que significa que 57% do seu volume de negócios é proveniente do mercado externo. O foco na internacionalização é transversal a todos os escalões, mas é nos escalões superiores que este é mais notório, com as empresas exportadoras a partir do 2º escalão a depender maioritariamente do exterior. Salientamos que todas as empresas com um volume de negócios superior a 10 milhões de euros são empresas exportadoras.

Figura: Número de empresas exportadoras

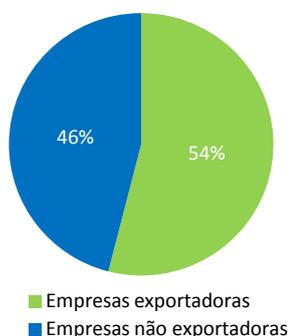
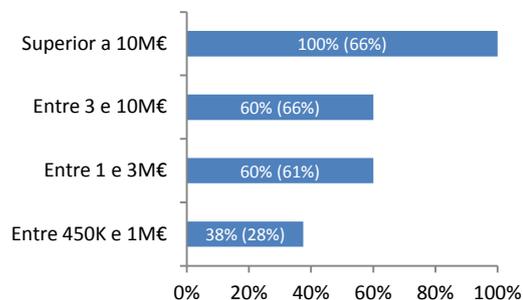


Figura: Número de empresas exportadoras e peso de exportações por escalão de VN



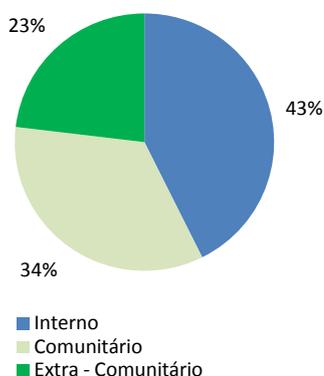
Nota: Entre parêntesis peso da exportação no volume de negócios total das empresas exportadoras

Setor altamente exportador: 54% das empresas vendem para fora de Portugal e 57% do seu volume de negócios é proveniente do mercado externo.

No entanto, confirma-se que as empresas de menor dimensão estão ainda muito dependentes do mercado nacional.

Ao avaliar o volume de vendas por mercados geográficos, concluímos que a maioria das exportações são efetuadas para a União Europeia; o que representa aproximadamente 34% do volume de negócios agregado e 60% do total de exportações.

Figura: Vendas por mercados geográficos



O mercado comunitário surge como principal destino das exportações deste setor, representando cerca de 60% do total das exportações.

Enquadramento económico e financeiro

Análise de rentabilidade

Consideramos três dimensões na análise de rentabilidade destas empresas: comercial, económica e financeira.

Para termos uma noção mais realista do nível de rentabilidade de vendas, optámos por analisar a margem EBITDA e a rentabilidade líquida, para que possamos extrair da análise o impacto de resultados financeiros e outros.

Quanto à margem EBITDA, esta é bastante satisfatória dado que 38% das empresas apresenta uma margem superior a 8%. Ao analisar a rentabilidade líquida, este número passa para 18%, o que representa uma redução provável se considerarmos o peso elevado das amortizações e outros custos financeiros no setor em causa.

Quando analisamos o desempenho das empresas em relação aos ativos que possuem, estas acabam prejudicadas pelos resultados menos bons atingidos no ano de 2010, ainda que os níveis sejam satisfatórios. 24% das empresas analisadas apresenta uma taxa de retorno dos seus ativos superior a 8% e 36% das empresas apresenta uma taxa superior a 4%, o que pode ser considerado positivo. Podemos identificar uma relação linear (e negativa) entre a rentabilidade do ativo e a dimensão das empresas, com as empresas de maior dimensão a apresentar rácios menores em relação às empresas de menor dimensão.

Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade de vendas

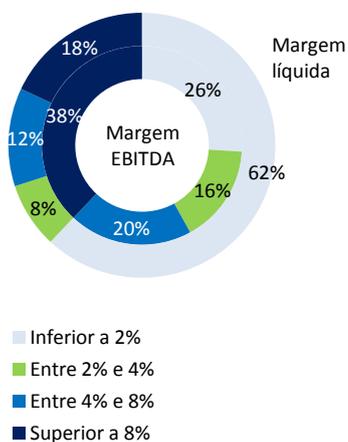
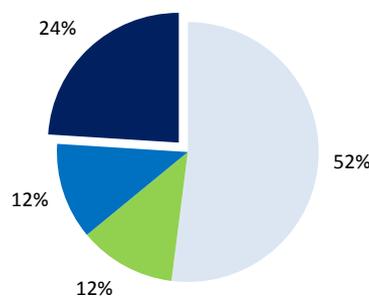


Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade do ativo



Trata-se de um setor de atividade com bons níveis de margem EBITDA, mas cujo peso das amortizações e dos custos financeiros justificam baixas rentabilidades líquidas:

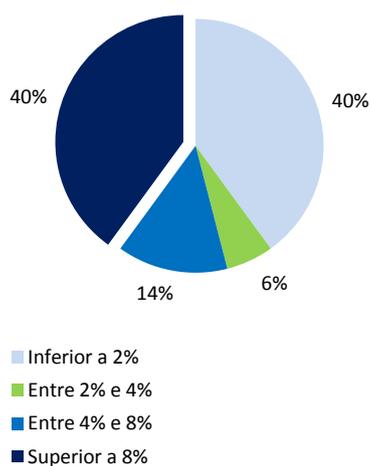
- 38% das empresas apresenta uma margem EBITDA de vendas superior a 8% e apenas 26% com margem EBITDA abaixo dos 2%;

-18% com rentabilidade líquida de vendas superior a 8%, mas 62% das empresas com rentabilidade líquida inferior a 2%.

Apesar do fraco dinamismo verificado em 2010, verificam-se níveis de rentabilidade dos ativos satisfatórios com 24% das empresas a apresentar uma taxa de rentabilidade do ativo superior a 8% e 36% das empresas com taxa superior a 4%.

De uma maneira geral as empresas de reparação e construção naval têm uma boa capacidade de remunerar os seus acionistas. 40% das empresas apresentam rácios relativamente altos – superior a 8%, em que 70% destas atingiram rácios superiores a 15%.

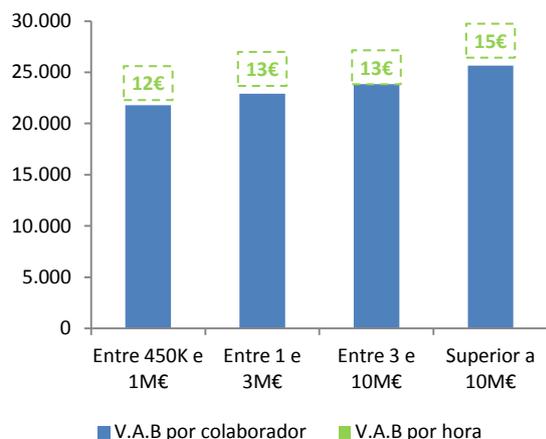
Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios



Setor com boa capacidade de remuneração acionista: 40% das empresas com rentabilidade dos capitais próprios superiores a 8%.

Análise de produtividade

Figura: Valor acrescentado bruto



V.A.B. por colaborador médio: 22.787 euros

V.A.B. por hora médio: 13 euros

Análise de endividamento e solvabilidade

O setor da reparação e construção naval é um setor que recorre bastante ao crédito para financiar a sua operação. As 50 maiores empresas apresentam um grau de endividamento médio relativamente alto (82%) e uma estrutura de endividamento média de 79%, o que significa que estão a contrair crédito para financiar tesouraria e as suas operações e não necessariamente a efetuar investimentos de longo prazo. É importante destacar nesta análise o efeito dos estaleiros de Viana do Castelo que, sozinhos, representam 64% do Passivo total das 50 maiores empresas (e apenas 34% do Ativo), e apresentam o maior rácio de endividamento deste conjunto – 145%

Figura: Grau de endividamento por escalão de volume de negócios

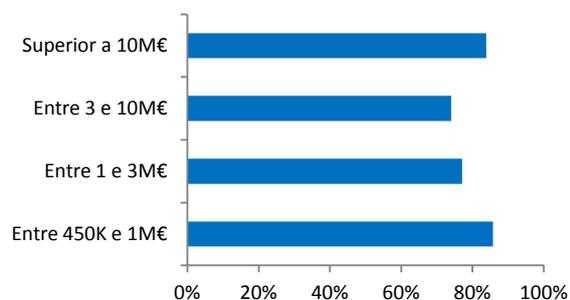
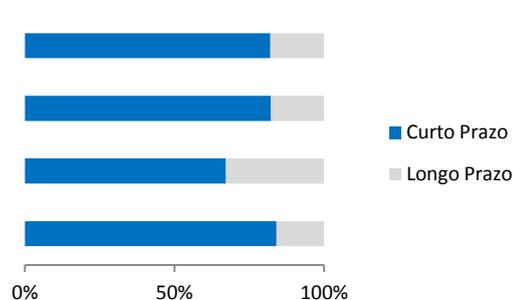


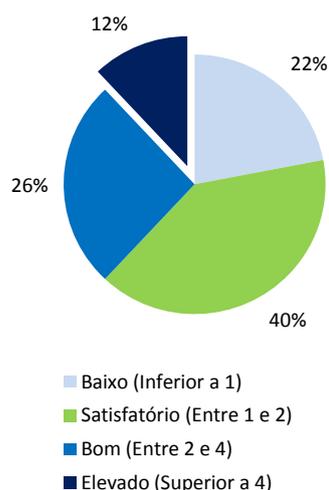
Figura: Estrutura de endividamento por escalão de volume de negócios



Setor tradicionalmente alavancado com elevadas necessidades de financiamento: grau de endividamento médio de 82% e uma estrutura de endividamento média de 79%.

Apesar da relativa exposição ao crédito, o grupo das 50 maiores tem um rácio de liquidez geral média de 2,24, o que se explica pelo facto de um número razoável de empresas (38%) ter um rácio de tesouraria médio ou elevado.

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral



Apesar dos elevados níveis de endividamento, verifica-se que 78% das empresas apresentam um rácio de liquidez geral satisfatório, bom e elevado e que 38% apresentam rácio bom ou elevado.

As 50 maiores empresas apresentam uma autonomia financeira média de 28% e um rácio de solvabilidade médio de 76%. Notamos que 48% das empresas apresenta um rácio de autonomia financeira inferior a 20%, o que significa que estão automaticamente excluídas de eventuais apoios por parte do QREN, que exige como condição na candidatura um rácio superior a 20%.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

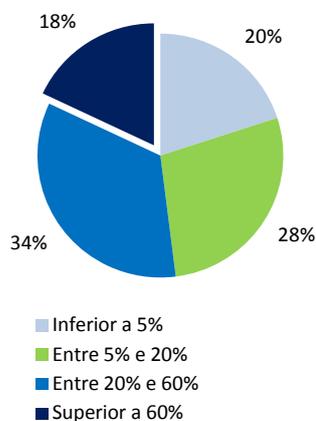
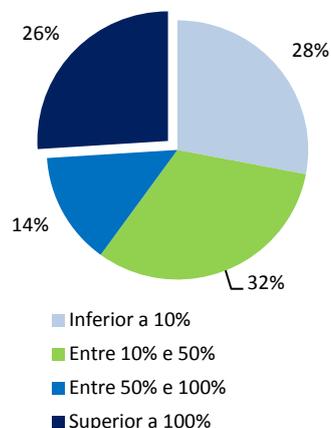


Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade



Os elevados níveis de endividamento traduzem-se em baixos rácios de autonomia financeira e solvabilidade:

- 48% das empresas apresenta um rácio de autonomia financeira inferior a 20%;
- apenas 26% das empresas com rácio de solvabilidade superior a 100%.

Análise de custos

A estrutura de custos das empresas de reparação e construção naval está essencialmente centrada nos custos com a operação, onde se destacam os custos com Fornecimentos e Serviços Externos. Esta situação, como já tem sido referido ao longo do relatório, deve-se ao facto de este tipo de serviço recorrer bastante à subcontratação por projeto, tanto de empresas como de mão-de-obra. Os custos com amortizações representam apenas cerca de 5% da estrutura de custos do setor, enquanto os juros e gastos similares representam 2%.

Os gastos com pessoal são a 2ª rubrica mais pesada dentro dos custos operacionais: em termos médios, as empresas do setor gastam 25.920€ anuais por empregado e cada hora de trabalho custa 12€.

Figura: Distribuição de custos

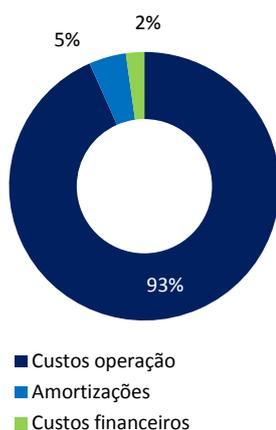
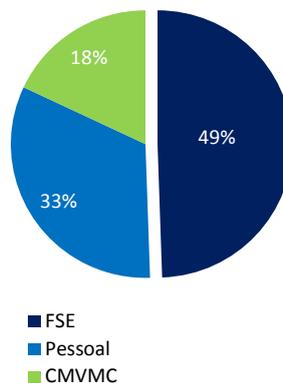


Figura: Custos de operação



Apesar dos elevados níveis de investimento e endividamento exigíveis, trata-se de um setor em que os custos de operação são os mais relevantes (representam 93% do total de custos das empresas analisadas), sendo que destes a rubrica de fornecimentos e serviços externos relacionada com a subcontratação pesa 49%.

Incorporação de valor nacional

Como foi dito anteriormente, apesar da perceção do próprio setor ser de que a compra de produto (bens e serviços) nacional era baixa, ou mesmo muito residual, quando analisamos a informação disponível constatamos que não é inteiramente verdade. Desde logo porque a principal rubrica de custos, FSE, é, como seria de esperar, maioritariamente contratada em Portugal. Na compra de produtos/equipamento, vemos que a situação muda ligeiramente, com 32% das aquisições a serem efetuadas fora de Portugal, mas somando o total dos gastos constatamos que a larga maioria (87%) é efetuada em Portugal – durante 2010 as 50 maiores empresas injetaram aproximadamente 153 milhões de euros em empresas Portuguesas.

Figura: Incorporação de valor nacional

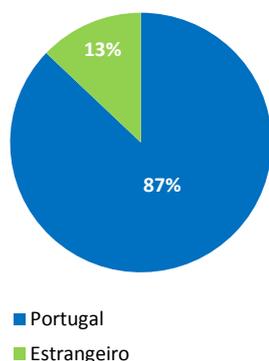
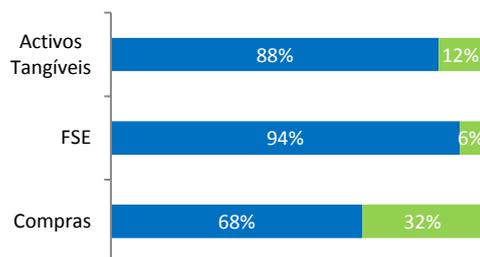


Figura: Valor nacional por rubrica



Os dados vêm confirmar a elevada capacidade de incorporação de valor nacional com 94% da principal componente da estrutura de gastos do setor (fornecimentos e serviços externos) a serem adquiridos internamente. Para além disso, confirma-se ainda que 88% do investimento realizado tem também origem interna.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

O ano de 2010 foi um ano particularmente complicado para as empresas deste setor, com a crise económica de 2008 a ter fortes repercussões no balanço e resultados das empresas. Ao observarmos o quadro abaixo podemos constatar que a saúde financeira média das 50 maiores empresas deteriorou-se em várias dimensões. Apesar do cenário menos positivo, é importante destacar as perspetivas que algumas empresas já vislumbram e a oportunidade que a aposta marítima do nosso País pode representar para este setor.

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	247.882.586	270.787.660	↘
Σ EBITDA	-11.296.172	10.261.662	↘
Σ V.A.B.	83.928.027	89.123.107	↘
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas (mediana)	1,12%	1,15%	↘
Margem EBITDA (mediana)	5,47%	6,32%	↘
Rentabilidade do ativo (mediana)	1,88%	1,63%	↗
Rentabilidade dos capitais próprios (mediana)	4,43%	7,72%	↘
Endividamento			
Grau de endividamento médio	82%	72%	↗
Estrutura de endividamento média	79%	83%	↘
Σ Dívidas a fornecedores	57.194.925	49.533.386	↗
Σ Financiamentos obtidos - curto prazo	132.333.181	104.625.983	↗
Σ Financiamentos obtidos - longo prazo	53.774.520	48.405.652	↗
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	5.760.875	5.368.776	↗
Σ Amortizações	11.677.203	10.615.349	↗
Σ Impostos (IRC)	6.864.336	7.301.539	↘
Risco Financeiro			
Solvabilidade média	76%	113%	↘
Autonomia Financeira média	28%	31%	↘
Liquidez geral média	1,90	2,12	↘

Nota: valores absolutos em euros

6. Conclusões do capítulo

As dificuldades causadas pela situação económica internacional e europeia, bem como a situação nacional recessiva, são uma realidade indesmentível na atualidade que afecta a atividade das indústrias navais e que se constata pelo decréscimo do volume de negócios das 50 maiores empresas. Não só a atividade diminuiu bastante, como o tipo de serviços que ainda são prestados são de menor valor acrescentado, traduzindo-se em taxas de retorno mais baixas, principalmente no caso da reparação naval - os armadores hoje contratam os serviços mínimos de manutenção. Acresce ainda o elevado grau de endividamento destas empresas, apesar de

terem rácios de liquidez satisfatórios ou mesmo bons, ou seja, com capacidade para fazer face aos custos com estes financiamentos. A esta situação podemos ainda associar alguns pontos fracos tradicionais característicos deste setor da economia nacional, incluindo a diminuta incorporação de produto nacional em materiais, equipamentos e serviços fornecidos, no produto final das indústrias navais, devido à escassa disponibilidade destes no mercado nacional, ou devido à inexistência de um *cluster* alargado às indústrias de equipamento naval, que permita fomentar a criação de uma cadeia de valor nacional a montante das indústrias navais. Outros pontos fracos são a dificuldade tradicional no acesso à concessão de crédito, hoje ainda mais inacessível, dada a situação financeira nacional; o mercado nacional de transportes marítimos de dimensão muito diminuta, que não permite assegurar por si só a sobrevivência do setor; ou a reduzida incorporação de investigação e desenvolvimento (I&D) no produto final, muito abaixo da média europeia. Também, contrariamente ao que sucedeu no passado, o setor das indústrias navais não capta hoje a atenção nem o investimento de nenhum grupo económico nacional de elevada dimensão, o que dificulta o acesso a capital.

A agravar estas deficiências do setor, não existe uma estratégia delineada pelos decisores políticos nacionais para o setor que o incentive e que inclua, nomeadamente, esquemas de financiamento vertical às empresas de construção naval, tirando partido das ajudas de Estado, concedidas por Bruxelas, as quais, aliás, não foram implementadas em Portugal. Ao invés, a ação do Estado contribui até para reduzir a competitividade do setor, pelas concessões precárias e casuístas que atribui, pela burocracia e pela morosidade do processamento dessas concessões, ou pela falta de uma política de contratação pública que, pelo menos, não seja prejudicial às empresas nacionais.

Não obstante, as indústrias navais contam em Portugal com um potencial que permite perspetivar o seu desenvolvimento num *cluster* de sucesso. Este potencial resulta da existência de pontos fortes e de oportunidades que podem ser realizadas no futuro.

São pontos fortes a longa tradição histórica do país no desenvolvimento de indústrias navais; a sua boa localização geográfica, próxima de rotas importantes do transporte marítimo internacional; um clima apropriado a uma laboração anual contínua; a existência de mão-de-obra especializada e de infraestruturas adequadas à atividade, bem como o domínio do processo industrial e a capacidade de projeto instalada. Aliado a estes pontos fortes, as taxas de rentabilidade do capital investido relativamente sólidas das empresas do setor, podem ser bons argumentos para atrair capital e fazer crescer este setor.

Finalmente, são oportunidades, que deverão ser aproveitadas: (i) desde logo, a exigência da sociedade portuguesa numa aposta nacional na economia do mar, que começa a ganhar contornos mais definidos e que se tornou incontornável para o país nos últimos anos – o que implicará maior procura nacional pelos produtos e serviços fornecidos pelas indústrias navais; (ii) a expansão continuada da globalização e, neste contexto, o crescimento do comércio internacional transportado por via marítima, o que irá exigir mais navios no médio e longo prazo; (iii) a aposta europeia no transporte marítimo de curta distância, no âmbito da rede transeuropeia de transportes (TEN-T); (iv) a ambição de Portugal criar um *hub* portuário que venha a movimentar carga de outros países, incluindo através da cabotagem intraeuropeia – que permite pensar em desenvolver e construir em Portugal uma frota dedicada ao *feeder*; (v) a emergência de novas tecnologias

geradoras de energia renovável *offshore*, em particular parques eólicos *offshore* flutuantes, que irão necessitar de estaleiros para a sua fabricação em série, bem como para a produção dos navios necessários à manutenção dessas atividades; (vi) a necessidade do país explorar, vigiar, proteger e monitorizar as suas vastíssimas zonas marítimas, incluindo a sua plataforma continental, com vista a prospectar e utilizar os seus recursos naturais – o que exigirá, igualmente uma cadeia tecnológica industrial *offshore*, onde as indústrias navais terão de ter um papel central; (vii) a emergência de legislação europeia que promoverá ou mesmo obrigará o desmantelamento e a reciclagem dos navios europeus em condições de segurança, para o que poderá ser utilizada a capacidade instalada nos estaleiros europeus e o que poderá vir a tornar-se uma oportunidade de reconversão de estaleiros em Portugal; (viii) a utilização e a necessidade que têm as novas economias emergentes, incluindo em vários países africanos, de se dotarem de navios de transporte – devendo as indústrias navais nacionais deslocar-se para fora do país em busca dessa procura; (ix) a necessidade de reforçar a segurança do fornecimento de energia nos países europeus, que implica o maior recurso a meios de transporte navais de petróleo e de gás natural liquefeito – os quais terão de ser construídos, sendo que a construção de metaneiros é um segmento de negócio com largas margens comerciais e gerador de mais-valias interessantes às indústrias navais; (x) e, ainda, a progressão de políticas europeias de promoção do ambiente, de sustentabilidade energética e de combate às alterações climáticas, que irão implicar a forte penalização do transporte rodoviário na Europa, o que irá constituir o maior estímulo até hoje dirigido ao setor do transporte marítimo, impulsionando-o e exigindo, por sua vez, a construção de novos meios de transporte marítimo na Europa.

Ou seja, existem muitas barreiras e constrangimentos à competitividade das indústrias navais em Portugal, oriundas do deficiente funcionamento e da falta de dinamismo e inovação do setor, bem como da ação pouco esclarecida de um Estado, que tem sido um Estado, não incentivador, mas complicador da atividade. As boas notícias são que todas estas barreiras estão identificadas e podem ser removidas. Sem elas, as potencialidades que Portugal ainda hoje apresenta permitem pensar no ressurgimento do setor, principalmente, se se souber aproveitar as oportunidades e os desafios que uma série de fatores externos ao país – acima identificados – nos oferecem.

O que seria decisivamente um prejuízo para o país era que na altura – após anos de letargia – em que Portugal começa a dar mostras de compreender o potencial da exploração dos recursos do mar e das atividades marítimas, e que nesse processo deverá desenvolver indústrias como a da aquacultura, dos transportes marítimos, da náutica de recreio, das energias renováveis *offshore* e, acima de todas as outras, iniciar de modo gradual mas sistemático a exploração dos recursos naturais da sua plataforma continental, já não houvesse no país uma indústria naval capaz de apoiar o crescimento daquelas atividades e de consolidar o novo desígnio marítimo de Portugal.

A situação atual, em que todo o setor vale, como vimos acima, apenas cerca de 350 milhões de euros, é que não é aceitável para um país com a geografia e o potencial de Portugal e leva a que se deva legitimamente duvidar que as indústrias navais tenham capacidade não só para aproveitar as oportunidades que o futuro lhes traga, mas muito menos que estejam à altura de responder aos desafios – acima mencionados – que se

auguram com o ressurgimento em Portugal de uma nova etapa de exploração do mar, e o conseqüente desenvolvimento das atividades marítimas nacionais.

IV. Alimentação de origem marinha

1. Introdução

Com a *designação* de “Alimentação de origem marinha” segue-se, neste capítulo, a lógica de agrupar os vários setores e subsetores da economia do mar num conjunto de grupos, ou universos de atividades, susceptíveis de virem a ser no futuro a base de grandes *clusters* temático-setoriais. Pensamos, como foi referido na introdução a este trabalho que, no estágio de organização e desenvolvimento em que a economia do mar portuguesa se encontra, é francamente mais realista avançar para uma *clusterização* ao nível de grandes núcleos setoriais, agregadores de todas as atividades que têm um papel numa mesma cadeia de valor (e.g. pescas, lotas de venda ao público, empresas de transformação de pescado, empresas de comercialização e exportação, empresas de certificação), bem como de outras atividades que ainda assim, apesar de não fazer parte da fileira, se destinam ao mesmo fim (e.g. algas e sal) – neste caso a alimentação – e que, por isso, podem ser inseridas na órbita daquela fileira, do que pensar-se na criação de um grande *cluster* do mar, com tudo o que isso implica a nível de organização intersetorial.

É que, de facto, o grau de cooperação que encontrámos ao realizar este trabalho, até mesmo entre empresas do mesmo ramo de atividade, é tão reduzido (com exceções, v.g. as Organizações de Produtores de Pescas) que já seria altamente proveitoso conseguir-se estabelecer melhores práticas de cooperação ao longo de cada cadeia de valor. Começar por um grande *cluster* transversal aos setores da economia do mar seria o equivalente a começar a construir a casa pelo telhado, ao invés de se construir primeiro as suas fundações.

Esta abordagem, não impede, claro, que se desenvolva uma visão de conjunto de toda economia do mar e, mesmo, que se procure encontrar áreas de cooperação entre setores diferentes que possam gerar sinergias e reforçar o poder dessa economia no contexto nacional. Por exemplo, explorando complementaridades entre a indústria da aquacultura e as emergentes energias renováveis *offshore*, entre a aposta em desenvolver placas giratórias nos portos nacionais e a reconstrução de uma marinha de comércio, ou entre as indústrias navais e as futuras indústrias *offshore* de captação de energia e de extração de minerais.

Além do mais, se nos limitássemos a abordar neste capítulo as pescas, ou mesmo as pescas e a aquacultura, estaríamos a seguir uma visão reducionista do que está em causa em todo este setor da economia do mar. Desde logo, com uma abordagem exclusivamente centrada nas pescas e na aquacultura estaríamos a limitar, na cadeia de valor, a nossa análise unicamente ao segmento da produção de matéria-prima. Porém, para compreendermos a economia do mar, no sentido de lhe darmos a sua máxima abrangência, conforme defendemos, é fundamental na análise da temática dos recursos vivos do mar incluir os segmentos da preparação e transformação de pescado, da indústria conserveira, e da distribuição e comercialização, dado que os mesmos são geradores de muitos postos de trabalho, de elevados volumes de negócios e que são, mesmo em Portugal, os subsetores deste setor da alimentação de origem marinha, que porventura estarão mais organizados e estruturados em termos empresariais.

Ademais, abrangência no que ao setor da alimentação diz respeito, significa inclusão de todos os subsetores, acima mencionados, mas significa igualmente, pelo menos em tese, a inclusão de todo o tipo de géneros alimentares que tenham origem marinha, o que vai para além do pescado propriamente dito e dos octópodes,

moluscos, bivalves e crustáceos, e inclui as rações, o sal e até as algas, apesar de não se conhecer hoje em Portugal, ao contrário de França, para dar um exemplo europeu, produtores e vendedores de algas para consumo humano.

Assim, porque agrupamos e analisamos aqui em detalhe muitos subsetores do universo da “alimentação de origem marinha” e porque existem estatísticas e números fiáveis sobre esses subsetores e sobre as suas principais empresas, ao contrário do que acontece em outros setores da economia do mar, nomeadamente no setor do lazer e turismo marítimo, este capítulo é um dos capítulos mais vastos deste Relatório, à semelhança, aliás, do igualmente extenso capítulo dos portos e transportes marítimos.

O tratamento aprofundado destes setores não é uma coincidência, mas resulta do propósito de darmos o maior destaque possível neste Relatório àquelas atividades marítimas tradicionais, i.e. a fileira das pescas e o setor marítimo-portuário, porque são elas que, na verdade, constituem o núcleo central e nevrálgico da economia do mar em qualquer país. Tal realce é tanto mais importante, porque, como referimos neste trabalho, existe ainda em Portugal, quando se pensa e fala em economia do mar, a tendência para desvalorizar essas atividades, que associamos ao passado e que, por isso, acabamos até por estigmatizar.

Foi também com esse sentido, isto é, reconhecendo que um dos atuais entraves ao desenvolvimento da economia do mar radica na desvalorização destas atividades marítimas tradicionais, que, na introdução ao setor dos portos e dos transportes marítimos, falámos no “pecado original” da economia do mar portuguesa.

Há que, para nos redirmos desse pecado, compreender a importância económica, estratégica e social destes setores nucleares da economia do mar para Portugal e é, pois, com vista a contribuir para a compreensão do potencial da fileira do pescado e de outras atividades satélites, que elaborámos o capítulo da “alimentação de origem marinha”. Através dele verifica-se que o conjunto de subsetores abordados representa muitos postos de trabalho e gera no seu total agregado um volume de negócios muito considerável à escala de toda a indústria agroalimentar e até à escala da economia nacional, sendo mesmo o setor líder da economia do mar, em termos de volume de negócios agregado.

Ou seja, como os portos e os transportes marítimos, também o setor da alimentação de origem marinha é verdadeiramente um setor de futuro e não um setor do passado, como errada e genericamente se tende a pensar.

Feitas estas notas introdutórias, prosseguiremos o desenvolvimento do tema da alimentação de origem marinha com a contextualização das atividades ligadas a este bloco de setores a nível mundial e europeu, procedendo depois à análise mais concreta da realidade nacional a nível setorial e empresarial.

2. Contexto mundial e europeu

Os produtos do mar têm vindo, indubitavelmente, a ganhar relevo nos últimos anos na escala de valor dos produtos alimentares em geral. Na realidade, quanto mais elevado o nível de vida de uma população, maior o consumo de pescado. Isto é verdade, pelo menos, no que ao geral dos países europeus se aplica. As razões

para esta tendência se verificar são várias, sendo que a predominância ainda no mercado europeu de pescado selvagem (de captura) eleva o seu valor e a percepção de qualidade aos olhos do consumidor, que por isso está disposto a pagar mais pelo produto. Também o crescimento nos últimos anos/década da consciência da importância da alimentação para a saúde tem levado à generalização do conhecimento dos benefícios que o pescado aporta à saúde humana, em termos de minerais e ácidos gordos, incluindo ómega 3. Não é por acaso que espécies como o mexilhão, por exemplo, passaram a fazer parte integrante da dieta alimentar, ao lado da carne de aves, em países como a Bélgica ou a França. Prevê-se, por isso, que o consumo de pescado que está em ascensão na Europa e no mundo em geral, continue a crescer fortemente em países como a Polónia, onde o seu consumo *per capita* parte de uma base bastante baixa, a qual tem vindo a ser corrigida com o aumento dos níveis de riqueza e bem-estar gerados pelo desenvolvimento desse país nos últimos anos. Estes fatores que “empurram” o valor e logo o preço do pescado e produtos derivados para cima, não são passíveis de ser alterados no médio e longo prazo e como tal devem constituir um estímulo à criação de negócios na área da alimentação de origem marinha.

Simultaneamente, porém, ao aumento da apetência pelos consumidores por pescado e produtos do mar, assiste-se nas últimas décadas à diminuição gradual, mas inexorável dos *stocks* pesqueiros de valor comercial, na Europa e no mundo em geral, principalmente por razões de sobre-pesca (pesca excessiva) fomentada por uma política errada e exagerada de subsidiação da atividade. É um facto que na União Europeia essa subsidiação terá terminado há já mais de dez anos e não será recuperada na nova Política Comum de Pescas, que vai, aliás, no sentido contrário. Nem tudo é, portanto, negativo na gestão dos *stocks*. Alguns *stocks* pesqueiros têm mesmo recuperado para níveis de maior sustentabilidade, através de épocas de defeso mais prolongadas ou de planos de recuperação plurianuais, como é o caso, por exemplo, da pescada ibérica. Os incentivos na União Europeia têm, por isso, sido no sentido de reduzir e abater efetivos às frotas nacionais, o que tem levado à diminuição do número de embarcações e de pescadores. Seja como for, a evolução das tecnologias associadas à atividade pesqueira, leva a que a referida sobre-pesca continue a fazer-se sentir com intensidade nalgumas regiões e nalguns *stocks* e que, por isso, a situação da pesca na Europa esteja ainda longe da boa governação. Ou seja, têm-se reduzido o número das embarcações que compõem as frotas europeias, bem como o número de pescadores, mas uma embarcação hoje pesca mais do que várias embarcações juntas há apenas umas décadas, pelo que o esforço de pesca permanece elevado no caso de alguns *stocks*.

A primeira conclusão a reter é, pois, que a procura de proteínas de origem marinha vai continuar a aumentar no mundo e na Europa em particular. Nos últimos 50 anos o consumo de pescado *per capita* a nível mundial mais do que duplicou. No final do século passado era de cerca de 13kg *per capita*, mas na atualidade já ultrapassa os 17kg. Perante esta perspetiva é natural que o valor do pescado continue a aumentar.

Dois fatores essenciais explicam o previsível aumento do valor do pescado: o aumento da procura – pelo aumento demográfico e pelo aumento do consumo *per capita* – e o facto de a oferta – no que a capturas diz respeito – dever continuar a diminuir. Para além deste desencontro entre procura e oferta, contribuirá também para gerar valor acrescentado ao produto a importância que nos dias de hoje a nutrição tem nas

sociedades mais evoluídas e logo a disponibilidade para se atribuir mais valor ao pescado, que é associado a um produto benéfico para a saúde humana.

Porém, não obstante aquelas razões ponderosas que justificam uma subida do valor do pescado capturado, o baixo preço de produtos derivados da aquacultura tem contribuído para moderar, a nível mundial, o aumento do valor do pescado capturado e este fator tem sempre de ser tido em consideração nos cenários que fizermos.

Não surpreende que em termos de consumo, a Europa seja uma das regiões do mundo com maior consumo de pescado e de produtos do mar *per capita*, com cerca de 26 kg por pessoa por ano, sendo que em Portugal se consome muitíssimo mais, isto é, perto de 60 kg *per capita* por ano, muito por causa do elevado consumo de bacalhau, o que nos leva a ser um dos países com maior consumo de pescado *per capita*, ficando no mundo industrializado apenas aquém do consumo do Japão e da Islândia. Seja como for, hoje em dia, perto de dois terços do pescado consumido na Europa é importado de outras regiões, em especial da Ásia, que tem na China o maior produtor de pescado. A América do sul é também uma região fortemente produtora de pescado, principalmente originário das águas de países como o Peru, o Equador, a Colômbia e o Chile.

Ou seja, a Europa, conjuntamente com o Japão e os EUA, é um excelente mercado de consumo de pescado, com uma procura bastante acima da média mundial, mas gerando uma oferta que tem vindo a diminuir. A produção europeia, em capturas, é apenas 8% da produção mundial. Mas não é só na Europa que as capturas decrescem. A nível mundial a indústria do pescado capturado tem vindo também a diminuir de volume e valor, pelo menos desde 1996, devido à redução dos *stocks* e à imposição de quotas de captura, sendo que o recorde máximo mundial de valor anual gerado pela pesca terá sido 67 mil milhões de euros naquele ano. Hoje o volume global anual de pescado capturado a nível mundial não chega aos 50 mil milhões de euros.

A escassez de pescado capturado tem levado a um rápido aumento da produção aquícola em todo o mundo, sendo a Ásia e países como a China, o Vietname, ou a Tailândia as grandes potências mundiais. O valor gerado pela indústria da aquacultura atinge, por isso, já mais de metade do valor gerado pelas capturas de pescado – cerca de 30 mil milhões de euros. Refira-se ainda que o consumo de produtos de aquacultura tem tido um crescimento anual a nível mundial que eclipsa outros produtos alimentares como a carne das aves, tendo chegado a níveis de crescimento próximos dos 9% ao ano durante os últimos 12/15 anos. Este facto leva a que já, hoje, no panorama mundial cerca de metade do pescado consumido seja proveniente de aquacultura.

Na Europa, apesar do aumento do consumo de pescado, e apesar da escassez de pescado selvagem, não tem havido um desenvolvimento da aquacultura paralelo ao de outras regiões do mundo, tendo esta atividade, mesmo estagnado em termos de crescimento de há cerca de dez anos a esta parte. Hoje, somente perto de 25% do pescado consumido é proveniente da aquacultura. O défice crescente de pescado na Europa tem sido, por isso, preenchido pelas importações, o que está longe de ser uma situação ideal, quer em termos comerciais, quer mesmo relativos à qualidade do pescado consumido na Europa. Na verdade, uma das razões que tem levado ao não crescimento da aquacultura na Europa é a grande exigência da regulação dessa atividade, em termos da qualidade do produto e de preservação ambiental, o que aumenta os custos do

produto europeu face ao mesmo produto de importação. Ainda para mais, a aquacultura asiática é *low cost* e *high-volume*, limitando o sucesso da aquacultura europeia.

Esta situação tem suscitado críticas, tendo nos últimos três anos a Comissão Europeia começado a preocupar-se mais com o setor da aquacultura, que em termos de atenção sempre foi e até certo ponto permanece o “parente pobre do setor das pescas”.

Com uma política de incentivo ao desenvolvimento da aquacultura, que se prevê venha finalmente a ser desenvolvida no âmbito da nova Política Comum de Pescas, e com a tendência que existe da Europa vir a prazo a aproximar-se dos valores mundiais no consumo de aquacultura, esta indústria deverá nos próximos anos vir a conhecer um surto de desenvolvimento.

A indústria de processamento de pescado atinge a nível global a verba de 80 mil milhões de euros, o que é praticamente o dobro do valor gerado pelas capturas, justificando assim o entendimento de que a transformação do pescado pode gerar um aumento de valor de 100% sobre o produto base. A principal razão é que cada vez mais os consumidores preferem produtos de conveniência, estando dispostos a pagar bastante pelo tratamento dos produtos naturais (transformados em filetes) e inclusive pela sua pré-confeção.

Na Europa existe um mercado considerável de produtos transformados de pescado, sendo que aqui as marcas se tornam um fator predominante do sucesso. A marca nacional da Noruega – *premium brand* - é mesmo o melhor exemplo no mercado das exportações de produtos do mar. Para além da Noruega, que domina o panorama europeu, quer em termos de capturas, quer em termos de aquacultura, exportando 6 mil milhões de euros, na Europa a indústria de processamento de pescado é liderada pelo Reino Unido, logo seguida pela Espanha. A Irlanda, por exemplo, gera perto de 300 milhões de euros nesta indústria, o que é muito inferior aos valores nacionais, que alcançam valores superiores a mil milhões de euros, como será demonstrado a seguir. Outros fatores importantes para o sucesso desta indústria, para além da marca, são os elevados volumes de produção e a sua modernização, através da automação da produção, em ambos os casos com o objetivo de alcançar economias de escala, as quais potenciam consideravelmente a rentabilidade deste setor na Europa.

Finalmente, um outro produto originado no mar, que merece destaque a nível global, são as algas, produzidas ou capturadas para consumo humano. Este alimento, muito apreciado no Oriente, é já uma indústria com o valor de cerca de 10 mil milhões de euros a nível global, sendo dominada pela China, que produz 75% do volume mundial. Na Europa, apenas a França tem alguma tradição nesta indústria, tendo a Irlanda iniciado a produção de algas em 2002. Calcula-se que este produto venha a ser mais procurado na Europa e até que passe a fazer parte da nossa dieta alimentar, pelo contacto que hoje temos com ele, nomeadamente devido à expansão da cozinha japonesa e asiática na Europa e também, mais uma vez, por causa das suas qualidades nutricionais. Assim, o crescimento desta indústria é estimado em 3% ao ano para os anos vindouros.

3. Contexto nacional: análise e prospectiva

3.1. Aquacultura

Na abordagem deste tema da alimentação de origem marinha, entre pesca e aquacultura, faz sentido em termos de economia do mar começarmos pela aquacultura, dado que é a indústria que maior potencial de crescimento apresenta em Portugal.

Assim, para Portugal o desenvolvimento dos apoios ao setor da aquacultura na nova Política Comum de Pescas de Bruxelas pode vir a ser particularmente relevante, dado que a aquacultura é ainda no nosso país um setor muito embrionário, sendo que a produção de produtos aquícolas está muito longe ainda de chegar a 10% do pescado capturado, o que fica bastante aquém dos níveis europeus (25%) para não falar dos níveis mundiais.

O volume bruto de tonelagem de pescado originário de aquacultura em Portugal é de tal forma incipiente que roça mesmo o paradoxal. Com efeito, num bom ano o total do volume de pescado cultivado em Portugal (pelo menos até ao ainda recente início de produção da empresa Acuinova, empresa de aquacultura de pregado) estava abaixo das 10.000 toneladas. Se pensarmos que países como a Espanha, a Itália, a França, a Grécia, o Reino Unido ou a Dinamarca produzem aquacultura a níveis que chegam acima da centena de milhares de toneladas, compreendemos bem a dimensão liliputiana do setor português, que no geral se caracteriza por micro e pequenas empresas de cariz artesanal e familiar.

A situação é tão mais incompreensível, quanto já referimos a grande apetência da população portuguesa pelo consumo de pescado, que é a maior da União Europeia. O que acontece é que as importações de pescado têm crescido face às capturas nacionais, cada vez mais reduzidas, o que alarga o défice da balança comercial de pescado, que anda próximo da diferença entre as cerca de 1,2 mil milhões de euros de importações para sensivelmente metade desse valor recuperado nas exportações. Ora, ditam as regras básicas da economia que, onde há uma procura elevada e consistente de um produto, a sua produção e comercialização seja uma oportunidade de negócio. E, ainda que seja verdade que alguns dos produtos de eleição dos consumidores portugueses, principalmente o bacalhau, são produtos obrigatoriamente importados, porque originários de outras águas, sempre se deve ter presente que o aumento da produção aquícola nacional de produtos adequados às nossas águas, permitiria aumentar as exportações de pescado e derivados, dessa forma contribuindo para atenuar ou mesmo ultrapassar os efeitos negativos das importações.

Mas, no que é igualmente relevante e, lamenta-se dizer, também revelador do paradoxo, é que Portugal é um país costeiro que apresenta condições naturais ao desenvolvimento da aquacultura, pelo menos da aquacultura de algumas espécies, com particular vantagem na produção de bivalves, por exemplo, e que nem contando com essas condições tem conseguido desenvolver o setor.

Desde logo, é um país com quase 3.000 km de costa, se contarmos com os perímetros das ilhas atlânticas. Este facto – a proximidade e acesso ao mar numa grande extensão de território - deveria sugerir a existência de amplos espaços na costa reservados ao desenvolvimento deste setor, mas não é assim. Não é assim, porque o

ordenamento do território nacional não está suficientemente ajustado à geografia do país e, logo, não permite que se explorem cabalmente as nossas vantagens comparativas para produzir produtos e serviços relacionados com a geografia do país. Caso contrário, ao invés de ser extremamente difícil licenciar uma empresa de aquacultura na orla costeira, deveria ser, mais fácil, até, do que em outros países europeus.

Sendo certo que Portugal é um país, em termos de águas costeiras, menos protegido do que outros e, por isso, um país de águas expostas ao oceano aberto, e logo a intempéries, o que não é favorável ao desenvolvimento da aquacultura *offshore*, ainda assim existem na orla costeira áreas relativamente protegidas (em rias e estuários) que nem por isso são utilizadas, dadas as proibições de carácter ambiental. Para além disso, como referimos, a biofísica do mar costeiro português apresenta características que potenciam o crescimento rápido de algumas espécies, como é o caso de bivalves na costa algarvia, onde, verdade seja dita, se começam a registar progressos, nomeadamente na expansão da aquacultura *offshore*.

O início num futuro próximo da instalação de plataformas flutuantes *offshore* para a energia eólica deverá, espera-se, dar azo à criação de sinergias entre esse subsector da energia renovável e o setor da aquacultura que, ao abrigo daquelas plataformas, poderá encontrar novas zonas protegidas para se expandir no oceano aberto. A sinergia reside aqui em que o cruzamento das duas atividades numa mesma plataforma tecnológica permitirá a exploração da mesma para dois fins diferentes: a produção de dois produtos (energia e pescado) e, logo, a criação de economias nos custos de operação dessas plataformas tecnológicas *offshore*.

Ou seja, apesar de o setor da aquacultura estar em Portugal bastante mais atrasado do que noutros países costeiros europeus, existe um considerável potencial ao desenvolvimento desta atividade, que resulta das condições geográficas e físicas do país (extensão da linha de costa e qualidade intrínseca do mar), as quais, aliadas à forte procura doméstica de produtos da fileira do pescado, bem como da procura europeia e mundial em geral, deverão ser razões suficientes para assegurar o desenvolvimento do setor da aquacultura em Portugal.

As boas notícias são, portanto, que a aquacultura tem espaço para crescer, assim se verificarem duas condições: (i) novos investimentos e visão empresarial e (ii) novas políticas públicas de fomento à atividade do setor, que anulem os constrangimentos e as barreiras tradicionalmente existentes, as quais, aliás, são uma pré-condição à atração dos referidos investimentos.

A terminar, indicam-se de seguida os principais constrangimentos e desafios do setor:

Constrangimentos

- Necessidade de uma adequada política de ordenamento do território, integradora das diversas atividades (ambientais, aquícolas, pesqueiras e industriais) em áreas bem definidas;
- Adequação dos procedimentos administrativos, inerentes ao processo de licenciamento, à necessidade de conferir maior celeridade à concretização dos projetos de investimento;
- Escassez de quadros técnicos e profissionais com a adequada formação técnico-científica, o mesmo se verificando a nível empresarial;

- Existência de elevado número de pequenas empresas familiares com fraca capacidade de gestão, inovação e introdução de novas tecnologias;
- Impacto das alterações climáticas e da poluição das águas no estado dos recursos e na produção aquícola.

Desafios

- Aumento da produção aquícola de forma sustentável, com vista à aproximação das médias dos países comunitários;
- Valorização dos produtos e da aquacultura;
- Desenvolvimento dos conhecimentos científicos necessários ao crescimento da produtividade da aquacultura;
- Ordenamento das zonas potenciais para a produção aquícola;
- Construção e instalação de infraestruturas e equipamentos que contribuam para melhorar a qualidade da água das pisciculturas existentes (nomeadamente através do aumento da sua circulação) e/ou para uma melhor conservação das instalações;
- Modernização de viveiros de moluscos, através da construção de sistemas para proteção de predadores e do melhoramento do substrato;
- Aquisição de conhecimento e equipamentos que tenham por objetivo a resolução de problemas ligados ao manejo e, em especial, dos que se prendem com a nutrição e a patologia;
- Reconversão de salinas ou outros tipos de áreas que se revelem de menor interesse para outros fins, orientando-as para a produção de peixe ou de artémia salina;
- Resolução de constrangimentos ligados ao fornecimento de juvenis (sementes ou alevins) através da instalação de unidades de produção de juvenis de peixes, moluscos e crustáceos;
- Instalação de novas pisciculturas que incluam modificações qualitativas do sistema e das metodologias tradicionais de produção;
- Inovação e diversificação da produção de aquacultura;
- Penetração dos produtos da aquacultura nos mercados externos, privilegiando o reforço das cadeias de valor;
- Adequação do quadro legislativo que permita promover a celeridade no licenciamento e o investimento estrangeiro em Portugal;
- Promoção da utilização integrada dos espaços litorais disponíveis, compatibilizando os diferentes usos e potenciando novas formas de valorização dos recursos naturais, através da ligação das atividades turísticas a modos de produção ecológica.

3.2. As pescas

O caso das pescas é também um caso especial. As zonas marítimas sob jurisdição nacional, deve admitir-se, não são zonas muito ricas em *stocks* pesqueiros. Com exceção de algumas espécies pelágicas (migratórias), como a sardinha, o carapau, a cavala, o espadarte, ou o peixe-espada e com menor incidência nas nossas

águas o atum, os *stocks* pesqueiros com valor comercial que exploramos são espécies costeiras, em quantidades pequenas, capturadas a uma distância relativamente próxima da costa. Nestas circunstâncias, dada a relativa escassez de recursos naturais relativamente ao esforço de pesca, não se vislumbra poder-se aumentar significativamente no futuro o volume de capturas.

Ou seja, não pode ser a quantidade a dominar o modelo de negócio das pescarias portuguesas, sendo antes de realçar a sua variedade. Com efeito, apesar de não ser, talvez, suficientemente reconhecido, o ponto forte das pescarias portuguesas está na diversidade de espécies de valor comercial, que encontramos nas águas portuguesas. Os *stocks* susceptíveis de transação comercial ultrapassam as quatro dezenas entre pescado, bivalves, octópodes e crustáceos, o que dá às peixarias portuguesas uma vasta paleta de formas e cores, sem paralelo em muitos outros países europeus. São as condições biofísicas das águas costeiras portuguesas que potenciam a diversidade biológica dos *stocks* pesqueiros e logo a variedade da escolha. Este facto reflete-se também na excelente qualidade e gosto do “peixe português”, hoje aclamado por muitos em Portugal como “o melhor peixe do mundo”, o que parece, aliás, ser aceite por alguns dos grandes chefes da culinária internacional.

O objetivo principal do setor das pescas não deverá, assim, ser vender em quantidade a baixo preço, mas concentrar os esforços empresariais na qualidade do produto e no seu valor. Para isto acontecer é necessário que ocorram mudanças estruturais e organizacionais no setor e que se adotem correspondentes políticas públicas que permitam operar uma mudança de paradigma face ao que tem sido a visão prevalecente. É que em Portugal prevalece uma visão para o setor das pescas assente na pesca artesanal, que apresenta uma produtividade e valor ao nível da produção relativamente reduzidos.

Como em todos os setores da economia do mar de Portugal, o Estado pode no setor das pescas desempenhar um papel determinante. Esse papel deverá ser orientado a: (i) aprofundar e apoiar o estudo, pelo recém-criado Instituto Português do Mar e da Atmosfera e pelos centros de conhecimento e investigação do mar nacionais, dos serviços ecossistémicos que geram a variedade das espécies de pescado de valor comercial existentes nas águas portuguesas, bem como conhecer melhor os níveis de sustentabilidade dos *stocks*; (ii) flexibilizar as regras que governam a transação de pescado, por forma a possibilitar o aumento do valor do produto, nomeadamente autorizando a venda das capturas em diferentes patamares da cadeia de valor. Acrescente-se que para aumentar o valor por unidade do produto “pescado nacional” é necessário avançar de uma vez por todas para processos de certificação de denominação, origem e de qualidade do pescado (quer capturado quer proveniente de aquacultura). Será também benéfico atrair ao setor das pescas empresas mais organizadas, que aumentem a competitividade do setor e que invistam mais na comercialização - em marketing e publicidade - promovendo a qualidade do produto, bem como que procurem aceder diretamente a mercados de consumidores finais de outros países europeus, onde o valor do pescado alcança níveis não atingíveis em Portugal, um pouco à semelhança, por exemplo, do que tem sido conseguido pela ainda recente mas, dada a sua vocação exportadora, crescente indústria agroalimentar de produtos hortícolas.

De seguida indicam-se os principais constrangimentos e desafios do setor da pesca:

Constrangimentos

- Impossibilidade de intensificar a exploração de alguns dos recursos pesqueiros nacionais, com a consequente necessidade de redução do esforço de pesca;
- Diminuição progressiva das possibilidades de pesca em águas de países terceiros e em águas internacionais;
- Grande pulverização de pequenas embarcações com necessidade de melhorarem as condições de operacionalidade e segurança;
- Reduzido envolvimento de produtores na comercialização dos produtos;
- Elevados custos operacionais de produção que tornam pouco rentável a atividade;
- Idade média da frota de pesca muito elevada e com condições de operacionalidade deficientes, em especial na frota local;
- Vulnerabilidade de alguns *stocks*, seja por fragilidade dos ecossistemas, por pressão das pescarias ou pelo carácter migratório de algumas espécies;
- Existência de elevado número de pequenas empresas familiares, com fraca capacidade de gestão, inovação e introdução de novas tecnologias;
- Dependência do mercado externo, quer no abastecimento, quer no escoamento, neste último caso, potenciado pela ultraperiféricidade de algumas regiões;
- Falta de atratividade do setor para os jovens e consequente aumento da idade média dos profissionais da pesca;
- Aumento dos níveis de concorrência, face à escassez dos recursos, com reflexos no aprovisionamento de matéria-prima para a indústria;
- Impacto das alterações climáticas e da poluição das águas no estado dos recursos.

Apesar das tradicionais dificuldades e constrangimentos do setor, nomeadamente ao nível da idade média e condições de operacionalidade da frota de pesca, das deficiências ao nível da gestão e da capacidade de organização e da escassez de recursos haliêuticos, a que se vem progressivamente assistindo, existem oportunidades ou, mais realisticamente dizendo, desafios relativamente aos quais as empresas e instituições ligadas à atividade pesqueira possuem condições que lhes permitem tirar vantagens e potenciar o desenvolvimento do setor.

Desafios

- Prospecção de novos mercados para os produtos provenientes de espécies excedentárias ou subexploradas;
- Aproveitar a valorização dos produtos da pesca;
- Assimilar as novas orientações de redução e proibição de rejeições prosseguida pela Política Comum de Pescas;
- Acompanhar a crescente procura mundial de novos produtos da pesca, nomeadamente pré-confecionados e outras apresentações;
- Alargamento de áreas marinhas protegidas;

- Desenvolvimento de mais conhecimento científico no domínio da pesca e dos mares;
- Acrescentar valor ao produto base primário (peixe e marisco) através da sua conservação, transformação e diversificação;
- Reforçar as práticas de captura sustentáveis, certificando os processos e comunicando adequadamente com o consumidor final;
- Melhorar a conservação e o tratamento a bordo das capturas, incluindo pela melhoria da cadeia de frio, com vista ao acréscimo da sua qualidade e, portanto, a um melhor rendimento económico da exploração da unidade;
- Investigar tecnologias e processos que minimizem o custo associado à energia necessária à propulsão das embarcações de pesca, para fazer face à subida do preço do petróleo e/ou descidas do preço do pescado no mercado.

3.3. Outros subsetores

A jusante da produção de pescado, proveniente da captura de pescado selvagem, ou de aquacultura, encontramos empresas de processamento, congelação e transformação de pescado, empresas conserveiras, e empresas de distribuição e comercialização de pescado. Nestes subsetores, pelo menos em segmentos de topo, encontramos várias empresas bem organizadas e com vocação exportadora, como iremos demonstrar adiante, o que tem originado uma subida das exportações nacionais de pescado que hoje representam já 15% do volume das exportações de todo o setor alimentar.

4. Factos e números do setor da alimentação

4.1. As pescas

O apogeu do desembarque de capturas em Portugal ocorreu no ano de 1968, com um volume de cerca de 460 mil toneladas, de acordo com o Livro Verde do Setor do Mar e Recursos Marinhos, publicado no ano 2000 pelo Conselho para a Cooperação Ensino Superior – Empresas. Desde então, as capturas têm-se vindo a reduzir, sendo hoje bastante inferiores a metade daquele volume. Este decréscimo de capturas, não foi acompanhado, como referimos acima, nem por um decréscimo da procura de produtos de pescado, nem pelo aumento do volume gerado pela atividade aquícola, o que explica o crescimento das importações.

Face a esta situação, não admira que alguns sejam tentados a pensar que a solução está numa recuperação dos níveis de capturas do passado. Porém, a diferença que hoje existe entre a oferta e a procura não poderá ser anulada pelo crescimento do volume das atividades da pesca, porque, como dissemos, os *stocks* pesqueiros da nossa plataforma continental não permitem pensar-se em tais aumentos de capturas. Apesar da vastidão da Zona Económica Exclusiva (ZEE) portuguesa, as águas costeiras correspondem apenas a 2% dessa área e é aqui que se concentra a grande parte das nossas capturas.

Uma alternativa surgida no virar deste século foi a pesca demersal de novas espécies de profundidade, através do arrasto de fundo, que era vista então como uma oportunidade de futuro para o aumento das capturas. Esta opção, todavia, tem vindo a ser cada vez mais repudiada pelos graves danos causados pelo arrasto de fundo nos *stocks* de profundidade, que são constituídos por espécies de gestação mais longa e por isso menos sustentáveis, bem como pelo impacto extremamente negativo que essa arte de pesca causa a todo o habitat dos fundos marinhos. Aliás, as restrições de normas internacionais a este tipo de pesca são cada vez maiores. O acesso a pesqueiros longínquos tem vindo igualmente a tornar-se cada vez mais difícil. Portugal deixou de poder pescar nos mares do norte, incluídos que estão hoje nas ZZE's nacionais de outros países (Canadá, Noruega, Islândia), deixou de pescar nas águas de Marrocos, pela recusa desse país em aceitar a entrada da frota de pesca europeia nas suas zonas de jurisdição marítima, tendo deixado também de pescar no Atlântico Sul, nomeadamente na costa da Namíbia, pelo menos desde a independência desse país. A entrada em novos pesqueiros é, pois, cada vez mais difícil para as frotas europeias, sendo cada vez menos os acordos da Comissão Europeia com outros Estados costeiros, com vista à exploração de *stocks* pesqueiros fora da Europa.

A frota portuguesa continua a ser maioritariamente composta por pequenas embarcações, o que é apanágio da importância da pesca artesanal que caracteriza a atividade. A fragmentação das pequenas empresas de pesca artesanal leva a que as mesmas se organizem no seio de Organizações de Produtores. Originalmente concebidas para regular a oferta e escoar os produtos sem oscilações penalizadoras dos preços, algumas progrediram até ao ponto de se tornarem grandes produtores, distribuidores e até transformadores de pescado. Todavia, não obstante o efeito positivo gerado pelas Organizações de Produtores mais relevantes, a rentabilidade das empresas de pesca é diminuta, no geral, e a produção média por pescador situa-se abaixo das 10 toneladas por ano, contra médias superiores a 20 toneladas em outros países europeus. É certo que os valores referentes à produtividade podem ser distorcidos por uma importante fuga à lota (i.e. pelas vendas fora do circuito oficial), fugas que são estimadas entre 25 e 30%, mas que são possivelmente superiores.

Este aspeto negativo da produtividade do setor é agravado por fatores como sejam a ausência de um conhecimento científico rigoroso dos *stocks* explorados pela frota portuguesa, a falta de conhecimento e de tecnologias aplicadas à valorização do pescado, que melhorem a sua conservação, ou que permitam diversificar o negócio recorrendo a novas formas de transformação. Impõe-se, pois, encontrar soluções de gestão e de modernização da estrutura empresarial da atividade, da organização do mercado e da comercialização do pescado.

4.1.1. Fotografia do setor das pescas

Emprego e o capital humano

A informação relativa ao número de pescadores matriculados nas capitánias do continente e Regiões Autónomas mostra uma notória tendência decrescente. Em termos de população ativa, este grupo caracteriza-se pelos grupos etários mais elevados no conjunto da população e pelo seu reduzido nível de habilitações literárias, predominando a escolaridade obrigatória ou habilitações inferiores.

Entre 2009 e 2010 houve um ligeiro aumento da emissão de licenças de pesca, mas continua a diminuir o número de pescadores matriculados.

Quadro: Evolução do número de pescadores matriculados

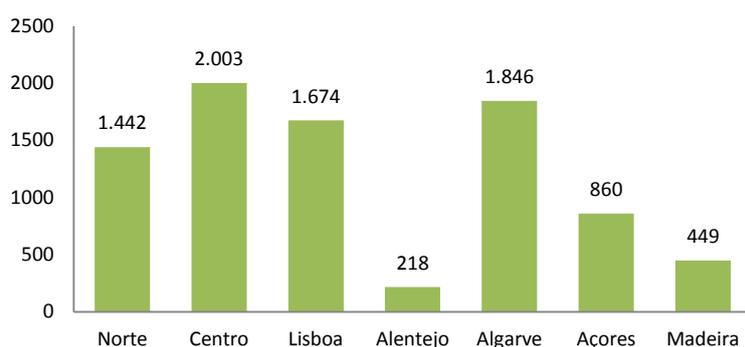
	1970	1980	1990	2000	2010
Nº Pescadores Matriculados	33.594	38.711	40.610	25.021	16.920

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Frota pesqueira

Em Portugal a pesca é hoje operada por cerca de 8.500 embarcações, sendo a maior parte de pequenas dimensões (comprimento fora a fora inferior a 12 metros). Ao longo do ano 2010, o número de embarcações, bem como a capacidade de pesca medida em GT e em potência motriz (KW) continuou a reduzir-se. Quanto à sua distribuição, a frota distribui-se por cerca de 45 portos, dos quais 32 estão situados no continente, 11 na Região Autónoma dos Açores e 2 na Região Autónoma da Madeira.

Figura: Frota por região



Nota: Gráfico elaborado a partir dos valores do relatório “Recursos da Pesca 2010” da Direção Geral de Pescas e Aquacultura

Pela análise deste gráfico verifica-se que em 2010 a maior parte das embarcações se encontrava registada na região de Lisboa, região Centro e no Algarve. Quanto às características da frota portuguesa, são dois os grandes grupos de embarcações: as que operam nas águas nacionais e zonas adjacentes, normalmente identificadas por embarcações da frota local e costeira, e as que ainda atuam em pesqueiros longínquos, ou seja, em águas internacionais, ou de países terceiros, e que são identificadas por embarcações da pesca do largo.

De acordo com a área em que podem operar as embarcações de pesca classificam-se em: embarcações da pesca local, que se caracterizam pela sua pequena dimensão (inferiores a 9 metros), representando a maior parte do número total. Estas embarcações são também responsáveis pela manutenção do maior número de postos de trabalho, bem como pelo desembarque do pescado fresco de maior valor comercial; embarcações da pesca costeira, dotadas de maior autonomia e melhores condições de conservação de pescado a bordo,

podendo operar em pesqueiros mais afastados da costa, chegando, as de maior dimensão, a perfazer 2 a 3 semanas seguidas de atividade, normalmente em pesqueiros do Norte de África; embarcações da pesca do largo, onde se incluem os restantes navios, de maior porte, que operam em pesqueiros distantes, nomeadamente no Atlântico Norte (NAFO, Noruega, *Svalbard* e *Irminger Sea*), na costa ocidental africana, no Atlântico Sul e no Pacífico.

À semelhança da generalidade das frotas da União Europeia, resultado do cumprimento dos objetivos estabelecidos pela Política Comum de Pescas, a frota de pesca portuguesa sofreu uma redução no número de navios, na tonelagem de arqueação bruta e na potência. O decréscimo verificado prendeu-se, não só, com a imposição de redimensionamento da frota, como também com saídas “naturais”, resultantes do abandono da pesca por parte de profissionais que passaram à situação de reforma, ou que por outro motivo abandonaram esta atividade. Só durante o ano de 2009 assistiu-se à saída de 154 embarcações da frota de pesca.

Quadro: Número de embarcações matriculadas

	1970	1980	1990	2000	2010
Frota /Nº Embarcações Matriculadas	17.583	19.326	16,603*	10.750	8.489

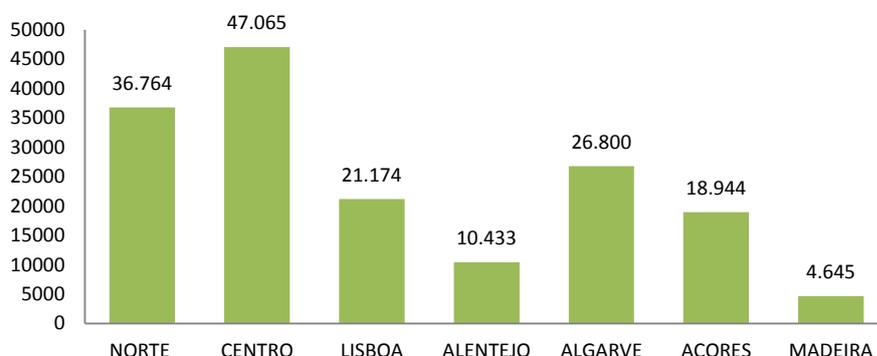
Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

* Valor do ano 1989

Portos de pesca, as lotas e o desembarque

Disseminadas ao longo da costa do continente estão em funcionamento 16 lotas principais (Viana do Castelo, Póvoa do Varzim, Matosinhos, Aveiro, Figueira da Foz, Nazaré, Peniche, Cascais (inclui Ericeira), Sesimbra, Setúbal, Sines, Lagos, Portimão, Olhão, Tavira, V.R.S. António), das quais dependem um conjunto de postos de vendagem de maior ou menor dimensão. Verifica-se que os portos do Norte e Centro foram responsáveis pela maior parte da quantidade descarregada.

Figura: Desembarque por região

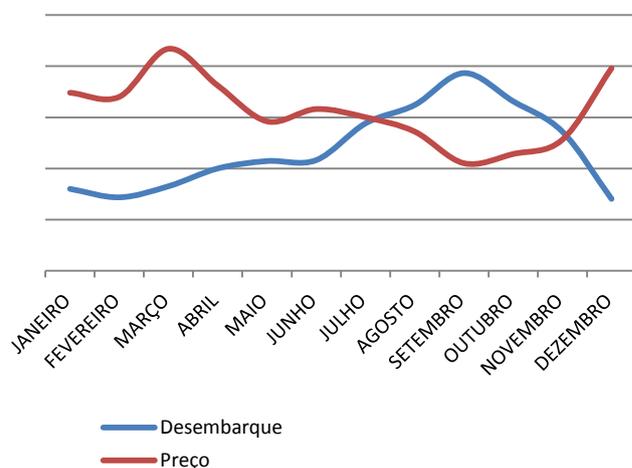


Nota: Gráfico elaborado a partir dos valores do relatório “Recursos da Pesca 2010” da Direção Geral de Pescas e Aquacultura

Os portos de menor dimensão, onde tem maior expressão a atividade da pequena pesca, da qual resulta a comercialização de espécies de maior valor comercial, como é o caso de Cascais, Nazaré, Costa da Caparica, Lagos e Viana do Castelo ou Vila Real de Santo António (neste caso pela comercialização de crustáceos) apresentam os valores médios de venda em lota mais elevados.

Nos resultados de 2010, em comparação com 2009, são de salientar: o aumento do volume de capturas de “pescado fresco ou refrigerado”, descarregado em portos do continente e da Região Autónoma dos Açores; a quebra do preço médio do pescado descarregado, cujo valor foi de 1,57 euros/kg em 2010 e 1,70 em 2009; o aumento do número de associações de profissionais da pesca e de embarcações associadas a Organizações de Produtores; o desagravamento do saldo negativo do comércio internacional dos produtos da pesca, com uma taxa de cobertura de 52% em 2010. Não obstante estes valores anuais, note-se que ao longo do ano existem variações nas quantidades desembarcadas de pescado e no preço médio praticado por kg.

Figura: Quantidades desembarcadas e preço médio praticado



Nota: Gráfico elaborado a partir dos valores do relatório “Recursos da Pesca 2010” da Direção Geral de Pescas e Aquacultura

Na Região Norte as principais espécies comercializadas foram a sardinha e o carapau, provenientes da pesca por cerco, a qual tem especial tradição na região, especialmente no Porto de Matosinhos, onde se transacionam as maiores quantidades de pescado do país. Já a pesca polivalente é o segundo tipo de pesca mais importante na região, assumindo especial destaque os desembarques de congro, pescada, polvo e faneca. Nos portos da região Centro as descargas efetuadas foram provenientes, principalmente da pesca por cerco e por arrasto. Os movimentos de pescado efetuados nos portos de Peniche, Sesimbra, Lisboa, Setúbal, Nazaré e Cascais fazem da região de Lisboa e Vale do Tejo, a principal região de pesca do continente, tendo sido a pesca por cerco responsável pela maior quantidade de pescado descarregado, seguindo-se-lhe a pesca polivalente. No Porto de Sines, principal porto de pesca localizado na região do Alentejo, o cerco e o polivalente são os tipos de pesca mais utilizados, sendo a sardinha e o polvo as espécies mais comercializadas nesta região. Na região do Algarve, os Portos de Portimão e Olhão são os mais importantes da região, quer em quantidade, quer em valor comercializado. O Porto de Vila Real de Santo António, mercê da quantidade de

lagostim e outros crustáceos que tradicionalmente são comercializados neste porto, apresenta um contributo significativo para o valor do pescado comercializado na região.

A produção nacional de pescado fresco e refrigerado em 2010, segundo os dados de desembarques, foi de 172.583 Toneladas, o que representa um aumento 13,3% relativamente ao ano anterior de 2009. Este aumento resultou não só dos desembarques no continente (+ 9%), como dos efetuados nos Açores (+ 100.6%). A Madeira, pelo contrário, registou uma quebra de 25,9%. Observando o gráfico seguinte é possível perceber que estes valores são bem diferentes dos das últimas décadas.

Quadro: Pesca descarregada

	1970	1980	1990	2000	2010
Pesca descarregada (Ton)	365.423	271.508	309.929	166.083	172.583

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Contexto empresarial

No ano de 2009, o tecido empresarial do setor da pesca marítima em Portugal apresentava um conjunto de 3.117 empresas licenciadas, que totalizavam 11.134 postos de trabalho e um Volume de Vendas de 340.906.312 euros.

Quadro: Setor da pesca marítima

03111 – Pesca Marítima	2007	2008	2009
Nº de Empresas	3.423	3.365	3.117
Pessoal ao Serviço	12.214	11.815	11.134
Volume de Negócios (euros)	359.822.846	376.986.764	340.906.312

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

4.2. A aquacultura

Este setor da fileira do pescado representa, como vimos, metade do consumo humano de pescado a nível mundial e continua a crescer. Para além disso, em Portugal as dificuldades sentidas no setor da captura fazem sobressair as oportunidades que se colocam ao setor da aquacultura, onde, até à data, com uma ou outra exceção, se têm verificado investimentos de pouco relevo e, predominantemente, em espécies tradicionais, menos competitivas.

No entanto, apesar das expectativas, este setor tem revelado um dinamismo insuficiente para colmatar a redução de oferta proveniente das capturas. A aquacultura é, assim, ainda uma atividade relativamente incipiente. A esta situação não é estranha a complexidade e a morosidade técnica ou administrativa dos processos de licenciamento de novas unidades e a inexistência de um plano de ordenamento das áreas costeiras e estuarinas, que estabeleça os territórios, nos quais preferencialmente seja desenvolvida a atividade

aquícola. Ou seja, o Estado português e concomitantemente a sua política de ordenamento do território litoral não apostou ainda verdadeiramente na aquacultura, enquanto atividade económica geradora de riqueza e emprego, e em resultado disso o volume de negócios dos produtos aquícolas em Portugal é uma expressão ínfima do que sucede na Grécia, Espanha, Itália, Reino Unido, Dinamarca e outros países.

É verdade que se assistiu a algum desenvolvimento do setor na década de 80, mas esse desenvolvimento foi descontinuado por uma série de fatores incluindo, segundo a Associação Portuguesa de Aquacultura (APA), por falhas nos métodos de produção e pela falta de critérios acertados na aplicação de fundos comunitários, o que levou à inviabilidade económica de muitas empresas. Com raríssimas exceções, o setor é constituído por unidades artesanais, muitas vezes de dimensão e cariz familiar. Não existem seguros bonificados, a competição pelo espaço no litoral autorizado a esta atividade é grande e dá azo mesmo a especulação sobre os preços desse espaço, o que inviabiliza as perspetivas de rentabilidade de novos empresários que queiram aceder ao setor. A banca nacional, em parte pela experiência negativa resultante da inviabilidade económica das empresas e em parte por desconhecer o setor em profundidade hesita em conceder crédito às empresas de aquacultura. Todos estes fatores, aliados ainda à perceção pelo público e pelas autoridades ambientais nacionais da aquacultura como uma atividade detrimental ao ambiente, levam a que o setor não se tenha conseguido desenvolver proporcionalmente ao potencial que encerra em Portugal.

É um facto que a aquacultura pode produzir potenciais impactos negativos sobre os ecossistemas onde se encontra integrada, mas o mesmo é verdade para toda a atividade agroalimentar. A utilização de farinha de peixe no fabrico de rações tem vindo a diminuir gradualmente, sendo que metade da farinha de peixe produzida a nível mundial se destina à alimentação de suínos, aves, ruminantes e outras espécies animais. No caso do cultivo de salmão, em particular, a diminuição de produtos de origem animal, por substituição de produtos de origem vegetal na ração tem sido grande. Ademais, ainda segundo dados da APA, de todas as fontes de proteína animal para consumo humano, são os bivalves que estão no nível trófico mais baixo, alimentando-se de microalgas, a produção primária dos oceanos. De acordo também com o Relatório “O Hypercluster da Economia do Mar”, publicado pela Associação Comercial de Lisboa, a aquacultura usa menos terra e água por unidade de produção comparativamente a outros setores.

Em Portugal os impactos ambientais negativos da aquacultura são pouco relevantes. Dos três tipos de cultura possíveis: extensiva (com recurso apenas a alimento natural), intensiva (com recurso exclusivamente a alimentação exógena) e semi-intensiva (com alimentação híbrida), para além da cultura de bivalves que não requer alimentação, o cultivo de pescado em Portugal é maioritariamente desenvolvido em esteio, no regime semi-intensivo, utilizando-se como tanques antigas salinas, ou construindo-se tanques em terra à semelhança daquelas salinas. A cultura de bivalves é realizada fundamentalmente na Ria de Aveiro, na Ria Formosa, na Ria de Alvor e no estuário do Sado, em viveiros e em *long lines*, sendo que o futuro passará pela sua produção *offshore*, pelo menos na costa algarvia com melhores condições em termos climatéricos da temperatura da água que por ser mais elevada acelera o crescimento e da menor agitação marinha.

4.2.1. Fotografia do setor da aquacultura

Segundo estimativas da APA, a produção nacional situou-se nas 9 mil toneladas em 2010, o que corresponde a pouco mais de 1,5% do consumo nacional de pescado. As espécies de maricultura mais produzidas em Portugal são os bivalves, praticamente amêijoas com 38% das vendas e um peso relevante nas exportações, as ostras com 10% e o mexilhão com apenas 4%. A dourada é o principal peixe com 21%, seguida do robalo com 9%. Outras espécies como o pregado estão em crescimento, tendo-se iniciado também a produção de linguado e de corvina em menores quantidades.

As condições naturais para a prática da aquacultura, embora, como já referimos, apresentem alguns constrangimentos relativos às condições de mar aberto da nossa costa, mas susceptíveis de ser minorados com o aperfeiçoamento técnico dos equipamentos produtivos, podem vir a potenciar um crescimento da produção aquícola de espécies marinhas em *offshore* (pargo, goraz, dourada, corvina, mexilhão) e em tanques em terra (robalo, dourada, pregado, linguado). Além disso, algumas áreas do litoral apresentam boas condições para a prática de aquacultura, havendo a realçar em particular, diversas zonas estuarinas e lagunares. Com efeito, Portugal possui características climáticas e edáficas muito favoráveis em partes consideráveis do seu território. O litoral Sul, em particular o sistema lagunar da Ria Formosa, é o que oferece as melhores condições ambientais e de localização, mas é de referir ainda as zonas estuarinas dos principais rios (Mira, Sado, Tejo, Mondego, Vouga e Lima).

Verifica-se que atualmente é diminuta a percentagem daquelas áreas com aptidões para a aquacultura que estão a ser exploradas e, além disso, os métodos de cultura praticados estão longe de obter os rendimentos potenciais por hectare. Estima-se, pois, que pequenos melhoramentos e a intensificação do regime de exploração poderão aumentar sensivelmente a produtividade e as produções obtidas. Assim, algumas espécies tradicionalmente cultivadas em zonas estuarinas ou nas rias (amêijoa, ostra) podem ver melhoradas as suas capacidades produtivas, em particular no que se refere à obtenção de ganhos de produtividade e melhoria da qualidade dos produtos.

Figura: Produção nacional de aquacultura



Nota: Gráfico elaborado a partir dos valores do relatório “Recursos da Pesca 2010” e do website da Direção Geral de Pescas e Aquacultura

A produção em águas doces, sendo a truta arco-íris a principal espécie produzida, tem vindo a perder importância. Atualmente cerca de 87% da produção corresponde à produção em águas salgadas e salobras. O grande peso da produção continua a ser centrado na região do Algarve, o que é explicado pela importância da produção de amêijoia-boia e ostra. Estas espécies são cultivadas em zonas estuarinas ou nas rias, o que coloca esta produção numa situação de fragilidade face ao estado do meio ambiente, nomeadamente em resultado de outras atividades humanas (poluição, aumento das temperaturas médias, etc.) A região Norte surge em 2º lugar, devido à produção em água doce.

É de assinalar, ainda, que têm vindo a ser concertados esforços, visando a resolução dos condicionalismos que se colocam à aquacultura, nomeadamente através da formação profissional, com a realização de cursos relativos a esta área, o que, a prazo, constituirá um contributo significativo para a modificação, pela positiva, do atual perfil técnico dos profissionais aquícolas, com consequências benéficas em termos da rentabilidade dos estabelecimentos.

Contexto empresarial

A aquacultura em Portugal tem-se caracterizado, como acima indicado, pela predominância de estabelecimentos explorados por estruturas familiares em regime extensivo e semi-intensivo, continuando os bivalves a ser responsáveis por grande parte da produção.

Quadro: Setor da aquacultura

03210 – Aquacultura em águas salgadas e salobras	2007	2008	2009
Nº de Empresas	595	557	498
Pessoal ao Serviço	723	741	723
Volume de Negócios (euros)	25.545.796	20.273.631	17.779.934

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

4.3. Transformação, conservação e comercialização de pescado

As indústrias portuguesas de transformação de pescado têm potencial para, por um lado, desempenhar um papel importante no escoamento e valorização da produção primária nacional, contribuindo pelas exportações para a melhoria da balança comercial de pescado. Por outro lado, contudo, as mesmas indústrias recorrem com frequência a pescado importado para a obtenção de matéria-prima necessária à sua produtividade, quer porque a produção nacional é insuficiente, quer porque essa produção é baseada em espécies não existentes nas águas portuguesas, como é o caso paradigmático do bacalhau. Para além disso, o setor da transformação e comercialização de produtos da pesca e da aquacultura constitui uma área importante ao equilíbrio socioeconómico da fileira das pescas e de elevado relevo na empregabilidade, pelo potencial que tem de criação e manutenção de postos de trabalho, podendo contribuir para a absorção de mão-de obra proveniente de outras áreas - em declínio, como as pescas – da fileira do pescado.

A transformação e comercialização dos produtos da pesca deve responder à evolução do perfil e tendências do consumidor, procurando alargar e diversificar a sua atividade, ajustando-a à evolução do mercado e apostando na internacionalização, na articulação e controlo dos circuitos de comercialização, com vista a potenciar a capacidade de gerar valor acrescentado. Para o reforço desta capacidade é indispensável uma forte aposta na qualidade e na inovação de processos e produtos, bem como na introdução de melhorias na gestão e na organização das empresas.

As indústrias da transformação e conservação podem subdividir-se em vários sub-ramos: (i) a indústria conserveira, com grande tradição em Portugal e que depois de longos anos de declínio se encontra razoavelmente estabilizada, podendo mesmo vir a ganhar vigor com a nova tendência do consumo de conservas gourmet; (ii) a indústria dos congelados e das refeições pré-confecionadas; (iii) a indústria da salga, secagem e fumagem; e (iv) a indústria (hoje residual em Portugal) da produção de farinha de peixe e derivados.

Tradicionalmente e até ao final do século XX o grosso da atividade de transformação de pescado era originário em primeiro lugar da salga e secagem de bacalhau, seguido das conservas que chegaram a ser nos anos 60 a maior indústria exportadora do país. Este último setor tem conseguido fazer frente à forte concorrência de outros países, como Marrocos, mantendo uma quota de mercado nas exportações de conservas para vários países europeus, devendo-se este facto, em especial, à elevada qualidade do produto nacional e à existência de marcas apreciadas, orientadas a mercados específicos, e até ao reconhecimento internacional da marca nacional no segmento do setor conserveiro. A principal produção, com cerca de 50% da produção do setor, continua a ser a das conservas de sardinha, seguido do atum e da cavala. Se aquela primeira espécie tem sido quase toda proveniente de capturas nacionais, através da nossa frota de cerco (embora haja hoje uma preocupação crescente com o estado de sustentabilidade deste *stock* pelágico), o que justifica a manutenção em Portugal de indústrias conserveiras, já no caso do atum as importações tornaram-se essenciais para se manter os níveis de produção, dada a redução das capturas nacionais. Finalmente, a cavala é uma espécie menos apreciada, mas nem por isso com menos qualidade nutricional, a qual tem sido recentemente objeto de campanhas de promoção em Portugal, nomeadamente realizadas pela Doca Pesca, com vista a conquistar novos consumidores e novos mercados, o que é de aplaudir.

A indústria da salga, secagem e fumagem dedica-se na sua grande maioria à produção de bacalhau salgado seco, quase todo importado, dado que as capturas diretamente efetuadas pela frota portuguesa nos mares do Norte são hoje residuais face ao consumo nacional. Este segmento da fileira do pescado desenvolveu-se bastante nos últimos 20/30 anos em decorrência da grande apetência do consumidor português pelo bacalhau, que faz do país o maior mercado mundial do produto, bem como da melhoria da qualidade de vida em Portugal. Assim, a produção de bacalhau seco aumentou ano após ano em Portugal, sendo hoje uma parte considerável destinada à exportação, principalmente para o Brasil, que apresenta características semelhantes a Portugal, i.e. grande apetência pelo produto e uma melhoria acentuada do nível de vida da sua população. Nestas circunstâncias o volume e o valor da salga, secagem e fumagem de outras espécies de pescado é

praticamente negligenciável, o que indica ser possível crescer neste subsetor, através de alguma diversificação que aponte à transformação (secagem e fumagem) de espécies como o espadarte ou o atum.

A indústria de congelados, bem como a de preparação de pescado, incluindo a preparação de refeições pré-confeccionadas, tem vindo também a aumentar de volume e valor, dadas as mudanças de estilo de vida e a preferência crescente dos consumidores por “comida de conveniência”.

A indústria de preparação de pescado compreende todas as atividades que alteram a integridade anatómica dos produtos da pesca e da aquacultura, tais como, a evisceração, o descabeçamento, o corte, a filetagem, a esfolagem, o descasque e o picado, seguidas de acondicionamento ou de embalagem e, se necessário, de refrigeração ou congelação. Este é um dos setores da fileira do pescado que poderá desenvolver-se mais acentuadamente. Como no caso da salga e secagem é um setor onde se nota a nossa dependência das importações de pescado, dado que a maior parte da produção recorre a espécies não existentes nas águas portuguesas.

Como nas demais indústrias do setor da alimentação aqui em análise, existem igualmente nos setores da transformação e conservação de pescado um grande número de pequenas empresas, o que dificulta a inovação tecnológica e a criação de marcas de renome, bem como torna difícil fazer frente a grandes empresas estrangeiras que atuam neste mercado no nosso país, como a Pescanova ou a Findus, que dispõem de outros orçamentos de marketing, que permitem campanhas de comercialização bastante agressivas.

Finalmente, deverá ainda mencionar-se o subsetor da distribuição e comercialização de pescado. Este subsetor inclui o comércio por grosso e a retalho (incluindo em estabelecimentos especializados – as peixarias) de peixe, crustáceos e moluscos frescos, refrigerados, congelados, secos ou salgados.

4.3.1. Fotografia do setor da transformação, conservação e comercialização de pescado

Indústria da preparação de produtos da pesca e da aquacultura

A indústria transformadora dos produtos da pesca e da aquacultura caracteriza-se pelo papel predominante que a indústria de conservas e semiconservas em molhos detém no conjunto das atividades que compõem este setor. Tradicionalmente, a transformação dos produtos da pesca revestiu várias formas: as conservas, a salga/secagem, a fumagem, e, a partir dos finais da década de 60, a indústria de preparação e conservação de pescado fresco e congelado. Para além das indústrias atrás referidas, constituem ainda parte da indústria transformadora dos produtos da pesca, a produção de farinhas, óleos e guanos, de reduzida expressão no panorama das atividades económicas ligadas ao setor.

Contexto Empresarial

Quadro: Subsetor da preparação de produtos da pesca e da aquacultura

10201 – Preparação de produtos da pesca e da aquacultura	2007	2008	2009
Nº de Empresas	77	96	86
Pessoal ao Serviço	1.856	1.745	1.823
Volume de Negócios (euros)	304.070.242	297.031.695	301.588.316

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Indústria de preparação e conservação de pescado fresco e congelado

Existe uma grande concentração na região de Lisboa e Vale do Tejo, na qual estão localizados cerca de 40% dos estabelecimentos. As regiões Norte e Centro figuram também como importantes centros produtores deste subsetor da indústria transformadora. A maioria das unidades industriais procede, essencialmente, ao posteamento e filetagem a partir de pescado já previamente congelado, com posterior reposição da temperatura e reembalamento. Contudo, nota-se uma crescente diversificação da produção com produtos finais mais elaborados e prontos para consumo imediato. Nestes produtos a matéria-prima de base é o pescado, incorporado com outros géneros alimentícios, incluindo-se nestes produtos os pré-cozinhados, panados ou polmados à base, em especial, de sardinha, peixe-espada, pescada, bacalhau e polvo, embalados de forma cada vez mais atrativa e não industrial.

Quadro: Subsetor da congelação de produtos da pesca e da aquacultura

10202 – Congelação de produtos da pesca e da aquacultura	2007	2008	2009
Nº de Empresas	29	34	29
Pessoal ao Serviço	837	911	809
Volume de Negócios (euros)	123.02.585	143.480.114	119.430.077

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Indústria de conservas e semiconservas em molhos

A importância adquirida por esta indústria, ao longo de décadas, encontra a sua explicação no facto de ser abastecida, fundamentalmente, por espécies das águas nacionais, enquanto que as outras indústrias utilizam como matéria-prima, produtos/espécies importados e/ou capturados em águas que estão fora da jurisdição nacional, como por exemplo, o bacalhau. Tal facto pode indiciar uma tendência crescente na atividade deste subsetor, que irá ser obrigado a recorrer cada vez mais às importações de pescado, correndo o risco de isso acontecer inclusivamente nas conservas de sardinha. Em termos regionais, verifica-se que a produção está, essencialmente, concentrada nas regiões Norte e Lisboa e Vale do Tejo (Peniche). A produção da indústria conserveira destina-se, maioritariamente, ao mercado externo.

Quadro: Subsetor de conservas e semiconservas em molhos

10203 – Conservação da pesca e da aquacultura em azeite e outros óleos vegetais e outros molhos	2007	2008	2009
Nº de Empresas	35	35	30
Pessoal ao Serviço	2.320	2.332	2.195
Volume de Negócios (euros)	186.390.896	194.928.763	179.603.751

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Indústria de salga e secagem

A indústria de salga e secagem é essencialmente vocacionada para a produção de bacalhau salgado seco, embora outras espécies sejam igualmente sujeitas a este processamento (maruca, escamudo e polvo), se bem que com expressão muito reduzida. A atividade desta indústria está fortemente dependente da importação de matéria-prima, atendendo à forte diminuição das capturas de bacalhau efetuadas pela frota de pesca nacional. Note-se, a este propósito, as capturas desta espécie, efetuadas no Atlântico Noroeste (NAFO). Os estabelecimentos licenciados para o exercício desta atividade localizam-se, predominantemente, nas regiões Centro (65%), e na de Lisboa e Vale do Tejo (com 30%). Consequentemente, são também estas regiões que empregam a maior parte do pessoal ao serviço nesta indústria.

Quadro: Subsetor da indústria de salga e secagem

10204 – Salga, secagem e outras atividades de transformação de produtos da pesca e aquacultura	2007	2008	2009
Nº de Empresas	46	46	46
Pessoal ao Serviço	1.672	1.680	1.786
Volume de Negócios (euros)	453.666.146	457.944.328	392.531.441

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Distribuição e comercialização de pescado

Relativamente às atividades a jusante da fileira do pescado relativas à sua comercialização são de destacar os seguintes dados estatísticos.

Quadro: Subsetor do comércio por grosso de pescado

46381 – Comércio por grosso de peixe, crustáceos e moluscos	2007	2008	2009
Nº de Empresas	1.015	978	928
Pessoal ao Serviço	4.321	4.266	3.853
Volume de Negócios (euros)	1.097.707.224	1.083.953.773	871.582.069

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Quadro: Subsetor do comércio a retalho de pescado

47230 – Comércio a retalho de peixe, crustáceos e moluscos, em estabelecimentos especializados	2007	2008	2009
Nº de Empresas	5.343	5.039	4.435
Pessoal ao Serviço	6.498	6.163	5.485
Volume de Negócios (euros)	369.954.995	344.902.990	308.885.504

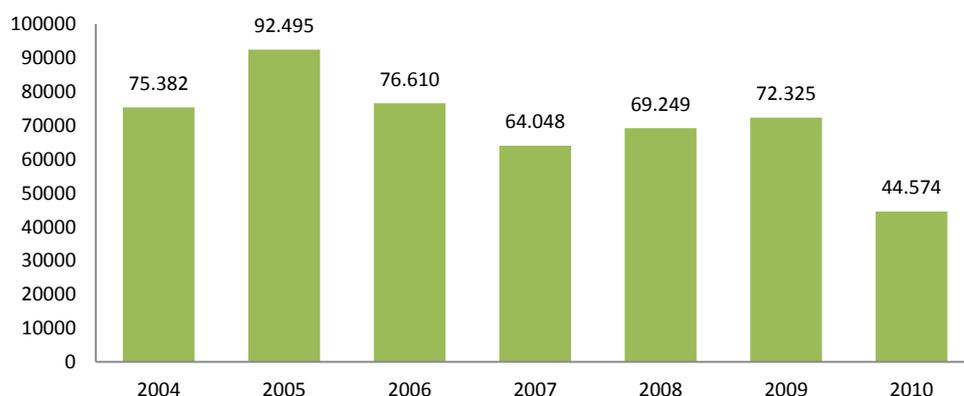
Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

4.4. Salicultura

As condições climáticas, a extensão da nossa costa e as características biofísicas das águas do mar, foram, sem dúvida alguma, decisivas para o desenvolvimento desta indústria ao longo de muito tempo.

No entanto a produção de sal em Portugal tem vindo a perder expressão desde os anos 70, devido à conjugação de diversos fatores, tais como o aumento dos custos de produção, a transformação dos processos tecnológicos em unidades industriais e a conversão de salinas em aquaculturas. Contudo, nos últimos anos, com a recente moda do sal tradicional, e a diversificação de produtos de elevado valor acrescentado, como a flor de sal, tem-se assistido a uma revitalização das salinas e da respetiva atividade económica. A salicultura tradicional portuguesa adquiriu mesmo expressão no mercado internacional, embora ainda sem impacto suficiente para alterar a tendência de produção decrescente dos últimos anos. Em 2010, e muito devido às condições meteorológicas, houve mesmo uma descida expressiva da produção de sal marinho no continente, que não ultrapassou as 45 mil toneladas. O Algarve com cerca de 20 empresas a operar neste setor é a principal região produtora de sal marinho.

Figura: Produção nacional de sal



Nota: Gráfico elaborado a partir dos valores do relatório “Recursos da Pesca 2010” e do website da Direção Geral de Pescas e Aquacultura

Contexto Empresarial

Quadro: Produção de sal nacional

08931 – Extração de Sal Marinho	2007	2008	2009
Nº de Empresas	36	38	44
Pessoal ao Serviço	n.d.	138	159
Volume de Negócios (euros)	n.d.	6.691.517	6.768.831

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

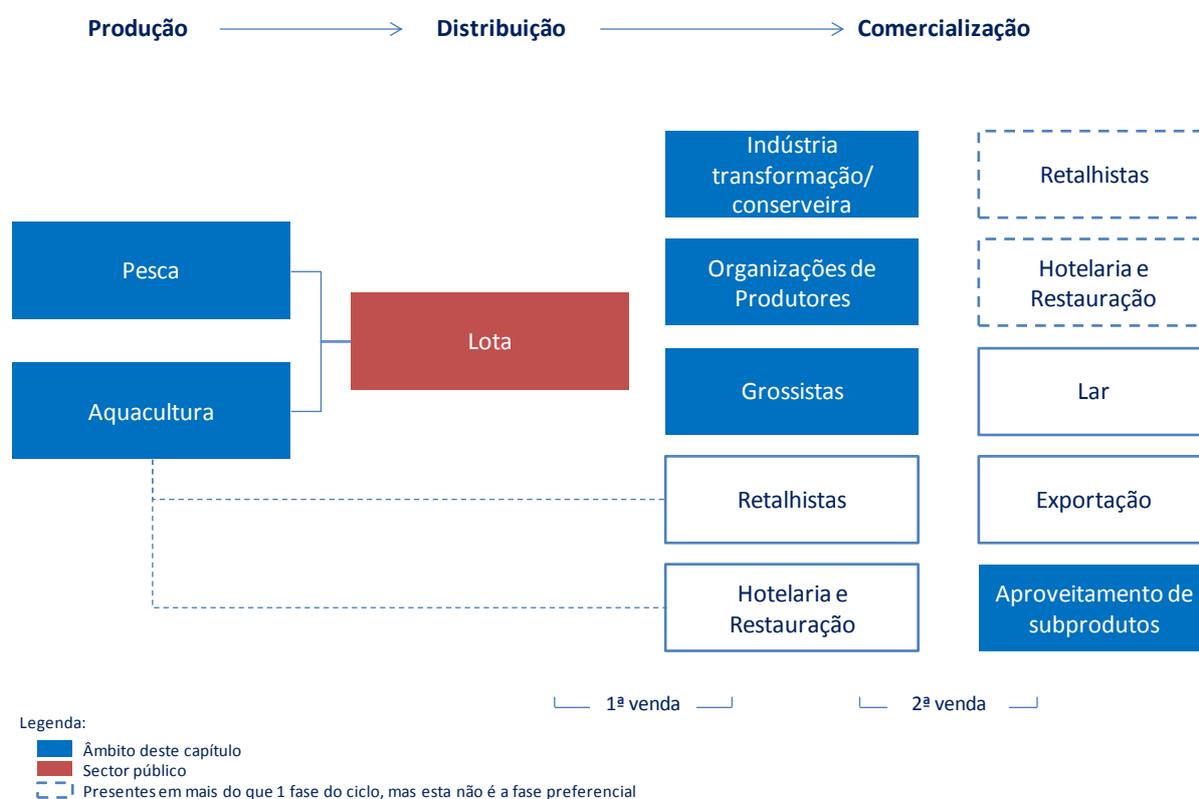
4.5. Algas

Não existe cultivo de algas para consumo humano em Portugal, nem na realidade em larga escala para outros fins, com exceção de algumas experiências, aliás bastante promissoras, em microalgas para absorção de CO₂, as quais não têm necessariamente de ser microalgas de origem marinha. No entanto, desde há muitos séculos que as algas foram recolhidas na natureza e utilizadas como fertilizantes em Portugal. Esta atividade declinou com o surgimento dos fertilizantes à base de químicos durante o século XX, havendo ainda alguns resquícios dessa atividade no moliço da Ria de Aveiro e na apanha do sargaço no litoral Norte. O país também desenvolveu alguma atividade na produção de Ágar, com início no século XIX, que culminou com a existência de 6 fábricas em 1971, altura em que Portugal foi um dos maiores produtores a nível mundial. A sobre-exploração das algas e mudanças no ecossistema marinho aceleraram desde então o declínio dessa indústria. Em 1997, segundo dados do INE ainda foram apanhadas e transacionadas em Portugal 1.151 toneladas de algas no valor de 256.621 escudos (informação retirada do Livro Verde sobre o Setor do Mar e Recursos Marinhos, publicado pelo Conselho para a Cooperação Ensino Superior-Empresa).

Para além do consumo humano as algas podem ser utilizadas em diversas indústrias, incluindo a alimentação animal, o uso de pigmentos, produtos cosméticos e farmacêuticos e potencialmente na produção de biocombustíveis e biomassa para fins energéticos. As águas do continente e dos Açores são boas regiões de produção de espécies diversas de algas agarófitas. Estes factos permitem pensar no desenvolvimento em Portugal de um nicho de mercado na produção e cultivo de algas marinhas para diversos fins, existindo mesmo uma empresa atualmente interessada no cultivo em larga escala de macroalgas para biocombustíveis, conforme assinalamos adiante no capítulo da energia.

5. A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas

Figura: Cadeia de valor – Fileira da alimentação



Fonte: Equipa Blue Growth for Portugal

NB: Esta secção do capítulo da Alimentação refere alguns agentes económicos e empresas da fileira das pescas apenas a título meramente indicativo. Procura-se aqui simplesmente descer da análise macro setorial realizada na secção precedente e lançar um olhar mais próximo sobre algumas empresas do tecido empresarial dos vários subsectores da Alimentação.

5.1. Notas gerais

Este quadro, bem como as explicações anteriormente fornecidas neste capítulo, transmitem já uma ideia do funcionamento e perspetivas da fileira do pescado em Portugal. No entanto, é preciso compreender que por razões várias e históricas o funcionamento do mercado do pescado em Portugal é dirigido por regras de ordem pública que levam a que o funcionamento desse mercado seja diferente do funcionamento de um mercado livre, em que todos podem vender a todos, em qualquer fase da cadeia de valor. As restrições ao funcionamento de um mercado livre incidem particularmente sobre os produtos da pesca, ou seja no caso de pescado selvagem capturado. Assim, estes produtos têm de passar obrigatoriamente por uma lota (venda a leilão), que em Portugal é gerida por uma autoridade pública nacional: a Docapesca.

A regra geral aplicável é, pois, que a primeira venda de pescado capturado deva ser efetuada através de leilão organizado na lota pública, pela Docapesca. Esse leilão é feito de modo decrescente e está disponível online. Começa-se por um valor máximo e esse valor vai decrescendo até o peixe ser arrematado por um comprador a um determinado preço. É um sistema de venda em leilão rápido e expedito, mas como todos os sistemas não está isento de críticas. Não permite a concorrência de lances característica de um leilão ascendente, o que tende a resultar em valores menos elevados para os produtos licitados. Nesse sentido, deve sublinhar-se um aspeto essencial, que é o facto de o preço médio do pescado vendido em primeira venda na lota pública ter aumentado o seu valor em mais de dez anos (de 2001 a esta parte) apenas de forma residual. Em 2001 o preço médio era 1,55 euros e em 2011 passou a ser apenas 1,66 euros. Este facto, por si só, sabendo que o valor do pescado capturado tem aumentado bastante mais na venda realizada ao consumidor final, indica que há espaço para melhorar o funcionamento do mercado de pescado capturado em Portugal. Poderia, inclusivamente, refletir-se na possibilidade de proceder em leilão ascendente, como acontece, por exemplo, no Reino Unido.

Há, todavia, exceções à regra geral da primeira venda em lota pública, como é o caso de um comprador poder fazer diretamente contratos com embarcações de pesca em que é previamente fixado o preço do produto e as quantidades a adquirir. Note-se que só podem fazer tais contratos de venda direta, sem licitação em leilão, as embarcações que pertençam a empresas que fazem parte de Organizações de Produtores e, ainda assim, o produto deve passar da mesma maneira pela lota pública para registo e verificação. O pescado originário de aquacultura não está obrigado a passar em lota, sendo a maioria vendido diretamente a retalho.

O sistema de primeira venda em lota permite moderar grandes flutuações no preço do pescado, de outra forma originadas pela alea subjacente à atividade da pesca, nomeadamente impedindo que o desembarque maciço de uma espécie em vários pontos de venda levasse o preço dessa espécie a baixar demais e vice-versa em caso de escassez. A passagem do produto das capturas por lota pública também permite ao Estado registar quantidades pescadas e logo contabilizar os números de quotas de pesca, bem como assegurar o cumprimento de outros constrangimentos legais, nomeadamente assegurando o tamanho e a qualidade do produto, que é essencial à segurança da saúde pública, bem como a quantidade de produto transacionado, que é igualmente relevante para efeitos de cobrança fiscal.

Ou seja, através da ida do pescado à lota pública, gerida pela Docapesca, cumpre-se um número de funções que correspondem a várias responsabilidades: a responsabilidade ambiental, de qualidade e segurança através da certificação e rastreabilidade dos produtos do mar e a garantia de condições higio-sanitárias dos produtos transacionados. Note-se que os produtos na lota pública são inspecionados por veterinário. Para além destas funções de controlo, monitorização e de regulação do preço do produto, a Docapesca exerce igualmente um papel social, na medida em que garante pagamentos semanais aos pescadores e ainda lhes faz os descontos para a segurança social. Finalmente, a Docapesca ainda ministra formação aos pescadores e fornece-lhes material, incluindo gelo, entre outras funções.

Não obstante a fuga à lota da Docapesca, que se estima andar entre os 25 e 30% do pescado capturado em Portugal, as quantidades transacionadas têm vindo a aumentar à taxa média anual de 6% desde 2009.

Os principais compradores na lota são grossistas/comerciantes de pescado, que são também responsáveis pela exportação do pescado descarregado nos portos nacionais, e representantes das indústrias de transformação de pescado. A maioria das empresas grossistas são empresas familiares que estão no negócio já há vários anos.

Inovação

O potencial que encerra a aquacultura em Portugal, a diminuição dos recursos pesqueiros e as restritivas quotas de pesca impostas pela União Europeia obrigam a que sejam reanalisadas as atuais práticas de captura e abastecimento do pescado. Dentro deste contexto, a inovação surge como fator essencial para ultrapassar este obstáculo, não só para a pesca, mas também para a aquacultura animal e de macroalgas, e para a indústria transformadora do pescado. A inovação vem aliada à importância em reforçar as práticas de captura sustentáveis, certificando os processos e a integração da cadeia de valor do pescado, comunicando adequadamente com o consumidor final. Por outro lado, estão em estudo sinergias decorrentes das aquaculturas integradas, já implementadas noutros países e com resultados satisfatórios. A fileira do pescado, plataforma que reúne as organizações mais representativas do setor das pescas, transformação e comercialização de pescado, tem tido um importante papel na promoção e divulgação do peixe português, fresco e transformado. Pretende fomentar o consumo e informar sobre os seus produtos, nos benefícios para a saúde e na valorização de espécies menos consumidas, com novos *targets* e nichos a abranger no mercado. A indústria conserveira, por sua vez, tem vindo a desenvolver novas embalagens, mais ecológicas e de fácil abertura, destinadas a vários nichos de mercado, nacionais e internacionais.

5.2. Alguns players e os seus negócios

5.2.1. Pesca

No que diz respeito à pesca, o tecido empresarial é muito fragmentado, tornando difícil a sua rastreabilidade. É, por isso, difícil reunir com estas empresas, tendo este estudo sido focalizado nas Organizações de Produtores. Existem também muitas associações de produtores. Com efeito, com exceção do setor da pesca industrial, a pesca em Portugal é na sua maioria uma pesca de carácter artesanal. O setor caracteriza-se por pequenas embarcações (inferiores a 12 metros) com 1 ou 2 tripulantes.

Apesar dessa fragmentação, existe um polo aglutinador de grande parte do negócio do pescado em Portugal que é o referido leilão em lota pública, dirigido pela Docapesca. Esta empresa pública merece, por isso, uma referência especial na explicação do funcionamento do mercado do pescado em Portugal.

A **Docapesca, Portos e Lotas, S.A.** foi fundada em 1959 e tem a sua sede em Lisboa. Com cerca de 475 colaboradores e com seis delegações no país, a sua primeira atividade é a organização da venda de pescado em lota. 60% da faturação desta empresa é, por isso, obtida pela comissão que realiza na venda de pescado. Outras receitas incluem a receita de utilização de instalações e portos de pesca (18%) e a venda de outras mercadorias, incluindo gelo (17%). Note-se que a Docapesca é concessionária das lotas de pescado apenas no território continental e não também nas regiões autónomas. A sua atividade não implica a compra para revenda, não sendo a Docapesca um verdadeiro intermediário na cadeia de valor, mas apenas auferindo uma

comissão pelas vendas realizadas em lota (entre 8 e 10%). Os seus principais clientes são as Organizações de Produtores (ver *infra*). Para além de regular a primeira venda de pescado em lota, a Docapesca, como já foi referido, presta várias ações de apoio aos pescadores, incluindo formação profissional e apoio na prestação da segurança social. Mais recentemente esta empresa pública tem vindo a dinamizar ações de sensibilização dos consumidores para as vantagens de consumir pescado de qualidade, procurando divulgar espécies de pescado com menor valor comercial de modo a incentivar o seu consumo.

A pesca industrial em Portugal é representada pela **Associação dos Armadores das Pescas Industriais (ADAPI)**, que reúne a maioria das empresas de pesca industrial, que em parte são as maiores empresas de pesca, sendo também a entidade que representa a frota de arrasto. Fazem parte desta associação empresas como a **Testas & Cunhas**, a **Sociedade de Pesca Miradouro**, a **António Conde & Cia**, a **Empresa Figueirense de Pesca**, entre outras. Estas empresas detêm frotas com várias embarcações, normalmente superiores a 12 metros, pescam todo o tipo de variedade de pescado e dispõem de unidades dedicadas à pesca longínqua.

A **Testa & Cunhas** exerce a sua atividade na pesca industrial de arrasto e iniciou-se em 1972 na pesca do bacalhau. Em 1996 modernizou a sua frota com apoio do Promar. Em 2002 modernizou a suas instalações e abriu um polo no Algarve com armazém. Atualmente detém 12 navios entre os 24 e os 32 metros (9 para capturas de peixe e 3 para marisco) com capacidade de capturar 5.000 toneladas de várias espécies de peixe fresco por dia. O modelo de negócio é a pesca de arrasto para venda de peixe fresco na lota. Esta empresa abandonou um projeto de transformação de pescado por considerar que, nessa altura, o mercado não estava maduro para a venda de peixe fresco embalado. Dispõe de uma estrutura com dimensão para o setor, contando com 200 colaboradores (35 em terra e os restantes no mar). 80% dos navios da frota foram construídos em Espanha, alegando que em Portugal se perdeu o *know-how* necessário à sua fabricação. Não obstante, os últimos dois navios foram construídos em Portugal, com algumas dificuldades, dada a falência do estaleiro (Estaleiros de S. Jacinto em Aveiro), o que obrigou o Grupo a assumir o estaleiro para poder concluir o navio. Para além da dificuldade em construir navios em Portugal, este Grupo considera que enfrenta barreiras na burocracia pública criada pelo elevado número de autoridades envolvidas nas atividades da pesca de arrasto e despacho dos navios, na antiguidade da legislação nacional, nos constrangimentos impostos por Bruxelas e no assoreamento dos portos de desembarque de pescado. Em consonância com muitos outros agentes económicos entrevistados referiram que “ no mar a maior dificuldade está em terra”. Este Grupo perspetiva diversificar a sua atividade no curto prazo para a aquacultura *offshore* de mexilhão e ostra, conforme indicamos abaixo na subsecção referente à aquacultura.

Fora da ADAPI, mas ainda com dimensão, indicam-se empresas como a **Compico**, empresa de pesca do **Grupo Cofaco**, dedicada à pesca de atum nos Açores, que cobre 60% das necessidades de atum desse grupo da indústria conserveira, a **Tunipex**, estabelecida em Olhão desde 1994, com cerca de 100 colaboradores e cujos principais produtos são a captura de atum rabilho (88% da faturação), a corvina (3% da faturação) e pescado diverso (9%), à data a única empresa de pesca de atum no Algarve, mas que a breve prazo terá a concorrência da **Companhia das Pescarias do Algarve**, ambas utilizando a mesma arte: estruturas de captura fixas no *offshore*.

Como foi já referido, muitas das empresas e embarcações de pesca mais pequenas estão organizadas em **Organizações de Produtores (OP's)**, que funcionam no género cooperativa sem fins lucrativos, salvaguardando os interesses dos seus associados e tentando atuar sobre o preço das espécies capturadas. Com efeito, a maioria das OP's foram criadas para regular a oferta, controlando o preço das espécies que os seus associados capturam e a sua principal ferramenta é o “preço de tirada”, preço abaixo do qual o produto é retirado da lota, para evitar a sua venda a baixo valor. As OP's existentes representam cerca de 35% das embarcações licenciadas em Portugal.

As Organizações de Produtores distinguem-se em parte umas das outras em função da região geográfica em que operam e pelas espécies que capturam. Uma estão mais vocacionadas para a pesca da sardinha e outros pelágicos de pequena dimensão, outras dedicam-se à pesca e produção de bivalves, ainda outras à pesca do atum ou do peixe-espada e outras ainda capturam várias espécies através de pesca artesanal. Algumas OP's (ver lista abaixo) são a **Propeixe**, a **Barlapescas**, a **Opcentro** e a **Sesibal**, todas elas dedicadas à pesca do cerco, maioritariamente sardinha, mas também outros pelágicos, e a **Artesanal Pescas**, que representa os pescadores de peixe-espada preto, que tem a sua base em Sesimbra.

As várias Organizações de Produtores evoluíram de forma diferente, sendo umas mais interventivas do que outras. Um exemplo é a **Artesanal Pescas** que, apesar de estatutariamente ser como as demais OP's uma organização sem fins lucrativos, se apresenta hoje quase que como uma verdadeira empresa de transformação. Compra a totalidade do peixe-espada preto pescado em Portugal (cerca de 3.000 toneladas) e vende o pescado fresco até um preço mínimo previamente estabelecido. Abaixo do preço mínimo congela para vender posteriormente, embala e transforma o produto, vendendo para marcas de clientes, ou com marca própria. Presta ainda outros serviços de apoio aos seus associados, como formação profissional ou fornecimento de gelo. O modelo de negócio assenta, pois, na aquisição de todo o pescado alvo e a sua revenda, funcionado assim não só como uma central de compras, mas também cria valor no produto através da sua transformação. Com o preço do peixe-espada preto a subir, 80% das vendas são dirigidas a produtos de marca branca nas grandes superfícies e 20% é vendido a retalho, tudo em Portugal. A **Artesanal Pescas** conta presentemente com 44 associados, que dispõem de embarcações de 18 a 24 metros, dá trabalho a 55 colaboradores e apresenta um volume de negócios de cerca de 15 milhões de euros. As suas instalações e a fábrica de transformação e congelação inaugurada em 1995 ocupam 2.000 m². As perspetivas futuras da **Artesanal Pescas** são criar uma marca própria e lançar novos produtos no mercado, incluindo filetes e postas para refeições. Como a fábrica atual está a laborar a 100% da sua capacidade, planeia adquirir uma nova fábrica para transformação de sardinha, cavala e carapau e, assim, diversificar a produção do peixe-espada preto. Este projeto poderá mesmo passar pela fusão com a **Sesibal**, que é a Organização de Produtores da arte do cerco de Sesimbra e logo dos pescadores da sardinha, cavala e carapau. A incorporação de valor nacional é muito elevada, visto que o peixe utilizado é 100% capturado em águas nacionais.

Uma outra Organização de Produtores localizada mais a Norte no país é a **Opcentro – Cooperativa da Pesca Geral do Centro, CRL**. Esta Organização, com sede em Peniche, dedica-se à pesca do cerco, sendo 90% a captura de pequenos pelágicos, com destaque para a sardinha, que responde por 60% dessas capturas e sendo

o restante a cavala e o carapau. Foi criada em 1987 e como outras Organizações de Produtores tem por objetivo regular o preço da primeira venda de pescado através do preço de tirada. A sua atividade permite aos associados irem para o mar a saber o que pescar e por que preço, disponibilizando também condições para um bom acondicionamento do pescado, incluindo material, equipamento e formação profissional. O seu modelo de negócio assenta na atividade de regulação do preço do pescado, gerindo contratos de venda de pescado e chegando a intervir no leilão público da lota, se necessário, adquirindo pescado para manter os níveis dos preços dos produtos. Exporta 95% dos peixes migratórios de grande porte (atum) e vende a sardinha e outros pequenos pelágicos no mercado nacional, especializando-se em espécies de menor valor comercial. 60% da sardinha é vendida para a indústria conserveira nacional e apenas 40% é vendida como pescado fresco, sendo que os valores realizados com a venda de sardinha são na proporção inversa. A Opcentro tem cerca de 100 aderentes, a que correspondem presentemente 94 embarcações, o que significa praticamente uma embarcação por empresa.

A Artesanal Pescas, a Sesibal e a Opcentro são Organizações de Produtores entre várias outras no país, como se pode ver pelo quadro abaixo apresentado.

Quadro: Lista de Organizações de Produtores

Organização de Produtores	Localização
Coopescamadeira	Funchal
Propeixe	Matosinhos
Barlapescas	Portimão
Opcentro	Peniche
Agropesca	Póvoa do Varzim
Sesibal	Setúbal Sesimbra Sines
Artesanalpesca	Sesimbra
Vianapesca	Viana do Castelo
Capa	Peniche
Apasa	Ponta Delgada
Porto de abrigo	Ponta Delgada
Centro litoral	Figueira da Foz
Olhãopesca	Olhão
Bivalmar	Setúbal
Apara	Aveiro

5.2.2. Aquacultura

Como foi referido, o setor da aquacultura em Portugal está ainda muito aquém de corresponder ao potencial natural do país e a percentagem de produtos provenientes deste setor nacional no consumo de pescado é muitas vezes inferior à média europeia e por maioria de razão à média mundial.

Neste setor, pela sua dimensão, deve destacar-se a empresa **Acuinova**, do Grupo **Pescanova**, que produz 7.000 toneladas de pregado, em regime intensivo, nos cerca de 83 hectares da sua exploração.

Em Portugal, na produção de pescado em regime semi-intensivo, pode-se indicar a **Aqualvor – Atividades em Aquacultura, Lda.**, fundada em 1994, com produção esteio de robalo e dourada, na Ria de Alvor, no Algarve. Tendo como objeto social a produção e comercialização de peixe, moluscos e crustáceos, esta empresa é uma empresa bastante avançada tecnologicamente, tendo desenvolvido, com recurso a novas tecnologias de informação e comunicação, um sistema de monitorização das condições dos tanques, incluindo a verificação da alimentação e da qualidade da água. Com 20 colaboradores, a Aqualvor produz anualmente cerca de 400 toneladas em 15 hectares de espelho de água. As principais barreiras que encontra no desenvolvimento da sua atividade é a dificuldade de acesso a tecnologia e o aparecimento de novas patologias, que a empresa tem sabido resolver através de investigação associada a universidades e centros de conhecimento do mar em Portugal.

Em regime intensivo, a empresa **Aquacria Piscícolas, S.A.** fundada em 1989, iniciou a atividade de produção de pregado em sistema de recirculação em 2005 e em 2008 diversificou a sua atividade para produção de linguado, produzindo em 2011 50% de cada variedade. Esta empresa, com 10 colaboradores, produz atualmente 110 toneladas de pescado em 6.000 m² (produção em altura), o que foi possível pela expansão da área inicial de 2.000 m² e de um investimento de 2,5 milhões de euros. O seu modelo de negócio é a produção de pescado em aquacultura e a venda para o exterior (exportação) de 95% da produção, através de grossistas em Espanha e Itália. Até esta altura o mercado português absorve apenas 5% da sua produção diretamente pela restauração, mas a dispersão dos compradores e a cobrança menos fácil torna este mercado menos apetecível aos olhos da empresa. Note-se que a empresa é também responsável pelo transporte do pescado ao cliente. Embora no presente a produção seja de 50% de pregado e 50% de linguado, a perspetiva da empresa é no futuro passar a produzir apenas linguado e aumentar o volume dessa espécie para as 300 toneladas por ano. Note-se que o linguado tem maior valor comercial e é uma produção mais atrativa, dado que existe menos oferta no mercado europeu. As barreiras principais indicadas pela empresa são a falta de canais de financiamento, referindo a dificuldade da banca nacional em avaliar o risco da atividade; a dificuldade inerente à obtenção de licenças (burocracia) e outros custos de contexto, incluindo a inexistência de planos de ordenamento que determinem a localização do setor em Portugal (falta de locais pré-definidos para o exercício da atividade); os elevados valores das taxas e cauções relativas ao uso dos recursos hídricos; e finalmente a incerteza do fornecimento mercados de venda de rações e de juvenis fora de Portugal.

A empresa **Aquamar, do Grupo A.Coelho& Castro**, que é o Grupo mais antigo do setor, iniciou a sua atividade com a produção de trutas em água doce, e produz, desde 2008, robalo e dourada (80% dourada), numa estrutura de jaulas *offshore*, situada no interior do Porto de Sines, tirando partido das vantagens de produzir no mar (sem custos associados à oxigenação ou recirculação da água) e ao mesmo tempo beneficiar da facilidade de ter a sua unidade acessível de terra, com acesso à estrutura sempre que necessário. Tem licença para 1.000 toneladas e espera aumentar da produção de 200 toneladas em 2011 para 450 toneladas em 2013. O Grupo também produz rações, integrando toda a cadeia de valor deste mercado: ração, produção e venda.

O modelo de negócio assenta na venda para grandes superfícies em Portugal, estabelecendo um preço de venda fixo durante todo o ano, garantindo a estabilidade e fidelização dos clientes. O seu posicionamento de mercado incide na qualidade, mais do que no preço e o produto é escoado em marcas brancas e marca própria. Este Grupo considera que as principais barreiras ao desenvolvimento do seu negócio estão na ausência de seguros adequados à atividade (incluindo seguros bonificados); nos prazos demasiado curtos dos licenciamentos e nas licenças emitidas a título precário por apenas 10 anos; bem como no facto de o gasóleo despendido por esta indústria não ser bonificado como acontece no caso da agricultura. Esta empresa tem como perspetiva investir num projeto-piloto de produção de corvina.

Também em regime de esteio semi-intensivo, a **Piscicultura Fareense**, integrada em plena Ria Formosa, e sem usar energia, produz atualmente 70 toneladas de dourada em 12 hectares de espelho de água. Tem como objetivo futuro a produção biológica de 250 toneladas de dourada, utilizando 100% de energia renovável. Aposta, por isso, na qualidade do produto, mais do que no preço, área em que Portugal terá sempre dificuldade em competir nesta espécie de pescado com países grandes produtores, como a Grécia. Uma das barreiras invocadas foi a dificuldade em adquirir rações e juvenis de qualidade no mercado.

Na produção de bivalves, área na qual Portugal é mais forte, o setor encontra-se também muito disperso por pequenos produtores, a maioria de cariz familiar, principalmente de ameijoas, existindo poucas empresas com dimensão e estrutura, apesar de assistirmos hoje a uma melhoria clara e à adoção de processos mais modernos por algumas empresas, nomeadamente em termos de mecanização de processos de tratamento do sedimento, depuração e limpeza do bivalve e calibração. Este é, pois, um setor em que se sente mais dinamismo na atualidade, dado o número de novas iniciativas e projetos em fase de planeamento ou promoção e a previsível migração da produção de bivalves para áreas *offshore*, nomeadamente no Algarve, onde o hidrodinamismo é menor, sendo, por isso, o mar mais adequado à instalação de estruturas *offshore*.

Há várias empresas a operar no setor dos bivalves, podendo, a título meramente exemplificativo referir-se a **Ostraselect**, que produz ostras na Ria de Alvor e orienta as suas vendas para França. Em regime *offshore* existem empresas a produzir, ou em vias de iniciar a sua produção, como é exemplo no primeiro caso a **Ostracultura**, no sistema de longlines em Sagres ou, no segundo caso, a **Companhia das Pescarias do Algarve**, que também no mesmo sistema espera no curto prazo produzir em *offshore* grandes quantidades de mexilhão, e em menores quantidades também ostras, vieiras e zamburinhas. Esta empresa ocupa atualmente uma área de 400 hectares na zona *offshore* da APPA em Olhão, esperando expandir-se até 600 hectares no curto prazo.

A empresa de pesca **Testa & Cunhas** tem em desenvolvimento um projeto de produção de 900 toneladas de mexilhão, em sistema de longlines para 395 hectares, a 1,5 milhas da costa, na zona da Ponta da Piedade, em Lagos, pretendendo numa segunda fase produzir ostras também. A primeira fase do investimento importa em 2,4 milhões de euros a serem comparticipados pelo Promar. Como principais barreiras, entre outras, assinala a morosidade do processo de concessão de licença e a elevada caução exigida pelas autoridades. Deve notar-se, no entanto, como aspeto positivo que, ao contrário do que era tradicional, a concessão atribuída é válida por

30 anos, o que permite projetar investimentos de maior monta. A empresa pretende exportar uma parte considerável do produto para mercados como a Bélgica e a França.

5.2.3. Comerciantes de pescado

Os grossistas são uma peça fundamental na cadeia de valor do setor da alimentação de origem marinha e são os principais responsáveis pela exportação do nosso pescado para outros mercados. Existem várias empresas neste ramo, algumas delas com dimensão considerável, incluindo a **Pescaviva** que é responsável por 40% das exportações de pescado nacional e que exporta 80% da sua faturação. Outros exemplos podem ser indicados como o **Grupo Gel** em Matosinhos, a **Ramos e Costa** em Peniche, a **Rocha & Jorge** também em Peniche, a **Nutrifresco**, que associa ao comércio de pescado outros serviços como a preparação e filetagem, mais direcionada para o canal Horeca.

A empresa **Rocha & Jorge, Lda.** iniciou a sua atividade em 1985 e tem por objeto o comércio de pescado por grosso, dividindo as suas vendas entre o mercado nacional e a exportação. Vende para a União Europeia por via rodoviária e para a Suíça e para os EUA por avião. O seu modelo de negócio consiste em comprar peixe por contrato e em leilão na lota, sendo que 80 a 90% das suas aquisições têm lugar na lota de Peniche. Mantém uma rede de representantes nas outras lotas do país e o produto que não é revendido para exportação é vendido no Mercado Abastecedor da Região de Lisboa (MARL), de onde prossegue para o canal Horeca e para as varinas dos mercados. Os concorrentes assinalados são a Pescaviva, a Nutrifresco e Luís Silvérios (Nazaré).

A empresa **Vítor & Paulo – Comércio de Peixe, Lda.** é uma empresa de distribuição de pescado, que constitui a base de distribuição do Grupo Auchan em Portugal. Até à entrada dessa grande superfície no capital da empresa a sua atividade consistia em comprar pescado na lota de Peniche e revender por todo o país. Hoje, o modelo de negócio é mais complexo, dado que como base de distribuição do Grupo Auchan, para além da aquisição de pescado na lota de Peniche, todo o peixe adquirido pelo Grupo é enviado a esta empresa para ser acondicionado e distribuído pelas lojas do Grupo.

A **Profresco, Produtos Alimentares, Lda.**, é uma empresa de menor dimensão que exerce a atividade de comércio de pescado fresco e congelado, incluindo a retalho. Tendo desenvolvido a sua atividade com a compra de matéria-prima e subcontratando a congelação de pescado, investiu mais tarde numa unidade de congelamento. O seu modelo de negócio é a revenda de pescado fresco e congelado, principalmente polvo, originário de Peniche, para o canal Horeca e em loja própria.

5.2.4. Transformação de pescado

A indústria de preparação e congelação do pescado está bem implementada em Portugal e constitui o segundo maior grupo de empresas, dentro do setor da transformação de pescado, a seguir às empresas dedicadas à transformação de bacalhau.

São também os segundos maiores responsáveis pela importação de pescado, já que as quotas nacionais não garantem o abastecimento destas empresas, embora, de uma maneira geral, tentem abastecer-se ao máximo em Portugal. O modelo de negócio é tipicamente a venda de peixe congelado em hipermercados e

supermercados e a exportação, que ainda está no início na maioria das empresas deste subsetor, tendo, por isso, pouca representatividade nos respectivos volumes de negócios.

As empresas deste subsetor estão a evoluir para as refeições pré-cozinhadas, o que acrescenta valor ao produto, dedicando-se algumas exclusivamente à produção de marcas brancas e tendo outras desenvolvido marca própria também.

Algumas empresas deste subsetor são a **Gelpeixe** (que também faz distribuição de peixe fresco, entre outros produtos de origem não marinha), a **Nigel**, que exporta 50% da faturação, a **Scagel**, entre outras.

A **Gelpeixe – Alimentos Congelados, S.A.** tem como modelo de negócio a transformação e congelamento de pescado adquirido no MARL, que revende para as grandes superfícies, sendo que também efetua negócio de revenda de peixe fresco. A exportação representa hoje 10% do volume de negócios. A empresa tem uma fábrica de transformação, onde produz também marca branca do produto transformado, e assegura 90% da distribuição de pescado em frota própria. Com capacidade para preparar 35 mil embalagens por dia, incluindo refeições pré-cozinhadas, parte do pescado é inevitavelmente de origem estrangeira, essencialmente europeia. A empresa conta com 150 colaboradores e vê como correntes principais a Pescanova e a Brasmar. As perspetivas de futuro da empresa são aumentar as exportações, para a Europa, os PALOP, Brasil e Macau, bem como reforçar o volume de negócios em refeições pré-cozinhadas. As principais barreiras ao desenvolvimento do negócio para a empresa é a escassez de matéria-prima nacional e a falta de pagamento atempado pelos clientes, que hoje são afetados na sua tesouraria por falta de apoio da banca.

Outra empresa deste subsetor é a **Nigel – Congeladora José Nicolau**, que tem por objeto a transformação de pescado desde 1958. Esta empresa tem como modelo de negócio a aquisição de pescado para revenda. 70% desse pescado é adquirido no estrangeiro, já congelado, e os restantes 30% em Portugal, fresco, para ser processado e congelado. A empresa segue a tendência prevacente neste subsetor de diversificação da sua atividade para as refeições pré-cozinhadas que representam, no entanto, ainda apenas 2% do volume de negócios, face a 98% de pescado congelado. Trabalha diversas variedades de pescado, excetuando pescado de aquacultura, e exporta já 50% da sua faturação. O remanescente do produto, congelado ou em refeições, é vendido para as grandes superfícies, em marca branca ou não, sendo o seu transporte subcontratado a terceiros. A empresa, que conta com 130 colaboradores, tem uma fábrica e duas sucursais para armazenamento e distribuição, e vê como seus concorrentes a Gelpeixe, a Miradouro e a Friopesca. As suas perspetivas futuras são aumentar a capacidade na sequência do investimento que está a ser realizado na expansão e modernização da sua fábrica, com vista a aumentar as exportações e o peso das refeições pré-cozinhadas. Como nota final, registre-se que a preparação do pescado é diferente consoante se destina a Portugal ou à exportação para outros países europeus.

5.2.5. Transformação de bacalhau

Algumas das empresas de transformação de bacalhau tendem a ser as maiores empresas da indústria da alimentação de origem marinha, dado o elevado consumo nacional deste produto e os seus fortes mercados

de exportação, nomeadamente o Brasil. Não obstante, tal como no resto do setor, tratam-se essencialmente de empresas de cariz familiar.

Já são muito poucas as empresas que pescam bacalhau. A **Pascoal**, por exemplo, ainda tem duas embarcações que pescam nas águas da Noruega, mas as quotas atribuídas por esse país à frota da União Europeia são diminutas e a quota nacional mais ainda, pelo que a grande maioria se limita a importar o pescado.

As maiores empresas recorrem a processos tecnologicamente avançados no processamento do bacalhau e têm unidades industriais de ponta. Têm investido bastante nas suas unidades de transformação.

Este mercado é predominantemente dominado por algumas grandes empresas, incluindo a **Riberalves**, a **Pascoal** e a **Rui Costa Sousa e Irmão (RCSI)**, com a marca Sr. Bacalhau. Existem, claro, outras empresas como a **Companhia Nacional de Comércio de Bacalhau**, a **Sueste**, e a **Grupeixe**, entre outras, encontrando-se um elevado número destas empresas concentradas na Gafanha da Nazaré.

As empresas deste subsector vendem bacalhau seco, demolhado, congelado e estão também a entrar nas refeições pré-cozinhadas, diversificando o negócio. Refira-se que, aliás, o grosso do negócio ainda está em Portugal, mas a aposta na exportação é cada vez mais forte, nomeadamente para o mercado africano (Angola) e brasileiro, bem como para o mercado da saúde nos EUA e na Europa. A RCSI, por exemplo, constituiu uma empresa no Brasil - presente em São Paulo e Rio de Janeiro - que se dedica à comercialização de bacalhau nesses dois Estados brasileiros.

A empresa **Pascoal e Filhos, S.A.**, fundada em 1937, tem como setor principal a alimentação (pesca e produtos derivados do pescado), mas é hoje uma empresa diversificada, que estende as suas atividades ao turismo e lazer e à biotecnologia. Esta empresa tem a visão de ser líder na produção e comercialização de produtos de bacalhau, refeições pré-cozinhadas e sobremesas, inovando através da segmentação em diferentes setores de atividade – alimentar e turismo - potenciando a transversalidade da cadeia, desde a pesca, produção e comercialização do bacalhau à atividade de turismo cultural de vocação marítima.

A empresa tem 450 colaboradores e conta com um forte historial, tendo sido adquirida à família Pascoal em 1981. Em 1995, em conjunto com Universidade de Aveiro, criou tecnologia para demolhar o bacalhau de forma industrial, mantendo as características do produto. De onze navios nos anos 80 possui hoje apenas duas embarcações, que pescam até 700 toneladas, constringida que está pelas quotas de pesca disponíveis. A quota portuguesa é de 6.000 toneladas de bacalhau /ano, o que representa apenas 3% a 4% das necessidades do mercado nacional.

O modelo de negócio da empresa é pesca e importação de bacalhau para salgar, demolhar e transformar. No entanto, para aproveitar a capacidade total da fábrica, tem diversificado o seu negócio para outros produtos diversos do pescado, incluindo sobremesas congeladas e sopas, assim procurando capitalizar também o *know-how* da equipa e ganhar poder negocial no mercado. Tem marca própria e vende também para marcas brancas nas grandes superfícies nacionais (70%) e revende para a rede de distribuidores (30%). O seu volume de negócios distribui-se entre a pesca, com 11,38%, o bacalhau, com 69,08% e os produtos pré-cozinhados, já

com 19,5%. 50% das capturas são exportadas. A exportação de pescado (*red fish* e Palmeta) é orientada essencialmente para a China, o Japão e a Coreia do Sul.

A empresa inaugurou uma nova fábrica em 2005 e vê como concorrência diversas empresas, incluindo a **Riberalves**, a **CNCB**, e a **RCSI**. As principais barreiras referidas são a burocracia e o elevado número de autoridades reguladoras do setor marítimo, que limitam muito o expediente da empresa. As perspetivas futuras desta empresa são essencialmente aumentar o volume de negócios das refeições pré-cozinhadas.

A Riberalves - Comércio e Indústria de Produtos Alimentares, S.A., é a empresa líder no setor da preparação e transformação de pescado. Fundada em 1985, a empresa iniciou a sua atividade no comércio por grosso de vários produtos e a partir de 1990 passou a dedicar-se em exclusivo à indústria e comércio de bacalhau. Hoje dedica-se à produção e comercialização de vários produtos de bacalhau ou derivados, desde bacalhau demolido congelado, derivados ultracongelados, como bacalhau desfiado, caras de bacalhau e também bacalhau seco ou semi-seco.

A empresa emprega cerca de 380 pessoas e tem a sua sede em Torres Vedras, onde está situada uma das unidades de produção. A empresa tem outra unidade de produção na Moita, esta última dedicada apenas à produção de bacalhau demolido ultracongelado. Adicionalmente a **Riberalves** tem armazéns em vários pontos do país e dispõe também de instalações em dois pontos de compra: na Islândia e Noruega, onde tem uma fábrica que transforma o bacalhau de fresco para salgado verde. A empresa compra o seu produto ainda nos Estados Unidos e na China (migas de bacalhau) e vende para grandes superfícies em Portugal (40%), exportação (40%) e canal horeca ou profissional (20%). A exportação é uma das apostas da empresa para o futuro, através do reforço da posição nos mercados onde já estão posicionados, nomeadamente Brasil, Angola e França e da conquista de novos mercados em África. Além destes mercados referidos, que são os principais clientes e onde a empresa tem equipas de comerciais, a empresa vende para mais de 20 países através de distribuidores.

5.2.6. Indústria conserveira

Esta indústria é uma indústria com grandes pergaminhos em Portugal. Na realidade, o país chegou a ser o primeiro país mundial da indústria de conservas, num passado já distante, com centenas de fábricas espalhadas pela sua orla costeira e ainda nos anos 60 do século XX a indústria era a maior fileira exportadora do país. Seguiu-se um período de declínio nas últimas décadas, que levou ao encerramento da maior parte das fábricas, mas hoje com o setor reorganizado em torno de cerca de 20 empresas, modernizadas e internacionalizadas, as perspetivas são de crescimento, caso as mesmas saibam diversificar os seus produtos e depender menos de matéria-prima nacional, que é cada vez mais escassa. Note-se que após a redução dos *stocks* de atum em Portugal nos anos 70, as empresas conserveiras dependem hoje bastante da captura de sardinha na costa portuguesa, sendo que nos últimos anos a redução desta espécie se tem tornado também uma preocupação para o setor.

Seja como for, apesar da matéria-prima nacional ter decrescido, sendo necessário cada vez mais recorrer à importação de pescado, assiste-se, hoje, no mundo novamente a uma mudança nos padrões de consumo,

sendo que o pescado fresco, mas também em conserva (em lata e mais ainda em vidro), desde que pescado e processado de forma ambientalmente sustentável, é cada vez mais apreciado no mercado internacional pelas suas propriedades nutritivas e mesmo terapêuticas (o pescado faz bem à saúde), bem como no mercado gourmet para as marcas premium. Neste contexto, as empresas portuguesas poderão aumentar as suas exportações, sendo que os pergaminhos nacionais nesta indústria devem ser explorados como um ativo reputacional não despendendo.

Pode dizer-se que o mercado desta indústria em Portugal é hoje dominado pelos grupos de empresas **Cofaco** e **Ramirez**. No entanto, a maior conserveira a operar hoje em Portugal é a **European Sea Food Investments Portugal (ESIP)**, estabelecida em Peniche. É uma empresa portuguesa de capitais estrangeiros. Emprega quase 800 colaboradores, vendendo exclusivamente para fora de Portugal e, numa altura em que em Portugal muito se fala da falta de sardinha, a ESIP diversificou a sua atividade para outros produtos, como a cavala, que já representa quase tanto como a sardinha na sua faturação. Assim, os seus produtos em percentagem de faturação são os seguintes: conservas de sardinha – 45,4%; conservas de cavala - 43,5%; saladas pré-confeccionadas – 9,6%; conservas de pescada – 0,5%; sub-produtos – 0,8% e outros – 0,2%. Tendo desenvolvido várias marcas internacionais, os seus maiores clientes são a francesa “*Et. Paul Paulet*”; a “*John West*”, no Reino Unido; a “*John West*” holandesa; ou a “*Mareblue*” Italiana. As principais barreiras encontradas no desempenhar da sua atividade são a competitividade nos custos, por comparação com países africanos, que tem vindo a ser ultrapassada com investimento intensivo nas marcas e desenvolvimento de novos produtos.

A **Cofaco**, que nasceu da fusão de duas antigas empresas conserveiras, é uma empresa portuguesa estabelecida nos Açores, que se dedica ao processamento de atum e à sua venda em conserva. Deste grupo fazem parte outras duas empresas: a **Compico**, empresa de pesca de atum, acima mencionada, e a **Corea** que gere a distribuição dos produtos do grupo em Portugal.

A Cofaco que conta com 600 colaboradores, possui hoje duas fábricas nos Açores, para onde se deslocou, quando se verificou a escassez deste produto nas águas algarvias. O modelo de negócio da empresa, para além da pesca, processamento e venda de atum em conserva, inclui outros produtos, nomeadamente sardinha, embora nestes casos o produto seja comprado já acabado, sendo apenas distribuído pelo Grupo. O Grupo depende, assim, em 80% do atum (Bom Petisco), 10% sardinha e 10% outras especialidades. 25% do produto é destinado para exportação, em mais de 30 países, incluindo Moçambique, Angola, Itália, França, Austrália e Suíça. A aposta da Cofaco para crescer não é diferente de vários outros agentes económicos do setor da alimentação de origem marinha, ou seja: diversificar a atividade com o lançamento de novos produtos, como o bife de atum, ou o bom petisco kids. Nem todo o peixe é pescado em Portugal, visto que hoje 40% do atum é já importado, face à escassez desse produto em águas portuguesas. A oferta do grupo Cofaco, de conservas de atum, sardinha e outros produtos é promovida através de várias marcas como a referida “Bom Petisco”, a igualmente conhecida “Tenório”, a “Líder”, a “Catita”, entre outras.

As perspetivas da Cofaco para o futuro começam por pretender manter o crescimento de dois dígitos que esta empresa tem conseguido. Para isso é necessário, segundo a empresa, inovar e diversificar nos produtos,

conquistar novos mercados de exportação, em particular em África, que é um mercado em franco crescimento, com o objetivo de aumentar as exportações para 50% do volume de negócios e, claro, manter a liderança em Portugal da marca “Bom Petisco”. Como barreiras à sua atividade a empresa referiu o diminuto apoio institucional à internacionalização das empresas, que se reflete na fraca presença de empresas nacionais em feiras internacionais e lamentou a falta de matéria-prima, que leva a que a empresa não produza à sua máxima capacidade (apenas recorre a um turno diário, tendo capacidade para efetuar dois turnos).

A **Ramirez & CA (Filhos), S.A.** vende 50 milhões de latas por ano, sendo também uma empresa com forte vocação exportadora, uma vez que coloca no exterior, em mais de 40 países, 60% da produção. O seu modelo de negócio consiste no processamento e venda de pescado em conserva, sendo os produtos principais a sardinha e o atum. 90% da sardinha tem sido comprada em Portugal, através de contratos diretos celebrados com os empresários da pesca do cerco da sardinha. Este produto é transportado das lotas para as duas fábricas da empresa em frota própria. O atum desde os anos 70 que passou a ter de ser importado de vários países, como a Tailândia, as Filipinas, a Colômbia ou o Equador. A empresa, que conta com 200 colaboradores, planeia abrir uma nova fábrica em 2013 e procede à distribuição do produto em *outsourcing*. Em Portugal vende entre outros para as grandes superfícies. No estrangeiro vende para importadores nos respetivos países, incluindo a Bélgica, onde é líder de mercado, a Inglaterra, África do Sul, Angola e Brasil. Para o futuro esta empresa, para além de pretender aumentar a sua capacidade, com a nova fábrica prevista, pretende ainda aumentar a produção de refeições pré-cozinhadas, que hoje são ainda um segmento residual da sua atividade.

Como todas as indústrias conserveiras, a **Ramirez** preocupa-se com a redução e a qualidade da matéria-prima, em particular da matéria-prima nacional. Por esse facto considera a redução de sardinha um constrangimento e lamenta que a investigação efetuada pela autoridade pública das pescas em Portugal não tenha tido até hoje, pelo menos no caso da sardinha, a validade científica que é essencial, facto que considera ter sido a razão da recente perda pela sardinha portuguesa do selo de qualidade do *Marine Stewardship Council*, dado que essa certificação era um fator de distinção importante da sardinha portuguesa.

Como nota final, refira-se ainda que a **Ramirez**, que hoje, como, aliás, as demais conserveiras, vende os resíduos ou os subprodutos resultantes da sua atividade para o fabrico de farinha de peixe, está a estudar com um grupo norueguês o aproveitamento desses subprodutos na produção de outros produtos bio-marinhos de maior valor acrescentado, como a produção de suplementos de Omega 3.

No contexto do subsetor das indústrias conserveiras deve dar-se também destaque a empresas de menor dimensão, muitas delas que produzem segundo o método tradicional, só com produto fresco, vendendo produtos *gourmet* altamente valorizados no estrangeiro, como a **Empresa de Conservas Pinhais**, que produz, através de um processo exclusivamente manual, cerca de 4 milhões de latas e emprega 120 pessoas. Alguns dos seus produtos são sardinhas sem pele e sem espinhas em azeite, ovas de sardinhas, entre outros. Outro exemplo de empresa mais pequena que aposta na qualidade é a conserveira ‘**A Poveira**’, um ícone da cidade da Póvoa do Varzim, que está hoje a efetuar um novo investimento numa fábrica mais moderna, com o objetivo de aumentar a sua capacidade e a rentabilidade da operação. Outra empresa, a **Fábrica de Conservas**

La Gondola, Lda., que é uma empresa familiar, fundada em 1940, conta com 60 colaboradores e produz segundo o método tradicional (peixe fresco pré cozido) 4 milhões de latas de por ano, de sardinha, cavala, polvo e truta, a partir de pescado fresco adquirido nas lotas em Portugal. Esta empresa exporta 90% da sua produção para mercados como o da Bélgica, Itália, Canadá e EUA, através de agentes e distribuidores estrangeiros, ou mesmo por venda direta, sendo que parte considerável do *stock* vendido em Portugal é também revendido para o estrangeiro. As perspetivas de futuro não são, no entender desta empresa, brilhantes, dada a escassez de matéria-prima nacional, e de sardinha em especial. A empresa lamenta os constrangimentos à atividade originados em Bruxelas que, considera, tornam a concorrência de países como Marrocos, onde abunda matéria-prima e mão-de-obra mais barata, muito difícil de enfrentar.

Ainda a título indicativo deste segmento de mercado, o **Grupo Conservas Portugal Norte** é dono da marca **Briosa**. Com duas empresas, 150 colaboradores e duas fábricas, trata-se de um Grupo com elevados níveis de sofisticação, que trabalha já com produto congelado, vendendo 160 milhões de latas por ano (70% sardinha). A marca **Briosa** só vende conservas de sardinha e exporta 100% do seu produto para fora de Portugal, com predominância para o Reino Unido, onde vende sob marca branca, nomeadamente no grupo de retalho **TESCO**. A Portugal Norte também tem marca própria, como as marcas “Porthos” e “Inês” e aposta na diversificação de produtos, como sardinha, polvo, bacalhau e atum. Vende 20% do seu produto para o mercado nacional, através de grossistas e nas grandes superfícies. As perspetivas deste Grupo são aumentar a sua capacidade produtiva e as exportações, apostando ainda mais em África. Angola já é um dos mercados principais. As principais barreiras à atividade são a falta de apoios à internacionalização e, claro, como para todos os demais agentes deste subsector a falta de matéria-prima nacional.

5.2.7. Outros subsectores

Para além dos subsectores acima mencionados existem outros subsectores na fileira da alimentação de origem marinha que podem ser referidos. O subsector das rações para animal, essencial para a aquacultura e que em Portugal pode ser indicado por uma empresa, a **Aquasoja** do **Grupo Sorgal**, que se dedica ao estudo, produção e comercialização de alimentos compostos para peixes e que vende mais de 20 mil toneladas, em Portugal e no estrangeiro, incluindo no mercado ibérico, sul-americano e asiático. Outro subsector são as empresas produtoras de óleos e as farinhas de peixe também necessários à indústria da aquacultura, produzidos por empresas como a **Narciso Dias** em Peniche, a **Sorgal**, já referida, ou a **Empresa Figueirense de Pesca**.

Existem igualmente empresas na indústria de extração e processamento de sal marinho, atividade que tem, aliás, forte tradição histórica em Portugal, desde os primórdios da formação do país, como por exemplo a **Necton**, que se dedica à produção de flor de sal. Esta empresa foi constituída em 1997 para se dedicar a tecnologias de produção de microalgas e no processo de pesquisa de locais para se instalar descobriu o potencial do espaço de salinas abandonadas. Decidiu recuperar um espaço e dedicar-se à produção de sal marinho tradicional e flor de sal, reinventando de alguma forma este produto e acrescentando valor para o consumidor, começando por exportar a totalidade da produção e só depois de ganhar notoriedade no exterior começou a vender em Portugal. Há muitas outras empresas a operar neste setor: no Algarve, onde se

encontram várias indústrias de salicultura, podem indicar-se a título de exemplo empresas como a **Salexpor**; a **Senexpral**; a **Compesal**; ou a **Sopursal**, que operam na zona de Olhão e Tavira; ou a **Cooperativa de Produtores de Sal de Castro Marim**.

Finalmente, outros subsectores há que, estando em franco desenvolvimento em outros países europeus, não são ainda setores desenvolvidos em Portugal, como é o caso da cultura e processamento de algas para alimentação humana, e como é o caso, principalmente do setor das indústrias de bio recursos marinhos para fins nutracêuticos, que tem por objeto o aproveitamento para a indústria dos complementos alimentares, de minerais e ácidos gordos, presentes com elevada incidência no pescado e nos recursos vivos de origem marinha em geral, setor que será referido mais adiante no capítulo dos “Novos Usos e Recursos do Mar”.

6. Análise económica e financeira das maiores empresas do setor alimentação de origem marinha

6.1. Análise económica e financeira das 25 maiores empresas de pesca marítima e aquacultura

A análise económico-financeira dos setores da pesca marítima e aquacultura tem como base as 25 maiores empresas em Volume de Negócios, extraídas do website da Coface Serviços Portugal. Foram considerados para esta secção os Códigos de Atividade Económica (CAE) 03111 – Pesca Marítima e 03210 – Aquacultura em águas salgadas e salobras.

Pesca

O Volume de Negócios (VN) das 25 maiores empresas representa 49% do total de VN do setor, segundo os dados de 2010 do Instituto Nacional de Estatística (INE), que reporta a existência de 3.420 empresas em 2009. O intervalo de VN da amostra que analisamos situa-se entre 1,5 e 30 milhões de euros, sendo que apenas as 3 maiores empresas apresentam um Volume de Negócios acima dos 10 milhões de euros. O *website* da Coface identifica mais 244 empresas abaixo das 25 maiores, todas elas com um VN abaixo das 1.6 milhões de euros, ou seja, a inclusão das restantes empresas para completar as 50 maiores não iria aumentar significativamente a representatividade. Apesar das Lotas, nomeadamente, Docapesca – Portos e Lotas S.A. e Lotaçor – Serviço de Lotas dos Açores, S.A. também estarem incluídas neste CAE e fazerem parte das 25 maiores, optámos por retirar estas empresas da análise, já que a natureza do negócio é diferente. Assim esta lista representa apenas empresas dedicadas à produção de pescado.

Aquacultura

O Volume de Negócios das 25 maiores empresas representa 82% do total de Volume de Negócios do setor, segundo os dados de 2009 do Instituto Nacional de Estatística (INE). Segundo dados da mesma fonte, existiam 498 empresas com esta atividade económica em 2009. O intervalo de VN da amostra considerada situa-se

entre 63 mil euros e 7 milhões de euros, sendo que apenas as 3 maiores empresas apresentam um volume de negócios acima de 1 milhão de euros. No caso da aquacultura é importante ter em conta que a realidade do setor alterou-se bastante entre 2009 e 2010, com a entrada da Acuinova (empresa do grupo Pescanova). A entrada desta empresa veio alterar significativamente a performance da aquacultura em Portugal, pelo que devemos ter bem presente este facto quando analisamos valores agregados e a evolução entre 2009 e 2010.

À semelhança da análise efetuada nos outros setores, as empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores.

PESCA	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 2 Milhões €	9	Inferior a 25	11
Escalão 2	Entre 2 e 10 Milhões €	13	Entre 25 e 50	10
Escalão 3	Superior a 10 Milhões €	3	Superior a 50	4

AQUACULTURA	Intervalos		# Empresas	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 300.000€	13	Inferior a 10	20
Escalão 2	Entre 300.000€ e 1 Milhão€	9	Entre 10 a 20	4
Escalão 3	Superior a 1 Milhão €	3	Superior a 20	1

O setor da pesca apresenta um tecido empresarial fragmentado e pouco organizado: 88% das empresas apresentam um volume de negócios inferior a 10 milhões de euros e 84% das empresas contam com menos de 50 trabalhadores.

Na aquacultura 88% das empresas apresentam um volume de negócios inferior a 1 milhão de euros e 96% das empresas contam com menos de 20 trabalhadores, o que demonstra o caráter artesanal de pequenas explorações de cariz familiar que caracteriza este setor.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – ano de 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

O grau de disparidade entre o grupo das 25 maiores empresas de **pesca** é médio, com a maior empresa a contabilizar um volume de negócio 20 vezes superior à 25ª empresa, em 2010. Em termos relativos o escalão superior representa 53% do VN total da amostra, sendo que a maior empresa do setor (Sociedade de Pesca Miradouro, S.A.) detém de uma quota de 26% da amostra em estudo. Já no caso da **aquacultura**, a disparidade entre os escalões é alta, com o escalão superior (3 maiores empresas) a deter uma quota de mercado de 64%. Só a Acuinova - Atividades Piscícolas S.A. que, como já foi referido, é destacadamente a maior empresa do setor, apresenta um VN 118 vezes superior à empresa mais pequena do grupo e representa 44% do volume de negócios agregado deste universo.

Grau de disparidade médio no volume de negócios das empresas de pesca: as 3 empresas com volume de negócios superior a 10 milhões de euros representam aproximadamente 53% do volume de negócios total.

Elevado grau de disparidade médio no volume de negócios das empresas de aquacultura: as 3 empresas com volume de negócios superior a 1 milhão de euros representam aproximadamente 64% do volume de negócios total, sendo que a só Acuinova tem uma quota de mercado 44%.

25 maiores empresas analisadas – Ano de 2010

Empresas de pesca	VN	EBITDA	Colab.
SOCIEDADE DE PESCA MIRADOURO, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 1M€	Superior a 50
ANTÓNIO CONDE & CIA., S.A.	Superior a 10M€	Superior a 1M€	Superior a 50
COMPICO – COMPANHIA DE PESCA DO PICO, S.A.	Superior a 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
TESTA & CUNHAS, S.A.	Entre 2 e 10M€	Superior a 1M€	Superior a 50
EMPRESA DE PESCA S.JACINTO, S.A.	Entre 2 e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 25 a 50
PESCASIM - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PESCAS, LDA.	Entre 2 e 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
PESCAVE - COMPANHIA AVEIRENSE DE PESCA DE ARRASTO, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 250K€	Superior a 50
SOCIEDADE DE PESCA SILVA VIEIRA, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 250K€	Entre 25 a 50
SOCIEDADE DE PESCA NOVA HORIZONTE, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 250K€	Entre 25 a 50
TUNIPEX - EMPRESA DE PESCA DE TUNÍDEOS, S.A	Entre 2 e 10M€	Superior a 1M€	Entre 25 a 50
ARRASTÕES REUNIDOS, LDA.	Entre 2 e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 25 a 50
PESCARADE - SOCIEDADE DE PESCA DO ARADE, LDA.	Entre 2 e 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
VALENTIM & PEREIRA, LDA.	Entre 2 e 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
PESCRUL - SOCIEDADE DE PESCA DE CRUSTÁCEOS, S.A.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 25
EMPRESA FIGUEIRENSE DE PESCA, LDA.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 250K€	Entre 25 a 50
JOSÉ MARIA VILARINHO - PESCAS, S.A.	Entre 2 e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 25
SOCIEDADE PESCA FOZ DA NAZARÉ, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Inferior a 25
TORRES & GAGO - SOCIEDADE DE PESCAS, LDA.	Inferior a 2M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
ANFERSA PESCAS, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Entre 25 a 50
PESCARIAS GONZALEZ PARADA, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Entre 25 a 50
PESCARIAS RIO NOVO DO PRÍNCIPE, LDA.	Inferior a 2M€	Entre 250K e 1M€	Entre 25 a 50
LUDIMAR - INDÚSTRIA DE PESCAS, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Entre 25 a 50
JOSÉ JACINTO FARIAS & JACINTO DA BICA FARIA, LDA.	Inferior a 2M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
EMPRESA DE PESCA RIBEIRO-MAR, LDA.	Inferior a 2M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25
PESCAS BALAYO, LDA.	Inferior a 2M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 25

Nota: Lista ordenada por dimensão em volume de negócios

Empresas de aquacultura	VN	EBITDA	Colab.
ACUINOVA - ATIVIDADES PISCÍCOLAS, S.A.	Superior a 1M€	Superior a 8M€*	Superior a 20
AQUALVOR - ATIVIDADES EM AQUACULTURA, LDA.	Superior a 1M€	Superior a 100K€	Entre 10 a 20
PISCICULTURA DO VALE DO LAMA, LDA.	Superior a 1M€	Entre 10 e 100K€	Entre 10 a 20
AQUAILHA - AQUACULTURA, LDA.	Entre 300K e 1M€	Superior a 100K€	Inferior a 10
ATLANTIK FISH - PESCADO DE MAR, LDA.	Entre 300K e 1M€	Superior a 100K€	Inferior a 10
AQUACRIA PISCÍCOLAS, S.A.	Entre 300K e 1M€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
QUINTA DO SALMÃO COMERCIO DE PEIXE, LDA.	Entre 300K e 1M€	Entre 10 e 100K€	Entre 10 a 20
SOCIEDADE PISCICULTURA FARENSE, LDA	Entre 300K e 1M€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
AGUACIRCIA - PISCICULTURA, LDA.	Entre 300K e 1M€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
AGUARELA - SOCIEDADE DE PISCICULTURA, LDA.	Entre 300K e 1M€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
SOM DE BÚZIOS - AQUACULTURA, LDA.	Entre 300K e 1M€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
MATERAQUA - CRIAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE PEIXES, LDA.	Entre 300K e 1M€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
IRMÃOS GONÇALVES TEIXEIRA - EMPRESA DE PESCA, LDA.	Inferior a 300K€	Inferior a 10K€	Entre 10 a 20
EMAQUA - EMPREENDIMENTOS DE AQUACULTURA, S.A.	Inferior a 300K€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
PESCOMEX - AQUACULTURA, LDA.	Inferior a 300K€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
PESCHICULTURA BOA ÁGUA, LDA.	Inferior a 300K€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
TRUTALCOA - TRUTICULTURA DO ALTO COA, LDA.	Inferior a 300K€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
HERDADE ENTRE ÁGUAS - SOCIEDADE DE DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA, LDA.	Inferior a 300K€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
RIAQUA - SOCIEDADE AGRÍCOLA DE AVEIRO, LDA.	Inferior a 300K€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
LUSOREEF - CRIAÇÃO DE ESPÉCIES MARINHAS, LDA.	Inferior a 300K€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
OSTRASELECT ALGARVE, LDA.	Inferior a 300K€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10
BIVAQUA - BIVALVES DA COSTA NOVA, LDA.	Inferior a 300K€	Superior a 100K€	Inferior a 10
AV. AQUARIUM VENTURES, UNIPessoal, LDA.	Inferior a 300K€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
CARÍCIAS DO MAR, UNIPessoal, LDA.	Inferior a 300K€	Inferior a 10K€	Inferior a 10
OSTRA FORMOSA - PRODUÇÃO DE BIVALVES, LDA.	Inferior a 300K€	Entre 10 e 100K€	Inferior a 10

Nota: Lista ordenada por dimensão em volume de negócios

O EBITDA da Acuinova em 2010 é bastante superior ao volume de negócios devido a valores inscritos na rubrica “Variação nos Inventários de Produção”, que ascendeu 18M€ neste ano, e que corresponde a pescado em processo de crescimento

Caracterização da amostra

Dimensão

Pesca: O universo considerado faturou um total de 116 milhões de euros em 2010, sendo que cresceu 5% em relação ao período homólogo. A taxa de crescimento anual média das 25 maiores empresas foi de 9%.

Em relação ao segundo vector de dimensão utilizado, as 25 maiores empresas de pesca empregaram, em 2010, 975 colaboradores com contrato, sendo que cada empresa empregou em média 39 colaboradores. É neste âmbito importante referir que 84% das empresas empregaram menos de 50 pessoas.

Apesar da significativa redução do nível de capturas verificada neste setor nas últimas décadas, as empresas analisadas evidenciaram um crescimento de 5% entre 2009 e 2010, com uma taxa de crescimento média anual de 9%.

Aquacultura: Embora o setor da aquacultura, segundo dados do INE, tenha vindo a decair entre 2007 e 2009 (TACM de -16%), 2010 foi um ano de recuperação para o setor – as 25 maiores cresceram 76%, em termos agregados, em relação ao período homólogo, atingindo um VN de aproximadamente 17 milhões de euros. Este crescimento deve-se, todavia, à entrada em funcionamento da Acuinova, já que excluindo esta empresa, o VN agregado decresceria aproximadamente 2%, o que ainda assim representa uma recuperação face aos anos anteriores. De notar que o volume de negócios das 25 maiores empresas de aquacultura equivale a sensivelmente 15% do VN das 25 maiores empresas de pesca.

Estas empresas empregaram 182 colaboradores com contrato em 2010, sendo que cada empresa empregou em média 7 colaboradores. Podemos também afirmar que 96% das empresas empregou menos de 20 colaboradores em 2010.

As 25 maiores empresas apresentaram um crescimento entre 2009 e 2010 de 76%, devido à entrada em produção da Acuinova, o que evidencia o potencial de crescimento deste setor ainda muito embrionário em Portugal.

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010 Pesca

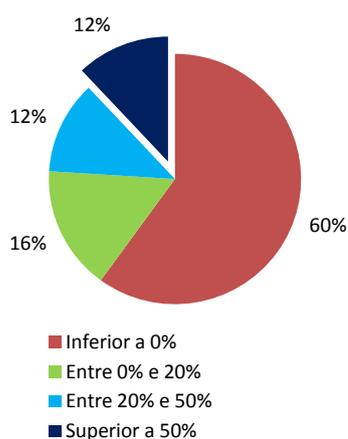
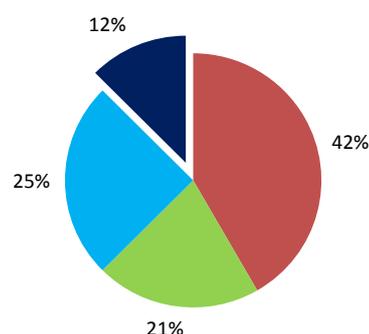


Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010 Aquacultura



Apesar do crescimento verificado no setor das pescas, 60% das empresas de pesca verificam uma redução do seu nível de atividade, refletindo a fragmentação das pequenas empresas de pesca artesanal que existe. Face aos elevados níveis de consumo de pescado que existem em Portugal, esta situação justifica o défice da balança comercial deste setor.

O potencial de crescimento do setor da aquacultura surge reforçado com 58% das empresas a verificarem um crescimento do seu volume de negócios, sendo que 37% apresentou taxas de crescimento superiores a 20%. Acresce a isto o potencial de satisfação dos elevados níveis de consumo de pescado em Portugal e na Europa face à oferta existente.

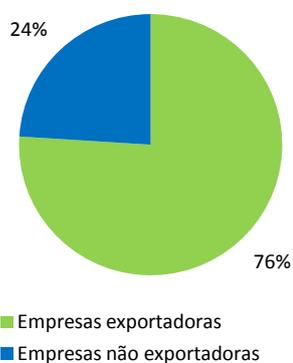
Internacionalização

Pesca: Ao analisar as vendas das 25 maiores empresas de pesca marítima, concluímos que estas são empresas exportadoras dado que a grande maioria (76%) vende no mercado externo. Não obstante, o peso das exportações no total da faturação é ainda inferior a 50%, totalizando cerca de 49 milhões de euros.

Aquacultura: No caso da Aquacultura, são menos as empresas a vender para o estrangeiro (48%), mas o peso no total da faturação é já de 53% do VN agregado 8 milhões de euros, muito graças a 8 empresas que exportam mais de 80% da sua produção.

Figura: Número de empresas exportadoras

Pesca



Aquacultura

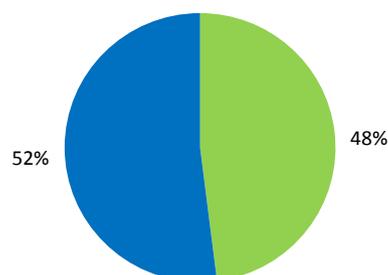
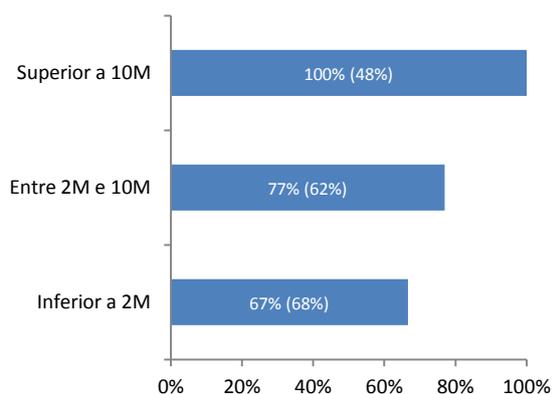
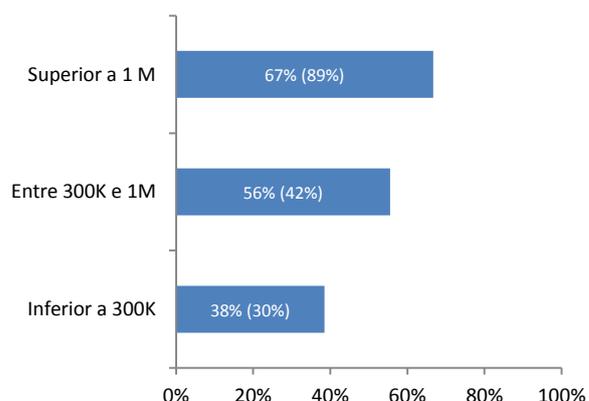


Figura: Número de empresas exportadoras e peso de exportações por escalão de VN

Pesca



Aquacultura



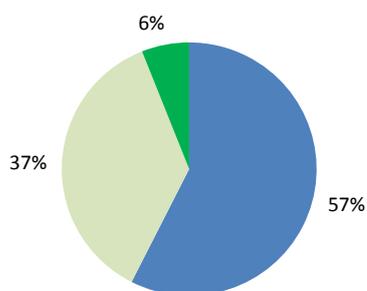
Nota: Entre parêntesis peso de exportação no volume de negócios total das empresas exportadoras

Pesca: Ao avaliar as vendas por mercados geográficos, a grande maioria das exportações são efetuadas dentro da União Europeia. Apenas 6% do total de vendas são efetuadas para o mercado extracomunitário.

Aquacultura: As empresas analisadas exportam quase exclusivamente para o mercado comunitário.

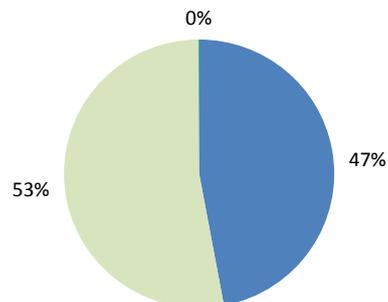
Figura. Vendas por mercados geográficos

Pesca



■ Interno
■ Comunitário
■ Extra - Comunitário

Aquacultura



Enquadramento económico e financeiro

Rentabilidade de vendas

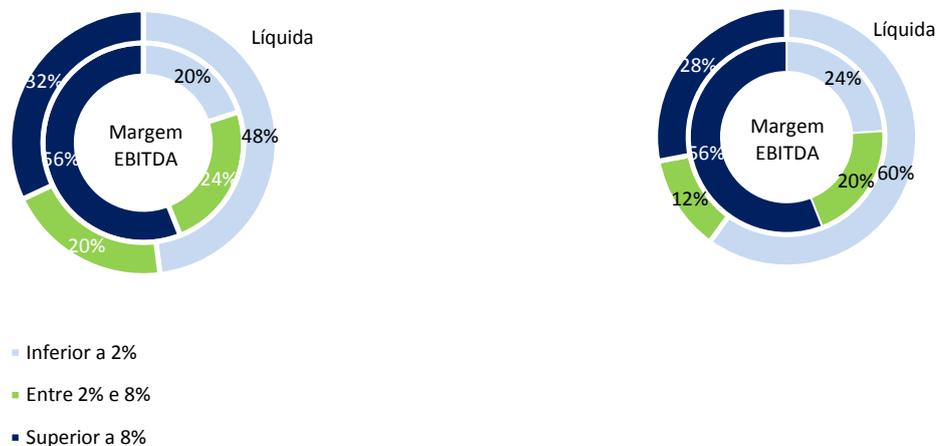
Pesca: Em relação à margem EBITDA e líquida de vendas, as 25 maiores empresas apresentam uma média de 13% e 4%, respetivamente. A maioria das empresas (56%) apresenta uma margem EBITDA superior a 8%, o que pode ser considerado bom.

Aquacultura: As 25 maiores empresas de Aquacultura apresentam uma margem EBITDA média de 21% e uma rentabilidade líquida de 2%. Esta diferença é em parte explicada pela maior exposição destas empresas a custos financeiros. Não obstante, podemos afirmar que a maioria das empresas (56%) apresenta uma margem EBITDA superior a 8%.

Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade de vendas

Pesca

Aquacultura



Apesar de existir uma visão para o setor da pesca de um setor artesanal, verifica-se que 56% das empresas têm margem EBITDA superior a 8% e 32% das empresas com rentabilidade líquida superior a 8%.

Da mesma forma, na aquacultura, 56% das empresas apresentam margem EBITDA superior a 8% e 28% das empresas com rentabilidade líquida superior a 8%.

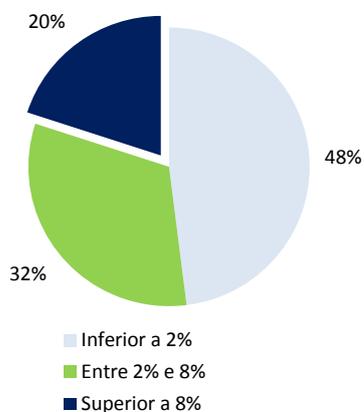
Rentabilidade do ativo

Pesca: Em relação à rentabilidade do ativo, a amostra considerada apresenta uma média de aproximadamente 4%, sendo que a maioria das empresas (52%) detém margens superiores a 2%.

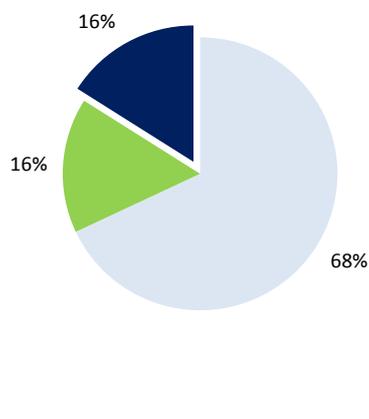
Aquacultura: As 25 maiores empresas de Aquacultura apresentam uma média de 3,5%. Apenas 32% das empresas detém margens superiores a 2%, mas existem algumas empresas a atingir rácios muito altos, o que puxa a média para cima.

Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade do ativo

Pesca



Aquacultura



52% das empresas do setor das pescas apresentam uma rentabilidade do ativo superior a 2%, enquanto que no setor da aquacultura isto apenas se verifica para 32% das empresas.

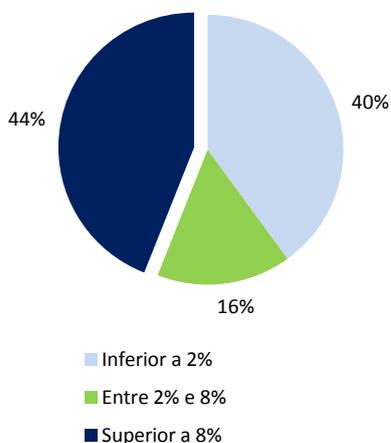
Rentabilidade dos capitais próprios

Pesca: É de salientar que 44% das empresas de pesca marítima apresente uma rentabilidade dos capitais próprios superior a 8%, das quais 54% chega a atingir rácios superiores a 15%. Em termos médios, as 25 maiores empresas apresentam uma taxa de 5%.

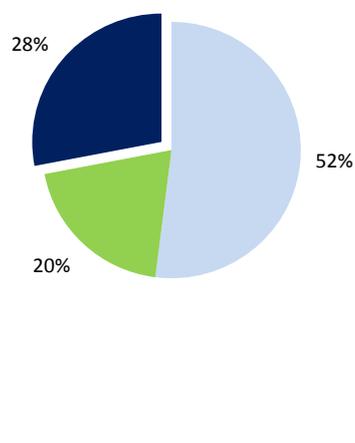
Aquacultura: 28% das empresas apresentam uma rentabilidade dos capitais próprios superior a 8%, sendo que 3 destas empresas atingem rácios superiores a 30%. As 25 maiores empresas apresentam uma média de 7% no que diz respeito à taxa de retorno do investimento, o que é satisfatório.

Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios

Pesca



Aquacultura

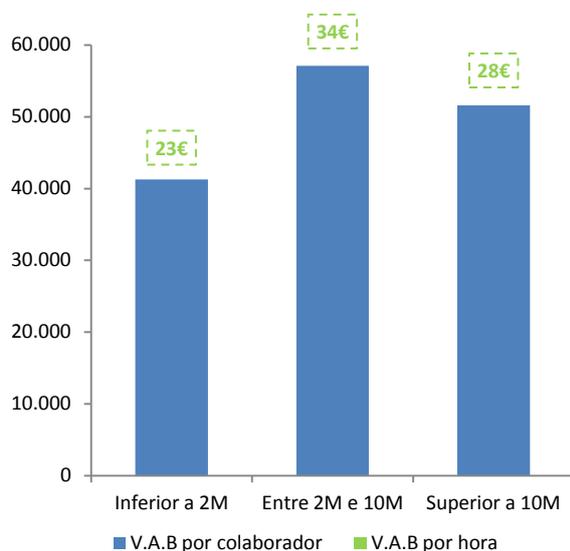


Bons níveis de remuneração acionista: 44% das empresas do setor da pesca e 28% das empresas de aquacultura apresentam níveis de rentabilidade dos capitais próprios superiores a 8%.

Análise de produtividade

Figura: Valor acrescentado bruto

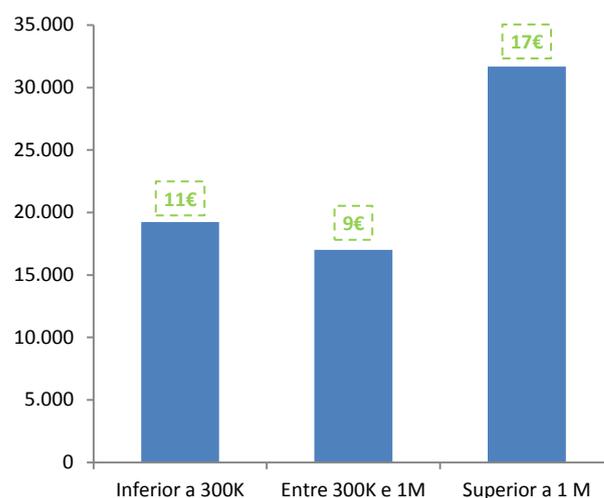
Pesca



V.A.B. por colaborador médio: 51.151€

V.A.B. por hora médio: 30€

Aquacultura



V.A.B. por colaborador médio: 19.442€

V.A.B. por hora médio: 11€

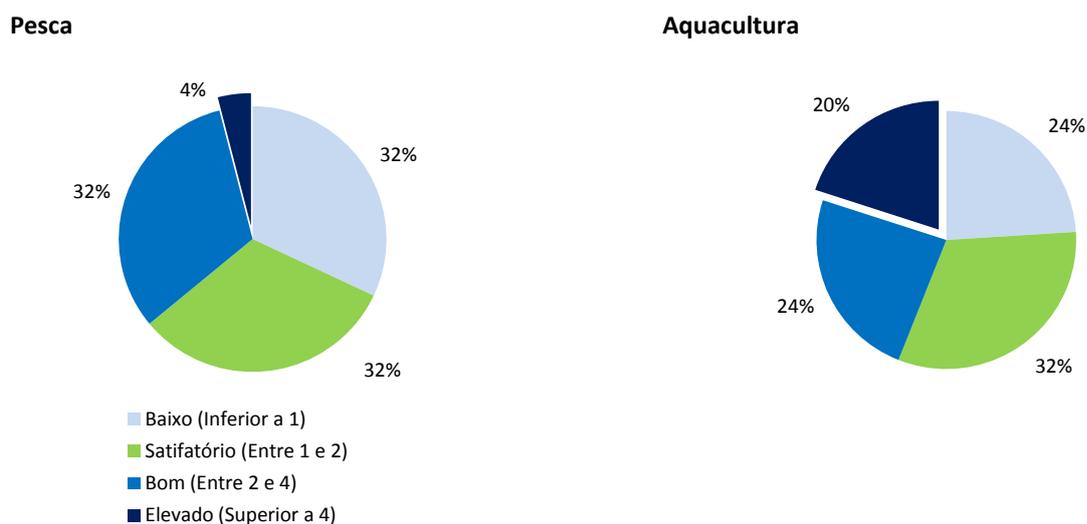
Análise de endividamento e liquidez

Pesca: As 25 maiores empresas têm, em média, um grau de endividamento de 60% em relação ao total do ativo e uma estrutura de endividamento de 73% (financiamento de curto prazo). É importante referir que 32% das empresas apresenta uma estrutura de endividamento de 100%, ou seja, a totalidade do crédito contraído é de curto prazo. Este passivo corrente está essencialmente concentrado em dívidas a fornecedores e outras contas a pagar (36% e 27%, respetivamente), com os financiamentos obtidos a representar apenas 16% das dívidas de curto prazo. O peso do curto prazo na estrutura de endividamento é uma situação de alguma forma esperada, na medida em que é do conhecimento geral que a pesca marítima não é propriamente um setor que tenha conhecido grandes investimentos nos últimos anos, até pelas restrições que são impostas pela política comum de pescas à modernização e ao aumento de capacidade, logo sem necessidade (ou capacidade) de financiamento de longo prazo. Apesar da relativa exposição ao financiamento de curto prazo, estas empresas são na sua larga maioria capazes de satisfazer estes compromissos, 68% das empresas apresentam rácios de liquidez superior a 1 e mais de 1/3 tem um rácio de liquidez superior a 2.

Aquacultura: Este setor apresenta um nível e uma estrutura de endividamento muito semelhantes ao da pesca marítima. As 25 maiores empresas de aquacultura apresentam, em média, um grau de endividamento

moderado – 63% e uma estrutura de endividamento de 73%. Notamos que quanto maior a dimensão da empresa menor é a estrutura de endividamento, o que reflete de alguma forma que as maiores empresas recorrem mais a crédito para investimento e menos para tesouraria, como aliás seria expectável e como acontece também na pesca e noutros setores. As empresas de aquacultura, em geral, apresentam níveis de liquidez geral bastante satisfatórios, situando-se a média nos 3,45.

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral



Setores com níveis de endividamento moderados e adequados rácios de liquidez geral:

- Pesca: 68% das empresas com rácio de liquidez geral satisfatório, bom ou elevado, sendo que 36% apresentam rácio bom ou elevado;
- Aquacultura: 76% das empresas com rácio de liquidez geral satisfatório, bom ou elevado, sendo que 44% apresentam rácio bom ou elevado.

Os reduzidos níveis de endividamento poderão ser justificados no setor das pescas pelo reduzido nível de investimento realizado nos últimas décadas e, no setor da aquacultura, pela dificuldade de obtenção de crédito junto da banca.

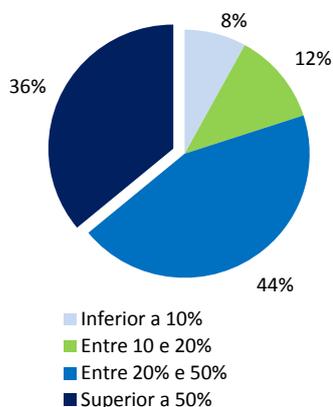
Análise de solvabilidade e autonomia financeira

Pesca: Também no que diz respeito aos rácios de autonomia financeira e solvabilidade, as empresas de pesca analisadas são bastante sólidas: autonomia financeira média 40% | solvabilidade média 116%. Destacamos que apenas 20% das empresas têm um rácio de Autonomia Financeira abaixo dos 20%, mínimo exigido em candidaturas ao QREN.

Aquacultura: Também as empresas de aquacultura analisadas são empresas sólidas do ponto de vista do risco financeiro. A autonomia financeira média das 25 maiores é de 37%, sendo que apenas 24% das empresas tem um rácio inferior a 20%. A solvabilidade média é de 111%.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

Pesca



Aquacultura

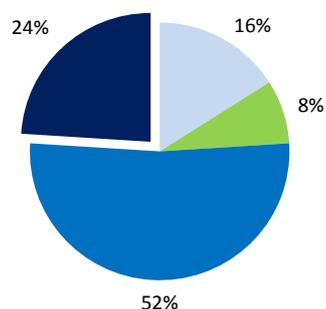
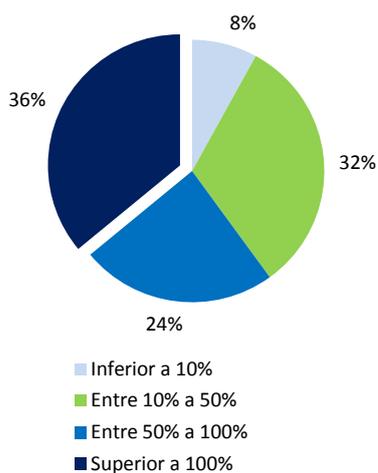
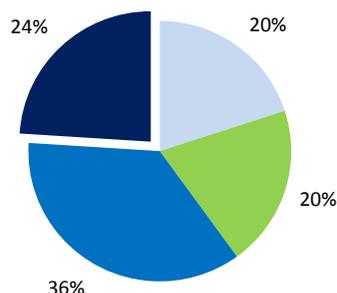


Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade

Pesca



Aquacultura



Bases financeiras sólidas para os setores em questão com rácio de autonomia financeira média acima dos 35% e rácio de solvabilidade médio acima dos 110%.

Análise de custos

Pesca: Tal como seria de esperar, os custos com a operação representam a larga maioria (93%) da estrutura de custos das empresas de pesca, até porque as embarcações estão já na sua maioria amortizadas e os custos financeiros, como já vimos, são reduzidos. O custo das mercadorias vendidas, no qual se inclui por exemplo o combustível, estão equiparados com os custos com pessoal. A maior fatia dos custos operacionais são os Fornecimentos e Serviços Externos, onde está incluída a manutenção das embarcações.

É importante referir que as empresas analisadas gastam em média 29.781 euros por ano por empregado e cada hora de trabalho custa em média 17 euros.

Figura: Distribuição de custos

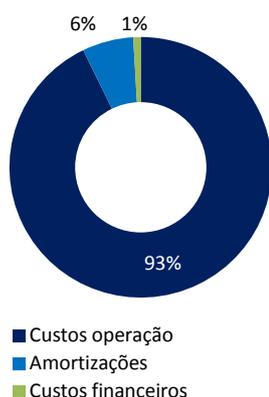
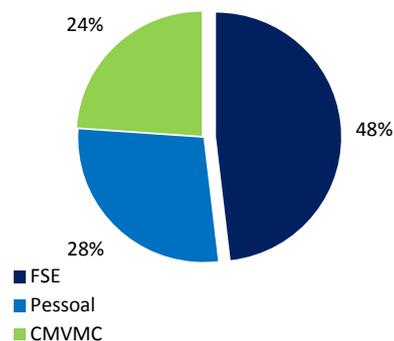


Figura: Custos operação



93% dos custos das empresas de pesca analisadas são custos com operação, dos quais 48% dizem respeito a fornecimentos e serviços externos sobretudo relacionados com a manutenção das embarcações.

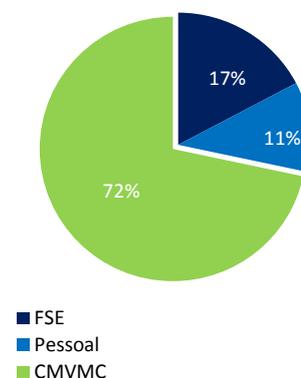
Aquacultura: A situação nas empresas de aquacultura é ligeiramente diferente, com os custos com amortizações e financeiros a terem já algum peso na estrutura de custos, essencialmente devido às infraestruturas que este tipo de culturas exige. Também a composição dos custos com operação é diferente nas empresas de aquacultura, com os custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas a representar a maior fatia, fundamentalmente devido à aquisição dos juvenis e às despesas com alimentação.

Os encargos com pessoal representam apenas 11% na estrutura dos custos com a operação – as empresas analisadas gastam em média 14.722 euros por colaborador e cada hora de trabalho custa em média 8 euros à empresa.

Figura: Distribuição de custos



Figura: Custos operação

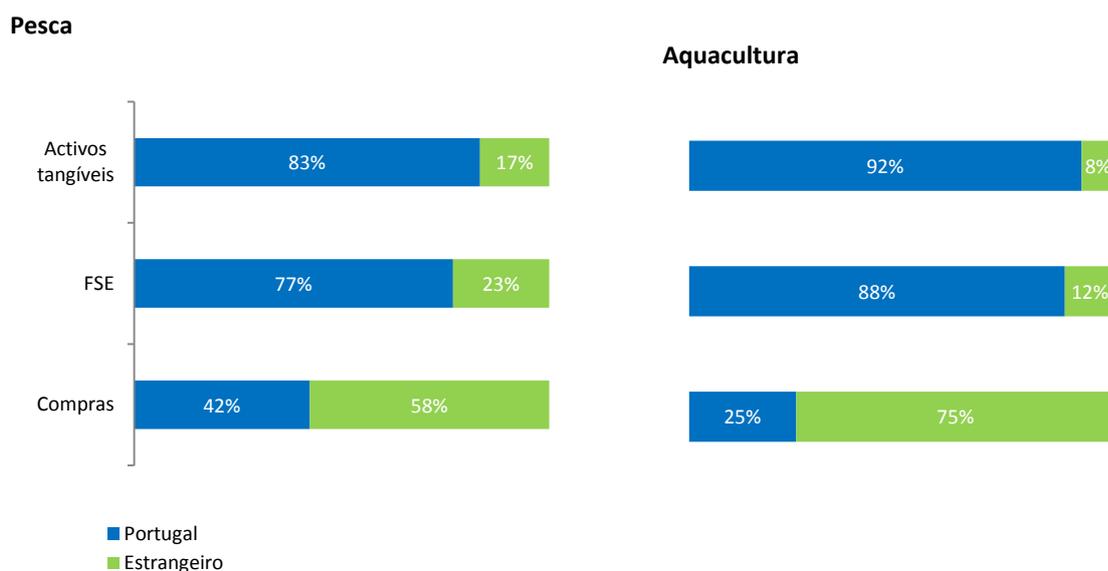


75% dos custos das empresas de aquacultura analisadas são custos com operação, dos quais 72% dizem respeito a custos de mercadorias vendidas e matérias consumidas relacionados com a aquisição de juvenis e despesas com alimentação.

Incorporação de valor nacional

No que diz respeito à incorporação de valor nacional, podemos dizer que estes setores compram essencialmente em Portugal, sendo que no caso da pesca esta realidade é ainda mais visível: 68% dos custos são gastos em Portugal e no caso da aquacultura, apenas, 53%. No caso desta última, como podemos constatar em baixo, a rubrica de compras é a que pesa mais nas despesas em mercados externos.

Figura: Incorporação de valor nacional por rubrica



Estes setores compram essencialmente em Portugal, sendo que no caso da pesca 68% dos custos são gastos em Portugal e, no caso da aquacultura, 53%. Estes dados revelam o efeito dinamizador da economia nacional que estes setores geram.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

Pesca: Se compararmos a evolução das 25 maiores empresas nos diferentes indicadores entre os dois últimos anos em análise, constatamos que, embora os níveis de rentabilidade tenham piorado, as empresas apresentam um menor risco financeiro, com níveis de liquidez, autonomia e solvabilidade superiores em 2010.

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	115.860.436	110.067.543	↗
Σ EBITDA	12.657.767	15.531.088	↘
Σ V.A.B.	41.023.956	40.314.698	↗

Rentabilidade	2010	2009	
Rentabilidade líquida de vendas	4,14%	4,97%	↘
Margem EBITDA	13,19%	16,37%	↘
Rentabilidade do ativo	3,53%	7,42%	↘
Rentabilidade dos capitais próprios	5,24%	6,95%	↘

Endividamento	2010	2009	
Grau de endividamento médio	59,63%	63,20%	↘
Estrutura de endividamento média	72,74%	74,44%	↘
Σ Dívidas a fornecedores	18.891.888	23.655.028	↘
Σ Financiamentos obtidos (curto prazo)	8.067.039	9.439.927	↘
Σ Financiamentos obtidos (longo prazo)	14.346.412	15.775.976	↘
Custos Financeiros	2010	2009	
Σ Juros suportados	1.059.374	1.566.130	↘
Σ Amortizações	7.269.075	7.440.834	↘
Σ Impostos (IRC)	870.210	978.228	↘
Risco Financeiro	2010	2009	
Solvabilidade média	115,91%	93,23%	↗
Autonomia Financeira média	40,37%	36,80%	↗
Liquidez geral média	1,57	1,30	↗

Nota: valores absolutos em euros

Aquacultura: As empresas deste setor demonstram uma melhor performance financeira a todos os níveis – as rentabilidades melhoraram e os níveis de risco financeiro diminuíram.

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	16.631.929	9.443.003	↗
Σ EBITDA	8.960.021	1.483.657	↗
Σ V.A.B.	9.471.292	3.666.871	↗
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas	2,14%	-19,17%	↗
Margem EBITDA	20,94%	-4,10%	↗
Rentabilidade do ativo	3,50%	-0,93%	↗
Rentabilidade dos capitais próprios (mediana)	6,80%	-15,80%	↗
Endividamento			
Grau de endividamento médio	63,36%	67,58%	↘
Estrutura de endividamento média	73,36%	70,54%	↗
Dívidas a fornecedores	5.695.208	3.374.769	↗
Financiamentos obtidos (curto prazo)	2.930.827	2.253.497	↗
Financiamentos obtidos (longo prazo)	85.480.606	62.536.831	↗
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	4.457.246	220.778	↗
Σ Amortizações	5.135.248	2.443.781	↗
Σ Impostos (IRC)	-449.393	-159.895	↘

Risco Financeiro			
Solvabilidade média	111,13%	73,99%	↗
Autonomia Financeira média	36,64%	32,42%	↗
Liquidez geral média	3,45	2,94	↗

Nota: valores absolutos em euros

6.2. Análise económica e financeira das 30 maiores empresas comerciantes de pescado por grosso

A análise económico-financeira do setor dos comerciantes de pescado por grosso tem como base as 30 maiores empresas em Volume de Negócios; extraídas do website da Coface Serviços Portugal. Foi considerado para esta secção o Código de Atividade Económica (CAE) 46381 - Comércio por grosso de peixe, crustáceos e moluscos. É importante referir que incluímos uma empresa cujo CAE é 46382 – Comércio por grosso de outros produtos alimentares, por se incluir no mesmo setor de atividade.

O Volume de Negócios das 30 empresas analisadas representa 32% do total de Volume de Negócios do setor, segundo dados de 2009 do Instituto Nacional de Estatística (INE), que reporta a existência de 928 empresas em atividade, em 2009, com o CAE 46381.

À semelhança da análise efetuada nos outros setores, as empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores.

	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 10 Milhões €	18	Inferior a 10	9
Escalão 2	Entre 10 e 15 Milhões €	7	Entre 10 a 30	14
Escalão 3	Superior a 15 Milhões €	5	Superior a 30	7

A amostra selecionada evidencia 60% das empresas com volume de negócios inferior a 10 milhões de euros e 77% com menos de 30 trabalhadores.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – ano de 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

O intervalo de VN da amostra analisada está entre 4,2 e 25 milhões de euros. O grau de disparidade entre o grupo das 30 maiores empresas grossistas é baixo, com a maior empresa a contabilizar um volume de negócio 6 vezes superior à 30ª empresa, em 2010. Em termos relativos o escalão superior representa 33% do VN total da amostra, sendo que a maior empresa do setor (Pescaviva – Comércio e Indústria de Pescado, S.A.) detém de uma quota de 9% da amostra em estudo.

Baixo grau de disparidade em termos de volume de negócios: as 5 empresas com volume de negócios superior a 15 milhões de euros representam apenas 33% do volume de negócios total.

As 30 empresas analisadas – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
PESCAVIVA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PESCADO, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 500K€	Superior a 30
GRUPO GEL - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Superior a 15M€	Inferior a 250K€	Inferior a 10
VASCO LOURO - COMÉRCIO DE PEIXE, LDA.	Superior a 15M€	Entre 250K€ e 500K€	Superior a 30
ESPORGEL - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Superior a 15M€	Entre 250K€ e 500K€	Inferior a 10
PORTUGALPESCA - INDUSTRIAS DE PEIXE, LDA.	Superior a 15M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
LUIS SILVÉRIO & FILHOS, S.A.	Entre 10M€ e 15M€	Superior a 500K€	Entre 10 a 30
MARFRESCO - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE CONGELADOS E MARISCOS, LDA.	Entre 10M€ e 15M€	Superior a 500K€	Entre 10 a 30
GALIZA PESCADOS, LDA.	Entre 10M€ e 15M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
FRIGUARDA - PRODUTOS CONGELADOS, LDA	Entre 10M€ e 15M€	Entre 250K€ e 500K€	Superior a 30
ANTÓNIO MINEIRO & ANDRADE, LDA.	Entre 10M€ e 15M€	Inferior a 250K€	Superior a 30
PESCADOS ROSA, LDA.	Entre 10M€ e 15M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
ANTÓNIO RAMOS & COSTA, S.A.	Entre 10M€ e 15M€	Superior a 500K€	Superior a 30
MAR ALTO - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE BACALHAU, S.A.	Inferior a 10M€	Superior a 500K€	Superior a 30
ALGARVE ANDALUZIA, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
GELGARVE - EMPRESA CONGELADORA E DISTRIBUIDORA PROD.ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 10M€	Entre 250K€ e 500K€	Inferior a 10
PAULO MACHADO E IRMÃO - ALIMENTOS CONGELADOS, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
CONSERMAR - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 10M€	Entre 250K€ e 500K€	Superior a 30
ALTOMAR - COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Inferior a 10M€	Entre 250K€ e 500K€	Entre 10 a 30
TOTALMAR - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 10
CARLOS & ALVES - COMÉRCIO E INDUSTRIA PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 10M€	Superior a 500K€	Entre 10 a 30
FRUTOS DO MAR DE AUGUSTO FILIPE RIBEIRO DA FONSECA, LDA.	Inferior a 10M€	Entre 250K€ e 500K€	Entre 10 a 30
MAFRIPEIXE - COMÉRCIO DE PEIXE, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
IBERCONSA DE PORTUGAL - COMÉRCIO DE PRODUTOS DO MAR, LDA	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 10
JESUS & CURTO, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 10
MAIBAC - COMÉRCIO DE BACALHAU, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 10
FREIREPESCA - COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 10
SETENTRIONAL PESCADOS - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
M. GIL & OLIVEIRA, LDA.	Inferior a 10M€	Entre 250K€ e 500K€	Inferior a 10
MERCAFISH - ENTERPRISE, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30
QUINTAGEL-COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 10 a 30

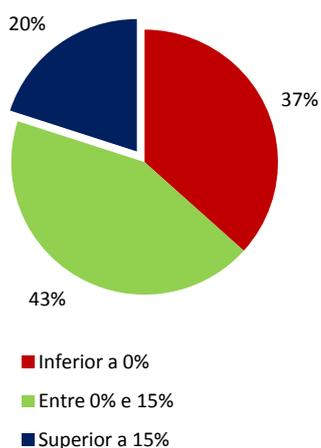
Nota: Lista ordenada por dimensão de volume de negócios

Caracterização da amostra

Dimensão

A amostra em estudo faturou, em 2010, aproximadamente 291 milhões de euros e empregou 625 colaboradores com contrato. O VN agregado cresceu 3% em relação ao período homólogo, sendo que a taxa de crescimento anual média das 30 maiores foi de 5%. Podemos constatar pela figura abaixo que 2010 foi um ano de crescimento para a grande maioria das empresas (63%).

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010



2010 foi um ano de crescimento no setor com 63% das empresas a verificarem um aumento do seu volume de negócios, sendo que 20% das empresas apresentaram taxas de crescimento superiores a 15%.

Internacionalização

Ao analisar os 30 maiores grossistas, constatamos que a grande maioria destas empresas são internacionalizadas. Porém, o peso das exportações no total de faturação não ultrapassou, em média, 19% em 2010. É importante referir que o peso das exportações de 32% para o escalão superior deve-se essencialmente às empresas **Pescaviva** e **Esporgel**, nas quais as exportações pesam 87% e 53%, respetivamente.

Figura: Número de empresas exportadoras

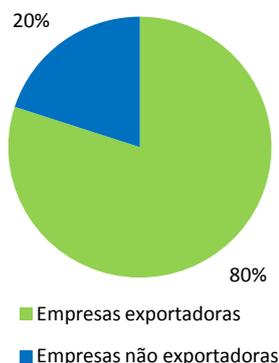
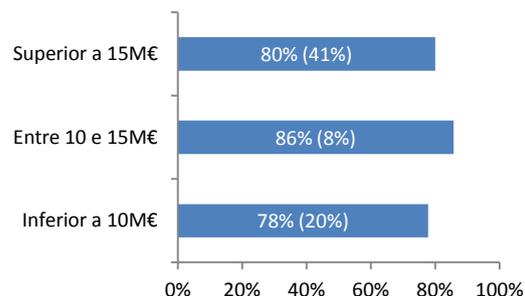


Figura: Número de empresas exportadoras e peso de exportações por escalão de VN

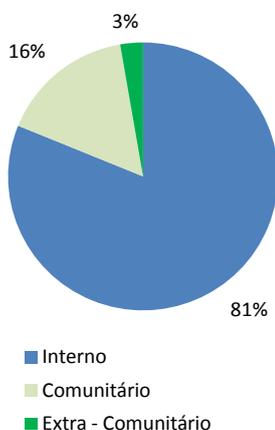


Nota: Entre parêntesis peso das exportações das empresas exportadoras

Apesar da maioria das empresas analisadas serem internacionalizadas (80%), constata-se que o peso das exportações no respectivo volume de negócios ainda não ultrapassou os 19% em média.

Ao avaliar o volume de vendas por mercado geográfico, concluímos que a grande maioria das vendas das exportações provêm do mercado comunitário, o que representa 16% do total de faturação e 86% do volume total de exportações.

Figura: Vendas por mercado geográfico



Enquadramento económico e financeiro

Rentabilidade de vendas

O comércio de pescado por grosso é um negócio de margens reduzidas. A taxa mais elevada entre as 30 maiores empresas não ultrapassa 8,5% de margem EBITDA e 3,5% de rentabilidade líquida. Só o custo das mercadorias vendidas corresponde a mais de 85% do volume de negócios da amostra analisada, os Fornecimentos e Serviços Externos 6% e custos com o Pessoal 5%. Restam pouco mais de 3% para fazer face a

custos com amortizações de instalações e outro imobilizado, eventuais custos financeiros e lucro. Algumas empresas perderam dinheiro em 2010 e muitas trabalharam para pouco mais do que cobrir os custos.

Rentabilidade do ativo

A rentabilidade do ativo já apresenta performances melhores, sendo que neste caso, este tipo de empresas não depende propriamente do ativo para fazer o seu negócio. A maioria necessita apenas de um espaço para acondicionar (incluindo limpeza, etc.) a mercadoria e fazer distribuição, sendo que muitos atuam apenas como intermediários.

Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade de vendas

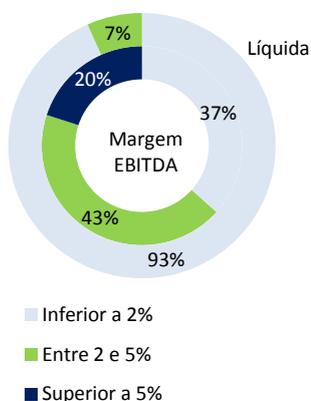
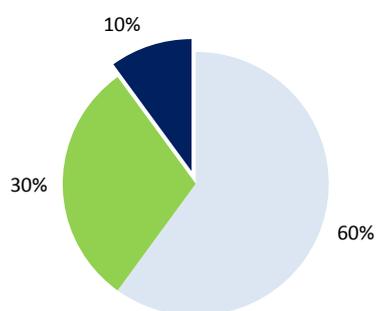


Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade do ativo



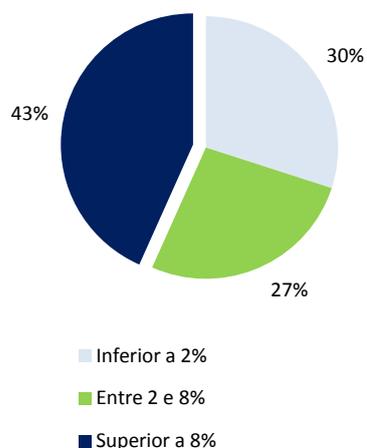
Negócio de baixas rentabilidades com 80% das empresas a apresentar margens EBITDA das vendas inferiores a 5% e 93% das empresas com taxas de rentabilidade líquida das vendas inferiores a 2%.

Por sua vez, verificam-se níveis de rentabilidade do ativo adequados com 40% das empresas a apresentar taxas de rentabilidade do ativo superiores a 2%.

Rentabilidade dos capitais próprios

Do ponto de vista de rentabilidade do capital próprio, uma boa parte das empresas apresenta taxas acima dos 8%, o que é positivo. As 30 maiores empresas atingiram uma taxa de retorno média de 10%, o que é considerado satisfatório.

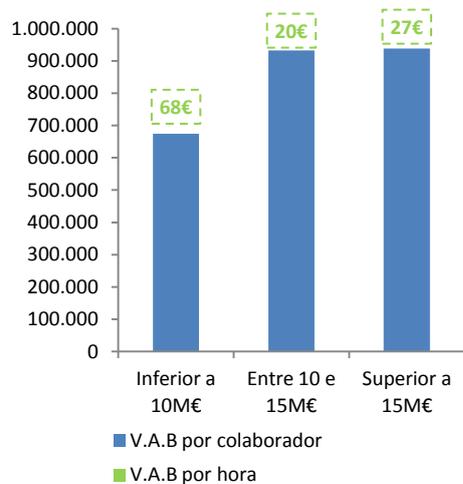
Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios



Níveis de remuneração acionista satisfatórios: 43% das empresas analisadas evidenciam uma taxa de rentabilidade dos capitais próprios superior a 8%.

Análise de produtividade

Figura. Valor acrescentado bruto



V.A.B. por colaborador médio: 57.405€

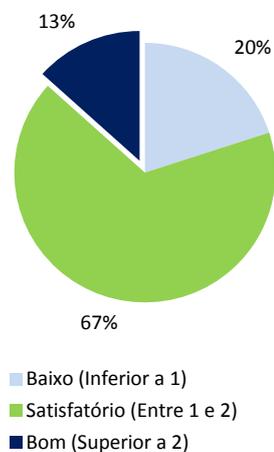
V.A.B. por hora médio: 51€

Análise de endividamento e liquidez

As 30 maiores empresas têm, em média, um grau de endividamento de 74% em relação ao ativo que possuem e uma estrutura de endividamento de 90%. A maior parcela do passivo corrente corresponde a financiamentos obtidos (47%), que subiu 14% face a 2009, apesar de estar muito próxima das dívidas a fornecedores, que corresponde a 44% e subiu 5% face a 2009.

Apesar da relativa exposição a crédito de curto prazo, as empresas têm, na maioria, um grau de liquidez geral “Satisfatório” (67%) ou “Bom” (13%).

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral



Apesar dos elevados níveis de endividamento no setor, 80% das empresas evidenciam rácio de liquidez geral satisfatório ou bom.

Análise de solvabilidade e autonomia financeira

O rácio de autonomia financeira, como vimos pelo grau de endividamento, é baixo e 37% das empresas estão abaixo dos 20% exigidos pelo QREN. Os rácios de solvabilidade refletem também alguma vulnerabilidade das empresas deste setor, com uma percentagem grande de empresas a posicionarem-se abaixo dos 100% de relação entre capital próprio e passivo.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

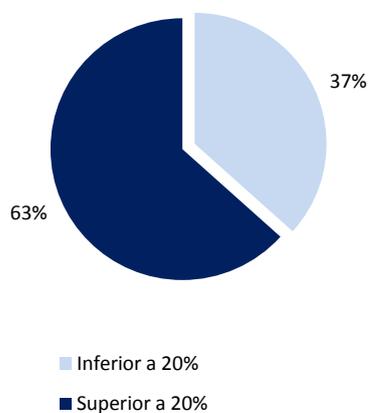
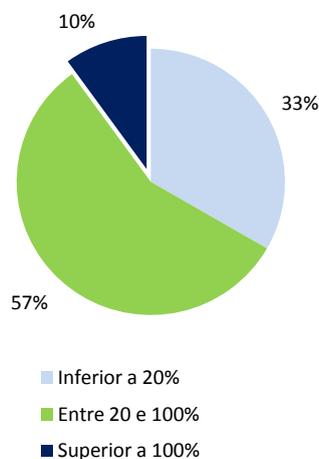


Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade



Setor pauta-se por elevados níveis de endividamento que se traduzem em rácios de autonomia financeira reduzidos com 37% das empresas em análise a apresentar rácios de autonomia financeira inferior a 20%.

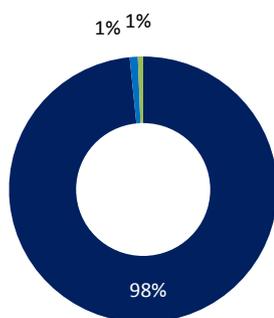
Acresce ainda o facto de apenas 10% das empresas evidenciarem rácios de solvabilidade superior a 100%.

Análise de custos

Os custos com operação representam 98% da estrutura de custos. Tal como seria de esperar, o custos das mercadorias vendidas são a maior fatia da estrutura de custos destas empresas (89%), seguido de FSE e gastos com pessoal, 6% e 5% respetivamente.

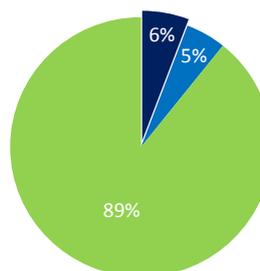
Ao avaliar os encargos com pessoal, observámos que o encargo por colaborador médio é de 33.879 euros e cada hora trabalhada custa, em média, às empresas 31 euros.

Figura: Distribuição de custos



■ Custos operação
■ Amortizações
■ Custos financeiros

Figura: Custos operação



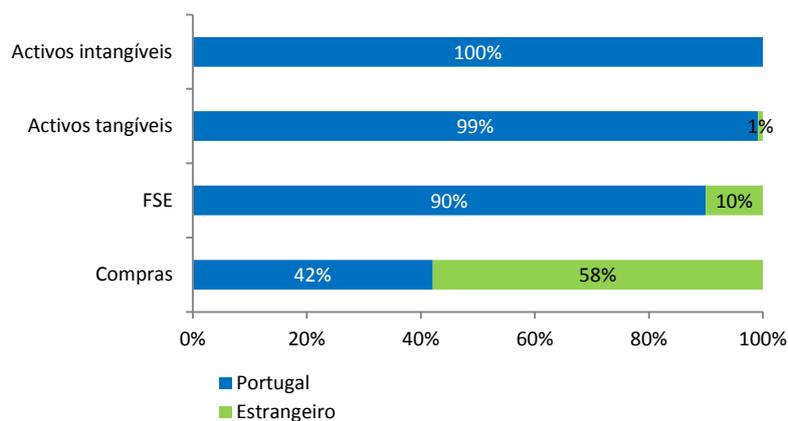
■ FSE
■ Pessoal
■ CMVMC

98% dos custos das empresas analisadas dizem respeito custos com operação, dos quais 89% dizem respeito a custos de mercadorias vendidas e matérias.

Incorporação de valor nacional

Os comerciantes de pescado por grosso são dos principais responsáveis pela importação de pescado em Portugal, juntamente com as indústrias de bacalhau e de preparação e transformação de pescado, já que as capturas nacionais não cobrem as necessidades destas empresas. O resultado é que 58% das compras destas 30 empresas são efetuadas fora de Portugal.

Figura: Incorporação de valor nacional por rúbrica



Setor de atividade com forte cariz importador, dada a insuficiência da oferta interna face às suas necessidades em termos de matérias-primas, com 58% das compras a serem realizadas no estrangeiro.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

Se compararmos a evolução das 30 maiores empresas nos diferentes indicadores entre os dois últimos anos em análise, constatamos que 2010 foi um ano de crescimento, sendo que os níveis de faturação aumentaram aproximadamente 3%. Não obstante, todas as outras variáveis consideradas refletem um ano de 2010 muito difícil para os grossistas de pescado. Os níveis de endividamento cresceram 4 pontos percentuais, o que se explica pelo facto do aumento médio dos passivos ser superior ao aumento médio dos ativos das empresas analisadas, refletindo que para a maioria das empresas houve um aumento dos passivos proporcionalmente superior ao aumento dos ativos. Tal afetou significativamente os rácios de liquidez geral – podemos igualmente constatar que enquanto os ativos correntes aumentaram em média 12%, os passivos correntes aumentaram em média 20%. Embora tenha havido um aumento médio significativo dos capitais próprios, o aumento médio dos passivos foi superior, o que afetou igualmente os níveis de solvabilidade entre os dois anos analisados.

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	290.566.942	281.575.784	↗
Σ EBITDA	6.533.753	8.517.355	↘
Σ V.A.B.	23.089.842	22.956.435	↗
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas	0,79%	0,89%	↘
Margem EBITDA	2,70%	3,22%	↘
Rentabilidade do ativo	2,37%	3,22%	↗
Rentabilidade dos capitais próprios	9,76%	10,14%	↘

Endividamento			
Grau de endividamento médio	73,57%	70,48%	↗
Estrutura de endividamento média	89,64%	88,41%	↗
Σ Dívidas a fornecedores	44.428.591	42.079.475	↗
Σ Financiamentos obtidos (curto prazo)	47.830.928	42.024.101	↗
Σ Financiamentos obtidos (longo prazo)	13.907.857	13.076.032	↗
Custos Financeiros			
Juros suportados	2.457.283	2.856.824	↘
Amortizações	2.907.505	2.869.790	↗
Impostos (IRC)	937.447	465.988	↗
Risco Financeiro			
Solvabilidade média	62,48%	69,58%	↘
Autonomia Financeira média	26,43%	29,52%	↘
Liquidez geral média	1,46	1,62	↘

Nota: valores absolutos em euros

6.3. Análise económica e financeira das 60 maiores empresas de preparação, congelação e transformação de pescado

A análise económico-financeira deste setor tem como base as maiores empresas em volume de negócios, extraídas do website da Coface Serviços Portugal. Foram considerados para esta secção os seguintes códigos de atividade económica (CAE):

- 10201 - Preparação de produtos da pesca e da aquacultura
- 10202 - Congelação de produtos da pesca e da aquacultura
- 10203 - Conservação de produtos da pesca e da aquacultura em azeite e outros óleos vegetais e outros molhos
- 10204 - Salga, secagem e outras atividades de transformação de produtos de pesca e aquacultura

O volume de negócios das empresas que analisamos neste capítulo representa 85% do total do volume de negócios do CAE 102 - preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos, segundo dados de 2009 do Instituto Nacional de Estatística (INE). Dados da mesma fonte reportam a existência de 191 empresas com esta atividade económica para 2009. É importante referir que o INE não reporta os dados financeiros de cada CAE específico, sendo que aglomera os CAE's acima mencionados num único. Devido à relativa heterogeneidade entre o negócio dos setores em estudo, optámos por desagregar a análise em 3 grupos de atividade, aos quais demos as seguintes denominações:

- I. CAE 10201 e 10202 – Preparação e transformação de pescado
- II. CAE 10203 – Conservas
- III. CAE 10204 – Preparação e transformação de bacalhau

As empresas foram classificadas de acordo com a sua dimensão em dois vectores: Volume de Negócios (VN) e Número de Trabalhadores:

10201 10202	Volume de Negócios		N.º de Trabalhadores	
	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 2 milhões €	5	Inferior a 30	11
Escalão 2	Entre 2 e 10 milhões €	14	Entre 30 a 100	13
Escalão 3	Superior a 10 milhões €	11	Superior a 100	6

10203	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Inferior a 20 milhões €	11	Inferior a 100	8
Escalão 2	Superior a 20 milhões €	4	Superior a 100	7

10204	Intervalos	# Empresas	Intervalos	# Empresas
Escalão 1	Entre 4 e 10 milhões €	4	Inferior a 50	9
Escalão 2	Entre 10 a 15 milhões €	5	Entre 50 a 100	2
Escalão 3	Superior a 15 milhões €	6	Superior a 100	4

O conjunto das empresas seleccionadas evidenciam:

- Preparação e transformação do pescado: 63% das empresas apresentam um volume de negócios inferior a 10 milhões de euros e 80% das empresas empregam menos de 100 colaboradores.
- Conservas: 73% das empresas apresentam um volume de negócios inferior a 20 milhões de euros e 53% das empresas empregam menos de 100 colaboradores.
- Preparação e transformação do bacalhau: 73% das empresas apresentam um volume de negócios superior a 10 milhões de euros e 60% das empresas empregam menos de 50 colaboradores.

A informação analisada foi a Informação Económica Simplificada (IES) do último ano fiscal disponível – 2010. Para o cálculo de evolução de alguns indicadores consideramos os anos de 2009 e 2010.

As 30 empresas de preparação e transformação de pescado analisadas – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
GELPEIXE - ALIMENTOS CONGELADOS, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 1M€	Superior a 100
COELHO & DIAS, S.A.	Superior a 10M€	Superior a 1M€	Superior a 100
SCAGEL - SOCIEDADE DE ALIMENTOS CONGELADOS, S.A.	Superior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 30 a 100
MANUEL CARVALHO, S.A.	Superior a 10M€	Inferior a 250K€	Superior a 100
OCEANUS - PRODUÇÃO, TRANSFORMAÇÃO, COMERCIALIZAÇÃO DE PESCADO, UNIP. LDA.	Superior a 10M€	Inferior a 250K€	Superior a 100
MAR-IBÉRICA - SOCIEDADE DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Superior a 10M€	Entre 250K e 1M€	Superior a 100
FRIJOBEL - INDUSTRIA E COMÉRCIO ALIMENTAR, S.A.	Superior a 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
NIGEL - CONGELADORA JOSE NICOLAU, LDA.	Superior a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 30 a 100
SOGUIMA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA ALIMENTAR, S.A	Superior a 10M€	Superior a 1M€	Entre 30 a 100
BEIRAGEL - PRODUTOS ALIMENTARES CONGELADOS, S.A.	Superior a 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
SABAMAR - SOCIEDADE INDUSTRIAL DE PEIXE, LDA.	Superior a 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
FRINA - FRIGORÍFICOS NACIONAIS, S.A.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
ILHAPEIXE - SOCIEDADE DE PEIXE DA ILHA, LDA.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
GUIMARPEIXE - COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
BEIRANOVA - INDÚSTRIA DE CONGELADOS, S.A.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
GENCOAL, S.A.	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Entre 30 a 100
MAR CABO - PRODUTOS CONGELADOS, LDA.	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
GELATUM - CONSERVAS E PESCA, S.A.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Superior a 100
PEIXES DO CONTINENTE - INDÚSTRIA E DISTRIBUIÇÃO DE PEIXES, S.A.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Entre 30 a 100
FRIATUM - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES, LDA	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
ALGARFRESCO - INDÚSTRIA TRANSFORMADORA DA PESCA, S.A.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 30
PRODUMAR - PRODUTOS DO MAR, S.A.	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
LITOFISH, LDA.	Entre 2M e 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 30
FRIPEX-SOCIEDADE DE CONSERVAÇÃO E COMÉRCIO DE PEIXE, LDA.	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Entre 30 a 100
CASTELMAR - SOC.DE PROD.ALIMENTARES CONGELADOS DE VIANA DO CASTELO, LDA.	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
CARQUEIJEIRO & LOBO, LDA.	Entre 2M e 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
IROGEL - CONGELADOS DO CENTRO, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
GELPESCA - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONGELADOS, S.A.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
SOCIEDADE PESCAS PELÁGICAS, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30
EXPOTUNA, PESCAS, FRIO E EXPORTAÇÃO, LDA.	Inferior a 2M€	Inferior a 250K€	Inferior a 30

Nota: Lista ordenada por dimensão de volume de negócios

As 15 empresas conserveiras analisadas – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
EUROPEAN SEAFOOD INVESTMENTS PORTUGAL, S.A.	Superior a 20M€	Superior a 1M€	Superior a 100
COFACO	Superior a 20M€	Superior a 1M€	Superior a 100
RAMIREZ & CIA.(FILHOS), S.A.	Superior a 20M€	Superior a 1M€	Superior a 100
COFISA - CONSERVAS DE PEIXE DA FIGUEIRA, S.A.	Superior a 20M€	Superior a 1M€	Superior a 100
CONSERMAR-PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100
CONSERVAS PORTUGAL NORTE, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100
CONSERVEIRA DO SUL, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
EMPRESA DE CONSERVAS DE JOÃO ANTÓNIO PACHECO, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100
SANTA CATARINA - INDÚSTRIA CONSERVEIRA, S.A.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Superior a 100
BRIOSIA - CONSERVAS DE PESCADO, LDA	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100
PINHAIS & CIA., LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Superior a 100
FÁBRICA DE CONSERVAS A POVEIRA, LDA	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Superior a 100
SÓFRITAR DE PEIXOTO & VALE - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100
FÁBRICA DE CONSERVAS LA GONDOLA, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100
FÁBRICA DE CONSERVAS DA MURTOSA, LDA.	Inferior a 20M€	Inferior a 1M€	Inferior a 100

Nota: Lista ordenada por dimensão de volume de negócios

As 15 empresas de preparação e transformação de bacalhau analisadas – Ano de 2010

Empresa	VN	EBITDA	Colab.
RIBERALVES - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Superior a 100
RUI COSTA E SOUSA & IRMÃO, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Superior a 100
PASCOAL & FILHOS, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Superior a 100
CNCB - COMPANHIA NACIONAL COMÉRCIO BACALHAU, S.A.	Superior a 15M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 50
CONSTANTINOS, S.A.	Superior a 15M€	Entre 250K e 1M€	Entre 50 a 100
JOÃO DOS SANTOS PIRES, S.A.	Superior a 15M€	Superior a 1M€	Inferior a 50
GRUPEIXE - PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Entre 10M e 15M€	Superior a 1M€	Inferior a 50
SUESTE - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Entre 10M e 15M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 50
LUGRADE - BACALHAU DE COIMBRA, S.A.	Entre 10M e 15M€	Superior a 1M€	Inferior a 50
LARGISPOT - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Entre 10M e 15M€	Inferior a 250K€	Inferior a 50
NUTRIPLUS - PRODUTOS ALIMENTARES, LDA.	Entre 10M e 15M€	Inferior a 250K€	Inferior a 50
COMIMBA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE BACALHAU, S.A.	Entre 4M a 10M€	Superior a 1M€	Superior a 100
ESBAL - EMPRESA DE SECAGEM DE BACALHAU, S.A.	Entre 4M a 10M€	Inferior a 250K€	Inferior a 50
FRICAR - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PEIXE, LDA.	Entre 4M a 10M€	Entre 250K e 1M€	Inferior a 50
IMPORVENDA - PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	Entre 4M a 10M€	Inferior a 250K€	Entre 50 a 100

Nota: Lista ordenada por dimensão de volume de negócios

Caracterização da amostra

Dimensão

Preparação e transformação de pescado: As 30 maiores empresas deste setor somaram em 2010, um volume de negócios agregado de 331 milhões de euros e empregaram 1750 colaboradores. Em termos agregados estas empresas cresceram 5,5% em relação ao período homólogo, sendo que a taxa de crescimento anual média foi de 2,4%.

O intervalo de VN do universo em estudo situa-se entre 73 mil euros e 3,6 milhões de euros. As empresas do escalão superior (superior a 10 milhões de euros) representam 72% do volume de negócios agregado do universo em causa. Existe uma acentuada competitividade entre as maiores empresas, com a maior empresa a deter uma quota de apenas 14%.

Conservas: As 15 maiores empresas conserveiras totalizaram 170 milhões de euros de volume de negócios em 2010, o que representa um decréscimo de 2,71% em relação ao período homólogo. Este decréscimo é fundamentalmente influenciado pelas duas maiores empresas do setor que, juntas, perderam mais de 14 milhões de euros. A taxa de crescimento anual média foi de 23%. A amostra em estudo empregava 1991 colaboradores em 2010.

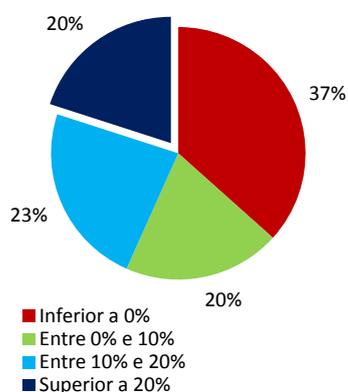
O intervalo de VN do universo em estudo situa-se entre 2,4 milhões de euros e 39 milhões de euros. As empresas do escalão superior (superior a 20 milhões de euros) têm uma quota de 72% do total de volume de negócios e a maior empresa, 23%.

Preparação e transformação de bacalhau: As 15 maiores empresas deste setor cresceram 8,85% em relação a 2009 e apresentaram uma taxa de crescimento anual média de 7,74%. Estas empresas produziram 390 milhões de euros em 2010 e empregaram 1282 colaboradores.

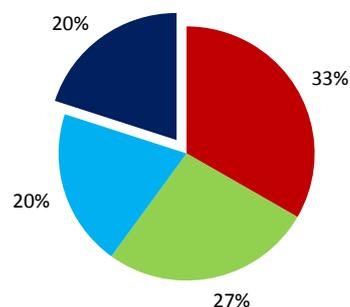
O intervalo de VN do universo em estudo situa-se entre 4,3 milhões de euros e 110 milhões de euros. As empresas do escalão superior (superior a 15 milhões de euros) somam 79% do volume de negócios agregado das empresas analisadas, sendo que a maior empresa detém de 28% do total.

Figura: Evolução do VN entre 2009 e 2010

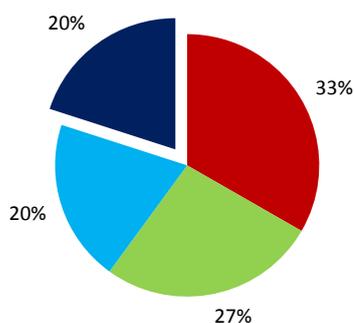
Preparação e transformação de pescado



Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



O setor da preparação e transformação de pescado verificou um crescimento entre 2009 e 2010 com 63% das empresas a apresentar um crescimento do seu volume de negócios, sendo que 43% das empresas apresentaram taxas de crescimento a 2 dígitos.

No setor das conservas, apesar da redução do volume de negócios do conjunto das empresas analisadas, 67% das empresas verificaram um crescimento do seu volume de negócios entre 2009 e 2010, sendo que 40% das empresas apresentaram taxas de crescimento a 2 dígitos. Por outro lado, é um setor em que as 4 maiores empresas representam 72% do volume de negócios agregado do universo em causa.

O setor da preparação e transformação de bacalhau verificou um crescimento entre 2009 e 2010 com 67% das empresas a apresentar um crescimento do seu volume de negócios, sendo que 40% das empresas apresentaram taxas de crescimento a 2 dígitos. Por outro lado, 40% das empresas representam 79% do volume de negócios agregado do universo em causa.

Internacionalização

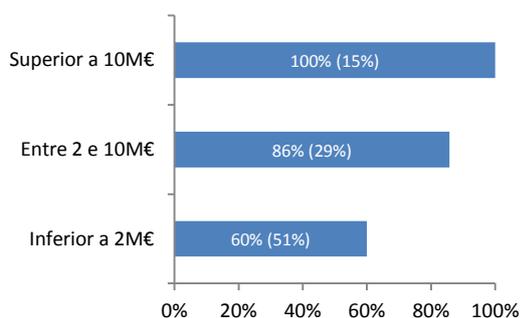
Preparação e transformação de pescado: Apesar do peso das exportações nas vendas das empresas de transformação de pescado ainda não ser muito significativo (apenas 18% do VN total), a maioria das empresas está internacionalizada – apenas 4 empresas vendem exclusivamente em Portugal.

Conservas: Como é sabido, este é um setor altamente exportador. Em 2010 o volume de vendas ao estrangeiro representou mais de metade do volume de negócios agregado, perfazendo um total 89 milhões de euros. 80% das empresas são exportadoras.

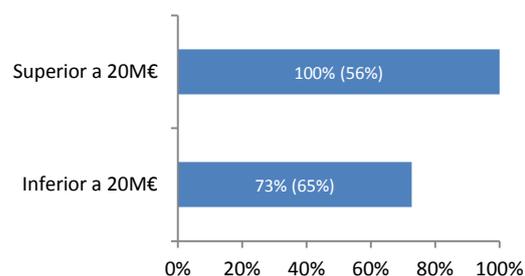
Preparação e transformação de bacalhau: Em termos agregados o setor vendeu 92 milhões de euros ao estrangeiro, o que contribuiu para 24% do seu volume total de vendas. 80% das empresas estão internacionalizadas, sendo as restantes empresas essencialmente do escalão mais baixo.

Figura: Nº de empresas exportadoras e peso de exportações por escalão de VN

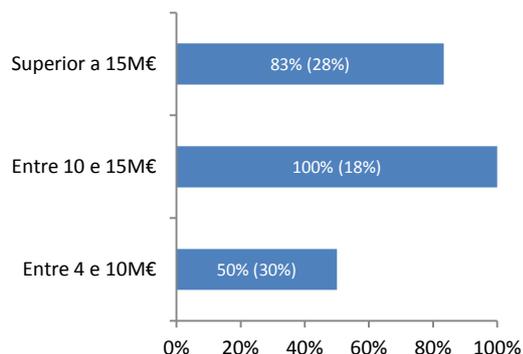
Preparação e transformação de pescado



Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



Apesar de apenas 18% do volume de negócios total das empresas de preparação e transformação de pescado dizer respeito a exportações, verifica-se que a maioria das empresas deste setor está internacionalizada.

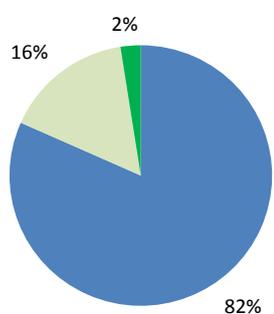
O setor das conservas é altamente exportador com 80% das empresas a exportarem e a venderem mais de metade do seu volume de negócios para o mercado externo.

No setor da preparação e transformação de bacalhau, apesar da a maioria das empresas estar internacionalizada, apenas 24% do seu volume de negócios total diz respeito a exportações.

Ao avaliar o volume de vendas por mercados geográficos, reparamos que as empresas de **preparação e transformação de pescado** exportam maioritariamente para o mercado comunitário, sendo que apenas 2% do seu volume de negócios agregado provém do mercado extracomunitário. As empresas **conserveiras** geram grande parte do seu volume de negócios no mercado externo, em especial da União Europeia (43%). Já no caso das empresas de **preparação e transformação de bacalhau** apenas 23% das vendas resultam de exportações, das quais 4% no mercado comunitário e o restante no mercado extracomunitário.

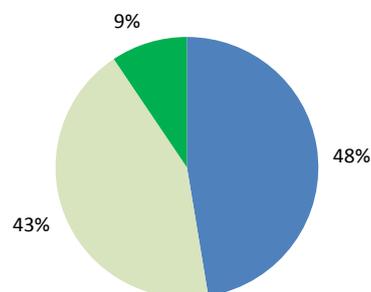
Figura. Vendas por mercado geográfico

Preparação e transformação de pescado

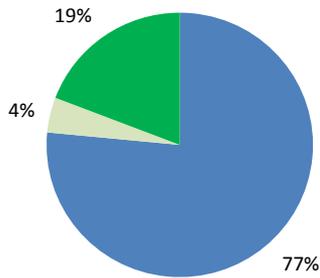


■ Interno
 ■ Comunitário
 ■ Extra - Comunitário

Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



Enquadramento económico e financeiro

Rentabilidade de vendas

Preparação e transformação de pescado: As taxas de rentabilidade das vendas das empresas de transformação de pescado são, em geral, baixas. Trata-se de um negócio capital intensivo, com fluxos de capital elevados. A título de exemplo, a maior empresa do setor em VN vende cerca de 45 milhões de euros para um EBITDA de 3,5 milhões e um resultado líquido de 2,8 milhões de euros. A rentabilidade líquida destas empresas é afetada essencialmente pelos custos com amortizações.

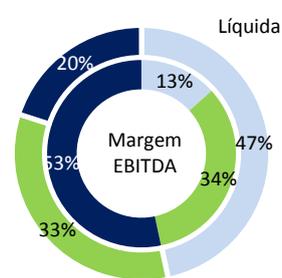
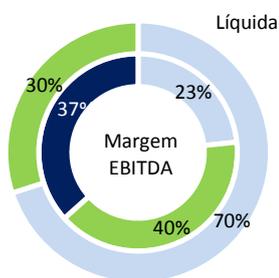
Conservas: As conserveiras são o grupo com melhores taxas de rentabilidade dentro das indústrias transformadoras, com uma percentagem considerável de empresas a apresentar rentabilidades líquidas acima dos 6%.

Preparação e transformação de bacalhau: A indústria transformadora de bacalhau segue a tendência verificada na transformação de pescado.

Figura: Distribuição de número de empresas por rentabilidade de vendas

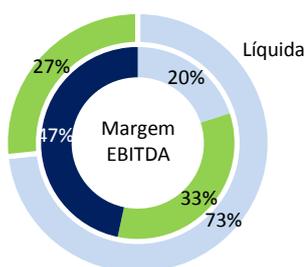
Preparação e transformação de pescado

Conservas



- Inferior a 2%
- Entre 2% e 6%
- Superior a 6%

Preparação e transformação de Bacalhau



O setor da preparação e transformação de pescado evidencia rentabilidades baixas com 23% e 73% das empresas a apresentar, respetivamente, margem EBITDA e taxas de rentabilidade líquida das vendas inferiores a 2%.

O setor das conservas apresenta boas taxas de rentabilidade com 53% das empresas a conseguirem margem EBITDA superior a 6% e taxa de rentabilidade líquida das vendas superior a 2%.

Em linha com o setor da preparação e transformação de pescado, o setor da preparação e transformação de bacalhau apresenta margens reduzidas: 20% e 73% das empresas apresentam, respetivamente, margens EBITDA e taxas de rentabilidade líquida das vendas inferiores a 2%.

Rentabilidade do ativo

Preparação e transformação de pescado: As 30 maiores empresas deste setor são bastante heterogéneas no que diz respeito à rentabilidade do ativo. A análise de conjunto fica prejudicada pela performance menos

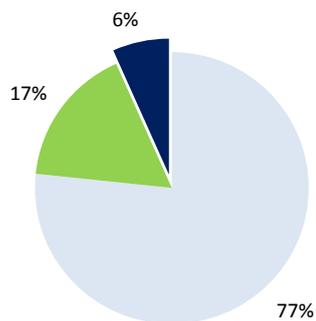
positiva de algumas empresas, mas devemos destacar que mais de 20% das empresas apresentam taxas de rentabilidade acima dos 5%.

Conservas: Enquanto setor, a indústria conserveira apresenta taxas de rentabilidade boas e mais consistentes do que a preparação e transformação do pescado, apesar de individualmente encontrarmos empresas com melhor performance neste último.

Preparação e transformação de bacalhau: Este é o setor com performances mais baixas.

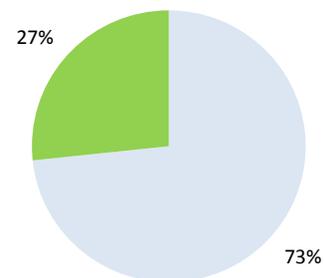
Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade do ativo

Preparação e transformação de pescado

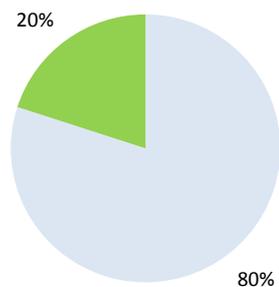


■ Inferior a 5%
■ Entre 5% e 10%
■ Superior a 10%

Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



No setor da preparação e transformação de pescado mais de 20% das empresas apresentam taxas de rentabilidade do ativo superiores a 5%, apesar da heterogeneidade de valores entre empresas.

No setor das conservas, apesar de apenas 27% das empresas apresentar taxas de rentabilidade do ativo superiores a 5%, é um setor com boas taxas em média.

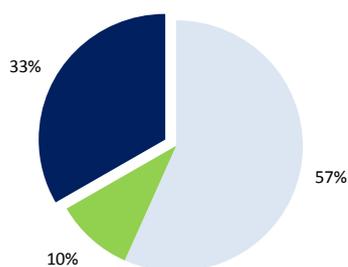
O sector da preparação e transformação de bacalhau é o setor com pior performance com 80% das empresas a apresentar taxas de rentabilidade do ativo inferiores a 5%.

Rentabilidade dos capitais próprios

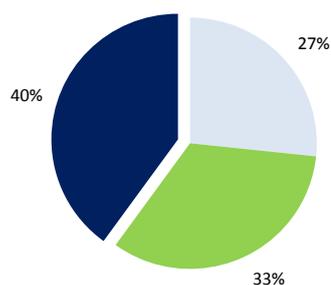
De uma maneira geral a indústria transformadora pode ser considerada um bom investimento, com a maioria das empresas a apresentar rentabilidades do capital investido aliciantes. Enquanto conjunto, o destaque vai novamente para a indústria conserveira.

Figura: Distribuição do número de empresas por rentabilidade dos capitais próprios

Preparação e transformação de pescado

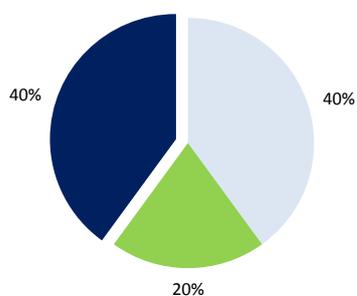


Conservas



■ Inferior a 5%
■ Entre 5% e 10%
■ Superior a 10%

Preparação e transformação de bacalhau



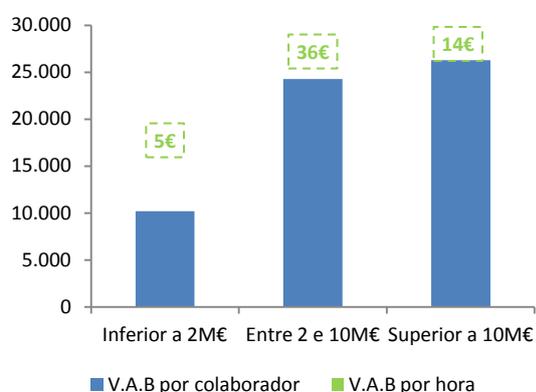
Indústria transformadora com boa remuneração acionista:

- Preparação e transformação de pescado: 43% das empresas apresentam taxas de rentabilidade dos capitais próprios superiores a 5%;
- Conservas: 73% das empresas apresentam taxas de rentabilidade dos capitais próprios superiores a 5%;
- Preparação e transformação de bacalhau: 60% das empresas apresentam taxas de rentabilidade dos capitais próprios superiores a 5%.

Análise de produtividade

Figura. Valor Acrescentado Bruto

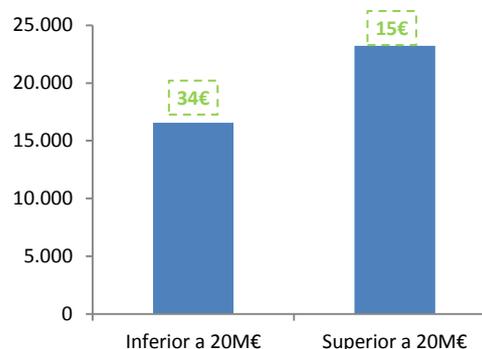
Preparação e transformação de pescado



V.A.B por colaborador médio: 23.099 euros

V.A.B. por hora médio: 24 euros

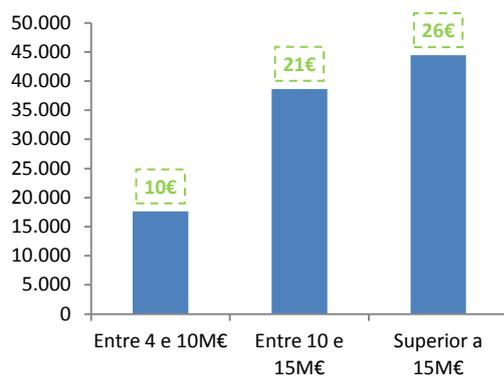
Conservas



V.A.B por colaborador médio: 17.918 euros

V.A.B. por hora médio: 28 euros

Preparação e transformação de bacalhau



V.A.B por colaborador médio: 35.353 euros

V.A.B. por hora médio: 20 euros

Análise de endividamento e liquidez

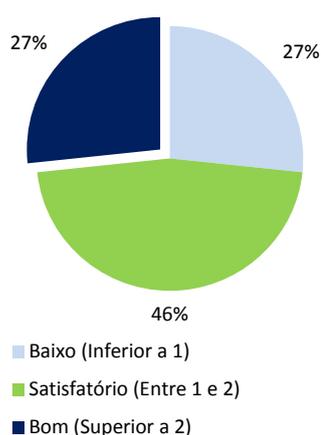
Preparação e transformação de pescado: O nível de endividamento das empresas de transformação de pescado pode ser considerado baixo, com 40% das empresas a apresentar um nível de endividamento em relação ao ativo inferior a 65%. O endividamento das empresas é essencialmente de curto-prazo (82%), sendo a maior fatia dívidas a fornecedores. A liquidez geral média das empresas é de 1,46, um valor bastante sólido, e 27% empresas apresentam um rácio de liquidez superior a 2.

Conservas: Também as a conserveiras têm níveis de endividamento baixos – valor médio de 61% – e valores de liquidez bastante sólidos: liquidez geral média de 1,66.

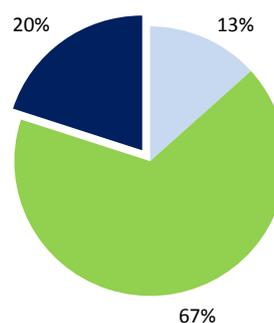
Preparação e transformação de bacalhau: Dos 3 subsectores de empresas analisados neste capítulo, o subsector de empresas de transformação de bacalhau é o que apresenta valores de endividamento mais altos, influenciado pelas empresas do escalão superior. Ainda assim, os rácios de liquidez são positivos e em linha com as outras indústrias, sendo que apresentam uma média de 1,48.

Figura: Distribuição de número de empresas por liquidez geral

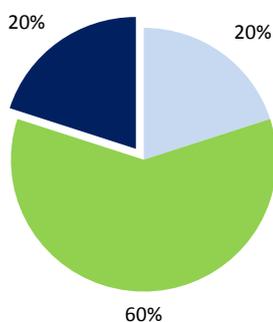
Preparação e transformação de pescado



Conservas



Preparação e transformação de Bacalhau



Indústria transformadora com baixos níveis de endividamento em geral:

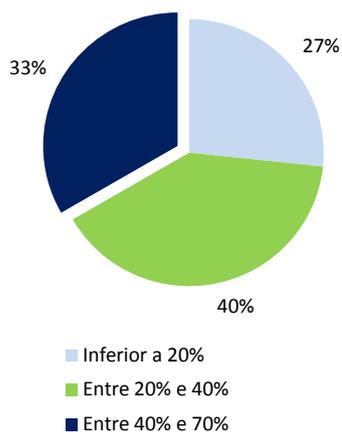
- Preparação e transformação de pescado: 73% das empresas apresentam rácio de liquidez geral satisfatório ou bom;
- Conservas: 87% das empresas apresentam rácio de liquidez geral satisfatório ou bom;
- Preparação e transformação de bacalhau: 80% das empresas apresentam rácio de liquidez geral satisfatório ou bom.

Análise de solvabilidade e autonomia financeira

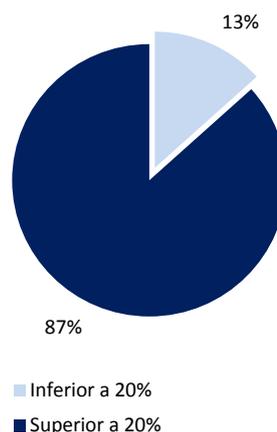
Em relação aos rácios de autonomia financeira, as empresas dos três subsectores apresentam valores confortáveis, como já vimos na análise do endividamento. As empresas com melhor performance em termos de autonomia financeira são as conserveiras, que atingiram uma média de 39% em 2010. As empresas de preparação e transformação de pescado 33% e as de bacalhau 28%.

Figura: Distribuição do número de empresas por autonomia financeira

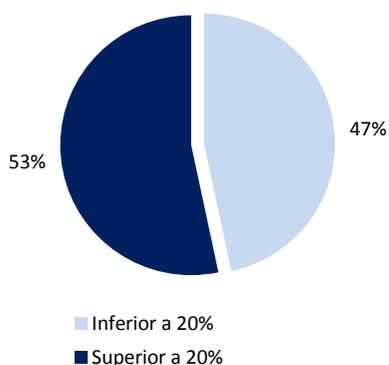
Preparação e transformação de pescado



Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



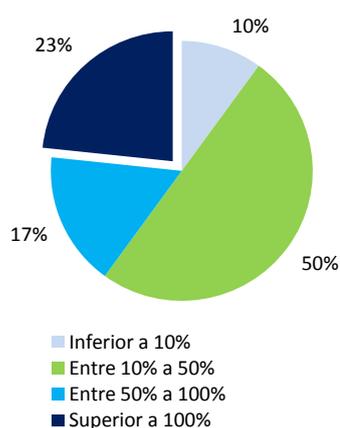
Indústria transformadora com bons níveis de autonomia financeira em linha com reduzidos endividamentos:

- Preparação e transformação de pescado: 73% das empresas apresentam rácio de autonomia financeira superior a 20%;
- Conservas: 87% das empresas apresentam rácio de autonomia financeira superior a 20%;
- Preparação e transformação de bacalhau: 53% das empresas apresentam rácio de autonomia financeira superior a 20%.

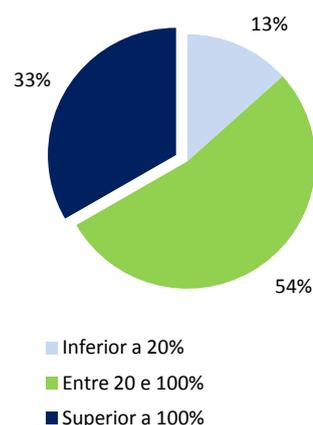
É em termos de solvabilidade que a situação é mais preocupante, nomeadamente nos casos das empresas dos subsectores de preparação e transformação de pescado e bacalhau, cuja média dos rácios de solvabilidade é de 69% e 58%, respetivamente. As conserveiras têm melhor performance, com 1/3 da empresas a posicionarem-se acima dos 120% de solvabilidade.

Figura: Distribuição do número de empresas por solvabilidade

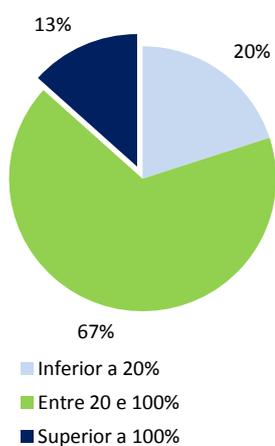
Preparação e transformação de pescado



Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



Os níveis de solvabilidade são baixos em particular nos subsetores de transformação de pescado e bacalhau. No primeiro caso, 77% das empresas apresentar rácios inferiores a 100% e no segundo caso este número sobe para 87%.

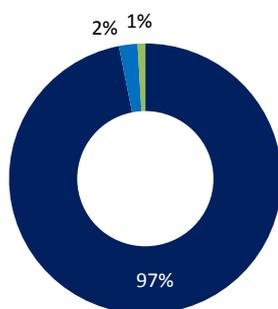
A situação é mais favorável no setor das conservas, com 33% das empresas acima dos 100%.

Análise de custos

No que diz respeito à estrutura de custos, as empresas dos três subsectores analisados são muito semelhantes. Nos três casos as amortizações e os custos financeiros têm um peso reduzido na estrutura total de custos, sendo os custos das mercadorias vendidas a rúbrica com maior peso, como seria expectável, justificando-se em grande parte com a compra de matéria-prima – o pescado.

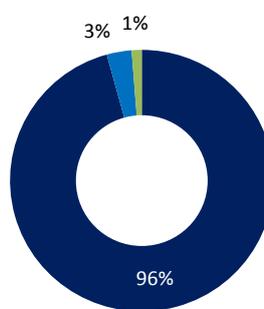
Figura: Distribuição de custos

Preparação e transformação de pescado

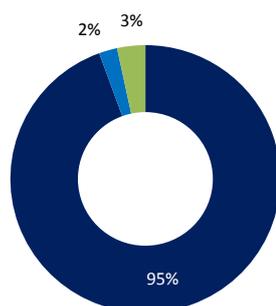


■ Custos operação
■ Amortizações
■ Custos financeiros

Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



Ao analisar os custos com a operação, encontramos algumas diferenças entre as empresas analisadas.

Preparação e transformação de pescado: Os CMVMC representam um peso de 81%. Os FSE e encargos com pessoal têm um peso quase equiparado (10% e 9% respetivamente). Ao avaliar os custos com pessoal,

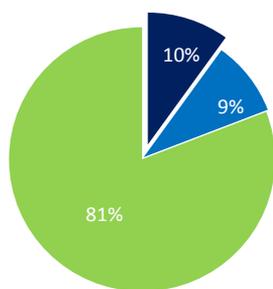
analisamos que o encargo por colaborador é em média 16.957 euros e cada hora trabalhada custa aproximadamente 17 euros.

Conservas: Nas conserveiras, os CMVMC apresentam um peso mais baixo do que no caso anterior – 71%. Isto implica que, em conjunto, os FSE e encargos com pessoal têm um peso de 29% na estrutura dos custos de operação. Ainda assim, o encargo por colaborador é de apenas 12.427 euros e cada hora de trabalho custa, em média, às empresas, 23 euros.

Preparação e transformação de bacalhau: As empresas de preparação e transformação de bacalhau têm CMVMC muito pesados, chegando estes a atingir um peso de 86% em 2010. Os FSE e os encargos com pessoal pesam apenas 8% e 6%, respetivamente, na estrutura de custos de operação. O encargo por colaborador é de aproximadamente 16.409 euros e cada hora de trabalho custa 9 euros.

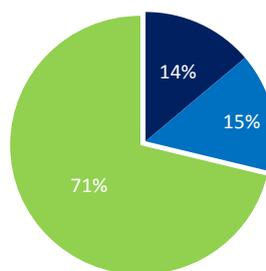
Figura: Custos Operação

Preparação e transformação de pescado

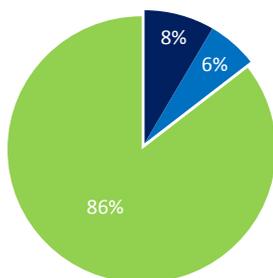


■ FSE
■ Pessoal
■ CMVMC

Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



Os custos de operação representam mais de 95% do total dos custos em todos os subsectores, devido essencialmente ao custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas relacionados com a aquisição de pescado:

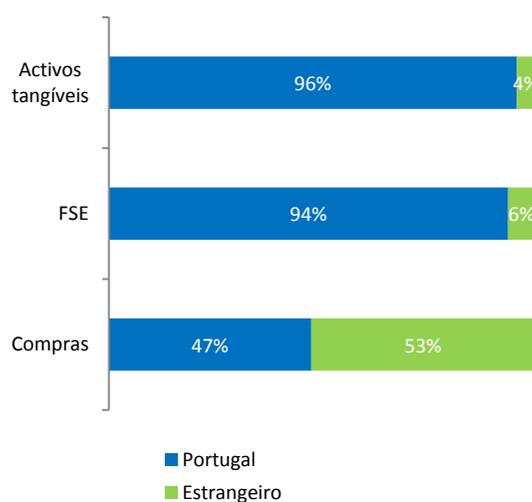
- Preparação e transformação de pescado: 81% dos custos de operação são CMVMC;
- Conservas: 71% dos custos de operação são CMVMC;
- Preparação e transformação de bacalhau: 86% dos custos de operação são CMVMC.

Incorporação de valor nacional

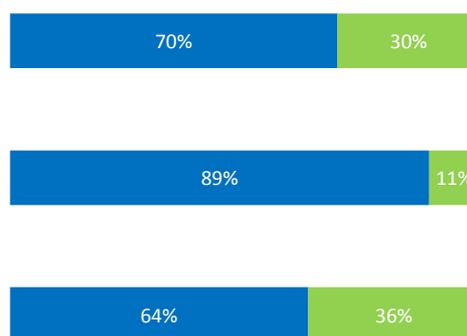
Como já foi referido anteriormente, Portugal importa grande parte do peixe que consome, pelo que é natural que estas empresas tenham taxas altas de aquisições no estrangeiro. O caso mais evidente é a indústria do bacalhau, que efetua 73% das compras fora de Portugal, e a exceção é a indústria conserveira, que compra essencialmente em Portugal, já que depende em grande parte da sardinha, pescada maioritariamente em águas nacionais.

Figura: Incorporação de valor nacional por rúbrica

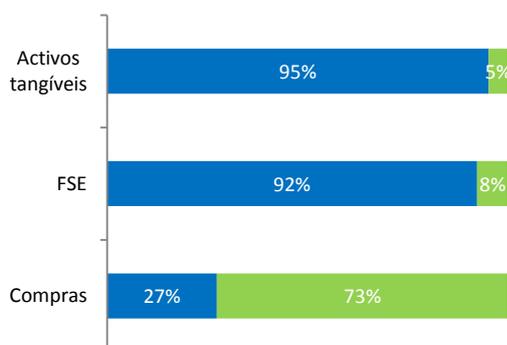
Preparação e transformação de pescado



Conservas



Preparação e transformação de bacalhau



Conforme seria esperado, dada a insuficiência interna de pescado, as compras de matéria-prima são realizadas maioritariamente no estrangeiro, com exceção do setor das Conservas, devido à particularidade dos stocks de sardinha existentes, principal matéria-prima desta industria:

- Preparação e transformação de pescado: 53% compras no estrangeiro;
- Conservas: 36% compras no estrangeiro;
- Preparação e transformação de bacalhau: 73% compras no estrangeiro.

Análise homóloga de rácios financeiros médios do setor

Preparação e transformação de pescado

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	330.591.280	313.358.810	↗
Σ EBITDA	11.491.792	14.257.381	↘
Σ V.A.B.	41.747.094	41.983.760	↘
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas (mediana)	0,49%	1,18%	↘
Margem EBITDA	5,08%	4,29%	↗
Rentabilidade do ativo (mediana)	0,68%	2,03%	↘
Rentabilidade dos capitais próprios	2,60%	2,28%	↗
Endividamento			
Grau de endividamento médio	67%	63%	↗
Estrutura de endividamento média	82%	81%	↗
Σ Dívidas a fornecedores	56.399.234	48.625.456	↗
Σ Financiamentos obtidos (curto prazo)	30.177.117	27.240.033	↗
Σ Financiamentos obtidos (longo prazo)	27.188.913	26.248.029	↗
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	2.961.701	3.578.256	↘
Σ Amortizações	7.227.714	7.098.082	↗
Σ Impostos (IRC)	1.753.492	1.586.948	↗
Risco Financeiro			
Solvabilidade média	69%	79%	↘
Autonomia Financeira média	33%	37%	↘
Liquidez geral média	1,46	1,54	↘

Nota: valores absolutos em euros

Conservas

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	169.871.454	176.413.761	↗
Σ EBITDA	13.068.664	12.257.751	↗
Σ V.A.B.	36.079.463	37.493.723	↘
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas	3,44%	3,19%	↗
Margem EBITDA	7,78%	7,75%	↗
Rentabilidade do ativo	4,35%	4,29%	↗
Rentabilidade dos capitais próprios	10,98%	14,15%	↘
Endividamento			
Grau de endividamento médio	62%	60%	↗
Estrutura de endividamento média	83,82%	81,36%	↗
Σ Dívidas a fornecedores	33.383.033	29.798.055	↗
Σ Financiamentos obtidos (curto prazo)	24.751.775	25.106.353	↘
Σ Financiamentos obtidos (longo prazo)	12.443.830	10.856.876	↗
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	2.032.876	2.892.845	↘
Σ Amortizações	5.028.119	5.466.186	↘
Σ Impostos (IRC)	1.588.449	1.380.932	↗
Risco Financeiro			
Solvabilidade média	98%	102%	↘
Autonomia Financeira média	39%	40%	↘
Liquidez geral média	1,66	1,68	↗

Nota: valores absolutos em euros

Preparação e Transformação de bacalhau

Dimensão	2010	2009	
Σ VN	389.530.438	357.859.764	↗
Σ EBITDA	21.469.674	16.201.060	↗
Σ V.A.B.	43.324.503	36.077.712	↗
Rentabilidade			
Rentabilidade líquida de vendas (mediana)	0,76%	0,08%	↗
Margem EBITDA	5,75%	2,66%	↗
Rentabilidade do ativo	0,73%	-3,24%	↗
Rentabilidade dos capitais próprios	5,92%	-5,25%	↗

Endividamento			
Grau de endividamento médio	72%	73%	↘
Estrutura de endividamento média	68%	76%	↘
Σ Dívidas a fornecedores	32.258.527	33.766.020	↘
Σ Financiamentos obtidos (curto prazo)	168.657.199	167.258.658	↗
Σ Financiamentos obtidos (longo prazo)	78.638.352	78.106.614	↗
Custos Financeiros			
Σ Juros suportados	11.815.674	13.418.832	↘
Σ Amortizações	6.989.985	6.900.127	↗
Σ Impostos (IRC)	722.537	443.694	↗
Risco Financeiro			
Solvabilidade média	58%	56%	↗
Autonomia Financeira média	28%	27%	↗
Liquidez geral média	1,48	1,44	↗

Nota: valores absolutos em euros

7. Conclusões do capítulo

O setor da alimentação de pescado não pode deixar de ser visto como um setor com futuro num país que, para além de uma vasta linha de costa, conta com dois arquipélagos e que é o terceiro maior consumidor de peixe *per capita* do mundo, depois do Japão e da Islândia. À procura interna acresce a expansão forte e consistente da procura global, com o pescado a fazer cada vez mais parte da dieta alimentar da população mundial, crescendo inclusivamente o consumo de produtos de aquacultura, desde há muitos anos a esta parte, bastante mais do que o consumo de carne de aves, por exemplo. Com o aumento demográfico, a melhoria da qualidade de vida nas economias emergentes e com a divulgação das benfeitorias do pescado para a alimentação humana a tendência da procura global será continuar a aumentar.

7.1. Pescas

O setor da pesca reveste-se, por isso, de uma especial importância, podendo legitimamente pensar-se em novas oportunidades de negócio e na canalização de novos investimentos para este setor.

Esta atividade em Portugal, tem sido, desde sempre, uma importante fonte de subsistência, em especial para as comunidades ribeirinhas, durante séculos quase totalmente dependentes da pesca e atividades relacionadas. Por isso mesmo, a pesca artesanal continua a ser o “modelo de negócio” esmagadoramente dominante deste setor económico em Portugal, o que em termos de eficiência e produtividade é menos positivo e pode suscitar algumas questões, como será adiante explicitado.

Portugal, além disso, conta no litoral do seu território continental com diversos estuários ricos em biodiversidade marinha, e conta com importantes zonas húmidas nas rias de Aveiro, Formosa e Alvor,

situando-se, no conjunto dos seus dois arquipélagos (Macaronésia), numa zona de transição entre ecossistemas marinhos de águas cálidas e de águas frias, tudo isso resultando numa rica variedade de pescado, embora em quantidades não muito abundantes por espécie. Estes fatores determinam a abundância (cada vez mais relativa, é certo) de pequenos pelágicos, como a sardinha, que habitualmente tem representado a maior quantidade das capturas.

Todavia, apesar da geografia marítima, da forte procura interna e externa e das características favoráveis da biofísica da costa e das águas portuguesas, geradoras de uma rica biodiversidade marinha, o setor do pescado apresenta um peso relativamente baixo na economia nacional, sendo de destacar, ainda, o saldo externo dos produtos da pesca, altamente deficitário, porque insuficiente para satisfazer níveis de consumo *per capita* muito elevados. Com efeito, a evolução da pesca em Portugal tem conduzido, desde 1970, a défices do comércio do pescado e dos produtos da pesca com o exterior. Como explicado, a frota de pesca longínqua foi duramente afetada pelas restrições no acesso às principais áreas de pesca que passaram a estar inseridas em áreas de jurisdição exclusiva de outros países.

Nalgumas zonas costeiras, no entanto, as atividades diretamente ligadas à produção primária continuam a ser preponderantes na empregabilidade na pesca e em atividades conexas, tais como a construção naval, o fabrico de aprestos de pesca, a indústria transformadora e a comercialização de produtos pesqueiros.

Assim, pelas oportunidades de negócio que se perspetivam, pelo défice da balança comercial de pescado nacional e pela importância para o bem-estar das regiões litorais do país, a pesca deve ser encarada cada vez mais como um setor relevante para a economia portuguesa.

Importa, contudo, no sentido de se procurar o desenvolvimento da indústria da pesca criar mudanças estruturais e organizacionais no setor. Tais mudanças devem ser orientadas no sentido de procurar aumentar o valor do pescado, alicerçando esse aumento no fator da sua qualidade, bem como em melhorar os índices de sustentabilidade, uma vez que o futuro do setor das pescas em geral, e em particular em Portugal, não reside no aumento das capturas. É irrealista pensar de outro modo, até porque não se podem inventar recursos pesqueiros não existem.

Para aumentar o valor do pescado selvagem é fundamental criar marcas associadas ao produto e nomeadamente gerar uma marca nacional de pescado. Existe uma perceção externa de que Portugal é um país de mar e de que o “peixe português” é um peixe de qualidade, pelo que a geração de tal marca nacional se poderá apoiar nesse reconhecimento reputacional. Da mesma forma que sabemos que as marcas de relógios suíças são de qualidade, dado o prestígio desse país na relojoaria internacional, em Portugal dever-se-ia apostar na marca do “peixe português” com os olhos postos na exportação.

Para construir marcas de prestígio neste setor torna-se indispensável avançar para esquemas de certificação de denominação de pescado, de certificação de origem, de certificação de qualidade e ainda de certificação de sustentabilidade das pescarias. Sem essas certificações não será possível criar as marcas desejadas e através delas aumentar o valor deste recurso natural do país.

Para além da criação de certificações e de marcas, que em si mesmo geraria uma mudança estrutural no modelo de negócio do setor em Portugal, importa também proceder a mudanças organizacionais nas empresas e nos agentes económicos que operam no setor das pescas, por forma a ganhar eficiência, produtividade e dar origem a índices de rentabilidade que hoje em dia não existem ainda. Os números que constatamos na análise das 25 maiores empresas de pesca não são desanimadores e em valor representam 50% de todo o setor. No entanto, não espelham com rigor a realidade deste setor, uma vez que essas empresas são bem estruturadas, com frotas de embarcações, muitas delas a operar fora de Portugal, enquanto a maioria do setor pesqueiro português é constituído por empresas unipessoais, que possuem uma embarcação artesanal operada por 2 ou 3 pescadores, com reduzida capacidade e fraca organização. Ainda assim, é de destacar a capacidade das 25 maiores empresas para crescer em volume de negócios e o facto de um número elevado destas empresas (32%) apresentar rentabilidades líquidas das vendas superiores a 8%.

Os números são bons, mas ficam bastante aquém das restantes empresas que fazem parte da fileira do pescado, o que reflete a má distribuição do valor do pescado na cadeia de valor, mais concentrado nas empresas revendedoras e nas empresas de transformação.

Tais mudanças organizacionais, porém, não devem significar o sacrifício ou o desaparecimento da pesca artesanal, dada a sua importância social e cultural/identitária. Por outro lado, a pesca artesanal não deve ser defendida a todo o preço, à custa da eficiente exploração dos recursos naturais e do crescimento da economia nacional. É necessário, pois, por um lado, melhorar-se a rentabilidade da pesca artesanal e, por outro, chegar a um equilíbrio entre a necessidade da sua existência e a necessidade de a economia do país ser cada vez mais eficiente e produtiva.

Tendo em atenção que uma parte importante da pesca artesanal em Portugal (cerca de 35 a 40%) se organiza através de Organizações de Produtores (OP's), e que a existência destas é um fator positivo no setor das pescas, deve ser objetivo nacional (i) aumentar a percentagem de empresas e embarcações associadas a OP's; (ii) estender as melhores práticas de algumas OP's, mais organizadas e proactivas, a todas as demais OP's; (iii) e ainda, quando necessário, fomentar a criação de novas OP's animadas de uma visão empresarial moderna para os seus respetivos mercado-alvo.

Outro aspeto fundamental ao sucesso do setor das pescas é a necessidade de melhorar investigação científica sobre o estado e evolução dos *stocks* pesqueiros, que seja suscetível de gerar uma maior compreensão dos ecossistemas marinhos e dos serviços gerados por esses ecossistemas, os quais estão na base da sustentabilidade de todo o setor das pescas. A situação difícil que atravessam os *stock* de sardinhas e o escasso conhecimento que sobre eles e a sua evolução existe é um exemplo claro de que é preciso melhorar o nível de conhecimento científico nacional dos recursos vivos marinhos. A criação de um novo instituto, o Instituto da Investigação do Mar e da atmosfera, e a extinção do velho IPIMAR pode, espera-se, significar um bom novo começo para se endereçar este aspeto-chave ao futuro do setor das pescas em Portugal.

Em correlação com a necessidade de aumentar a monitorização dos recursos pesqueiros, nomeadamente através de campanhas de investigação, surge a necessidade de se identificar séries standardizadas de

indicadores ecossistémicos, bem como a necessidade de, uma vez por todas, se criar nas águas portuguesas uma rede de áreas marinhas protegidas (APM) e de se alargar ao meio marinho a Rede Natura 2000.

Também numa lógica de aumentar o valor do pescado em Portugal importa pensar em aumentar as atividades de pesca lúdica, onde um quilo de pescado vale muitas vezes mais do que na pesca profissional, alterando a legislação vigente e regulando e licenciando esta atividade à imagem do que é feito noutros países. Deste modo poder-se-á atrair mais clientes, inclusivamente não residentes nacionais, ao setor do turismo marítimo português.

Note-se que a pesca lúdica ou desportiva é apenas uma das facetas que permite interligar o setor das pescas com o setor do turismo, dado que a interpenetração crescente do setor das pescas no setor da restauração é outro exemplo, que se deve promover, daquela interligação positiva. Com efeito, a variedade e a qualidade do peixe português já é até certo ponto e poderá ser muito mais, se se desenvolverem as certificações e marcas acima referidas, uma característica distintiva de Portugal e valorizada pelos clientes do produto turístico sol & praia, face a outros destinos. Há, pois, que considerar este aspeto e reforçar a força e a marca do pescado português como vetor de atração de turistas, da mesma maneira que se já consideram o golf ou as praias do país nesse sentido.

Finalmente, mas não por último, no que às pescas respeita, se o objetivo prioritário deve ser gerar maior valor com o mesmo volume de capturas, importa saber onde se pode materializar esse “valor extra”, sendo que o facto de em alguns países europeus os consumidores estarem dispostos a pagar mais pelo produto do que os consumidores portugueses, indica que o caminho deve ser o aumento das exportações de pescado e o domínio cada vez maior dos circuitos comerciais exteriores ao país, que ligam a faina nacional ao consumidor final de pescado não residente em Portugal. Aliás, as taxas de exportação de pescado nacional são baixas em toda a fileira, sendo que nas 25 maiores empresas de pesca representa menos de 50% do volume total de vendas.

Neste contexto, é importante permitir a modernização das empresas de pesca, bem como a entrada no mercado de agentes económicos provenientes de outros setores da economia, que possam trazer pela sua visão e organização empresarial ganhos de produtividade ao setor. Para estes últimos, previsivelmente, será mais interessante entrar no setor da pesca se conseguirem colocar o produto das suas capturas não num patamar elementar da cadeia de valor do produto (i.e. na venda em lota), mas num patamar mais elevado dessa cadeia de valor e que possam inclusivamente colocar o produto o mais perto possível do consumidor final não residente. Ora, neste momento, a regra geral no setor é que a primeira venda de pescado tenha lugar obrigatoriamente na lota pública, através de leilão, onde o valor do pescado praticamente não aumentou nos últimos dez anos, sendo a exceção ainda a realização de contratos de colocação direta de pescado pelas empresas de pesca no circuito comercial a jusante da lota pública. Além disso, esses contratos obedecem a regras próprias e passam pela existência de OP's, sendo que se deve ponderar uma flexibilização das regras de venda de pescado em Portugal, como forma de atrair novos agentes ao setor, que sejam organizados e competitivos, e dessa forma contribuir para aumentar o valor do pescado na economia portuguesa. Tal flexibilização, que podia passar por tornar mais comum a venda livre de pescado, não deveria deixar de exigir,

no entanto, a continuação da obrigatoriedade do pescado capturado ser registado na lota pública, ainda que não para fins transacionais, mas sim de registo de quotas de pesca, verificação da qualidade e proteção da saúde pública, registo fiscal, entre outros controles apropriados.

7.2. Aquacultura

Dados os aspetos fundamentais acima analisados, em particular o facto de ser imperioso agir no sentido de equilibrar a balança comercial de pescado nacional – principalmente para um país que está na situação económica em que está Portugal – conjugado com o facto de não ser realista pensar-se em aumentar o volume de capturas no horizonte do médio e longo prazo, Portugal necessita desenvolver a sua pequena indústria de aquacultura, considerá-la uma indústria estratégica para a economia e torná-la consentânea com o potencial natural do país (Portugal tem uma vasta orla costeira e tem boas características edafoclimáticas para uma variedade de espécies).

Os números aqui dizem tudo sobre a realidade: o setor da aquacultura em Portugal está francamente subdesenvolvido, mesmo depois da entrada da Acuinova que, sozinha, gerou em 2010 mais de 7 milhões de euros. Assim, as 25 maiores empresas de aquacultura somam em termos agregados pouco mais de 17 milhões de euros de volume de negócios, sensivelmente 15% do valor alcançado pelas 25 maiores empresas de pesca.

Como em todos os setores da economia do mar analisados neste Relatório, também neste setor o que é crucial é conseguir que Portugal se torne num país mais atrativo para investidores e empreendedores, residentes e não residentes, e que, verificada essa atratividade, consiga ser sede de um conjunto de empresas competitivas à escala internacional, dedicadas à atividade da aquacultura. Estes objetivos requerem mudanças estruturais no setor, mudanças organizacionais das empresas e dos agentes económicos (hoje maioritariamente de cariz artesanal e familiar), mudanças do enquadramento legislativo e das políticas públicas pertinentes e até mudanças no paradigma do que é a aquacultura e da perceção exagerada dos impactos ambientais negativos que ocasiona.

Para conseguir tornar-se num país atrativo para a atividade da aquacultura importa que o Estado faça tudo o que está à sua disposição para aumentar em Portugal a qualidade dos fatores de produção e para diminuir o preço desses mesmos fatores. Relativamente à qualidade dos fatores de produção destaca-se a necessidade de o conjunto dos centros de conhecimento de recursos vivos do mar, que dependem diretamente do Estado, que dependem indiretamente através da autonomia universitária e científica e até que não dependem do Estado, se especializem em disciplinas de conhecimento essenciais à sustentabilidade e crescimento da aquacultura que deve ser desenvolvida em Portugal, nomeadamente estudando a diversificação de espécies domesticáveis e concentrando esforços no conhecimento de patologias e de melhorias do sistema alimentar do pescado de aquacultura. Relativamente ao preço dos fatores de produção é essencial, desde logo, haver muito mais espaços pré-definidos para o exercício da atividade na orla costeira e no mar adjacente, principalmente em espelhos de água protegidos, por forma a que o valor da instalação das empresas de aquacultura seja menor do que é hoje, onde nalguns casos a escassez de espaço suscita a especulação dos

preços e impede novos agentes económicos e investidores de entrar no setor. É necessário, portanto, que o ordenamento do território nacional, em geral, e que os planos de ordenamento da orla costeira, em particular, passem a refletir a importância estratégica da aquacultura para Portugal. Neste contexto, o plano de ordenamento do espaço marítimo, atualmente em gestação, deve igualmente conferir caráter prioritário ao desenvolvimento desta indústria no *offshore* português, inclusivamente através de jaulas e *long lines*, para espécies adequadas e onde apropriado.

Se assim não for, não é expectável que a situação de um país que tem uma grande jurisdição marítima e uma longa linha de costa, mas que praticamente não tem uma indústria de aquacultura digna desse nome, se possa vir a alterar.

Para além das mudanças no ordenamento do território (terrestre e marítimo) é igualmente essencial simplificar muitíssimo o processo de licenciamento da atividade da aquacultura e ao invés de se pretender tudo prevenir na fase de licenciamento, se passar a exigir elevados padrões de rigor na implementação dos projetos e se concentrar esforços no controlo desse rigor e no cumprimento de todas as normas aplicáveis, incluindo as normas ambientais. Devem ser revistas as cauções e taxas cobradas pelo uso dos recursos hídricos do Estado que, como vimos acima na perspetiva das empresas, são demasiadamente elevadas e consideradas uma barreira e um dos custos de contexto do setor em Portugal, juntamente com toda a burocracia inerente aos processos de concessão, licenciamento e autorização da atividade. Deve-se terminar com a precariedade das licenças de utilização dos recursos hídricos e aumentar os prazos de concessão dessas licenças para períodos mais longos, permitindo mais e maiores investimentos no setor. Ainda, no contexto do “país atrativo”, é importante regulamentar o seguro aquícola bonificado de forma a que os agentes económicos possam beneficiar de condições semelhantes às de outros países europeus, no que a condições de seguro e mitigação de riscos diz respeito. Outro aspeto a rever é instituir combustíveis com carga fiscal reduzida, usados nos equipamentos e veículos das empresas de aquacultura, como existe para as pescas.

No que respeita às empresas, importa trazer ao setor novos agentes e investidores, ultrapassar o modelo artesanal e criar uma visão empresarial mais moderna e mais inovadora dos modelos de negócio e das tecnologias utilizadas, bem como e principalmente criar em Portugal maternidades de alevins, no caso de pescado, e de sementes, no caso dos bivalves. Com efeito, como em toda a fileira das pescas, a disponibilidade de matéria-prima é um fator essencial na aquacultura, sendo que a dependência total de matéria-prima do exterior, nem sempre de qualidade e nem sempre disponível, tem sido um fator de constrangimento muito relevante desta indústria em Portugal. Muitas empresas tiveram de encerrar por não encontrar sementes de ostra no mercado, em certos anos no passado, por exemplo, para além de que o aumento do preço desse produto nos últimos anos no mercado europeu tem sido abrupto e difícil de repercutir no consumidor. No caso das ostras, um bivalve de elevado valor comercial em alguns mercados europeus, principalmente em França, Portugal desempenha muitas vezes o papel de “barriga de aluguer”, sendo um ponto de engorda e crescimento das ostras que chegam em semente de França e que a França adultas retornam para comercialização. É, pois, um aspeto importante que Portugal, se quiser desenvolver a sua indústria de aquacultura, deve procurar ganhar autonomia e controlar todas as fases de produção do produto, incluindo a

geração de matéria-prima. Neste processo, todavia, não interessa ao país que se passe da ausência de maternidades para a sua proliferação exagerada, sendo que a concertação dos agentes do setor deve ter aqui um exemplo de como o associativismo pode ser útil a todos, uma vez que uma maternidade pode servir muitos aquacultores.

Resumindo, o setor da aquacultura é um setor onde há espaço para crescimento, dada a sua incipiência e dada a necessidade que o país tem de desenvolver a sua indústria ligada ao pescado, bem como de passar a explorar mais e melhor os seus recursos naturais. É um setor que tradicionalmente está entregue em Portugal principalmente a microempresas, e a pequenas e a médias empresas, mas que também pode ser alvo de grandes empresas (e.g. retalho alimentar). O que importa é que sejam canalizados para o setor investimentos e tecnologia, substituindo-se o amadorismo e a dependência do exterior em matéria-prima e que o Estado formule um ordenamento adequado da orla marítima e dos espaços marítimos e elimine a burocracia e os constrangimentos das concessões, licenciamentos e taxas que são impostos ao setor em Portugal.

7.3. Outros subsectores da Alimentação

Como se viu acima, o setor da alimentação de origem marinha ultrapassa em muito a pesca e a aquacultura, sendo que os demais subsectores analisados revelam mesmo uma dinâmica de crescimento muito interessante. No seu conjunto, as empresas destes subsectores que analisamos, valem já mais do que mil milhões de euros em termos de volume de negócios agregado e têm-se desenvolvido bastante nos últimos dez anos, sendo o setor mais desenvolvido a transformação bacalhau – as 15 maiores venderam 390 milhões de euros em 2010 - seguido da transformação e congelação de pescado – as 25 maiores venderam 328 milhões de euros em 2010. Também a indústria conserveira depois de redimensionada tem vindo a consolidar-se e a diversificar-se positivamente, nomeadamente procurando novos mercados, não obstante alguns constrangimentos que levaram mesmo ao decréscimo do volume de negócios agregado em 2010, a começar na falta de matéria-prima. Vale a pena destacar que o setor das conserveiras conquistou uma apreciável reputação no estrangeiro e é um setor altamente exportador, com mais de metade das suas vendas a serem realizadas fora de Portugal. Se olharmos apenas para as conservas de sardinhas, este valor é ainda superior.

Efetivamente, embora o setor da transformação de pescado recorra em grande parte a peixe importado, a indústria conserveira tem tradicionalmente dependido de matéria-prima capturada em águas portuguesas. Primeiro atum e sardinha e depois com a rarefação do atum (pelo menos no continente), quase exclusivamente sardinha. Hoje, face às incertezas que rodeiam também já os *stocks* de sardinha importa encontrar um modelo de negócio para as conserveiras que se adapte à situação, levando a que possam recorrer mais à importação de pescado e que se diversifiquem para outras espécies, como a cavala, o que já vem acontecendo com sucesso nalgumas empresas. Para este setor aquilo que é importante é que o Estado português invista mais no conhecimento e investigação dos *stocks* de que o setor depende e que ajude à internacionalização e à venda no exterior de um produto que é positivamente associado a Portugal.

Diversificação do produto (novas espécies), tecnologia e inovação do produto (incluindo pré-cozinhados e novos fumados) e sofisticação das marcas são alguns dos objetivos que são comuns a todos os subsectores ligados à transformação de pescado e que devem ser prosseguidos com obstinação pelos agentes económicos destes setores. A estes fatores deve-se ainda adicionar o do domínio e controlo (na medida do possível) dos circuitos de comercialização para consumidores não residentes, isto é, a colocação dos produtos nos mercados estrangeiros. O que importa ter presente é que o pescado transformado atinge muitas vezes valores 100% superiores ao da matéria-prima incorporada e que, nessa medida, pode ser uma boa oportunidade de negócio.

Resta a final referir que o desenvolvimento da aquacultura em Portugal, bem como a generalização da certificação do pescado capturado iriam por si só trazer novas e interessantes oportunidades de negócio a estes subsectores estabelecidos a jusante, os quais beneficiarão de uma oferta alargada a novas espécies de produção aquícola e a novos produtos transformados, em particular na área dos fumados, conservas e pré-cozinhados. A qualidade da matéria-prima, assegurada pela certificação, elevaria igualmente o preço do produto transformado e potenciará o resultado a obter com o desenvolvimento de marcas *premium*, que permitiam reduzir as vendas destes setores em Portugal e no estrangeiro sob marcas brancas.

Por fim, apesar de neste estudo apenas termos referido muito brevemente indústrias como a da extração do sal marinho e a da cultura de algas edíveis, ainda assim, parece ser oportuno fazer-se-lhes nestas conclusões uma curta menção. Vê-se, pois, interesse claro em promover a importância e o potencial do produto “sal marinho tradicional” em Portugal, através da recuperação de salinas abandonadas, valorizando a biodiversidade e o património cultural. A especialização em produtos *gourmet* como a flor de sal e em produção de sal integral, não refinado, com a redução dos malefícios para a saúde que se associam ao sal, aliadas à criação de marcas, contribuirá para o desenvolvimento do setor do sal marinho em Portugal. O sal é, aliás, um produto de exportação de eleição, como sempre foi na História de Portugal, sendo por isso tão importante investir-se na construção de marcas e de nichos de mercado, onde o produto pode valer várias vezes o valor do seu mercado generalista. Finalmente da produção de sal pode-se potenciar sinergias com a criação de novos produtos, nomeadamente através do cultivo de microalgas.

Já a produção de macroalgas marinhas para consumo humano, apesar de cada vez mais populares na gastronomia ocidental, até por inspiração da gastronomia oriental (*sushi* incluído), está ainda bastante limitada na Europa, principalmente pela legislação comunitária, que é muito restritiva ao consumo de algas. Com exceção da França, que mantém uma indústria deste produto, até para aplicações em outros fins, como a cosmética, e de alguns países, como a Irlanda, que recentemente começaram a entrar no negócio das algas edíveis, não há de facto na Europa uma indústria desenvolvida deste produto ainda. Todavia, poderá haver no futuro - pela evolução dos padrões de consumo alimentar, pela inspiração oriental, a globalização da culinária mundial e a preocupação de se recorrer cada vez mais a uma alimentação saudável - uma liberalização da produção de algas edíveis na Europa e, logo, haver também aqui neste setor uma oportunidade de negócio importante num país como Portugal.

V. Lazer e turismo marítimo

1. Introdução

Eis outro grande setor da economia do mar, que encerra um enorme potencial e que, por isso, augura um forte desenvolvimento, num país com as características geográficas e climatéricas de Portugal, mas que, não obstante, é um setor que, hoje, se pode considerar subdesenvolvido pelo fraco peso económico, reduzido volume de negócios, escassa inovação e pequeno número de postos de trabalho que oferece, principalmente quando comparado com outros países costeiros europeus.

Com efeito, a desproporcionalidade entre o seu elevado potencial e o seu diminuto aproveitamento é de tal forma paradoxal que, de entre os setores em análise neste relatório, apenas se pode comparar ao setor da aquacultura em que, como foi já explicado, praticamente tudo está por fazer, no sentido em que encerra uma energia criadora de riqueza e de emprego, que não se tem conseguido libertar. Aliás, como no caso da aquacultura, este setor é um setor particularmente ajustado à economia portuguesa, que é uma economia baseada em pequenas e médias empresas, dado que pela natureza das atividades económicas que representa é suscetível de ser explorado por empresas de pequena e média dimensão.

Para se compreender o grau de medida da desproporção entre potencial e aproveitamento deste setor, pense-se, por exemplo, nos portos e transportes marítimos, cujo potencial de desenvolvimento em Portugal é muito menor do que na Holanda, que conta com uma localização geográfica privilegiada no epicentro de uma das zonas populacionais e económicas mais significativas da Europa, entre a Alemanha e a Bélgica. Depois, compare-se o potencial da Holanda com o de Portugal para desenvolver a náutica de recreio, as atividades marítimo-turísticas e o turismo marítimo, em geral, e os pratos da balança pendem fortemente para Portugal, dadas as suas condições geográficas, climatéricas e naturais. Em rigor, neste último caso não há comparação possível entre os dois países e, no entanto, na Holanda há infraestruturas para a náutica de recreio distribuídas por todo o país e há uma cultura marítima mais forte do que em Portugal, onde o setor continua à espera de “ser libertado”, para dar azo à criação de riqueza e de emprego, que o seu potencial permitiria gerar.

Como a própria expressão “libertar” indica, um dos aspetos críticos ao desenvolvimento deste setor é a redução dos constrangimentos legais, administrativos e burocráticos com que os utilizadores do mar para fins de lazer se confrontam em Portugal e que os desmotiva de praticar atividades náuticas.

A este facto, há muito diagnosticado, pelo menos desde o Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos e que é também salientado no estudo intitulado “Náutica de recreio em Portugal – Um pilar de desenvolvimento local e da economia do mar”, acresce o fraco desenvolvimento de infraestruturas, incluindo postos de amarração e rampas de acesso ao mar a custos moderados, bem como uma cultura marítima nacional pouco vibrante. Tudo isto leva a que a procura interna pelos produtos e serviços do setor do lazer e do turismo marítimo seja pequena em Portugal. Se dúvidas houver quanto a isto, basta ver os diminutos números relativos aos detentores de cartas de navegação, aos federados em vela, ou os números de habitantes por embarcação e compará-los com os números dos demais países costeiros da Europa Ocidental.

É claro que, como sob a *designação* de “lazer e turismo” se agrupa um grande número de atividades económicas, quando dizemos que a procura interna é pequena, não podemos generalizar. Nem todas as atividades ligadas ao lazer e turismo marítimo estão em estádios de desenvolvimento semelhantes, podendo a procura dos serviços e produtos de uma atividade ser maior do que a de outra. É o caso, por exemplo, do surf, que tem vindo a conhecer um enorme desenvolvimento em Portugal nos últimos anos, quer a nível de praticantes, quer a nível de serviços, quer até a nível de turistas não residentes, que são atraídos a Portugal com o propósito de praticar este desporto aquático.

De acordo com a filosofia seguida nos outros setores da economia do mar analisados neste estudo, pretende-se com o título genérico deste capítulo – Lazer e Turismo Marítimo - agrupar o maior número possível de atividades económicas que encontram uma interligação entre si e que, como tal, idealmente, podem ser consideradas como partes de um só *cluster*. Assim, do *cluster* do lazer e do turismo marítimo fazem parte nesta aceção ampla: a náutica de recreio, as atividades marítimo-turísticas, os desportos náuticos, o turismo marítimo, incluindo o turismo de cruzeiros e ainda as indústrias de fabricação de equipamentos náuticos, incluindo embarcações de recreio e até infraestruturas de amarração. A *designação* “náutica de recreio”, em sentido lato, abarca diversas atividades e equipamentos suscetíveis de permitir a recreação no mar e, quando conjugada com os desportos marítimos, inclui uma miríade de usos do mar, como sejam a navegação à vela ou a motor, o remo e a canoagem, o surf, windsurf e afins, o mergulho, a pesca desportiva, a caça submarina, o esqui náutico e afins, entre outras. As “atividades marítimo-turísticas” são todas as atividades económicas que visam proporcionar aos seus clientes aqueles usos do mar e ainda outros, como a observação de cetáceos, a visita a grutas ou o passeio em áreas marítimas protegidas, por exemplo.

O “turismo marítimo” merece igualmente menção especial na *designação* deste *cluster* da economia do mar, pelo potencial que Portugal tem para o desenvolver e dele tirar partido. Significa o conjunto de atividades, serviços e produtos que proporcionam o lazer e a recreação no mar a turistas, residentes e, principalmente, não residentes. Conforme é salientado no Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos, o turismo marítimo deveria idealmente vir a constituir-se como um segmento importante do setor mais genérico do turismo nacional, baseado na utilização e desfrute do mar para fins de lazer e orientado para a exportação de produtos e serviços. Nesse sentido, tirando partido do mar, o turismo marítimo seria não apenas um “*plus*” relativamente ao segmento “sol e praia”, mas até um fator requalificador desse segmento. O turismo marítimo é também a *designação* dada à atividade económica que utiliza o mar para fins de lazer e recreação no Livro Verde da Política Marítima Integrada da União Europeia. Aliás, de acordo com a Comissão Europeia, esta atividade é um dos setores da economia do mar na Europa que maior peso económico tem, a julgar pelos mais de 72 mil milhões de euros que gera anualmente na União. Este número leva a que seja o terceiro setor da economia do mar no continente europeu, em termos de volume de negócio e valor económico, depois do transporte marítimo e da energia. Ele justifica, igualmente, que se declare no Livro Verde citado que a Europa é a região mais desenvolvida do mundo no setor do turismo marítimo. De acordo com a Comissão Europeia 63% dos europeus declaram a sua preferência por fazer férias junto ao mar, do que resulta um potencial de

crescimento considerável e bastante prometedora, como veremos de seguida ao abordarmos o contexto europeu.

A terminologia e as fronteiras do *cluster* do lazer marítimo são fluídas e variam de estudo para estudo, não sendo isso necessariamente negativo, desde que se compreenda as atividades que estão subjacentes neste *cluster*. Usando essa liberdade, podemos identificar dentro do setor do lazer e turismo marítimo os seguintes grandes subsectores com interesse para potenciais investidores:

O subsector das infraestruturas náuticas, que inclui marinas, portos de recreio, docas flutuantes e a seco, rampas de acesso ao mar, e instalações auxiliares;

O subsector do equipamento usado na náutica de recreio e nas atividades marítimo-turísticas, que representa um conjunto de atividades diferentes entre si, incluindo o projeto, o *design* e a engenharia navais dedicadas ao fabrico de embarcações de recreio, a construção, reparação e comercialização de embarcações de recreio e desporto, a fabricação comercialização, distribuição e reparação de equipamento náutico, como sejam velas, pranchas e outras plataformas afins, fatos térmicos, equipamento de mergulho, instrumentos de comunicação e eletrónica, boias e materiais flutuantes, roupa e acessórios para a prática de desportos náuticos, entre outro equipamento;

O subsector das atividades marítimo-turísticas, que reúne as empresas que disponibilizam serviços e equipamentos dirigidos ao uso do mar para fins de lazer e desporto;

O subsector dos eventos náuticos, que inclui a organização de eventos como regatas e corridas de motonáutica, por exemplo.

O subsector do turismo de cruzeiros, que abarca o transporte marítimo de cruzeiro e todas as atividades geradas na sua órbita, geradoras de riqueza e postos de trabalho. Em Portugal, excluindo o caso particular da empresa Douro Azul e independentemente do impacto económico positivo que essa atividade tem para o país e em especial para as cidades portuárias visitadas por navios de cruzeiro, não se vislumbra no médio prazo, pelo menos, a criação em Portugal de uma indústria de transporte de turismo de cruzeiros, dado o capital necessário e a forte concorrência de grandes *players* internacionais, bem como a tendência para a consolidação do setor em empresas gigantes mundiais. Ou seja, Portugal é um beneficiário da indústria, tendo muito a ganhar com ela, a começar pelos postos de trabalho ocupados por portugueses em muitas das empresas operadoras destes navios, e pelas despesas realizadas pelos turistas que nos visitam, mas não é um grande fornecedor dos serviços dessa indústria, nem é detentor de uma frota de navios de cruzeiro, apesar de alguns deles poderem estar registados no Registo de navios da Madeira (MAR).

Estes subsectores constituem os principais pilares da grande fileira do lazer e turismo marítimo, tal como ela é concebida neste estudo, e inserem-se nas três colunas que abaixo identificamos, quando procuramos descrever a cadeia de valor deste *cluster* da economia do mar. Assim, na coluna do “equipamento e serviços de apoio” encontramos os subsectores das empresas de construção, reparação, fabrico e comercialização de embarcações de recreio e de equipamento náutico; na coluna das “infraestruturas” que permitem o acesso ao mar daquele equipamento encontramos os subsectores das empresas que operam essas infraestruturas; e na

coluna dos “utentes” encontramos os subsetores das empresas marítimo-turísticas, do turismo de cruzeiro e da organização de eventos náuticos.

A pergunta que se pode colocar é se faz sentido agrupar num só bloco tantas atividades económicas? Na lógica assumida neste estudo pensamos que sim e que o ideal é mesmo trabalhar – com vista a desenvolver a economia do mar - ao nível de grandes *clusters* temático-setoriais, que agrupam um amplo conjunto de atividades económicas, as quais partilham um objetivo comum. Neste caso, fruir da recreação e do desporto marítimos. Este olhar para o conjunto temático do lazer e do turismo marítimo tem tido exemplos bem-sucedidos num passado recente, principalmente na Croácia e na Turquia. Na Turquia, inclusivamente, vários estaleiros navais reconverteram-se para a náutica de recreio, dada a expansão desse setor e o crescimento do turismo marítimo nesse país.

Como nota final, acrescente-se que, ao contrário do que seria desejável, os setores económicos agrupados neste capítulo não são tratados do ponto de vista fiscal e estatístico como tal, isto é, como subsetores de um grande *cluster* do “lazer e do turismo marítimo”, o que é natural, uma vez que na realidade ele não existe. Pelo menos ainda. Mesmo em cada subsetor é difícil encontrar informação, quer porque os códigos de atividade económica (CAE’s) não distinguem empresas que operam em terra de empresas que usam o mar, quer porque, pelo menos em vários desses subsetores não há associações setoriais fortes e representativas que ajudem a suprir essas lacunas.

A dificuldade, não apenas em recolher números e valores dos setores e das empresas em causa, mas até de conseguir identificar as empresas, bem como a fragmentação do tecido empresarial em inúmeras microempresas (como no caso das empresas marítimo-turísticas) e, finalmente, o elevado grau de informalidade da economia gerada em alguns destes subsetores, impede que se possa fazer com rigor neste capítulo a análise económico-financeira das maiores empresas de cada um desses subsetores. Apesar disso, procura-se com este capítulo dar uma ideia do vasto conjunto de atividades – e claro está, de algumas empresas - que têm por objeto social proporcionar aos seus clientes a fruição recreativa e desportiva do mar em Portugal, desde a conceção e o *design* de equipamentos náuticos, incluindo embarcações de recreio, passando pelas infraestruturas de apoio necessárias, incluindo as marinas de recreio, até aos serviços (empresas marítimo-turísticas) que, a jusante da cadeia de valor e utilizando aqueles equipamentos e infraestruturas, permitem aos seus clientes o uso final do mar, com vista à recreação, ao desporto e ao lazer.

2. Contexto mundial e europeu

Como acontece em Portugal, também à escala mundial ou europeia se revela difícil obter informação precisa sobre este setor do lazer e turismo marítimo, sendo que todos os estudos internacionais começam por salientar este facto. A nível europeu apenas a ICOMIA, que é a entidade europeia que representa a atividade de comercialização de barcos, equipamentos e acessórios da náutica de recreio – que tem em Portugal como afiliada a APICAN – apresenta estatísticas sobre os números das vendas desses equipamentos. O *European Cruise Council*, por sua vez, centraliza os números do setor do turismo de cruzeiros, que é um setor em franco

crescimento – cerca de 10% ao ano - há mais de uma década. A nível de países, são poucos os que produzem estatísticas que abarquem todas as atividades relacionadas com o lazer e o turismo marítimo. As fronteiras do *cluster* variam, aliás, de país para país, sendo que uns apenas realçam a indústria de equipamento e construção de barcos de recreio e outros, como a França, vão ao extremo oposto, inserindo o turismo costeiro e não apenas o turismo marítimo na sua economia do mar.

Independentemente das dificuldades estatísticas, à escala global, o setor do lazer e do turismo marítimo é um caso de sucesso e tem vindo a crescer a um ritmo elevado segundo o Relatório “O *Hypercluster* da Economia do Mar”, já citado. De acordo com este Relatório, que cita o estudo intitulado “*World Marine Markets*” da *Douglas & Westood, Limited*, o setor valia em termos globais em 2005 174 mil milhões de euros, estimando-se que em 2010 chegasse aos 205 mil milhões. Continuando a citar o Relatório do “*Hypercluster* do Mar” previa-se que em 2010 o subsetor do turismo de cruzeiros sozinho alcançasse a verba de 15 mil milhões de euros.

Outro subsetor importante do *cluster* mundial do lazer e turismo marítimo é o da construção naval de embarcações de recreio, que demonstra igualmente forte crescimento – ainda maior mesmo que o do turismo de cruzeiros – e que é uma atividade de alto valor acrescentado. O valor acrescentado da construção naval dedicada a embarcações de recreio é, a nível mundial, um valor consideravelmente superior ao gerado pela construção naval, em geral. Este subsetor, que é composto pela construção de embarcações de recreio, vendas e reparação, bem como por operadores de marinas e aluguer de iates e outras embarcações, apresenta receitas que representam cerca de 20% da totalidade das receitas do setor do lazer, constituindo, por isso, o maior e mais rentável dos seus subsectores à escala mundial.

A nota principal que importa salientar é que, como dissemos, o setor do *cluster* do lazer e do turismo marítimo é a nível global o terceiro setor da economia do mar mundial, logo após o transporte marítimo e a energia *offshore*. Extrapolando das estatísticas relativas ao turismo mundial, o turismo marítimo terá um desenvolvimento para o futuro entre 2 e 4% ao ano para os próximos anos e na Europa, onde reside a maior indústria de turismo marítimo do mundo, 63% dos europeus manifestam a sua preferência por passar os seus tempos livres junto ao mar.

É com base nesta nota que em Portugal se pode fazer contas ao futuro da atividade. Porém, Portugal, com exceções de algumas empresas fabricantes de equipamento náutico, com destaque para as canoas e para as pranchas de surf, não tem uma indústria desenvolvida na construção naval e na reparação de embarcações de recreio, o que até certo ponto é compreensível, dada a fraca procura interna de atividades de lazer e turismo marítimo. Portugal não dispõe também de armadores de navios de cruzeiro, pelo que os ganhos que esta indústria confere a Portugal são ganhos contabilizados nas receitas geradas por turistas e não são, em rigor, receitas da economia do mar.

Como se pode ver melhor no capítulo seguinte, em Portugal o setor do lazer e do turismo marítimo é principalmente constituído pela atividade das empresas marítimo-turísticas, onde hoje se destaca o surf, bem como pela atividade das marinas e dos portos de recreio e dos utentes da náutica de recreio.

3. Contexto nacional: análise e prospetiva

O Livro Branco da Política Marítimo-Portuária, citado no capítulo sobre portos e transportes marítimos, e que data de 1997, fez um diagnóstico da situação do setor da náutica de recreio em Portugal e apresentou um número de medidas para o seu desenvolvimento, que merece ser mencionado por duas razões: (i) ser um dos primeiros diagnósticos sistematizado em Portugal sobre o setor e (ii) ter conseguido contribuir para alguns dos progressos realizados, desde então, neste setor, através da implementação de medidas previstas nesse documento.

Como ponto de partida, o Livro Branco começa por declarar que é amplamente reconhecida a carência de infraestruturas, instalações e serviços portuários de apoio às atividades náuticas de turismo, recreio e desporto no país. Desde então registaram-se alguns progressos, nomeadamente, assistiu-se à construção de novos postos de amarração flutuantes, que quase triplicaram, passando de 4.600 à data, para perto de 13.000 na atualidade. Esse progresso, contudo, não foi ainda de molde a tornar o setor do lazer e do turismo marítimo num setor dinâmico e forte da economia do mar, porquanto o ponto de partida era muito fraco - menos de cinco mil postos de amarração - e porque o potencial natural do país permite fazer muito melhor.

Figura: Distribuição regional dos postos de amarração – Ano de 2011



Fonte: Turismo de Portugal, 2011

Se verificarmos o número de lugares de amarração por quilómetro de costa em Portugal comparativamente a outros países, confirmamos um vasto espaço de crescimento que o setor poderia explorar.

Quadro: Postos de amarração por Km de costa

N.º de postos de amarração por Km de costa	
Holanda	412
França	43
Suécia	25
Itália	17
Espanha	16
Reino Unido	14
Portugal	5
Turquia	4

Fonte: UCINA

Estes números explicam cabalmente que, como já foi referido, o setor do lazer e do turismo marítimo não é em Portugal um setor relevante da economia nacional e nem sequer representa um peso muito importante no plano mais restrito da economia do mar, o que, insistimos, é tão mais desconcertante, quanto existe um elevado potencial natural que convida ao seu desenvolvimento.

Onde reside esse potencial ? No Livro Branco, citado, salienta-se o potencial da costa portuguesa para o desenvolvimento do setor do lazer, principalmente a localização favorável, entre o Mediterrâneo e o Mar do Norte, que são dois polos de forte desenvolvimento do turismo náutico na Europa; as condições naturais paisagísticas, ambientais e climatéricas propícias; as condições de procura interna potencial, pela concentração da maioria da população na faixa litoral do país; e a existência de múltiplas infraestruturas de abrigo em zonas estuarino-fluviais e em portos de comércio e pesca, com capacidade de serem adaptadas para a náutica de recreio.

Olhando para o panorama nacional à luz dos números que o setor do lazer marítimo apresenta na Europa e a nível mundial ainda mais se reforça a sensação de perplexidade, dada a maturidade atingida pelo setor em muitos países europeus e que contrasta com a realidade nacional. Essa maturidade é assinalada no recentemente publicado Relatório do Grupo de Trabalho da Náutica de Recreio, do Fórum Permanente para os Assuntos do Mar, intitulado “Náutica de recreio em Portugal - um pilar do desenvolvimento local e da economia do mar”. Nele se refere os exemplos da Nova Zelândia, de França, do Reino Unido, de Itália e até mesmo da Croácia, que tem feito uma aposta forte neste setor, tornando-o um dos principais setores da sua economia.

A Turquia, como vimos, é outro país que igualmente tem desenvolvido o setor da náutica de recreio a um ponto que lhe permitiu reconverter para o fabrico de embarcações de recreio estaleiros de construção naval, antes dedicados a outro tipo de embarcações. A aposta da Croácia e da Turquia tem tido um impacto assinalável no crescimento do turismo nesses países, pelo que os mesmos podem mesmo ser apontados como *case studies* nesta matéria.

É claro que se pode argumentar que as condições naturais da costa portuguesa não são de molde a rivalizar com as condições naturais encontradas no mar Mediterrâneo, mas daqui não se deve inferir que o setor do lazer marítimo não tem futuro em Portugal, bastando olhar para muitas regiões marítimas do Norte da Europa que com condições climatéricas e marítimas muito mais adversas que as encontradas em Portugal desenvolveram ainda assim indústrias dinâmicas na náutica de recreio.

Por isso, se afirma que o aspeto mais positivo do setor em Portugal, como, aliás, acontece em outros setores da economia do mar, é que existe um forte e inequívoco potencial de crescimento, que está à espera de ser concretizado e que trará oportunidades de variada ordem.

Segundo o Livro Branco, essas oportunidades incluirão aumentar a atratividade de Portugal como destino turístico. Este ponto foi também desenvolvido no Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos, que afirma ser necessário em Portugal requalificar o produto “sol & praia” e que vê no desenvolvimento do turismo náutico uma oportunidade de realizar essa necessidade. Nesse Relatório refere-se que se o produto “golfe”

assenta no fator “clima”, o produto “sol & praia” pode vir a assentar muito mais no fator “mar”, do que assenta hoje, podendo dessa forma diversificar a sua oferta e esbater a sua sazonalidade.

O desenvolvimento do setor do lazer marítimo permitirá igualmente ao país captar segmentos da procura de turismo náutico internacional, aumentando o número de não residentes que se deslocam a Portugal para usar o mar com fins de lazer, através da vela ou do surf, por exemplo, bem como aumentando as escalas e o tempo de estadia de embarcações de recreio não residentes em Portugal. Igualmente, o desenvolvimento do setor permitirá desenvolver atividades ligadas ao estacionamento permanente e sazonal de embarcações de recreio em Portugal e ao aluguer dessas embarcações. Permitirá disciplinar e ordenar o uso de planos de água costeiros e valorizar ambiental e paisagisticamente zonas portuárias e marginais degradadas, através da sua reconversão e aproveitamento para a náutica de recreio. Permitirá ainda dinamizar a atividade económica em comunidades litorais de pequena e média dimensão, dependentes da atividade piscatória, hoje em regressão.

Voltando ao Relatório do Grupo de Trabalho da Náutica de Recreio, do Fórum Permanente para os Assuntos do Mar, acima citado, o desenvolvimento deste setor é também relevante na criação de emprego, estimando que cada novo posto de amarração criado dê origem a 8 postos de trabalho, diretos e indiretos, bem como é importante no fomento da fileira da construção e reparação de embarcações de recreio, como se verificou no caso da Turquia.

A realização de eventos náuticos de classe mundial, como é o caso da *America’s Cup*, *Volvo Ocean Race*, *The Tall Ships Race* e *Extreme Sailing Series*, acrescenta esse relatório, tem contribuído para afirmar uma imagem positiva de Portugal, o que se acabará por refletir no “goodwill” da marca “made in Portugal”, beneficiando a prazo as exportações portuguesas. De facto, têm lugar em Portugal importantes eventos náuticos internacionais que atraem grandes multidões e que terão sido seguidas por milhões de pessoas em todo o mundo.

Calendário de alguns dos grandes eventos náuticos realizados em Portugal



Como é referido no Relatório do Grupo de Trabalho da Náutica de Recreio, do Fórum Permanente para os Assuntos do Mar, de acordo com o estudo elaborado pelo Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, sobre o impacto económico da 32ª America's Cup realizada em Valência em 2007, em cerca de três anos de preparação e realização do evento, foi acrescentado à economia da região de Valência um valor de cerca de 2.700 milhões de euros.

Finalmente, o desenvolvimento do setor contribuirá decisivamente para difundir em Portugal uma “cultura marítima” que se perdeu e que será determinante para o sucesso da economia do mar em geral. A náutica de recreio será, assim, um fator de reforço da identidade cultural ligada ao mar e deve ser disseminada especialmente junto dos mais jovens, os quais serão simultaneamente potenciais futuros empreendedores e clientes da economia do mar.

Reconhecido o potencial e declaradas as oportunidades que se podem abrir para a economia nacional com o desenvolvimento deste setor, importa compreender porque é que o mesmo ainda não é uma realidade com significado e, principalmente, saber o que se pode fazer para se alterar uma situação insatisfatória que, apesar de diagnosticada há anos, continua por solucionar, com prejuízo da economia nacional.

Como, aliás, acontece com praticamente todos os setores da economia do mar, também o sucesso do setor do lazer e turismo está diretamente dependente da ação do Estado, na sua função de emissor de políticas públicas que permitam reduzir a pesada burocracia de que padece este setor e contribuam para atrair investimentos, iniciativa privada e empreendedorismo. De facto, a razão desta responsabilidade do Estado é que persistem, hoje em dia, fortes constrangimentos ao desenvolvimento do setor do lazer e turismo marítimo, dado o conteúdo desadequado de políticas públicas, ou dada a sua omissão. Assim, no contexto da ação do Estado, há que rever a questão do ordenamento do território na orla costeira e dos planos de água, bem como adotar um ordenamento espacial marítimo que inclua nas suas prioridades o uso do mar para fins de lazer, turismo e recreação. Há igualmente que adotar legislação que promova o desenvolvimento das atividades ao invés de as limitar e condicionar, sendo que a legislação que regula a náutica de recreio e que está para ser revista há mais de cinco anos poderá ser uma oportunidade ideal para mudar o paradigma – da complicação - que tem, senão sido responsável pela situação de atraso do setor, pelo menos contribuído fortemente para ela. Nesta linha, urge flexibilizar regras que espartilham a liberdade do uso do mar, incluindo simplificar os graus e as cartas náuticas, conceder equiparações com sistemas estrangeiros, diminuir a burocracia associada ao registo das embarcações, inclusivamente criando um registo central único digital, diminuir os tempos de espera e as homologações, acabar com taxas injustificáveis como a taxa de rádio, terminar com controlos fictícios e responsabilizar os utentes do mar pela sua segurança, mais do que tudo fazer para prevenir que estes se coloquem em situação de risco. Não se quer com isto implicar que se deve ser menos rigoroso no trabalho de proteção da vida humana no mar, através de ações de salvamento ou da prevenção, mas sim que é preciso facilitar o acesso ao mar pelos habitantes do país e pelos turistas que nos visitam.

Importa reconhecer, igualmente, que no domínio das infraestruturas de lazer há também muito ainda por fazer, sendo que aqui as autarquias locais têm um papel e uma responsabilidade significativas. Desde logo, é

necessário construir rampas públicas de acesso ao mar para embarcações e dotá-las de condições de uso adequadas, incluindo o estacionamento de embarcações e dos automóveis que as rebocam. Só assim se poderá combater a perceção generalizada de que a náutica de recreio é uma atividade elitista e que não está ao alcance de todos. É preciso desenvolver uma rede mais vasta de docas e portos de recreio, investindo em postos de amarração flutuantes, mas sem esquecer os lugares em seco, que continuam a ser em número muito escasso. Deve promover-se a conversão de espaço livre dos portos de pesca e de comércio para postos de amarração da náutica de recreio, bem como usar planos de água protegidos, admitindo neles postos de amarração flutuantes e assim disciplinando o seu uso anárquico e o impacto ambiental negativo causado pelo abandono de poitas nos fundos marinhos, por exemplo. Ainda no contexto do desenvolvimento de infraestruturas é necessário investir em postos de amarração para não residentes em muito maior número do que os números residuais que hoje existem e que impedem quem passa ao largo da costa de acostar, devendo criar-se postos de amarração para embarcações de recreio de grande dimensão, incluindo mega-iates. Deve-se também, entre outras medidas, melhorar as condições das docas e portos de recreio existentes e dotá-los de instalações de apoio aos utentes, incluindo receções, casas de banho e serviços de manutenção das embarcações e do seu equipamento.

Para além das reformas do foro legislativo e burocrático, que deveriam ser objeto de uma ação incisiva e transversal do Estado, integrada numa visão de conjunto do setor do lazer e do turismo marítimo, e para além do progresso que se exige no domínio da infraestrutura do setor, conforme descrevemos no parágrafo precedente, importa também não esquecer a necessidade de se conseguir progressos substanciais no lado da iniciativa privada que dá vida ao setor. Assim, as empresas marítimo-turísticas são muito pequenas e geram pouco rendimento, sobrevivem em larga medida numa economia informal e o nível de qualidade dos serviços prestados é errático e pouco profissional, principalmente quando comparado com congéneres do setor em outras economias europeias. Impõe-se, por isso, aumentar o nível de qualificação dos agentes que operam as empresas, introduzir métodos de gestão mais sofisticados, trazer ao setor inovação e empreendedorismo, bem como estabelecer mecanismos de certificação das atividades que promovam a qualidade da oferta disponível, tudo isso com vista a criar um núcleo de empresas competitivas, que hoje são ainda uma pequena minoria no universo das empresas marítimo-turísticas.

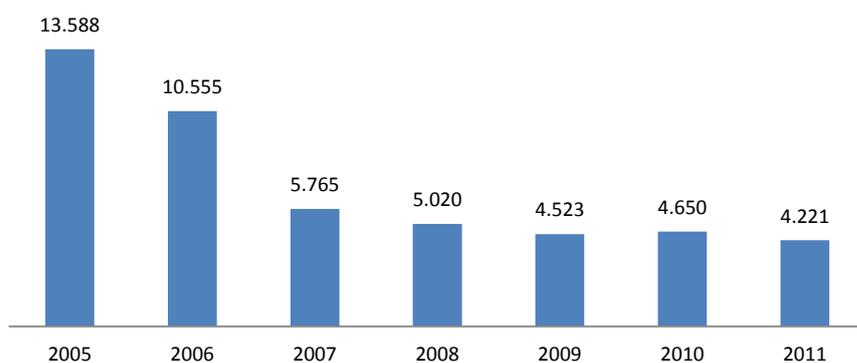
À precaridade do setor na atualidade, dados os aspetos negativos apontados, junta-se, como acima salientámos, uma procura interna débil, hoje, ainda mais reduzida pela crise económica do país, e que se pode medir pelo número diminuto de embarcações de recreio registadas, de titulares de cartas de navegação e até de federados nos desportos náuticos, conforme comprovam os seguintes dados:

Quadro: Embarcações por 1000 habitantes

N.º de embarcações por 1000 habitantes	
Noruega	174
Finlândia	136
Suécia	87
Holanda	33
Grécia	14
Itália	10
Reino Unido	9
França	8
Portugal	6

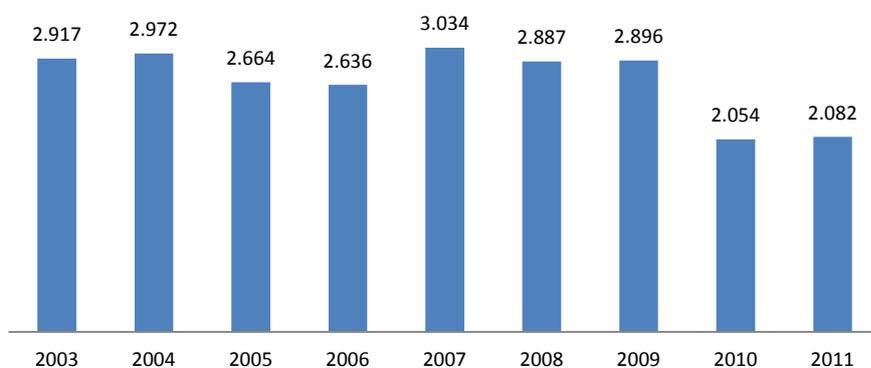
Fonte: UCINA

Gráfico: Evolução do n.º de cartas de navegador de recreio emitidas em Portugal



Fonte: Estatísticas do Portal do Mar, IPTM

Gráfico: Evolução do n.º de praticantes inscritos na Federação Portuguesa de Vela



Fonte: Federação Portuguesa de Vela

Não obstante estes números e os pontos fracos acima analisados, o potencial natural de Portugal para o desenvolvimento deste setor, bem como a tendência para o crescimento a longo prazo da procura externa são argumentos suficientes para se dever apostar nas indústrias de lazer e turismo marítimo, sendo que há atividades, no âmbito geral do setor, que demonstram ter um elevado potencial.

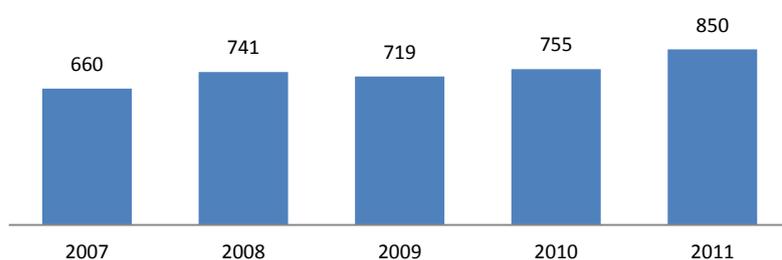
Entre estas atividades, destaca-se a prática de desportos, como o surf e outros desportos de ondas, pela sua adequação às características naturais do país, e pela promoção destes desportos, em particular o surf que apresenta sinais de grandes desenvolvimento no número de praticantes, de escolas e de empresas de equipamento, bem como pela realização de inúmeros eventos, incluindo eventos internacionais, como a prova *Rip Curl* de Peniche e a subida nos *rankings* internacionais da modalidade de desportistas portugueses. Segundo a Federação Portuguesa de Surf e a Associação Nacional de Surfistas, há hoje cerca de 165 escolas de surf no país e são fabricadas e vendidas mais de 4.000 pranchas de surf por ano, o que equivale com os demais gastos com material e serviços a 100 milhões de euros anuais. O mergulho amador com escafandro, que não dispõe em Portugal das condições naturais que o surf encontra e que, por isso, não poderá aspirar a um desenvolvimento à mesma escala, ainda assim é uma atividade em expansão em Portugal, devido principalmente à redução dos custos de contexto que o constroem, em particular conseguida com a entrada em vigor de nova legislação reguladora de atividade e da sua aprendizagem. Este desporto, que encontra melhores condições naturais nos Açores e na Madeira, conta ainda com uma procura externa em crescimento, a qual deve ser aproveitada da melhor maneira possível, dentro das limitações naturais do país. Conforme defendido no Relatório “Hypercluster do mar” outra atividade que encontra boas condições na costa portuguesa é a navegação de recreio. Esta atividade sofre, no entanto, mais do que qualquer outra do setor, pelas deficiências assinaladas a nível das infraestruturas de acostagem e armazenamento ou estacionamento de embarcações. Com vista desenvolver esta atividade, os objetivos deveriam ser essencialmente três: (i) criar condições de acostagem com os olhos na procura interna, apesar da sua debilidade, nomeadamente proporcionando postos de amarração e estacionamento em seco a embarcações menores de 6 metros; (ii) apostar na atração da frota estrangeira de passagem, uma vez que a percentagem das embarcações dessa frota que atraca no país é uma percentagem pequena do total que passa ao largo, dada a falta crónica na Europa de amarrações para embarcações de recreio de grande dimensão (mega iates), e sabendo que o turista nauta despende mais do que o turista médio, transportando cada embarcação de passagem em média entre duas a seis pessoas; (iii) apostar no aumento da frota estrangeira residente, dados os números reduzidos dessa frota em Portugal (praticamente toda concentrada no Algarve), e dada a elevada procura externa na Europa, onde não há espaço de acostagem para mais embarcações e onde as filas de espera para esses espaços são demasiado grandes.

Alcançar estes objetivos representa internacionalizar a náutica de recreio em Portugal e será determinante para se ganhar a batalha do desenvolvimento do setor. Para o alcançar é crucial não apenas fazer trabalho de casa no sentido de melhorar as condições dos portos e docas de recreio portugueses (das 36 instalações portuárias de recreio que existem em Portugal, muito poucas são marinas ou portos de recreio que tenham condições mínimas para atrair a frota estrangeira), como e principalmente ser proativo e sair do país à

demanda da dita procura externa, promovendo as condições naturais do país e a oferta existente nos mercados saturados da Europa.

Finalmente e independentemente de se poder apostar também em outras atividades, que igualmente têm crescido nos últimos anos, como a observação de espécies marinhas, por exemplo nos Açores, importa não esquecer quão relevante é a captação do segmento do turismo de cruzeiros para Portugal, dado o crescimento bastante elevado dessa indústria na Europa, já mencionado acima, a saturação de rotas e destinos tradicionais no Mediterrâneo e no Mar Báltico e a atratividade que Portugal exerce sobre a indústria, principalmente através dos Portos do Funchal e de Lisboa, mas também crescentemente em Portimão e com perspectivas de crescimento no futuro próximo noutros portos do país, incluindo Leixões e Ponta Delgada.

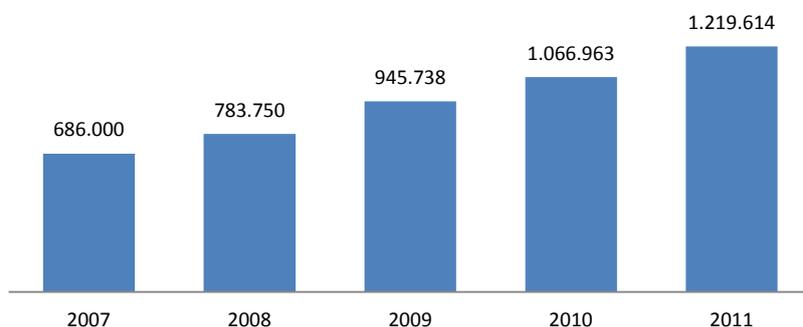
Gráfico: Escalas navios de cruzeiros nos principais portos portugueses



Fonte: Fórum Empresarial da Economia do Mar – Documentação online da Conferência “Cruzeiros Marítimos – Um Setor em forte crescimento”.

Os resultados em números de passageiros, que já ultrapassam um milhão anualmente e em número de escalas estão à vista e devem ser consolidados.

Gráfico: Movimento de passageiros de navios de cruzeiro nos principais portos portugueses



Fonte: Fórum Empresarial da Economia do Mar – Documentação online da Conferência “Cruzeiros Marítimos – Um Setor em forte crescimento”

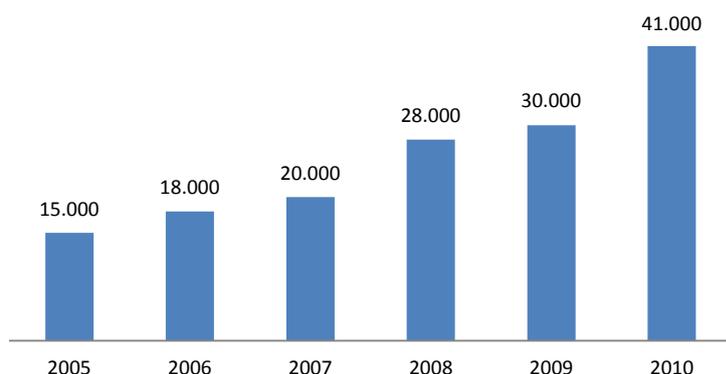
Um estudo recente do Observatório do Turismo de Lisboa concluiu que o passageiro de cruzeiro que visita a capital portuguesa tem uma idade média de 55 anos, é profissionalmente ativo e tem habilitações universitárias. Viaja em geral acompanhado pelo seu companheiro ou companheira. Em termos médios, os passageiros entrevistados efetuaram uma despesa diária individual na cidade de 52,91 euros. O grau de satisfação com o cruzeiro é elevado, o mesmo acontecendo com a visita a Lisboa. O clima, a população local e os preços são os elementos mais bem classificados numa apreciação específica.

Independentemente de se poder argumentar que este segmento de mercado é menos rentável do que outros segmentos do transporte marítimo comercial em termos de taxas portuárias arrecadadas, os efeitos positivos diretos e indiretos gerados para a economia nacional por esta atividade são importantes.

Segundo um estudo do *European Cruise Council*, em 2011, a indústria de cruzeiros gerou um impacto direto de 195 milhões de euros em Portugal, estando hoje em preparação estudos sobre os impactos económicos indiretos, naturalmente mais difíceis de contabilizar.

Confirma-se ainda que o número de passageiros de nacionalidade portuguesa também tem vindo a aumentar ao longo dos últimos anos, embora a crise económica atual vá seguramente interromper essa evolução.

Gráfico: Passageiros portugueses em navios de cruzeiro



Fonte: EEC - European Cruise Council

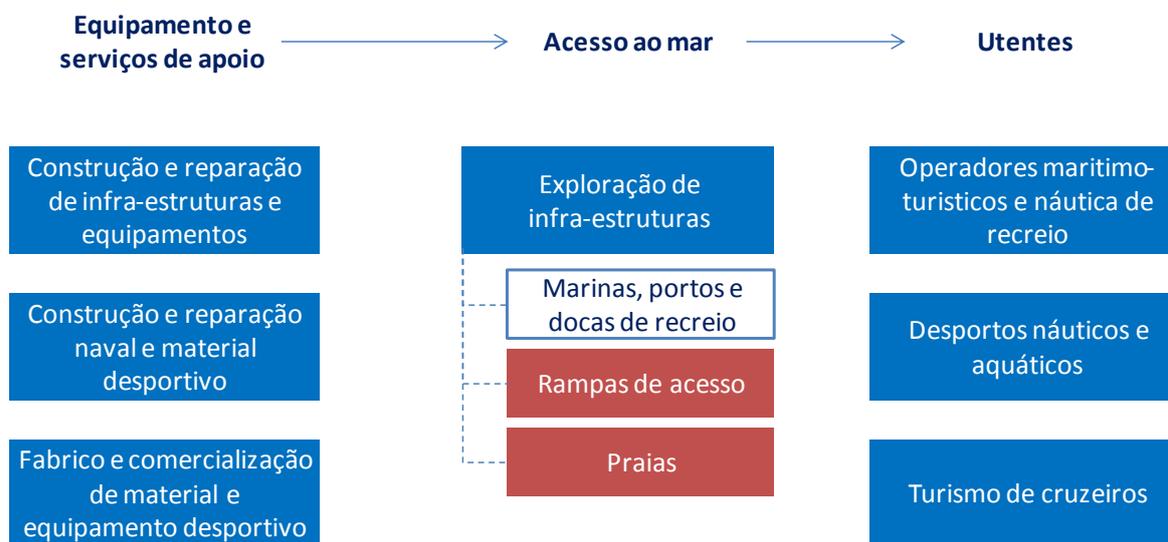
O mesmo estudo indica que a indústria de cruzeiros é responsável por cerca de 7.500 postos de trabalho em Portugal, entre serviços de tripulação e serviços de reparação naval. Em média, e por cada navio de cruzeiro, com aproximadamente 200 metros de comprimento, que faz escala em Portugal, desembarcam cerca de 1400 passageiros e 500 tripulantes.

Para prosseguir a aposta na indústria de cruzeiros é necessário continuar a investir no domínio das infraestruturas, construindo terminais de passageiros modernos e confortáveis, bem como proceder-se ao estabelecimento de acordos entre as cidades portuárias visitadas, os seus portos, os aeroportos e a indústria de hotelaria da região, com vista a assegurar a captação maior possível de receitas e nomeadamente aumentar a percentagem – que é pequena – do número de passageiros que embarcam e desembarcam nas cidades

portuárias portuguesas (*turn around*), dado que são estes passageiros que mais impactos económicos positivos indiretos geram na economia local.

4. A cadeia de valor e aspetos referentes às empresas

Figura: Cadeia de valor – Fileira do Lazer e Turismo Marítimo



Legenda:

- Âmbito deste capítulo
- Sector público

Fonte: Equipa Blue Growth for Portugal

4.1. Notas Gerais

À semelhança do que foi feito nos capítulos anteriores, procuramos aqui identificar a cadeia de valor em que se enquadram as empresas que compõem a “fileira” do setor do lazer e do turismo marítimo, tal como a apresentamos neste capítulo. Devemos admitir, todavia, que mais do que propriamente uma cadeia onde vai sendo gerado valor até ao produto final que chega ao cliente ou utilizador, do que se trata é de identificar um “ecossistema” de setores e empresas relacionadas com o lazer e o turismo marítimo. Desde logo, porque não se trata de um só setor, mas sim de vários setores diferentes com atividades distintas, em que a ligação entre si é o uso do mar com fins de recreação, de lazer ou de desporto. Ainda assim, o esquema apresentado, na figura acima, demonstra de alguma forma a interligação entre estes vários setores ou subsetores. Não podemos ter um pilar fundamental desta fileira, como a náutica de recreio, por exemplo, sem boas infraestruturas de acesso ao mar, neste caso marinas, rampas de acesso, ou praias limpas, seguras e de fácil acesso. Para termos marinas, ou docas de recreio, precisamos de boas empresas de construção e manutenção deste tipo de infraestruturas, bem como empresas que produzam ou comercializem os diversos materiais e equipamentos necessários. Se o surf, por exemplo, poderá, ainda mais do que hoje, vir a ser um pilar de desenvolvimento desta fileira da economia do mar, é necessário criar empresas que produzam material e

equipamento de surf e dispor de boas infraestruturas, neste caso as praias, que deverão ser adequadas a este desporto, bem como contar no fim da cadeia de valor do setor do surf com empresas prestadoras de serviços dirigidos ao utilizador final: as escolas de surf, os guias, as agências de viagens, etc..

Como referimos na introdução a este capítulo, o setor do lazer e turismo marítimo foi talvez aquele em que tivemos mais dificuldade no levantamento e caracterização de empresas. Não porque elas não existam, mas porque o setor em si está mal organizado, as fontes de informação estão muito dispersas e são, por vezes, confusas. Desde logo existem vários Códigos de Atividade Económica só no setor das empresas marítimo-turísticas, tornando impossível a compilação das mesmas através desta metodologia. O Turismo de Portugal IP, tem registo de todos os operadores marítimo-turísticos (OMT) a operar em Portugal, numa lista com mais de 600 empresas. Porém torna-se quase impossível distinguir aqueles OMT que trabalham no mar, dos que operam em rios ou barragens e que tipo de atividades desenvolvem (e.g. um restaurante concessionário localizado numa praia pode estar registado como operador marítimo-turístico e, no entanto, não explorar nenhuma atividade diretamente ligada com o mar).

Assim sendo, seguindo a cadeia de valor que publicamos na figura acima, numa lógica de identificar empresas e competências, fizemos uma pesquisa complementar às várias fontes de informação que recolhemos, como a lista dos OMT licenciados pelo Turismo de Portugal, a lista da CCDR do Algarve, entre outras. Naturalmente não iremos referir todas as empresas que operam em Portugal (só OMT, como referimos, são mais de 600), limitando-nos a dar alguns exemplos de empresas que consideramos interessantes e que apresentam perspectivas de futuro, estando certos que existem muitas mais do que as aqui indicadas.

Descrição de competências que cobrimos neste capítulo e que existem em Portugal:

Equipamento e serviços de apoio

- Construção e reparação de infraestruturas e equipamentos – Empresas de construção de marinas, molhos, ancoradouros, boias, etc. .
- Construção e reparação naval – Estaleiros navais que se dedicam em exclusivo à construção e manutenção de embarcações de recreio, veleiros, motas-de-água, etc.;
- Fabrico e comercialização de material e equipamento desportivo – Empresas que se dedicam ao fabrico de material e equipamento desportivo, como pranchas de surf, kayaks, velas e outros. Inclui também as empresas que se dedicam à comercialização deste tipo de materiais e equipamentos, incluindo embarcações de recreio e materiais náuticos, como lojas, representações de marcas estrangeiras, lojas online, etc.;

Acesso ao mar

- Infraestruturas – Todo o tipo de infraestruturas de acesso ao mar, como marinas, portos de recreio, docas flutuantes ou a seco, rampas públicas de acesso ao mar e praias.

Utentes

- Operadores marítimo-turisticos (OMT's) – Empresas de aluguer de embarcações, prestação de serviços como passeios de barco, taxis, eventos em embarcações, observação da natureza, pesca desportiva, entre outros serviços;
- Desportos náuticos e aquáticos – Empresas dedicadas à formação e exploração do mar na componente desportiva, nomeadamente, vela, *windsurfing*, *kitesurf*, remo e canoagem, surfing e mergulho;
- Turismo de cruzeiros – Empresas que exploram a atividade de cruzeiros marítimos.

4.2. Alguns players

4.2.1. Construção, reparação e manutenção naval de embarcações de recreio

Apesar de em tese qualquer estaleiro naval estar apto a construir ou reparar todo o tipo de embarcações, quer seja de recreio, pesca ou de transporte, existem alguns estaleiros que apostam na construção e reparação de embarcações de recreio, para desenvolver a sua atividade. Aliás, à escala mundial, é mesmo este nicho da construção de embarcações de recreio que apresenta as maiores mais-valias e margens de lucro de todo o universo da construção naval. O elevado crescimento anual deste setor na última década, em termos mundiais e europeus, tem sido acompanhado unicamente pelo setor do turismo de cruzeiro e é responsável por cerca de 20% do valor de toda a fileira do lazer e do turismo marítimo. Não surpreende, por isso, que os principais países europeus produtores de embarcações de recreio, principalmente a Itália, mas também a França e ainda outros países como a Finlândia, continuem a apostar neste mercado.

Em Portugal, a maioria das marinas são servidas por estaleiros que estão instalados na própria marina ou nas suas imediações e que prestam serviços de reparação e manutenção às embarcações que aí estão parquedadas. Contudo, no que respeita à construção de embarcações de recreio, são muito poucos os casos em Portugal, até porque a crise que o setor da construção naval vive não permite um nível de especialização tão grande e, principalmente, porque a dimensão do setor da náutica de recreio no nosso país, talvez, nem sequer o justifique. Ainda assim, havia o caso da **Sea Rib's**, já referenciada no capítulo da construção e reparação naval, dedicada à construção e comercialização de semirrígidos destinados à prática de desportos náuticos, caça submarina, mergulho, ski, pesca desportiva ou simples utilização lúdica, bem como para usos profissionais. Outro construtor português de semirrígidos é a **Setamar – Fernando A. Silva, Lda.**, localizada em Sintra. Além do fabrico e comercialização destas embarcações, a **Setamar**, comercializa ainda um vasto conjunto de equipamentos, como consolas, bancos, motores, atrelados, etc. A **Rivernaut, Lda**, a **Tagus Yatch Center** e a **OBE & Carmen, S.A** ou os estaleiros **Vítor Manuel Serpa Maia** em Peniche, também abordado no setor da reparação e construção naval, são exemplos de empresas de construção de embarcações de recreio que prestam também serviços de manutenção e reparação. Outros estaleiros de embarcações de recreio vivem hoje da reparação e manutenção, são os **Estaleiros do Atlântico**, **Estaleiros do Norte**, **Marina Formosa** e a **Rodman Lusitania**. A **Rivernaut, Lda.**, um dos exemplos referidos em cima, está localizada em Vila Nova de Cerveira e é especializada na reparação, motorização, personalização, equipamento e venda de embarcações

pneumáticas e semirrígidas. Ocupa uma instalações com mais de 2.300 m², onde presta os seus serviços e também realiza cursos de formação de manutenção e reparação deste tipo de embarcações.

Como foi referido, praticamente todas as marinas e portos de recreio disponibilizam serviços de manutenção aos seus clientes, os quais podem ser explorados pela própria marina ou concessionados a empresas que se instalam nas suas imediações. Um desses exemplos é a **Sopromar – Estaleiro Naval de Lagos**, a operar nas marinas de Lagos e de Portimão, e que é especializado numa série de serviços de reparação, lavagens, subidas e descidas, colocação em atrelados e também estacionamento de curto e longo prazo, com capacidade para 150 embarcações. Além da **Sopromar**, a **Bluewater Algarve**, localizada em Portimão e direcionada à prestação de serviços a iates, desde manutenção e reparação, agenciamento, venda e estacionamento a seco. São também exemplos a **Meumar** e a **Tecnimarítima**, que entre outras pequenas empresas, servem a marina de Vilamoura, a **Ondanáutica**, a **ParedenÁutica**, que serve a marina de Cascais, a **Nautirecreio**, localizada no porto de recreio de Oeiras, ou o **Estaleiro Naval de Lisboa**, no Parque das Nações. Ainda na zona de Lisboa, a servir as várias docas de recreio, existem muitas pequenas oficinas de reparação que podem ser consultadas no website do Porto de Lisboa. A **Marine Marbella Setúbal, Lda.**, que pertence ao grupo espanhol Marine Marbella, está em Portugal desde 1989, inicialmente através da Marina Atlântica, sociedade constituída para promover os produtos do grupo no mercado nacional. Recentemente, a empresa passou a operar sob a designação de **Marina Marbella Setúbal** e presta serviços de venda, pós-venda, agenciamento de navios, reparação e armazenagem de embarcações a seco. A sede nacional e centro de serviços é em Setúbal e detém estabelecimentos em Vilamoura e no Porto. A sede em Setúbal ocupa uma área total de 6.400 m², dos quais 1.500 m² são área coberta e 1.120 m² de área líquida com cais de acostagem para embarcações. Estas instalações permitem efetuar o movimento de embarcações até 50 toneladas e dispõem de sistema de armazenagem a coberto com capacidade para embarcações até 13 metros.

4.2.2. Fabrico e comercialização de material e equipamento náutico e desportivo

No fabrico e produção de material e equipamento náutico e desportivo, Portugal tem empresas com muita qualidade e que são reconhecidas internacionalmente. É o caso da **M.A.R. - Kayaks**, que fabrica os mundialmente famosos **Kayaks Nelo**. Esta empresa esteve já presente em 3 edições dos jogos olímpicos enquanto fornecedor oficial e foi responsável pela construção de 75% das embarcações na edição dos jogos de 2012 em Londres, arrecadando 25 medalhas. Fundada em 1978 em Vila do Conde, a **M.A.R. - Kayaks** é hoje uma das maiores do mundo nesta área, ocupa uma área de 7.000 m², emprega 100 pessoas e tem representantes em todo o mundo. Constrói caiaques de competição, turismo, surfski, etc. Ainda na área dos caiaques, existem outros construtores em Portugal com produtos evoluídos e reconhecidos internacionalmente, como é o caso da **RPF Kayaks** da Figueira da Foz, especializada em Kayaks para utilização no mar (ondas), que exporta já para mais de 20 países e que está em vias de estabelecer uma parceria de longo-prazo para se instalar nos Estados Unidos. Outra marca portuguesa também a destacar é a **Watertech**, que produz caiaques em Portugal, mais virados também para o mar e para as ondas. Devemos realçar que a indústria da produção de caiaques é uma industria altamente inovadora e que tem conhecido uma evolução

muito grande nos últimos anos, nomeadamente ao nível dos materiais que utiliza e da tecnologia de ponta que domina.

No surf, Portugal conta com uma procura doméstica em franco crescimento (4.000 pranchas vendidas anualmente), como referimos acima, e, por isso, apresenta várias marcas de pranchas e equipamento que estão na vanguarda do setor a nível mundial, inclusive fabricando pranchas que são utilizadas por alguns dos melhores surfistas do mundo. É exemplo, a **Semente Surfboards**, fundada em 1982, que possui uma marca já mítica desenvolvida na Ericeira e que é a maior em Portugal. Hoje vende também todo o tipo de acessórios para o surf, como fatos de neopren e outros equipamentos. A **Polen Surfboards** que recentemente se mudou da Costa da Caparica para Cascais, onde construiu uma fábrica desenhada de início a pensar na produção de pranchas de surf e que está equipada com os melhores equipamentos e tecnologia de ponta, tendo mesmo servido de modelo para uma fábrica de uma marca internacional que está a ser construída na África do Sul. A **Polen Surfboards** tem um modelo de negócio interessante, porquanto, para além de ter os seus *shapers* residentes, estabelece acordos com vários *shapers* de renome internacional que vêm recorrentemente a Portugal desenhar pranchas que depois são finalizadas pela marca. Outras marcas são a **SPO – Shaping Professionals Organization**, que explora também um modelo semelhante ao da **Polen**, a **Boardculture**, também localizada na Ericeira, a **Lufi**, hoje mais focada na produção de pranchas grandes, entre outras marcas de menor dimensão. A empresa **Refresh** é a única fábrica de *bodyboards* portuguesa e está localizada em Peniche. Todas estas empresas são hoje empresas viradas para o exterior, como desde logo podemos constatar pelos nomes que utilizam, que concorrem com as melhores marcas internacionais e que utilizam as tecnologias mais avançadas que existem na indústria, muitas delas desenhando produtos únicos e altamente inovadores. Em qualquer uma destas fábricas podem ser encomendadas pranchas feitas por medida ou adquirir-se pranchas produzidas em série.

Merece também ser destacada a **P&R Têxteis**, marca famosa por equipar alguns dos melhores atletas do mundo em vários desportos. A **P&R Têxteis** é detentora da marca **ONDA**, que produz fatos de neopren para utilização em desportos no mar e tem conhecido uma evolução muito interessante. A avaliar pelo sucesso dos fatos fabricados por esta empresa não é de espantar que muito em breve a marca **ONDA** esteja também a ser comercializada ao nível das melhores marcas congéneres mundiais.

Na área do equipamento náutico, a empresa **Velas Pires de Lima**, produz velas para todo o tipo de embarcações, desde o *Optimist* até aos gigantes *Tall Ships*, como a Navio-Escola Sagres. Esta empresa também exporta uma parte considerável da sua produção, tendo, inclusive, fabricado velas para embarcações de muitos países concorrentes nas provas de vela da última edição do Jogos Olímpicos. A fábrica está localizada em Sta. Cruz do Bispo, em Matosinhos, e ocupa uma área total de trabalho de 420 m² num só piso, onde estão colocadas 6 máquinas de costura industrial e uma ploter de desenho e corte de velas. A empresa **Velas Pires de Lima** é a maior velaria portuguesa e, além de velas para embarcações, produz também sombras e telas publicitárias (para barcos ou outdoors), resultado de uma estratégia de diversificação para maior aproveitamento do *know-how* e capacidade instalada.

4.2.3. Construção e reparação de infraestruturas e equipamentos náuticos

Existem algumas empresas nestas áreas em Portugal já com dimensão e que estão internacionalizadas. O **Grupo Lindley**, presente em Portugal, Espanha, Reino Unido, Cabo Verde, Angola e S. Tomé e Príncipe, compõe-se de várias firmas especializadas nas áreas de equipamento flutuante para marinas, sinalização marítima, movimentação de cargas e equipamento portuário. A **Ahlers Lindley – Marinas e sinalização** faz parte deste grupo e é especializada no fornecimento, instalação e assistência a equipamento flutuante para marinas e docas de recreio, portos comerciais, cais, quebra-mares, pontões, módulos multiusos, pontes metálicas e escadas, guias, defensas, sistemas de amarração, etc. Esta empresa é também especializada em equipamentos de ajuda à navegação e oceanografia, como boias de sinalização e lanternas, faróis, postes de sinalização, sinais sonoros, etc. Esta empresa está apta a construir uma marina “chave-na-mão”, com alguns dos equipamentos fabricados em Portugal. Entre os seus projetos de referência estão a Marina Parque das Nações, a Doca do Espanhol em Alcântara e a Marina de Cascais. Outra empresa do grupo, é a **Almovi**, especializada no fornecimento de guias, acesso em altura e movimentação de cargas, que é representante exclusiva de algumas das melhores marcas mundiais destes equipamentos. Esta empresa resulta de um *spin-off* da **Ahlers Lindley**, tendo sido estratégia do Grupo a especialização de cada empresa na sua área de negócio. Atualmente a estratégia da **Almovi** passa pela sua internacionalização, com maior foco no continente africano e nos países de língua oficial portuguesa. As outras duas empresas do grupo são a **Almarin**, que está localizada em Espanha, e que fabrica e distribui equipamentos de sinalização marítima, equipamento para movimentação e armazenagem de embarcações, equipamentos de sinalização de obstáculos e pátios industriais, e a **Mical**, que funciona como instrumento de gestão do Grupo e de apoio a empresas participadas e que detém alguns espaços para aluguer.

A **Cais** é uma empresa que está localizada no Norte de Portugal e, desde 1998, que se dedica à prestação de serviços na construção de marinas, portos de recreio, piscinas flutuantes e acessórios, tendo várias soluções e experiência adquirida na instalação de docas, estudo de formas de amarração, fornecimento e instalação de equipamentos e acessórios para marinas.

No setor de obras marítimas e empreitadas pode indicar-se a empresa **Irmãos Cavaco**. Várias outras empresas de construção civil e obras públicas nacionais têm competências na construção de obras marítimas, como infraestruturas portuárias e outras, mas a **Irmãos Cavaco** sempre assumiu um posicionamento claro nesta área e esta é a sua principal área de negócio e de especialização. A empresa iniciou a sua atividade na exploração de pedreiras e produção de agregados britados. O crescimento e a disponibilidade de matéria-prima levou a que a proteção costeira se tivesse tornado numa aposta desta empresa, tendo a realização de obras com uma forte componente hidráulica marítima sido uma evolução natural no plano de negócios. Esta empresa é, por isso, especializada em obras de hidráulica marítima e fluvial e obras de infraestruturas, como marinas e portos de recreio, tanto na construção, como expansão e reabilitação. Para além da construção, esta empresa começou a explorar também a operação de marinas e portos de recreio, na sequência de uma estratégia de diversificação. Após o alargamento dos seus serviços a todo o território continental, a **Irmãos Cavaco** está hoje presente nas regiões autónomas e nos PALOP, nomeadamente, S. Tomé e Príncipe, Angola e Cabo Verde. Além

destes, opera atualmente também no Magreb e nas Caraíbas e procura expandir os seus negócios para outros mercados, privilegiando mercados com grandes extensões de orla costeira, marítima ou fluvial. Entre as várias obras em que participou, contam-se o terminal de cruzeiros de Ponta Delgada, o porto de pesca de Grand-Rivière em França, o terminal multiusos de Leixões, e ainda outros terminais no Porto de Aveiro. Participou igualmente na construção das marinas de Portimão e de Albufeira. A **Irmãos Cavaco** dedica-se ainda a trabalhos de dragagem, que geralmente vêm agregados à construção e manutenção de portos e marinas, bem assim como à criação e manutenção dos respetivos canais de acesso.

Passando da construção de infraestruturas aos trabalhos de reparação e manutenção subaquática, a **Amorasub – Eng. Hidráulica, Lda.**, criada em 1999, desenvolve a sua atividade na área dos trabalhos subaquáticos e aluguer de equipamentos, estando habilitada para a execução de obras hidráulicas, incluindo, entre outras, obras portuárias, dragagens e emissários e ainda inspeções e manutenção de navios e embarcações. A empresa conta nos seus quadros com mergulhadores profissionais com uma larga experiência e é das poucas empresas nacionais que tem todo o tipo de equipamento para todos os serviços subaquáticos, desde inspeção, obra, corte e soldadura, e apoio à construção. Alguns dos equipamentos de que dispõe são plataformas de apoio, embarcações diversas, bombas de drenagem e dragagem, geradores, compressores, balões de elevação de 20 toneladas, viaturas com grua e outros. Esta empresa opera ainda na vertente de aluguer de equipamentos e oferece inúmeras soluções de bombagem, que vão desde os equipamentos elétricos aos pneumáticos, passando também por todos os acessórios necessários na utilização destes equipamentos.

Outras empresas de mergulho profissional que prestam serviços a este tipo de infraestruturas, são a **Multisub**, a **Neosub** e a **Oceansub**. A **Multisub** foi criada em 2003 e possui já uma vasta experiência na prestação de serviços de mergulho profissional, tendo participado em projetos tão relevantes como a instalação do projeto *Windfloat* na Aguçadoura. Entre os serviços prestados estão trabalhos *offshore*, trabalhos para a construção naval e civil, operações em barragens e salvamentos.

4.2.4. Exploração de infraestruturas de náutica de recreio

No contexto das infraestruturas de acesso ao mar, as marinas, portos de recreio e docas de recreio merecem uma nota de destaque. De acordo com informação disponível no Portal do Mar, Portugal dispunha, em 2012, de 38 infraestruturas deste tipo, que correspondem a pouco mais de 11.300 postos de amarração, entre marinas (58%), portos de recreio (26%) e docas de recreio (16%), a maioria localizada no centro e Sul do país e também nos Açores.

As marinas e portos de recreio são um pilar fundamental da náutica de recreio, pois são a infraestrutura essencial à navegação de recreio e são hoje um dos principais argumentos à promoção turística da oferta costeira de um país. Funcionam como um hotel para as embarcações e muitas vezes para os tripulantes (que dormem nas embarcações), pelo que o tipo e nível de serviços são ou devem ser muito semelhantes entre elas. Se para uma embarcação em trânsito o principal fator de decisão na escolha de uma marina é a proximidade dos pontos de paragem identificados no percurso até ao destino final (tipicamente as

embarcações em trânsito procuram uma infraestrutura de apoio para pernoitar), já no caso de estadias de médio/longo prazo a decisão e escolha pende mais para o tipo e qualidade de serviços disponíveis, conforto, relação com as autoridades e, naturalmente, a existência de atividades de lazer e de atracões no *hinterland* dessa marina. Como explicámos, Portugal tem potencial para captar estes dois tipos de clientes, por se encontrar na passagem das principais rotas de viajantes (Norte Europa – Mediterrâneo e cruzamento do Atlântico), no primeiro caso, e também pelas excelentes condições climáticas durante o inverno e verão, que são um argumento para captar mais embarcações de outros países europeus, nomeadamente do Norte do continente. Dado o preço, hoje, relativamente reduzido de uma viagem de avião entre Portugal e outros países da Europa, é mais praticável do que antes deslocalizar a embarcação de recreio para Portugal, usufruindo-se do clima moderado do país para passar aqui vários fins de semana durante o inverno e férias no verão.

Neste contexto vale a pena destacar algumas marinas pela sua importância não apenas no setor da náutica de recreio, mas até para o turismo de Portugal. Embora o número de marinas seja reduzido, a qualidade dos projetos efetuados nos últimos anos é considerada muito boa. A criação de novas marinas, ou mesmo a remodelação e modernização das antigas docas e portos de recreio, tem dado, ao longo dos últimos anos, um importante contributo para a requalificação de zonas ribeirinhas, como por exemplo a intervenção positiva realizada na zona das Docas de Lisboa ou do Parque das Nações. Para obter mais informação sobre as marinas e empresas de náutica de recreio e serviços de suporte pode consultar-se o **“Skipperslog – Directório Marinas & Náutica de Recreio”** onde é possível encontrar muitas mais empresas deste setor, para além das mencionadas neste capítulo.

É exemplo deste tipo de infraestruturas, a **Marina de Cascais**, com 650 postos de amarração, que pode receber embarcações até 36 metros de comprimento e calado máximo de 6 metros. No anteporto, em zona protegida, recebe iates de grande porte, e na área técnica disponibiliza gruas e um pórtico de 70 toneladas. Esta marina dispõe ainda de uma plataforma de eventos com mais de 2.000m², um novo cais marítimo-turístico, um cais para mega iates e um heliporto. No espaço envolvente existem diversos espaços comerciais de restauração e equipamento náutico, sendo palco recorrente de eventos e competições desportivas ligadas à vela. O **Porto de recreio de Oeiras** tem conseguido uma taxa de ocupação muito perto dos 100% durante todo o ano nos últimos anos. Dispõe de 274 postos de amarração e 100 lugares a seco, área que deverá ser aumentada em breve. Pelas limitações naturais que tem, este porto aposta na qualidade dos seus serviços, como por exemplo o serviço permanente 24 horas. A maioria dos clientes residentes desta marina são portugueses, mas a sua administração pretende atrair mais clientes estrangeiros e para isso tem estado presente em feiras internacionais e realizado *road shows* em Espanha. Este porto pratica preços um pouco abaixo do praticado nas marinas de Cascais e de Tróia, por exemplo, mas acima das docas de recreio de Lisboa. Ainda na região de Lisboa, indica-se naturalmente a **Doca de Alcântara**, pela importância para a cidade, que concentra várias escolas de formação em vela e também algumas empresas marítimo-turísticas. Destaque também para a **Marina Parque das Nações**, que reabriu em 2009 após ter estado encerrada por um período de 8 anos, que é uma das cinco maiores infraestruturas deste tipo em Portugal, com mais de 600 postos de amarração destinados a embarcações até 25m na sua bacia Sul e cruzeiros ou mega iates até 230m na ponte

cais. Inserido no processo de reabilitação da bacia Sul da **Marina Parque das Nações**, projetou-se uma marina semiaberta, equipada com um dispositivo de controlo de envasamento, pioneiro em Portugal, através de um dique de fechamento com duas comportas que garantem a estanqueidade das bacias. A reinvenção dos espaços da Marina potenciou, ainda, uma área de estacionamento a seco com grua, pórtico e rampa, assim como serviços de manutenção náutica.

No Algarve, onde, aliás, se concentram a maioria dos postos de amarração do país, a **Marina de Vilamoura** permanece a maior e mais importante marina de Portugal, com quase 1000 postos de amarração. Oferece uma grande variedade de serviços, possui um estaleiro bem equipado, uma escola de vela e foi uma das primeiras a receber a certificação do Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente, implementado e certificado pelas normas ISO 14001 e ISO 9001. Foi-lhe ainda atribuída a Bandeira Azul da Europa para Marinas e Portos de recreio, situação, aliás, comum a várias marinas portuguesas. O estaleiro dispõe de rampa e gruas de pórtico capazes de içar barcos até 60 toneladas e ainda guindastes com capacidade para 6 e 2 toneladas, bem como dispõe de um empilhador e gavetas para armazenagem de embarcações.

Outra marina de muito sucesso nessa região turística e, igualmente, uma das maiores de Portugal é a **Marina de Portimão**, mais direcionada para as necessidades de iates até 50 metros, assumiu uma posição de líder como destino preferencial de mega iates. Situada numa barra segura, localizada no estuário do Rio Arade e com fácil acesso, estende-se por uma área de cerca de 25 hectares, enquadrada pelos fortes de Santa Catarina e S. João e dispõe de boas instalações de apoio. Conta com 620 postos de amarração disponíveis para alugueres de curta e longa estadia. Como outras marinas no Algarve, encontra-se inserida num condomínio de luxo com praia, hotel, restaurantes, lojas, bares e piscina oceânica. Dispõe ainda de um núcleo de estaleiros privativos da marina, localizados na outra margem do rio, com capacidade para embarcações de grande porte (até 300 toneladas) e catamarans até 9 metros de boca.

A **Marina de Lagos** é outro bom exemplo em Portugal, tendo sido distinguida com o Euromarina *Anchor Award*, a Bandeira Azul da Europa e as 5 Âncoras de Ouro do *Gold Anchor Award*. Esta marina é operada pela **Marlagos**, empresa do grupo **MSF Turismo**, que encara a operação de marinas como um negócio de futuro para o Grupo e pretende aumentar a sua área de atuação em Portugal e no estrangeiro. Atualmente, além de Lagos, operam o novo **Centro Náutico de Algés**, um complexo concebido para fazer face às necessidades de reparação e manutenção das embarcações de recreio estacionadas no estuário do Tejo, bem como as que passam anualmente ao largo da nossa costa. Esta operação é realizada em parceria com a **Sopromar**, empresa já referida supra, quando referimos estaleiros especializados em embarcações de recreio. Destaque-se o estacionamento com capacidade para 300 embarcações a seco e o *travel lift* de 50 toneladas.

Nos Açores, a **Marina de Ponta Delgada**, segunda maior marina em Portugal, quadruplicou recentemente a sua capacidade no âmbito do projeto Portas do Mar que engloba também um cais de cruzeiros, um pavilhão multiusos e uma galeria comercial. Ponta Delgada é um porto de escala em plena expansão para os navios de cruzeiro e os mega-iates. Localizada na maior cidade dos Açores, a **Marina de Ponta Delgada** detém também a Bandeira Azul Europeia, concedida em 1999.

No quadro seguinte listamos as marinas, portos e docas de recreio que estão a operar em Portugal, bem como os concessionários de cada uma dessas marinas.

Quadro: Listagem de infraestruturas de acesso ao mar e operadores – ano de 2012

Tipo	Nome	Operador	Postos de Amarração	Zona
Marina	Marina de Vilamoura	Marina de Vilamoura, S.A.	953	Sul
Marina	Marina de Ponta Delgada	APSM - Administração dos Portos das Ilhas São Miguel e Santa Maria, S.A.	670	Açores
Marina	Marina de Cascais	Marcascais, S.A.	650	Centro
Marina	Marina de Portimão	Marina de Portimão, S.A.	620	Sul
Marina	Marina Parque das Nações	Marina Parque das Nações, S.A.	602	Centro
Doca de Recreio	Doca de Recreio de Faro	Ginásio Clube Naval de Faro	501	Sul
Marina	Marina de Albufeira	ALBUMARINA - Sociedade Gestora de Marinas, S.A.	475	Sul
Marina	Marina de Lagos	Marlagos-Iniciativas Turísticas, S.A.	462	Sul
Doca de Recreio	Doca de Recreio de Alcântara	Administração do Porto de Lisboa, S.A.	442	Centro
Porto de Recreio	Porto de Recreio do Guadiana	Associação Naval do Guadiana	360	Sul
Doca de Recreio	Doca de Recreio de Santo Amaro	Administração do Porto de Lisboa, S.A.	331	Centro
Porto de Recreio	Porto de Recreio de Olhão	Instituto Portuário e dos Transportes Marítimos, Olhão	320	Sul
Marina	Viana Marina	Administração do Porto de Viana do Castelo, S.A.	307	Norte
Porto de Recreio	Porto de Recreio de Oeiras	Empresa Municipal OeirasViva	274	Centro
Marina	Marina Quinta do Lorde	Marina Quinta do Lorde, S.A.	264	Madeira
Marina	Marina do Funchal	Associação Marina Funchal	260	Madeira
Marina	Marina D'Angra	Administração dos Portos da Terceira e Graciosa, S.A.	260	Açores
Marina	Marina da Póvoa	Clube Naval Povoense	241	Norte
Marina	Marina Porto Atlântico	Marina Porto Atlântico, S.A.	240	Norte
Marina	Horta Marina	Adm.dos Portos do Triângulo e do Grupo Ocidental, S.A.	240	Açores
Porto de Recreio	Porto de Recreio de Sesimbra	Clube Naval de Sesimbra	234	Centro
Porto de Recreio	Porto de Recreio de Sines	APS Administração do Porto de Sines, S.A.	230	Sul
Marina	Marina Praia da Vitória	Câmara Municipal da Praia da Vitória	210	Açores
Porto de Recreio	Porto de Recreio da Figueira da Foz	Administração do Porto da Figueira da Foz, S.A.	200	Centro
Doca de Recreio	Doca de Recreio de Belém	Administração do Porto de Lisboa, S.A.	194	Centro
Marina	Marina Pêro de Teive	APSM - Administração dos Portos das Ilhas São Miguel e Santa Maria, S.A.	190	Açores
Marina	Marina de Tróia	Troiamarina	187	Centro
Porto de Recreio	Porto de Recreio do Carregal	NADO - Náutica Desportiva Ovarense	183	Centro
Doca de Recreio	Doca de Recreio do Bom Sucesso	Administração do Porto de Lisboa, S.A.	163	Centro
Marina	Marina da Vila	Clube Naval Vila Franca do Campo	159	Açores
Doca de Recreio	Doca de Recreio das Fontainhas	APSS - Admin. dos Portos de Setúbal e Sesimbra, S.A.	150	Centro
Marina	Marina da Torreira	Associação Náutica da Torreira	150	Centro
Marina	Marina da Ribeira	IPTM- Instituto Portuário e dos	140	Centro

Tipo	Nome	Operador	Postos de Amarração	Zona
		TransportesMarítimos		
Marina	Marina de Porto Santo	33º/16º Assistência Náutica, Lda.	139	Madeira
Porto de Recreio	Núcleo de Recreio do Porto da Nazaré	IPTM - Instituto Portuário e dos TransportesMarítimos	128	Centro
Porto de Recreio	Porto de Recreio Boca do Rio	Empreendimento Boca do Rio Resort	96	Sul
Marina	Marina de Velas	Administração dos Portos do Triângulo e Grupo Ocidental, S.A.	78	Açores
Porto de Recreio	Porto de Recreio de Tavira	Clube Náutico de Tavira	70	Sul
Total	38,00		11.373,00	

4.2.5. Operadores marítimo-turísticos (OMT's) e náutica de recreio

No universo do setor do lazer e turismo marítimo, os operadores marítimo-turísticos (OMT's) são talvez as empresas mais difíceis de identificar e caracterizar. O Turismo de Portugal IP, publica uma lista atualizada de todas estas empresas, mas a quantidade e diversidade de Códigos de Atividade Económica (CAE's) existentes, bem como a sua ambiguidade, tornam a metodologia que utilizámos em outros setores impossível de replicar aqui. Por essa razão, como, aliás, em todo o relatório, as empresas referidas são mencionadas unicamente a título meramente indicativo.

Não obstante o seu elevado número – mais de 600 empresas - e a sua diversidade, o tipo de empresa e modelo de negócio seguido é muito semelhante nestas organizações. São tipicamente empresas locais com poucas ou nenhuma infraestruturas, poucos colaboradores (o dono e mais 1 ou 2 colaboradores), que exploram a sua atividade numa determinada praia ou numa marina ou doca de recreio.

De acordo com a definição do IPTM e publicada no website www.imarpor.pt, atividades marítimo-turísticas são “serviços de natureza cultural, de lazer, de pesca turística de promoção comercial e de táxi desenvolvidas mediante a utilização de embarcações com fins lucrativos” e podem ser exercidas nas seguintes modalidades:

- Passeios marítimo-turísticos, com programas previamente estabelecidos e organizados;
- Aluguer de embarcações com tripulação;
- Aluguer de embarcações sem tripulação;
- Serviços efetuados por táxis;
- Pesca turística;
- Serviços de natureza marítimo-turística prestados com embarcações atracadas ou fundeadas e sem meios de locomoção próprios ou selados;
- Aluguer de motas de água e de pequenas embarcações dispensadas de registo;
- Outros serviços, *designadamente* os respeitantes a serviços de reboque de equipamentos de carácter recreativo, tais como bananas, para-quedas, ou esqui aquático.

Desta descrição ficam de fora todas as empresas que exploram outras modalidades desportivas náuticas ou de água, tais como mergulho, surf, windsurf, remo, e que constituem uma grande parte das empresas do universo dos OMT a operar em Portugal na área do lazer e turismo marítimo, as quais são licenciadas pelo Turismo de

Portugal. Importa, portanto, rever, simplificar e alinhar todas as terminologias nas diversas entidades governamentais, para que seja possível ter uma noção real das empresas que se dedicam a este tipo de atividades e simplificar a carga burocrática que as assola.

Dedicamo-nos por agora às empresas que exercem atividades marítimo-turísticas, de acordo com a definição do IPTM, deixando as restantes para o próximo subcapítulo 'Desportos Náuticos e Aquáticos'.

Embora não opere no mar mas em águas fluviais, a empresa **DouroAzul** é talvez o maior grupo económico dedicado à operação marítimo-turística e um exemplo a ser seguido. A **DouroAzul** iniciou a sua atividade em 1993 no mercado nacional de cruzeiros fluviais. A empresa possui uma frota de mais de uma dezena de embarcações, alguns deles construídos em estaleiros nacionais, composta por navios-hotel, barcos para cruzeiros diários, um iate de luxo, um barco rebelo e um helicóptero. A **DouroAzul** é líder no seu segmento de mercado. Segundo a publicação PME Líder 2012 (Diário Económico), a DouroAzul - Sociedade Marítima - Turística, S.A. emprega 147 colaboradores, tem um volume de negócios de 11,9 milhões de euros e uma taxa de exportação de cerca de 63%, (valores de 2010). A estratégia presente e futura da empresa passa pelo reforço da operação em Portugal e pela sua internacionalização, com a construção de novos navios-hotel. De acordo com o Presidente do **Grupo DouroAzul**, em entrevista ao Diário Económico, a empresa prevê investir cerca de 50 milhões de euros até 2014 e aumentar de faturação para cerca de 15 M€.

A empresa **Pascoal&Filhos, S.A.** explora o lugre **Santa Maria Manuela**. O Navio é um navio histórico que foi lançado à água em 1937 e participou nas famosas campanhas de pesca do bacalhau à linha até ao início dos anos 1990. A recuperação deste lugre de quatro mastros aconteceu entre 2007 e 2010, num longo e bem documentado processo de reconstituição do navio, representando uma aposta deste empresa no mercado do turismo marítimo, onde se destaca pela inovação e exclusividade da oferta. Tem capacidade para 50 viajantes, dispõe de todas as comodidades e não tem restrições de área de navegação.

A **Viamar** efetua o transporte de passageiros entre Peniche e a Berlenga com uma embarcação de 25,5 metros e com capacidade para 185 passageiros.

Em Lisboa, a **Gesink Turismo Náutico**, dona do **Leão Holandês**, faz cruzeiros no rio Tejo já desde 1991. O **Leão Holandês** é uma escuna de três mastros e 35 metros, construído em 1910 (originalmente com dois mastros). Com cabines duplas, casas de banho e chuveiros, uma elegante e espaçosa sala de jantar com 50 lugares sentados, esta empresa explora a embarcação essencialmente para eventos, sociais ou de negócios, passeios turísticos, viagens de estudo, entre outros eventos

Também no rio Tejo, a **Marlin Boat Tours**, explora várias embarcações de diferentes tipos, desde veleiros, lanchas rápidas e iates. Esta empresa destaca-se pela sua dinâmica e diversidade de atividades que vão desde passeios de barco pelo rio Tejo durante o dia ou de noite, noite a bordo com jantar, subida do rio Tejo até ao Ribatejo onde tem um acordo com a Quinta da Marchanta em Porto de Muge – Valada, possibilitando aos clientes uma experiência equestre e degustação de produtos regionais, sendo um bom exemplo de complementaridade entre diferentes ofertas. Permite igualmente assistir ao nascer ou pôr-do-sol num veleiro,

fazer pesca, entre outros. A **Marlin Boat Tours** organiza também regatas para empresas e faz ainda o serviço de taxiboat para restaurantes na margem Sul.

A **Nautur - Sociedade de atividades marítimo-turísticas**, faz minicruzeiros na embarcação "**Costa Azul**", uma embarcação de 80 lugares de lotação, remodelada e adaptada às atuais necessidades de minicruzeiros, com uma área útil de mais de 200m². A origem da criação da empresa foi a observação da comunidade de golfinhos que reside no estuário do Sado e explora toda a zona compreendida entre o cabo de Sines e o Cabo Espichel, duas das pontas mais ocidentais da Europa, com especial incidência em toda a zona do Estuário do Sado e da Costa do Parque Natural da Serra da Arrábida. A **Nautur** é pioneira num conjunto de minicruzeiros para observação de golfinhos no seu habitat natural, programas de educação ambiental especialmente dirigidos a escolas, mini - cruzeiros para desfrutar de um dia de praia diferente, festas e eventos.

A **Caisfino**, em Cascais, opera no mercado das embarcações de turismo desde 1995. É dona da embarcação **Jotomar III**, um veleiro Oceanis 58 topo de gama da *Beneteau*, mas dispõe igualmente de soluções à vela e a motor para outro tipo de procura. Destacamos aqui esta empresa porque tem a particularidade de operar também fora de Portugal, nomeadamente nas ilhas oceânicas, permitindo aos clientes viajar a bordo e participar na experiência das atividades de operar um veleiro destes. Operam também no Mediterrâneo, Caraíbas e outros destinos como Tailândia, Seychelles ou Brasil.

Mais a Sul, a empresa **Varzeamar – Atividades Marítimo-Turísticas**, é uma empresa sediada em Albufeira, que surgiu na sequência da construção da Marina de Albufeira para responder à crescente procura de turistas por este tipo de atividades. Através da marca **Algarexperience**, explora quatro embarcações, um catamaran com capacidade para 70 pessoas, para aluguer privado ou eventos e passeios pelas grutas e costa algarvia e ainda outras três embarcações mais pequenas para aluguer, pesca desportiva em alto mar, paraquedas, observação de golfinhos e da natureza. A empresa **Animaris** desenvolve a sua atividade na ria Formosa, em Faro, com passeios de barco com grande enfoque na biodiversidade e *birdwatching*. A empresa **Ecoceanus** é uma empresa recente, criada em 2008, formada por jovens biólogos que acompanham nos *tours*, aliando a ciência ao ecoturismo. A **Dream Wave** e a **Dolphin Seafaris** são ainda exemplos de empresas dinâmicas no sul do país.

A Madeira e os Açores também têm várias empresas que se dedicam a este tipo de atividades, desde passeios de barcos, aluguer de embarcações, observação de golfinhos e baleias. Na Madeira, a **Madeiracatamaran**, detém dois catamaran que explora para observar golfinhos, baleias e tartarugas no seu habitat natural. Iniciou a atividade com um catamaran, o "**Sea Pleasure**", um Ocean Voyager de 20 metros, construído pela *CIM Shipyard – La Rochelle*, França, com capacidade para 70 passageiros. Devido ao aumento da procura a empresa adquiriu um segundo catamaran que está a operar desde Junho de 2008, o "**Sea the Best**", um "Taiti" de 23 metros, construído por *Fontaine – Pajot – La Rochelle*, França, e com capacidade para 98 passageiros. Nos Açores existem vários operadores marítimo-turísticos, a maioria dedicada à observação de cetáceos e outras espécies, mergulhos com golfinhos, e também a passeios marítimos. Estas empresas estão bem identificadas no website www.visitazores.com. Alguns exemplos são a **Azores Ocean Land**, que explora 2 embarcações na ilha de São Miguel, a **Norberto Diver**, que explora três embarcações e promove observação de baleias e golfinhos, natação com golfinhos e ainda passeios especiais entre as ilhas do triângulo (Pico, Faial e S. Jorge) e,

ainda, a **Espaço Talassa** que há muitos anos atrás foi responsável pela primeira base de observação e estudo dos cetáceos dos Açores. Estas empresas dedicam-se também ao mergulho. Existem muitas outras empresas nos Açores que se dedicam a estas atividades e que estão acessíveis pela internet.

O turismo subaquático ganha cada vez mais adeptos, o que é ainda mais potenciado pelo facto de a costa portuguesa apresentar um número significativo de navios afundados. Exemplos de empresas que procuram aproveitar este nicho são a **Subnauta** e a **Portisub**.

4.2.6. Desportos náuticos e aquáticos

Os principais desportos nesta categoria são a vela, o *windsurf*, o remo e a canoagem, o surf e o mergulho. Tipicamente, as empresas que exploram negócios ligados a desportos aquáticos são empresas que se dedicam à promoção desses desportos e ao aluguer de equipamento para a prática dos mesmos. Algumas atividades estão já numa fase mais avançada e começaram a ser exploradas em Portugal há mais tempo, como é o caso da vela, onde existem empresas e escolas já com muita tradição e bem estabelecidas. Outras atividades são mais recentes, apesar da sua rápida e crescente proliferação, como é o caso do mergulho e do surf.

No âmbito deste subsetor pode-se indicar o **Grupo Sá Machado** pela sua ligação aos desportos náuticos, mais concretamente à vela, através da **Sun Sailing Team Academy**, no entanto este grupo é mais do que isso e explora hoje diversas atividades ligadas à náutica através de várias empresas, como a **Tecnirepe**, que iniciou a sua atividade em 1984 com o objetivo de prestar assistência técnica a barcos de recreio. Com a evolução do mercado nacional no setor de venda de barcos novos, a empresa introduziu a representação de barcos e equipamentos em 1988, tendo, ao longo dos anos, evoluído para a personalização e acompanhamento de cada projeto de compra das mais sofisticadas embarcações. A **Sun Sailing Team** dedica-se também à organização de regatas e eventos especiais, sempre com o objetivo de promoção da vela. Desde 2010 é o representante da marca **Riva**, personalizando e acompanhando cada projeto de compra destas sofisticadas embarcações. A **Portimão Sun Sailing Team Academy**, com o apoio do **Iate Clube da Marina de Portimão** e a **Marina de Portimão**, é uma academia de vela, na modalidade de *match race*, que promove a possibilidade a velejadores nacionais e internacionais de treinar em Portimão, desenvolvendo também programas de formação e incentivos para empresas. Esta academia é apoiada numa frota de seis embarcações SM40 e é dotada de toda a logística adjacente, possibilitando múltiplos programas de treino ao longo de todo o ano. Trata-se de um modelo de negócio novo em Portugal.

A **Confiqatro** é um Grupo dedicado à náutica e que explora quatro áreas de intervenção: (i) escola náutica, (ii) produção de eventos, (iii) projetos náuticos e (iv) turismo náutico. Na escola náutica dá-se formação teórica, complementada por uma extensa prática no mar. Têm experiência na organização e produção de eventos náuticos, como regatas dirigidas a empresas. Na vertente de turismo náutico proporciona cruzeiros de exploração de rios e zonas costeiras e exploração das suas riquezas paisagísticas, históricas e gastronómicas. A mais recente área de charter, aluga embarcações com e sem tripulação. Dispõe ainda de uma equipa de projetos náuticos que ajuda a valorizar as potencialidades das regiões através da promoção e desenvolvimento dos desportos náuticos, disponibilizando o seu saber e competência no domínio da consultoria e gestão de

projetos para a conceção e implementação de centros de atividade náutica, com objetivos de formação ou associados a projetos de aproveitamento turístico.

São várias as escolas de vela de Norte a Sul de Portugal, como por exemplo as tradicionais e históricas **Associação Naval de Lisboa, Clube Naval de Lisboa, APORVELA**, ou o centro de vela do **Sport Club do Porto**.

No mergulho são também muitas as empresas e escolas existentes em Portugal. Destacamos aqui a **Haliotis** por se tratar de uma marca presente em várias regiões de Portugal, ao contrário da larga maioria de escolas deste género, que são micro empresas presentes numa praia ou doca onde desenvolvem a sua atividade. O projeto **Haliotis** teve início em Peniche e expandiu a sua atividade para Sesimbra, Santa Maria nos Açores e para a Madeira, disponibilizando cursos para iniciantes até avançados e saídas para mergulho.

A **Nautilus-Sub**, coordenada por José Tourais, pioneiro em Portugal da maior organização de mergulho do mundo – PADI – é uma referência no mergulho em Portugal e é um centro PADI cinco estrelas IDC o que atesta o reconhecimento internacional na área da formação. A **Nautilus-Sub** foi a primeira escola de mergulho em Portugal a ser um centro PADI e a dar o curso PADI. Tem os escritórios e salas de formação em Lisboa e o centro de mergulho em Sesimbra.

A **Ecoalga – Agricultura subaquática**, nasceu do projeto "Naturalga - Agricultura Subaquática", vencedor do Prémio Nacional de jovens Empreendedores, dinamizado pela ANJE, na categoria Ambiente e recursos naturais em 1998. A empresa hoje opera o **Centro de Mergulho de Porto Covo** que está a funcionar há 6 anos e opera entre Sines e Vila Nova de Mil Fontes. Apesar de hoje estar também dedicada ao mergulho, o seu primeiro projeto esteve ligado à produção de biomassa baseada nas macro algas marinhas. A empresa pretende regressar a curto prazo ao seu objetivo inicial, de produção de biomassa com fins comerciais.

No surf e desportos de ondas são cada vez mais as empresas que se dedicam ao ensino destes desportos e ao aluguer de equipamento. Em 2012 existem 165 escolas federadas pela Federação Portuguesa de Surf, entidade responsável pelo licenciamento deste tipo de atividade. A maioria são microempresas que se confundem quase com empresas de Atividades de Tempos Livres, já que a maioria dos seus clientes são crianças e jovens. O outro segmento de clientes mais importante para estas empresas e que está a crescer fortemente são turistas estrangeiros que visitam Portugal com o objetivo de aprender a fazer surf. Estas escolas tipicamente têm o equipamento necessário, que adquirem ou obtêm através de patrocinadores, uma carrinha para transporte dos alunos e nenhuma infraestrutura, salvo algumas exceções. A **Surf Technique** tem ganho boa reputação pois é a escola de formação do atual campeão nacional de surf e tem um modelo mais profissional e vocacionado para a competição, apesar de também prestar os mesmos serviços de formação que as outras escolas. A escola **Surf Academia** é uma das pioneiras em Portugal e desenvolveu um método de ensino único e exclusivo. A sua missão é “transformar pessoas em surfistas e surfistas em atletas”. Oferecem uma experiência de surf autêntica, formam treinadores em colaboração com a Federação Portuguesa de Surf e pretendem incluir o surf como atividade extracurricular nas escolas portuguesas.

Outra atividade também em torno do surf são os denominados “*surf camps*”, que além da experiência e formação disponibilizam também alojamento, normalmente a um preço acessível. São basicamente pousadas

destinadas a surfistas que beneficiam de equipamento, formação, atividades relacionadas com o surf e companhia de quem tem o mesmo objetivo. Estas empresas estão essencialmente vocacionadas para atrair clientes estrangeiros e são já um pilar importante no turismo em Portugal. O **Surfcastle** no Baleal em Peniche é um exemplo deste tipo de alojamento. Uma casa construída em cima do mar, que desde 2006 se tornou numa surf house com o objetivo de trazer estrangeiros a Portugal para surfar. O primeiro passo foi remodelar a casa e lançar um website na internet. Depois disso montaram a escola de surf, compraram equipamentos específicos para o ensino do surf e recrutaram os melhores professores de surf com o objetivo de transformar o **Surfcastle** numa experiência única de aprendizagem de surf.

Podíamos indicar aqui muitas mais empresas dedicadas à formação e também alojamento para surfistas, mas tratam-se de empresas com modelos de negócio muito semelhantes e que existem em muitas praias do país. Preferimos, por isso, destacar apenas mais três empresas que exploram o surf enquanto negócio e que estão internacionalizadas: é o caso da **Surf Solutions – surf management & consulting**, que presta diversos serviços relacionados com o surf, desde a gestão de carreiras de atletas, cursos, viagens e congressos, criação de conceitos desportivos e organização de eventos de dimensão internacional. A parte mais internacional do seu negócio é a exploração de uma embarcação na ilhas Mentawai e em outros arquipélagos na Indonésia, o **Mikumba Fish**, um veleiro tradicional da Indonésia que tem capacidade para 12 pessoas. O barco foi remodelado para poder receber os clientes, que o ocupam por períodos de uma semana ou mais e tem tido uma taxa de ocupação muito interessante, tanto com portugueses que se deslocam à Indonésia como estrangeiros. Outro negócio português internacionalizado é o **Lapoint**, um surfcamp que nasceu em Marrocos e hoje está, além de Marrocos, em Portugal, Noruega, Bali (Indonésia) e explora uma embarcação nas Maldivas. O reputado surfista português, Tiago Pires (Saca), é um dos sócios do *surfcamp* em Bali.

Por fim, indica-se a agência de viagens **TAKEOFF Surf Travel**, totalmente vocacionada para viagens de surf e que explora essencialmente viagens para as Maldivas, onde é concessionária de várias embarcações e parceira de vários hotéis.

4.2.7. Turismo de cruzeiros

O turismo de cruzeiros é um negócio em ascensão em Portugal, muito graças a operadores estrangeiros que escalam os portos portugueses. O setor dos cruzeiros marítimos está a crescer a dois dígitos ao ano em Portugal há vários anos e, logo, está em contraciclo com a economia. Portugal é o 12º país europeu a beneficiar com o impacto direto da indústria dos cruzeiros: 195 milhões de euros em 2011. São cada vez mais e cada vez maiores os navios que visitam Portugal e algumas cidades compreenderam bem a importância deste negócio e estão a apostar no turismo de cruzeiros. É o caso de Lisboa e Leixões que têm em curso a construção de novos terminais de cruzeiros, a Madeira e os Açores, que são visitados por estes navios há vários anos e Portimão, sendo que Lisboa e Funchal concentram a grande maioria de passageiros. Lisboa é um caso de sucesso nesta área, tendo recebido 330 escalas em 2011 e 502 mil passageiros. Lisboa é também o primeiro porto do Atlântico na Europa em passageiros em trânsito. Para 2012, esperam-se 338 escalas, 531 mil passageiros e a estreia de 12 navios no Porto de Lisboa.

Infelizmente não existe nenhum grande operador ou armador de cruzeiros português, mas apenas agências de operadores estrangeiros. Assim, para Portugal o negócio dos cruzeiros está essencialmente em terra, com a economia local a beneficiar das despesas efetuadas pelos passageiros nos portos e cidades que escalam.

5. Conclusões do capítulo

5.1. Diagnóstico

O setor do lazer e do turismo marítimo é um vasto setor de atividades manifestamente sub-explorado em Portugal. A discrepância registada entre, por um lado, o potencial do setor, bem como as vantagens competitivas que pode gerar para a economia e para a sociedade portuguesa e, por outro lado, o seu relativamente reduzido desenvolvimento, indica haver objetivamente amplo espaço de crescimento e, portanto, sugere a existência de oportunidades de negócio consideráveis.

Como acontece com a aquacultura, este setor é um setor de que se fala há muito tempo, em que há diagnósticos feitos e medidas pensadas, sem que se vejam mudanças significativas e, logo, sem que se vejam grandes resultados. Também, tal como na aquacultura, o setor da náutica de recreio, das atividades marítimo-turísticas e do turismo marítimo é um setor cujo crescimento débil – com exceção de alguns nichos, como o turismo de cruzeiro, ou o surf - se deve primordialmente aos seguintes fatores: (i) barreiras geradas por uma tradicional ausência de visão do seu potencial para a economia nacional; (ii) inadequação à atividade do ordenamento do território e em particular do ordenamento e dos planos da orla costeira; e (iii) complexidade, burocracia e morosidade da regulação (incluindo a legislação da náutica de recreio), bem como da aplicação dos regulamentos, que incidem sobre as atividades económicas que o setor representa. Por isso, se disse acima, na introdução ao capítulo, que o que é mais necessário fazer é “libertar” a sua força criadora.

Ou seja, a falta de um enquadramento político (ausência de políticas públicas de incentivo), legislativo e administrativo favorável e ajustado ao desenvolvimento do setor, prolongada por muitas décadas, é responsável, em grande parte, pela diminuta procura interna de serviços e produtos oferecidos pelo setor, bem como pela anémica cultura marítima que existe em Portugal e que é mesmo confrangedora, quando comparada com a cultura marítima vibrante de outros países costeiros europeus.

Aqui reside, aliás, um dos grandes mitos, ou melhor dizendo, equívocos, da atual relação de Portugal com o mar: pensar que existe ainda no país uma forte cultura marítima, havendo hoje apenas uma atitude de simpatia difusa pelo tema.

Seja como for, apesar de todos os constrangimentos, eles não são irreversíveis e podem ser eliminados, caso haja vontade política para isso, e haja investidores e empreendedores interessados em explorar o potencial inegável do setor do lazer e do turismo marítimo em Portugal.

5.2. Potencial

Os fatores positivos de base, identificados, incluem um forte potencial natural resultante da geografia do país, com uma vasta linha de costa ao longo do continente e em torno das ilhas dos seus arquipélagos atlânticos, a beleza e diversidade paisagística dessa costa, bem como um rico património cultural litoral a visitar, um clima temperado, que permite o uso do mar e a navegação durante a maior parte do ano, e ainda a localização geográfica do país entre duas bacias marítimas com forte desenvolvimento na náutica de recreio (O Mar Mediterrâneo e o Mar do Norte), o que permite pensar em captar negócio no fluxo de nautas em transito entre essas bacias. Um outro fator de relevo é a densidade demográfica do país na orla litoral, que constitui potencialmente uma procura interna a explorar.

A existência de procura externa é igualmente uma evidência, embora também não cabalmente explorada. À partida ela decorre de, segundo a Comissão Europeia, 63% dos europeus preferirem fazer férias e passar os seus tempos livres junto ao mar, bem como da proximidade geográfica do país a outros países europeus onde existe uma forte cultura de mar e onde a maturidade e, nalguns casos mesmo, a saturação da oferta nesses mercados de lazer e turismo, permite pensar na captação de uma parte dessa procura não satisfeita. A procura externa decorre também do perfil do turista contemporâneo, que procura, hoje em dia, férias ativas, que incluam novas experiências e desportos, ao invés de se contentar com o tradicional produto “sol & praia”.

5.3. Principais medidas e ações a empreender

Perante tais condições de partida, o setor do lazer e do turismo marítimo em Portugal não deve continuar a ser sub-explorado por muito mais tempo, tanto mais quando, como indicámos, estamos perante um caso típico em que os diagnósticos estão feitos e em que apenas falta tomar medidas.

Entre essas medidas destacam-se as seguintes: (i) reduzir os elevados custos de contexto existentes, através da eliminação da burocracia, dos constrangimentos administrativos, de taxas iníquas e de legislação desajustada à promoção das atividades do setor, adotando-se nova e mais flexível legislação reguladora daquelas atividades e certificando-se a qualidade das atividades marítimo-turísticas, entre outras medidas; (ii) continuar e acelerar o desenvolvimento de infraestruturas náuticas, reconvertendo espaços que estão disponíveis em portos comerciais e de pesca para a náutica de recreio, fazendo o *upgrade* de docas existentes, principalmente de docas sem condições de funcionamento, criando lugares de estacionamento em seco (docas secas, hoje praticamente inexistentes) e construindo rampas de acesso público e tendencialmente gratuito ao mar, por forma a permitir uma utilização do mesmo por um espectro muito mais amplo de utentes, e ainda prosseguindo-se a construção de terminais de cruzeiro e áreas de amarração das embarcações dessa indústria, com vista a aumentar drasticamente o número de turistas embarcados e desembarcados em portos nacionais. (iii) Desenvolver um plano que tenha o objetivo de comunicar no exterior o potencial que existe em Portugal no setor do lazer e do turismo marítimo, através de uma estratégia integrada com o turismo nacional, de modo a explorar um novo nicho de mercado – o do turismo marítimo – complementar e mesmo qualificador do produto “sol & praia”, angariando para o país mais turistas, dentro e fora do período estival sazonal. (iv)

Apoiar a renovação do tecido empresarial do setor, criando-se apoios à criação de empresas competitivas e com standards de serviço internacionais, que mudem a cara de um setor demasiadamente fracionado em micro ou muito pequenas empresas, que sobrevivem muitas vezes numa fronteira cinzenta com a economia informal.

Concluindo, para além dessas e de outras medidas, o que é verdadeiramente decisivo é adotar uma visão integradora de todo o setor do lazer e do turismo marítimo, promovendo a construção de um *cluster* que abarque todas as atividades económicas relacionadas com o setor, a começar na construção e reparação naval de embarcações de recreio, como acontece, por exemplo, nos casos referidos da Turquia ou da Croácia. Idealmente o setor deve-se desenvolver como um todo e não apenas em partes desse todo, dada a contribuição e complementaridade que umas atividades têm em relação a outras e às sinergias que podem ser obtidas da interligação entre elas.

5.4. Impactos e oportunidades

A urgência na tomada de medidas é tanto maior, quanto os impactos positivos que este setor pode gerar na economia portuguesa são grandes. Se olharmos para setores congéneres de outros países europeus compreendemos o significado que têm na criação de emprego e de riqueza e logo no desenvolvimento da economia. Um setor de lazer e turismo marítimo desenvolvido reduz a sazonalidade do turismo costeiro, permite diversificar a oferta turística do país, criar novos nichos e produtos nessa indústria e inclusivamente contribuirá para requalificar o produto “sol & praia”, que está a desvalorizar-se, vindo há mais de dez anos a perder volume de negócios e turistas em Portugal. Este setor permitirá ainda desenvolver uma imagem da marca “*made in Portugal*”, mais positiva, dado nomeadamente o mediatismo que surge normalmente associado a grandes eventos da náutica de recreio ou do surf, por exemplo, e assim contribuir para o “goodwill” da economia portuguesa no seu todo.

Finalmente, o desenvolvimento do setor é uma oportunidade para reordenar vastas zonas da orla costeira, dos estuários e dos planos de água, bem como de recuperar e requalificar áreas degradadas ribeirinhas, inclusivamente urbanas. Tem como resultado final difuso a construção e divulgação de uma cultura de mar, que se perdeu em Portugal, e que é crucial para o desenvolvimento da economia do mar em geral.

Em termos de oportunidades de negócio, as atividades de maior valor acrescentado encontram-se a montante do setor propriamente dito, isto é, no projeto, *design* e construção naval de embarcações de recreio, bem como, mas em menor escala, no fabrico de outro tipo de equipamentos de lazer e turismo náutico, incluindo material desportivo para os vários tipos de desportos náuticos e marítimos, principalmente os que estão mais em voga, como o surf. Contudo, independentemente de estas atividades deverem apontar ao mercado global e não apenas ao nacional, cuja procura é reduzida, o seu sucesso é difícil sem uma base na procura interna, ou na procura externa atraída para o país através do setor do lazer e turismo marítimo e em particular da náutica de recreio. É, por isso, fundamental conseguir internacionalizar a náutica de recreio que, hoje, com exceção de algumas marinas no Algarve, vive praticamente e apenas da diminuta procura doméstica. Uma prioridade ao

desenvolvimento da náutica de recreio é, pois, criar em Portugal postos de amarração, flutuantes e em seco, destinados a uma frota estrangeira que se pretende venha a ser residente em Portugal, através da construção de melhores equipamentos e da disponibilização de melhores serviços nas infraestruturas de amarração existentes e da reconversão de espaço em portos comerciais e de pesca para a náutica de recreio. Devem ser ainda objetivos primordiais, no contexto da náutica de recreio, aumentar o número de embarcações que escalam portos do país, quando em trânsito (frota estrangeira não residente), e ainda criar um mercado de invernagem nas marinas e portos de recreio do país. Na frente interna, importa aumentar a oferta de postos de amarração para barcos inferiores a 6 metros, flutuantes e principalmente em seco (onde há uma clara lacuna no país) e, finalmente, construir as ditas rampas de acesso público ao mar para embarcações. A consolidação de serviços de manutenção e apoio a embarcações, que são hoje escassos, por vezes erráticos e pouco profissionais, é uma outra aposta prometedora.

No que respeita aos desportos marítimos, para lá da náutica de recreio, como o surf, o mergulho ou a pesca desportiva, as oportunidades de negócio residem em criar escala, dada a dimensão mínima das empresas marítimo-turísticas, e com essa escala conseguir introduzir padrões de serviço e qualidade que, sendo a regra noutros países, são ainda a exceção na economia familiar e informal que caracteriza o setor em Portugal. Ainda no âmbito das empresas marítimo-turísticas, para além da aposta em atividades ligadas à natureza e ao ecoturismo, como a observação de aves e espécies marítimas, o futuro passará pela criação de novos produtos, como empresas de conteúdos para o setor do lazer e do turismo marítimo e o desenvolvimento de hotelaria especializada em atividades náuticas e marítimas, nomeadamente hotéis/clínicas de surf ou de mergulho.

VI. Energia *offshore*

1. Introdução

O acesso a fontes de energia é ancestralmente uma questão vital para a sobrevivência e para o desenvolvimento das sociedades humanas. A partir da revolução industrial, da máquina a vapor e da utilização do carvão a questão da energia tornou-se ainda mais crítica, em grande parte porque, em termos geográficos, as fontes de energia passaram a estar menos equitativamente distribuídas. Se até aí a tração animal, o vento, determinante para os transportes marítimos e fluviais, a madeira para queimar e gerar luz ou calor, ou mesmo a força braçal eram “*commodities*” relativamente generalizadas no mundo, com a prevalência do carvão como energia, as regiões do mundo mais ricas em jazidas deste combustível fóssil tornaram-se economicamente mais poderosas do que outras destituídas de tal recurso.

Ao carvão sucedeu-se o petróleo e ao petróleo juntou-se mais tarde o gás natural, não tendo Portugal tido a chance (até aos nossos dias) de beneficiar de jazidas relevantes desses combustíveis e tornando-se, assim, nos últimos séculos fortemente dependente energeticamente do exterior. Esta dependência, que continua a ser uma das mais elevadas da Europa, encontrando-se hoje ainda acima dos 80% da energia consumida, é um dos principais fatores constrangedores da sustentabilidade e competitividade da economia portuguesa. Sobre isto, basta recordar o impacto devastador na nossa economia das grandes crises petrolíferas dos anos setenta. Iguamente, a subida acelerada do preço do crude nos últimos cinco anos, bem como a sua volatilidade afeta muito negativamente a competitividade da economia portuguesa e o pagamento da fatura energética – cada vez mais pesado – agrava a dívida externa do país, num cenário de profunda crise económica e de endividamento nacional.

Não é, por isso, de uma coisa pequena que falamos, quando falamos de energia. Porém, a sociedade portuguesa, no seu todo, longe de mostrar preocupação com esta magna questão, perdida que está nos múltiplos problemas que enfrenta, não parece dar-lhe a devida atenção. No entanto, a busca incessante de uma solução e a redução de tal dependência externa deve ser um objetivo prioritário de uma estratégia económica, de longo prazo, para Portugal. É, neste contexto, em implementação dessa estratégia económica ideal e prosseguindo aquela “busca incessante”, que o mar e a energia se cruzam, como procuraremos demonstrar neste capítulo.

Na questão da dependência energética importa compreender que o problema não reside somente no elevadíssimo custo da energia importada. Não se trata aqui apenas do custo nominal que se despende por barril de crude importado, no presente, mas há também o custo de não se poder fazer contas para o futuro, por falta de alternativas, e por se estar à mercê de produtores externos. Por outras palavras, a impossibilidade de se controlar ou sequer projetar o custo futuro da energia do país é em si mesmo um custo para a sustentabilidade e para a soberania nacional e é, por isso, essencialmente, que devemos dar ainda mais atenção a este assunto e empenharmo-nos em atenuar, com inconformismo e por todos os meios racionalmente possíveis, os seus impactos negativos para a sociedade portuguesa.

O controle do custo futuro da energia é verdadeiramente a questão decisiva, em que devemos concentrar a nossa atenção. E, a resposta a essa questão coloca-nos imediatamente outra pergunta: como poderemos aumentar a produção nacional de energia e dessa maneira reduzir a nossa sujeição ao arbítrio externo?

O problema da dependência energética é tanto mais grave, quanto neste início de século o setor energético mundial apresenta enormes desafios, que se prendem com a altíssima instabilidade política e socioeconómica prevalecente nas regiões produtoras mundiais (a começar no médio-oriente e no Norte de África, mas também no Cáucaso e noutros lugares) e com a consequente vulnerabilidade de algumas das principais rotas abastecedoras (por mar ou por pipeline). Daqui decorre que, a somar aos elevados custos, existe para os países e regiões não predominantemente produtoras de energias (fósseis) – onde se inclui a União Europeia e Portugal - um problema crescente de segurança de fornecimento de energia.

Com efeito, na União Europeia a dependência externa de combustíveis fósseis apenas se tem vindo a reduzir de forma marginal, tendo mesmo aumentado na última década a dependência face a alguns países, em particular a Rússia. Nestas circunstâncias, não surpreende que a questão da segurança do fornecimento energético se tenha tornado uma questão crucial para a Europa ao ponto de ser um dos três grandes objetivos da política energética da União Europeia, para além da competitividade e da sustentabilidade energéticas.

Os países da União apostam, pois, nas energias renováveis, alguns também na energia nuclear, e na eficiência energética para reduzir a sua dependência externa. Portugal não tem sido exceção e tem-se empenhado em desenvolver recursos endógenos, em especial nos domínios da energia eólica e da hídrica para a produção de eletricidade.

É, assim, num quadro de desequilíbrio da repartição mundial das reservas de petróleo e gás natural, de diminuição ou, pelo menos, de menor crescimento da oferta e de um aumento acentuado da procura, por parte dos países com economias emergentes, que o mar surge como um elemento geopolítico e geoeconómico da maior importância para a Europa e para Portugal, em particular. É, por isso, na explicação de como o mar pode contribuir para alterar – para melhor - o panorama energético nacional que reside o cerne deste capítulo do Relatório.

Note-se que já hoje cerca de 40% do petróleo e 60% do gás natural consumido na Europa é extraído *offshore*, nomeadamente no Mar do Norte e nos mares gelados da Noruega. É também no *offshore* que na última década surgiram as grandes descobertas de petróleo e gás natural, o que indica que as fontes terrestres começam a ficar exauridas. O desenvolvimento da exploração energética *offshore* avançou muito com a abertura de poços a grandes profundidades, nomeadamente na costa do Brasil e na costa ocidental africana. A Europa, apesar dos objetivos da sua política energética de reduzir a emissão de carbono e, logo, o consumo de petróleo, irá no entanto continuar a depender de combustíveis fósseis, prevendo-se um aumento acentuado do uso de gás natural, ainda nas décadas vindouras. Por essa razão, o mar deve ser visto como um território a explorar, sendo que a evolução rápida das tecnologias subaquáticas permite já hoje pensar na exploração de hidrocarbonetos, incluindo através de maquinaria submersa, sem recorrer a plataformas e torres de

perfuração emersas (como, por exemplo, no caso do campo de gás natural *Ormen Lange*, situado ao largo da Noruega, ou no caso do campo de gás natural que a Repsol pretende desenvolver na bacia do Algarve).

Até hoje, não obstante ter sido palco de pesquisas pontuais desde 1932, quase na sua totalidade em território terrestre, Portugal não desenvolveu ainda verdadeiramente um esforço sistemático de prospeção e pesquisa, como seria desejável, para conhecer a situação dos combustíveis fósseis hipoteticamente existentes (ou não) nas suas bacias marítimas, principalmente a profundidades *designadas* de “*deep offshore*”, tendo, no entanto, nos últimos anos, em especial desde 2007, atribuído algumas concessões de prospeção e pesquisa em várias bacias do seu território continental, com vista a esse fim.

Mas o mar não é apenas uma importante fonte de energia tradicional. A sua importância passa também pelas rotas de fornecimento de energia que ele nos abre, dada a relativa segurança – nomeadamente nos navios de duplo casco - com que hoje em dia se pode transportar por mar grandes quantidades de petróleo ou de gás natural. Por isso, por forma a depender menos de determinados países fornecedores, ou de rotas menos seguras, porque afetadas por tensões, conflitos políticos, ou por fenómenos como a pirataria, o transporte marítimo de energia na Europa é hoje incentivado por Bruxelas. Estão, aliás, ainda bem vivas na memória as dificuldades que a dependência do transporte por *pipeline* de gás natural proveniente da Rússia causou à economia de vários países europeus há alguns anos apenas. Como antídoto para estas situações, Bruxelas entende que é necessário aumentar o número de terminais energéticos portuários na Europa e em particular os terminais de gás natural liquefeito (GNL), contando Portugal com um desses terminais no Porto de Sines.

Finalmente, o mar é, igualmente, importante como fonte de energias renováveis ou alternativas. Esta função do mar é já uma realidade de elevado valor comercial no caso da indústria eólica *offshore*, desenvolvida na bacia do Mar do Norte e vai ser uma realidade a breve prazo noutras bacias marítimas da Europa. A migração (já em curso) desta indústria para novas tecnologias, como as plataformas flutuantes, que permitem aos parques eólicos *offshore* de grande dimensão expandir-se para zonas mais distantes da costa, onde há mais espaço e menos concorrência de usos do mar, será crítica ao crescimento da eólica *offshore*. Ou seja, no domínio da energia eólica assistimos na Europa, nos últimos dez anos, à expansão desta indústria dos territórios *onshore*, onde começou, para bacias marítimas do chamado “*near shore*” e iremos assistir, sem dúvida, num futuro muito próximo, igualmente, à expansão da eólica do “*near shore*” para o “*deep offshore*”. Aliás, a indústria eólica *offshore* foi a indústria que mais cresceu na Europa desde 2007, o que é um facto notável. Os investimentos nesta energia renovável têm praticamente duplicado, de ano para ano, alcançando a indústria eólica do Mar do Norte já um valor próximo do valor conjunto das indústrias exploradoras de petróleo e gás natural residentes nessa bacia. Os elevadíssimos investimentos efetuados na eólica *offshore* e a acrescente capitalização desta indústria indicam-nos que continuará a haver no futuro oportunidades muito interessantes de negócios. Para isso contribui também o facto de a Comissão Europeia entender que para a União conseguir alcançar o objetivo de 20% de energias renováveis no total de consumo de energia em 2020, será necessário aumentar exponencialmente a exploração da energia eólica *offshore*. Esta fonte de energia, de acordo com dados da Associação Europeia de Energia do Vento, irá ao longo das duas próximas décadas equiparar-se, ou mesmo ultrapassar em potência estabelecida a energia eólica *onshore*.

Para além do vento, existem outras formas de energia produzidas pelo mar, que irão juntar-se ao “cabaz energético” europeu, incluindo a energia oceânica gerada pelas ondas, as marés e as correntes. Na realidade, já se produz hoje na Europa energia proveniente do mar, embora não se possa afirmar ainda que haja uma exploração comercial sustentável de eletricidade a partir dessas formas de energia. Há, contudo, algumas exceções, como é o caso da exploração comercial de energia das marés na Central de La Rance, em França. No caso da energia das ondas, em que Portugal tem um forte potencial natural de exploração, pelo menos na costa Oeste do seu território continental, encontramos-nos na fase de experimentação de tecnologias muito diversas ainda entre si. Esta fase de demonstração de protótipos pré-comerciais, que, aliás, já se prolonga há bastantes anos, é uma fase particularmente difícil de superar para os respetivos promotores, dado que exige o dispêndio de verbas elevadas e comporta um risco elevado de não assegurar o seu retorno. Ésta fase é, por isso, chamada de “vale da morte”. Os fundos provenientes de programas de apoio à investigação científica não são suficientes e os fundos provenientes da iniciativa privada, inclusivamente de capital de risco, nunca foram abundantes em Portugal, tendo-se tornado ainda mais rarefeitos nos últimos anos, em virtude da crise económica. Não obstante todos esses constrangimentos, Portugal - pelo seu forte potencial, i.e. beneficia à escala global de condições naturais ótimas para gerar energia das ondas, e porque ainda dispõe de uma tarifa atrativa à exploração dessa fonte de energia –é palco de vários projetos internacionais neste domínio, alguns dos quais indicamos abaixo.

Uma outra forma de energia alternativa, que pode ser gerada *offshore*, é a energia extraída das algas, quer para produção de biocombustíveis de nova geração, quer para a produção de biomassa. Com efeito, após a crise mundial do preço dos produtos alimentares de 2008 compreendeu-se – pelo menos na Europa - que não é razoável ou sustentável continuar a explorar produtos e terrenos agrícolas para gerar combustíveis e que é necessário procurar novas gerações de biocombustíveis, com vista a atingir a meta europeia de 10% de biocombustíveis no setor dos transportes em 2020. É precisamente neste contexto que a exploração de energia a partir de algas, não apenas microalgas, mas também macroalgas marinhas, começa a ser uma realidade. Portugal tem neste domínio também um potencial natural apreciável, pelas características biofísicas de, pelo menos, uma parte da sua vasta área marítima, adequada a produzir em elevadas quantidades e num relativamente curto espaço de tempo alguns tipos de algas ricas em etanol.

Ou seja, quer através da extração de formas de energia tradicionais, como o petróleo ou o gás natural, quer através do uso do mar como meio de transporte para diversificar as rotas de fornecimento de energia e assim aumentar a segurança do seu fornecimento, quer ainda através da geração de energias renováveis, o mar constitui um fator geoeconómico decisivo para as políticas energéticas europeias e é um importante recurso natural de Portugal que deve ser explorado. Dessa exploração dependerá, não temos dúvidas, o alcance pelos Estados Membros da União Europeia da meta de 20% de consumo de energia produzida através de fontes renováveis em 2020 e o cumprimento dos objetivos da segurança, sustentabilidade e competitividade energética da Europa.

No contexto da equação “energia e mar” importa, igualmente, compreender que o recurso ao mar para produzir ou transportar energia é uma atividade altamente indutora de criação de riqueza e de emprego

noutros setores da economia do mar. Permite desenvolver os transportes marítimos; criar uma indústria de exploração e tecnologia *offshore*; exige frotas de manutenção e reparação de estruturas *offshore*; relança a construção, reparação e o equipamento navais; requer novos terminais e operadores portuários; e implica estudos de viabilização, de impacto ambiental, e ações de monitorização de indicadores variados do estado do mar, entre outras atividades ligadas à economia verde.

Este aspeto da geração de sinergias entre diferentes setores da economia do mar e da criação transversal de emprego e riqueza nesses setores é fundamental, porque o mesmo não acontece necessariamente, pelo menos com o mesmo alcance, noutros setores energéticos, como seja no caso da eólica terrestre, da energia hídrica ou da energia solar, por exemplo.

Ademais, para um país como Portugal, a utilização do espaço físico do mar para gerar energia significa tirar partido de um recurso novo e inexplorado. Isto é, há aqui um ganho imediato a ter em consideração, que decorre *ipso facto* do uso de uma inteiramente nova base territorial, que é o vasto território marítimo sob jurisdição nacional. Ou seja, para lá do valor da energia produzida, a mera utilização do mar para fins energéticos cria um valor económico, mais não seja porque permite poupar a esse uso o território terrestre, que é muito mais escasso. Para além disso, ao contrário do território terrestre, que é susceptível de apropriação privada, a renda pelo uso do mar reverte para o Estado enquanto “senhorio” único do domínio público marítimo. Finalmente, em contraposição a todas essas vantagens económicas que decorrem para o Estado e para o país da exploração energética do mar, se este não for usado, a base territorial em que consiste, como que não existe e, logo, o país não beneficia do seu valor.

São todos estes fatores, cumulativamente considerados, que justificam a atenção que damos neste capítulo à conjugação do mar com a energia, não obstante não existir ainda em Portugal uma economia desenvolvida no setor da energia do mar.

2. Contexto mundial e europeu

2.1. A indústria *offshore* do petróleo e gás natural

A exploração de petróleo e gás natural no subsolo marinho é uma indústria madura com cinquenta anos, representando hoje 33% da produção total de petróleo a nível mundial e prevendo-se que até 2020 venha a ter um crescimento de 35% relativamente à produção atual.

O futuro da exploração subaquática de petróleo e gás natural está no designado “*deep offshore*”, ou na exploração a grande profundidade, i.e. a perfuração a profundidades entre os 500 e os 3.500 metros. Com efeito, o aumento considerável do preço do barril de petróleo tem tornado comercialmente aliciante a exploração *offshore* em profundidade, com o número de poços de petróleo submersos a dobrar em cada cinco anos, desde 1998. De acordo com dados da *Douglas Westood, Limited* se em 2002 a exploração de profundidade correspondia apenas a 3% da produção total de petróleo, esse número aumentou para 6% - o dobro - em 2007 e para 10% da produção total em 2012. Hoje, prevê-se que a partir de 2015 a exploração

offshore em profundidade será a única área de crescimento da indústria *offshore*, antecipando-se projetos cada vez mais ambiciosos no horizonte.

Aliás, para se ter uma ideia mais clara sobre isto, basta saber que a conjugação do capex e opex da indústria de petróleo e gás natural *offshore* é hoje 180 mil milhões de dólares por ano, sendo que 80 mil milhões são já inerentes ao *offshore* de profundidade. Trata-se, por isso, de uma indústria em crescimento, com fortes perspectivas de desenvolvimento, que constitui uma oportunidade para os Estados costeiros que dirigem grandes esforços à exploração das suas plataformas continentais, como o Brasil, por exemplo, bem como para as indústrias que investem nas soluções tecnológicas subaquáticas e que providenciam sistemas de manutenção dessas soluções.

Na Europa, à medida que bacias como a do Mar do Norte entram em declínio, também se observa a tendência de fazer migrar a exploração de petróleo e gás natural de águas pouco profundas para maiores profundidades. Até há poucos anos, talvez apenas 8 anos, pensava-se que, após 40 anos a explorar continuamente combustíveis fósseis no seu *offshore* a Europa, que era responsável por 20% da produção mundial em *offshore* e que é detentora de uma das maiores indústrias tecnológicas associadas ao *cluster* da energia fóssil, estava condenada a um declínio inevitável. Teria de ser o crescimento da indústria a nível mundial (c.a. 1,7% ao ano), a sustentar o *cluster* europeu de indústrias tecnológicas. Contudo, a forte subida, principalmente desde 2008, do preço do crude, bem como a descoberta no Mar de Barrent, na Noruega, de algumas das maiores reservas mundiais petrolíferas indica de novo níveis de crescimento desta indústria na Europa.

Ao contrário da Noruega, Portugal apenas muito recentemente começou a desenvolver esforços concretos e reais na prospeção e pesquisa de hidrocarbonetos em profundidade, através da concessão de licenças de exploração nas principais bacias marítimas contíguas ao seu território continental. Não foram até à data efetuados ainda quaisquer furos de prospeção em profundidade, pelo que está tudo ainda por saber relativamente à existência de combustíveis fósseis, em quantidades comercialmente exploráveis, na plataforma continental portuguesa.

2.2. As energias renováveis *offshore*

2.2.1. A eólica *offshore*

De entre as várias fontes de energia renovável, a energia eólica *offshore* está bem posicionada para crescer, dada uma combinação de fatores, que incluem a existência de um recurso natural pouco explorado (o vento *offshore*, mais forte e mais consistente que o vento que sopra em terra), os relativamente elevados níveis de energia produzida, e a possibilidade de desenvolver projetos em larga escala. Não surpreende, por isso, que, de acordo com a *MvB Euroconsult*, os grandes parques eólicos *offshore* sejam o equivalente a “novos campos de petróleo da Europa”. Com efeito, a multiplicação recente do número de turbinas *offshore* e o planeamento de parques de grandes dimensões, como o *Doggers Bank*, do Reino Unido, por vezes com áreas equiparadas na sua dimensão à de países como o Luxemburgo, começam a mudar a vida das comunidades costeiras do Mar do Norte e trazem novas oportunidades para o crescimento da indústria marítima europeia.

O que é espantoso é que esta indústria era praticamente inexistente no ano 2000, tendo-se desenvolvido muitíssimo nos últimos cinco anos. Em 2010 havia já para a eólica *offshore* quase mil turbinas e 5.000 MW de capacidade instalada ou planeada, prevendo-se chegar a 2013 com cerca de 3.000 turbinas e 15.000 MW. Para esses números contribuem, entre outros, projetos como o parque eólico *offshore* Thanet, também desenvolvido pelo Reino Unido (o país que mais fortemente tem investido nesta indústria nos últimos anos), que conta com uma potência instalada de 300 MW. Para 2020 perspectiva-se um crescimento muito elevado que deverá alcançar as 15.000 turbinas e os 75.000 MW, de acordo com dados da Agência Europeia de Energia do Vento (EWEA).

O impacto desta nova indústria e a sua capacidade de indução de riqueza em todo o *cluster* do mar é prodigioso. Com efeito, a eólica *offshore* implica um grande investimento em atividades de planeamento, engenharia, supervisão e produção de estudos de impacto ambiental. Está a obrigar a um grande desenvolvimento da logística portuária, da produção de *design* industrial, da construção das estruturas *offshore*, incluindo as torres de transformação, da produção de cablagem e sua instalação, bem como do desenvolvimento de redes elétricas subaquáticas, do transporte *offshore* e instalação de turbinas, incluindo através de “*heavy lifts*”; e ainda de outras atividades necessárias (e altamente rentáveis) ao apoio à operação e manutenção dos parques eólicos *offshore*. Assim, a instalação de 5.000 MW implica a construção de pelo menos mil turbinas e 700 km de cabos elétricos submarinos, requer a utilização de cerca de 20 navios para instalar as estruturas e cerca de 14 navios para instalar as turbinas, tudo num investimento de aproximadamente 18 mil milhões de euros.

Os impactos positivos da nova indústria da energia eólica *offshore* também se fazem sentir na conversão de velhos estaleiros de construção naval em empresas de manufatura de estruturas eólicas *offshore*. Um exemplo desta situação foi a transformação do estaleiro naval *Nordseewerke*, localizado em *Emden*, na Alemanha, que após mais de cem anos a fabricar navios foi adquirido ao Grupo *Thyssen Krupp Marine Systems* pelo fabricante de turbinas eólicas, *SIAG Schaaf Industrie*, no que parece ter sido uma boa aposta, uma vez que de acordo com um estudo do Ministério do Ambiente alemão de 2010, em 2050, cerca de metade da energia produzida nesse país será proveniente de energias renováveis, especificando que as turbinas eólicas *offshore* instaladas no Mar do Norte e no Mar Báltico poderão produzir 25% dessa energia.

Tendo atingido já uma forte vitalidade comercial, não obstante a subsídio de que ainda beneficia, a indústria eólica *offshore* começa a diferenciar-se cada vez mais da indústria eólica terrestre em termos industriais. Beneficiando dos elevados preços do petróleo, e da grande receptividade da opinião pública europeia a esta fonte de energia, por contraposição a uma intolerância crescente com a proliferação de turbinas eólicas terrestres, a indústria conta já com projetos de larga dimensão financiados em 100% por fundos privados desde 2010.

De acordo com um relatório da *Douglas & Westwood, Limited*, o *World Offshore Wind Market Forecast 2012-2016*, os grandes *players* no desenvolvimento desta indústria serão o Reino Unido, a Alemanha e a China, com mais de 80% da nova capacidade global, beneficiando os dois primeiros países já de uma combinação de incentivos financeiros atrativos, processos de planeamento e de concessão de licenças muito lineares e claros,

e de uma moderna cadeia industrial fornecedora de tecnologia. O aumento da competitividade entre *players* privados tem levado a uma descida apreciável dos custos de produção e à concentração vertical dos fatores de produção, que podem chegar ao extremo de produtores de turbinas adquirirem navios de instalação, como forma de depender o menos possível de terceiras partes. Para além da China, na Ásia assiste-se igualmente à entrada do Japão e da Coreia do Sul neste setor.

Neste quadro de expansão e de globalização da eólica *offshore*, o grande desafio da Europa é saber tirar partido do seu mercado, altamente recetivo a este tipo de energia, para acelerar o desenvolvimento de *I&D* e, assim, manter a liderança tecnológica face à concorrência asiática. Compreender este facto é importante, principalmente para *players* que estiverem envolvidos no desenvolvimento de novas tecnologias, nomeadamente no desenvolvimento de plataformas eólicas *offshore* flutuantes. Com efeito, em termos tecnológicos, o futuro é (i) o aumento da capacidade das turbinas *offshore*, que não sofrem de alguns dos constrangimentos das turbinas terrestres, incluindo limitações ao nível de ruído; (ii) o aumento da escala dos parques eólicos em número de turbinas; e (iii) a migração das estruturas fixadas no solo marinho para plataformas flutuantes, o que levará à expansão dos parques eólicos *offshore* de profundidades acuais de 40/60 metros máximo para profundidades superiores a 120 metros, e o que permitirá a construção de parques eólicos *offshore* de grande escala, longe da costa, e sem terem de competir com os outros usos do espaço marítimo.

2.2.2. As energias oceânicas

Os esforços desenvolvidos no sentido de reduzir o uso de fontes de energia emissoras de gases de efeito de estufa para a atmosfera, incluindo CO₂, têm levado a investimentos cada vez mais significantes em novas formas de energia, incluindo as que são originadas pelo mar, como a energia das ondas, a energia das marés ou a energia produzida pelas correntes marítimas.

Portugal não apresenta marés de elevada amplitude, nem fortes correntes marítimas, mas é um dos países europeus com maior potencial para explorar a energia das ondas, prevendo-se corresponder esse potencial à geração de 80 TWh/ano.

Segundo o relatório *The World Wave and Tidal Market Report 2011-2015* da *Douglas-Westood Limited* haverá um aumento drástico de investimentos nas energias das ondas e das marés nos próximos cinco anos, com projetos a totalizar o valor de 1,2 mil milhões de dólares e um valor anual despendido, a partir de 2015, de 500 milhões de dólares por ano nestas indústrias emergentes. De acordo, igualmente, com o estudo daquela firma de analistas, o número de instalações (principalmente protótipos) de energia das ondas e marés duplicaram na Europa entre 2010 e 2011, produzindo-se hoje já um total de 150 MW, com o Reino Unido à cabeça a gerar sozinho 110 MW. Para o relativo sucesso britânico concorrem fatores como disponibilidade de financiamento público e privado, apoiado por mecanismos de mercado, bem como um sistema de licenciamento e concessões simples, mas ambicioso. Este sistema de licenciamento tem começado a atrair ao mercado britânico as grandes empresas de energia (*utilities*), que assim se juntam neste mercado embrionário às pequenas empresas de engenharia nele posicionadas há já vários anos.

Apesar desses desenvolvimentos, os desafios com que as indústrias oceânicas se confrontam são ainda muito grandes, a começar pela variedade de tecnologias em presença, que é demasiado elevada, o número de protótipos que é demasiado reduzido, e da grande incógnita que rodeia os custos destas energias oceânicas. A resposta, perante estes desafios, deverá passar por mecanismos de mercado, em particular *feed-in tariffs*, que permitam gerar na Europa uma atmosfera amigável do investimento privado e criar confiança em investidores, o que por sua vez irá permitir criar as cadeias industriais de fornecimento necessárias a reduzir os custos destas novas formas de energia.

A ligação das áreas concessionadas para energias oceânicas às redes elétricas constitui outro importante desafio, sendo que em todos os casos o nível de empenhamento dos países interessados em desenvolver estas indústrias será a chave para o seu sucesso futuro. Com efeito, essa ligação pode tornar-se um obstáculo importante à maturidade comercial destas indústrias, segundo o estudo da *Douglas-Westood Limited*, porque a distância que medeia entre as áreas concessionadas para produção de energia das ondas (áreas remotas) e os grandes centros de consumo são enormes, o que implica elevados custos despendidos nas ligações às redes elétricas. O estudo, todavia, expressamente excetua Portugal desta situação, entre os países europeus com maior potencial para o desenvolvimento das indústrias oceânicas, e este facto constitui uma das maiores mais-valias nacionais neste contexto, podendo revelar-se determinante para o sucesso da energia das ondas no nosso país. É que, ao contrário da Escócia, em Portugal as grandes cidades, a população e os principais centros de consumo encontram-se numa faixa de cerca de 50 km contada a partir da costa, o que torna muito mais barato transportar até eles a eletricidade produzida no mar.

3. Contexto nacional: análise e prospetiva

Portugal, apesar do potencial que tem, por dispor da maior área *offshore* sob jurisdição nacional da União Europeia, não conta verdadeiramente ainda com um setor económico dedicado à exploração de energias *offshore*, não existindo nenhuma empresa ou negócio que tenha atingido a maturidade comercial na exploração de energias geradas *offshore*, não fazendo sentido fazer neste capítulo uma análise económico-financeira do setor.

Espera-se, todavia, que no futuro, até mesmo a médio prazo, a situação seja diferente, porque há hoje um conjunto de empresas do setor do *upstream* petrolífero e do gás natural, envolvidas na prospeção e pesquisa de combustíveis fósseis em algumas bacias da plataforma continental portuguesa e porque há, igualmente, um conjunto de projetos – já em fase de demonstração ou perto disso – de energia das ondas, bem como há, pelo menos, um projeto promissor de energia eólica *offshore* e um projeto igualmente promissor de algas para biocombustíveis.

Portugal pode, igualmente, beneficiar da sua condição geográfica para obter vantagens no fornecimento de energia transportada por mar, seja de petróleo ou de gás natural, devendo apostar no reforço das suas infra-estruturas: terminais portuários energéticos e transportes marítimos. Quanto ao último, infelizmente, Portugal não dispõe, hoje, praticamente de meios navais de transporte de combustíveis fósseis, o que é uma

desvantagem estratégica, principalmente no caso do transporte de gás natural. Quanto a terminais energéticos, deve assinalar-se a importância do aumento da capacidade de armazenamento do terminal de gás liquefeito de Sines, que é gerido pela REN.

Com a entrada em funcionamento do terceiro tanque de armazenamento e com o aumento do cais de acostagem, que passa a poder receber os navios metaneiros da nova geração Q-Flex, que podem transportar, numa só viagem, 215 mil metros cúbicos de gás, o terminal de Sines reforça a segurança do fornecimento do país. A nova obra permite igualmente aumentar a concorrência no fornecimento e, conseqüentemente, conseguir a eventual redução dos preços aos consumidores, bem como, até, pensar-se em transformar Sines num porto de transbordo (*transshipment*) para re-exportação do gás natural, tirando partido das oportunidades de mercado que existem na Europa.

3.1. A pesquisa e prospeção de petróleo e gás natural no *offshore* português

Uma percepção errada que se formou em Portugal, ao longo dos anos, é a convicção generalizada de que o país é, genericamente, destituído de recursos naturais e de que, portanto, não haverá petróleo ou gás natural em quantidades significativas em Portugal. É certo que já desde 1932 se fazem perfurações em Portugal, em busca de petróleo, e nunca o mesmo foi encontrado naquelas quantidades, porém, desde aquele ano, o número total de furos não ultrapassou uns escassos 150, sendo que muito poucos foram realizados *offshore* e os que o foram tiveram lugar junto à costa a profundidades reduzidas.

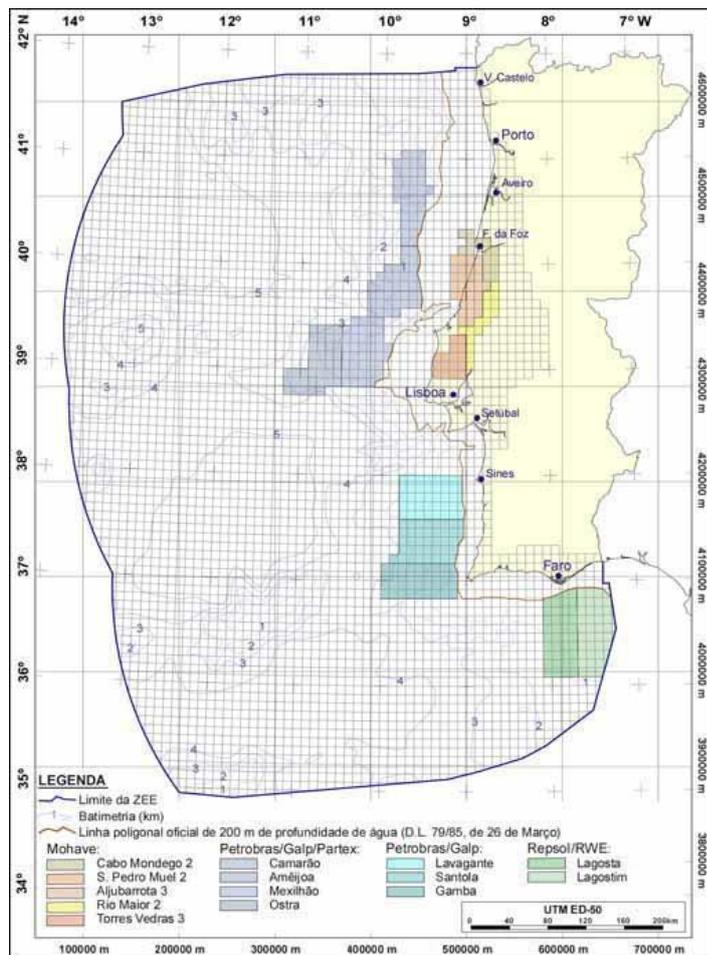
Pode-se, por isso, afirmar que a existência ou não de petróleo e gás natural em Portugal (no território marítimo) é uma incógnita, não havendo certezas numa ou noutra direção.

O Estado nunca teve realmente uma política de longo prazo, orientada a incentivar a pesquisa e prospeção de combustíveis fósseis, por parte do setor privado, ou das empresas de energia do setor público, quando as houve. A ausência de esforços nesse sentido encontra a uma demonstração cabal no facto de, por exemplo, o concurso público para a prospeção, pesquisa, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural no *deep offshore*, da bacia do Algarve, lançado em 2002, e que foi adjudicado (Blocos 13 e 14) em 2005, a favor de um consórcio formado pelas empresas Repsol e RWE Dea, ter visto o respetivo contrato assinado pelo Estado português apenas em 2011 (i.e. praticamente dez anos depois do lançamento do concurso). Em consonância, no Livro, “Uma Estratégia de Segurança Energética para o Século XXI em Portugal” recentemente publicado pela Imprensa Nacional – Casa da Moeda e pelo Instituto da Defesa Nacional (da autoria de Teresa Ferreira Rodrigues; Catarina Mendes Leal; e José Félix Ribeiro) lê-se: “Só recentemente o poder político nacional reconheceu o elevado potencial que o território nacional tem em termos de recursos geológicos. No âmbito dos recursos geológicos capazes de gerar energia, existentes ou potencialmente existentes, esta é ainda uma área pouco explorada, onde é necessário assumir políticas conducentes à concretização de projetos, de utilização de recursos renováveis e de prospeção, pesquisa e exploração de hidrocarbonetos para os quais se tem vindo a revelar grande potencial em Portugal, em especial no *deep offshore*, isto é, na Plataforma Continental Portuguesa, entre os 200 e os 2000 metros de profundidade”.

Em abono da incógnita nota-se ainda que o recurso às mais modernas tecnologias de sondagem e pesquisa, incluindo a técnica de sísmica tridimensional, apenas teve lugar em Portugal no ano passado de 2011, pelo que ainda há um grande percurso a percorrer antes de se poder tirar grandes ilações sobre a existência ou não de combustíveis fósseis em Portugal. Por outro lado, sabe-se hoje reconhecidamente que os territórios que hoje constituem Portugal e o Canadá estiveram ligados há milhões de anos, antes da deriva dos continentes e que, por esse facto, haja do ponto de vista geológico alguma semelhança entre o subsolo desses territórios. Ora, como no Canadá as descobertas em anos recentes de jazidas de petróleo têm sido surpreendentemente positivas, isso deve constituir um sinal de encorajamento para os peritos que estão atualmente envolvidos na pesquisa e prospeção das bacias marítimas nacionais.

Em 2007 foram concessionadas para prospeção e pesquisa de hidrocarbonetos vários blocos nas bacias marítimas portuguesas e esta iniciativa foi a ação mais consistente até hoje realizada no sentido de explorar a existência desse tipo de recursos naturais no “território” marítimo português. As zonas concessionadas no *offshore* cobrem uma parte considerável das áreas marítimas limítrofes ao território continental do país, começando a norte com a Bacia Lusitânica onde opera a empresa *Mohave Oil and Gas Corporation* e vindo a descer ao longo da costa para as Bacias de Peniche (*Petrobras; Petrogal; e Partex Oil & Gas*), Alentejo (*Hardman Resources Ltd; Petrogal; e Partex Oil & Gas*) e Algarve (*Repsol*).

Figura: Mapa de concessões em Portugal



Fonte: website da Direção Geral de Energia e Geologia

A existência de estruturas/depósitos interessantes (que se ignora por ora se contêm hidrocarbonetos em quantidades suficientes à sua exploração), os resultados até agora obtidos nas pesquisas, a semelhança geológica com a plataforma continental canadiana (bacia de Jeanne d'Arc), acima mencionada, e o facto de a atual Estratégia Nacional de Energia 2020 pretender reduzir a dependência energética do país face ao exterior, incluindo recorrendo à exploração de hidrocarbonetos, abrem boas perspectivas e são incentivos a que se prossiga a bom ritmo as pesquisas, tendo a Petrogal anunciado já que os consórcios em que está envolvida irão até ao final do primeiro semestre de 2013 realizar uma ou mais perfurações. O mesmo deverá acontecer na Bacia do Algarve, face às expectativas que a empresa responsável, a Repsol, publicamente tem assumido ter na existência de gás natural nos seus blocos de prospeção.

Portugal, desde 1994 que dispõe de uma legislação fiscal para o setor de pesquisa e produção de hidrocarbonetos que é considerada suficientemente competitiva e, até, semelhante à de outros países europeus com o mesmo grau de potencial. Apesar disso, a forma como os processos de concessão têm sido conduzidos, e de que demos um mau exemplo acima, parece não ser efetivamente a mais adequada a atrair mais empresas petrolíferas e, logo, a lançar a concessão de novos blocos de prospeção.

3.2. As Energias Renováveis *Offshore* em Portugal

Na Europa, as energias renováveis, em particular a energia renovável de origem eólica *offshore*, têm vindo, como vimos, a sofrer um grande desenvolvimento, desde o início deste século. Este desenvolvimento acentuou-se ainda mais a partir de 2007, com a adoção da atual política europeia para a energia e para o clima, que estabelece o desiderato de a Europa se tornar a prazo numa economia de baixo teor de carbono, para o que a contribuição da energia renovável será essencial.

Apesar de haver muitas formas de energia renovável associadas ao mar e ao oceano, apenas a energia eólica *offshore* é já uma realidade economicamente desenvolvida, em especial na bacia do Mar do Norte. Nessa bacia o investimento nos últimos cinco anos duplicou anualmente, sendo os principais responsáveis por esse investimento, o Reino Unido, a Alemanha e a Dinamarca, mas devendo incluir-se na soma desses investimentos também países como a Suécia, a Holanda e a Bélgica.

O recurso ao vento *offshore* para gerar energia apresenta aspetos francamente positivos, como o facto de o vento marítimo ser mais forte e mais regular do que o terrestre e se poder desenvolver turbinas de maior dimensão e capacidade, do que as turbinas instaladas em terra, desde logo porque os fatores tamanho e ruído são menos perturbadores no mar. Daqui resulta que a grande diferença entre a eólica *offshore* e a terrestre no médio e longo prazo reside nas possíveis economias de escala e no maior rendimento que a primeira pode alcançar, quando comparada com a segunda. Ora, como é fácil de ver, essa diferença é fundamental. Por essa razão, se hoje na Europa a maior fatia de energia elétrica produzida pela vento é proveniente da eólica terrestre, prevê-se que esta situação se venha a equilibrar até 2030 e que a partir daí a energia eólica *offshore* venha a suplantar a terrestre, invertendo-se a situação atual.

No caso português, no que se refere a energias renováveis *offshore*, apenas a energia das ondas e a energia eólica *offshore* encontram no território marítimo recursos naturais com potencial para contribuírem significativamente para a geração de eletricidade e, logo, para constituírem indústrias que sejam comercialmente viáveis. Ficam, por isso, de fora do nosso alcance outras formas de energia, como as geradas pela amplitude das marés, pela força das correntes, pela gradiente salina, ou pela gradiente termal.

Para além da exploração da energia das ondas e da eólica *offshore*, Portugal também tem um grande potencial para a criação de macroalgas no mar, visando a produção em larga escala de biocombustíveis, através da utilização do etanol, ou apenas de biomassa. O desenvolvimento na parte Norte de Portugal continental e nos Açores, onde há águas com condições apropriadas ao cultivo de macroalgas destinadas a biocombustíveis permitiria ajudar a que o país consiga cumprir o objetivo da política europeia de energia de usar, pelo menos, 10% de biocombustíveis no setor dos transportes em 2020. Face às condições naturais de Portugal pode mesmo pensar-se no desenvolvimento, no futuro, de uma indústria exportadora de biocombustíveis de origem marinha.

3.2.1. Vantagens comparativas de Portugal

Portugal conta nos domínios da energia eólica *offshore* e da energia das ondas com importantes vantagens comparativas no contexto europeu e mesmo mundial.

Contrariamente àquilo que por vezes se lê, Portugal pode explorar o vento gerado no oceano aberto que o rodeia e transformá-lo em energia eólica, através do recurso, no médio prazo, à construção de parques eólicos *offshore* flutuantes, adequados à profundidade da plataforma continental portuguesa. É verdade que o estudo do levantamento rigoroso do vento que sopra nas bacias marítimas, adjacentes à costa atlântica portuguesa, está ainda por realizar, mas é também uma realidade que a sua intensidade e regularidade é empiricamente reconhecida como superior ao vento terrestre. Os dados obtidos no último ano através do funcionamento do *Windfloat* (projeto referido abaixo) permitiram pela primeira vez comprovar esta tese em Portugal, o que é bastante significativo. Também, o facto de Portugal ser já, em termos europeus, um dos países com maior penetração terrestre de turbinas eólicas por km², indica que o uso do território terrestre tem limites e que o abuso dessa utilização levará inevitavelmente à fadiga das pessoas e à reação contra a instalação de turbinas eólicas “nos seus quintais”, Aliás, as reações de antagonismo a esta fonte de energia são já uma preocupação real em alguns países europeus.

A primeira vantagem comparativa de Portugal no domínio das energias renováveis *offshore* é, portanto, a possibilidade de poder utilizar um vasto território marítimo para desenvolvimento daquelas energias, mitigando a intensidade da sua implantação terrestre. Portugal tem também uma longa linha de costa longa, onde se concentra o grosso das cidades e da população e, logo, dos consumidores de energia, que é, por isso, bem infraestruturada em termos de rede elétrica, portos e até estaleiros navais, caso estes venham a ser aproveitados – e logo viabilizados – no eventual processo de desenvolvimento das energias renováveis *offshore*. Além disso, o recurso em termos de energia das ondas em Portugal é um recurso médio-alto, à escala mundial, sendo ultrapassado na Europa apenas por áreas do Reino Unido, da Irlanda, ou da Noruega. Uma

outra vantagem da costa portuguesa é dispor de um clima temperado, que permite o acesso e manutenção dos equipamentos instalados no mar a maior parte do ano, bem como não haver correntes marítimas muito fortes e ter marés moderadas, o que facilita a amarração e permanência de equipamentos flutuantes no mar.

Portugal conta ainda com outras vantagens, incluindo o facto de ter legislação específica de incentivo à energia das ondas, que deveria ser estendida a todas as fontes de energia alternativas *offshore*, de modo a incluir pelo menos a energia do vento *offshore*, não esquecendo a importância de encontrar incentivos ao cultivo de algas para produzir biocombustíveis. Finalmente, Portugal dispõe também de competências técnico-científicas nas áreas da energia das ondas e da energia do vento, em centros de investigação e desenvolvimento, ligados a universidades, a laboratórios do Estado e a laboratórios associados, bem como ligadas a empresas, que se têm envolvido em projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico no âmbito dessas energias.

Também há, contudo, alguns pontos fracos no país, principalmente a inexistência de uma indústria *offshore* que sirva de veículo de transmissão de tecnologias e que disponibilize os meios navais necessários. Não existe igualmente no tecido empresarial aptidão e experiência suficiente no desenvolvimento de processos de inovação tecnológica industrial. Por fim, a capacidade financeira no país é hoje, ainda mais do que antes, extremamente limitada e as instituições financeiras não estão vocacionadas para apostar em projetos de desenvolvimento tecnológico, nem por vezes qualificadas para a necessária análise de risco.

3.2.2. Estado da tecnologia

Como foi referido acima, a energia eólica a baixa profundidade (até aos 40 metros) é hoje uma indústria com um razoável nível de maturidade no Norte da Europa, onde conta já com milhares de MW instalados e em fase de instalação ou de planeamento. Portugal, no entanto, não investiu neste mercado, pelo que a tecnologia nacional neste setor não é significativa.

A energia eólica a maiores profundidades, que deverá ser assente em plataformas flutuantes, bem como a energia das ondas, correspondem a tecnologias que estão neste momento em fase de demonstração de conceito no mar, através de protótipos à escala real. Portugal conta com projetos em ambos estes domínios, o que consiste numa vantagem relevante, em termos de posicionamento no desenvolvimento económico futuro na Europa destes setores. Nos próximos anos, nomeadamente a partir de 2015, prevê-se que haja uma visão mais clara de quais os conceitos “vencedores” que devem passar à fase de industrialização e de operacionalização comercial, o que será determinante para se poder calcular a viabilidade económica dos projetos. Essa condição do cálculo de viabilidade é uma condição necessária para que os projetos possam ser financiados pela banca e pelo setor privado em geral, incluindo o conhecimento dos custos de construção e instalação, os custos de operação e manutenção, os riscos envolvidos e os impactos ambientais.

Atente-se que a viabilidade económica não significa que os projetos sejam competitivos relativamente a outras fontes de energia mais desenvolvidas do ponto de vista comercial, mas que se conhecerão os custos de produção e os riscos associados, permitindo-se que a rentabilidade dos projetos seja calculada com precisão suficiente para serem financiados pelo setor privado, incluindo a banca, tendo como ponto de partida a existência de tarifas suficientemente atrativas.

Prevê-se que a demonstração comercial destes projetos seja feita ainda antes de 2020 e que a partir dessa data se assista à sua exploração comercial, com os custos de produção de energia a convergirem gradualmente para uma base competitiva com os custos de outras fontes de energia mais amadurecidas.

A evolução para uma etapa de exploração comercial, prevê-se, será mais rápida e mais forte no caso energia eólica *offshore* flutuante, do que no caso da energia das ondas, porque o desenvolvimento tecnológico da primeira, beneficiando da já larga experiência da energia eólica terrestre e da energia eólica *offshore* de baixa profundidade, bem como do funcionamento de plataformas flutuantes de exploração de hidrocarbonetos, será mais fácil de se atingir. Para além disso, a energia eólica *offshore* flutuante tem por detrás toda uma considerável massa crítica de grandes empresas e de financiamentos, que hoje opera no *near shore*, mas que dispondo do recurso à tecnologia flutuante irá sem dúvida explorá-la e o mesmo não acontece no caso da energia das ondas.

4. Alguns projetos em desenvolvimento em Portugal

Portugal tem sido escolhido para o desenvolvimento de vários projetos na área da energia das ondas, por parte de promotores portugueses e estrangeiros, motivados principalmente pela existência ao longo da linha de costa do território continental de um recurso natural bem identificado e com potência adequada, e pela disponibilização pelo Estado português de uma tarifa atrativa. A seguir apresentam-se alguns desses projetos, tendo procurado dar-se ênfase àqueles que estão mais avançados no seu processo de desenvolvimento e inclusive que atingiram a fase de demonstração por protótipo instalado no mar.

No caso da energia eólica *offshore* existe em Portugal, como veremos de seguida, um único projeto em desenvolvimento, o projeto *Windfloat*, que sendo também um dos únicos três ou quatro projetos semelhantes em todo o mundo é seguramente um dos que está numa fase evolutiva mais avançada.

Finalmente, no caso do cultivo de macro algas para biocombustíveis existe também um projeto em desenvolvimento em Portugal, do qual igualmente daremos nota de seguida.

Note-se que a informação subsequente sobre os projetos apresentados está sujeita a incorreções, em virtude de poderem ocorrer a todo o tempo alterações nos projetos provocadas pela dinâmica de desenvolvimento dos mesmos, pelo que poderá não estar atualizada em todas as suas variáveis à data da publicação deste trabalho.

Na eólica *offshore*:

Projecto WINDFLOAT

No setor do vento *offshore*, assente em plataforma flutuante, Portugal conta com o projeto *Windfloat*, que consiste na adaptação das pequenas plataformas flutuantes *offshore* da indústria de hidrocarbonetos a uma turbina de 2 MW. Este projeto, que se encontra na fase de demonstração, através de um protótipo à escala real, está ancorado a 5 km da costa, na Praia da Aguçadora, na Póvoa do Varzim, desde Outubro de 2011, tendo sido ligado à rede elétrica em Dezembro de 2011 e tendo desde então excedido as expectativas na

produção de energia. Desde o início do seu funcionamento até Setembro de 2012 terão sido gerados mais de 2,5 GWh.

Os promotores deste projeto, singular a nível mundial, são o consórcio *WindPlus, S.A.*, fundado em 2009 e formado pelas seguintes entidades: EDP Inovação, Principle Power, A. Silva Matos, Vestas, REPSOL e pela ex-Inovcapital. O seu objeto social é a instalação, gestão e operação de projetos experimentais de energia elétrica *offshore*, sendo o seu produto principal o desenvolvimento de projectos destinados à etapa de demonstração e à fase pré-comercial de tecnologia eólica *offshore* flutuante. O objectivo é obviamente gerar electricidade renovável, o principal cliente do projecto é a EDP Serviço Universal e os principais fornecedores são a Principle Power, a Vestas, a A.Silva Matos, a Manuel Pires Guerreiro (MPG) e a Solidal. Estes são simultaneamente os parceiros principais do projecto a que se juntam a WavEC (Centro de energia das Ondas), o ISQ (Instituto de Soldadura e Qualidade) e o LNEG (Laboratório Nacional de Energia e Geologia). Os principais concorrentes em Portugal e no estrangeiro reduzem-se a um: o projecto *Hywind*, desenvolvido pelo Grupo norueguês *Statoil*, o que diz muito do carácter pioneiro e precursor deste projecto. Há, no entanto, outros projetos em preparação, pelo menos em Espanha e França.

Dado o avanço considerável do projeto na fase de demonstração e o facto de a tecnologia estar a provar bem, prevê-se a possibilidade de no curto prazo (ver caixa) se passar à fase pré-comercial, que prevê a construção de um parque eólico *offshore*, o primeiro no mundo inteiro, constituído por cinco plataformas flutuantes e outras tantas turbinas, sendo que algumas terão capacidade para mais de 5 MW.

Quadro: *Timing* das diferentes fases:

Fase	Demonstração	Pré-comercial	Comercial
Escala	1/1	1/1	1/1
Ano	2011 - 2013	2014 - 2015	A definir
Capacidade (MW)	2	27 (5 unidades)	A definir
Produção anual estimada	~20%	>30%	A definir

As duas características diferenciadoras desta tecnologia prendem-se com o facto de ser uma fundação flutuante para eólica *offshore* que: (i) permite a instalação de sistemas eólicos em condições competitivas em águas a partir dos 40 m; (ii) é totalmente fabricado e “assemblado” em terra, evitando a utilização de meios marítimos complexos, escassos e dispendiosos, como sejam navios e gruas flutuantes de grandes dimensões.

Este tipo de projeto apresenta necessidades de investimento significativas. Por isso, o projecto foi estruturado no sentido de reunir um consórcio forte com um conjunto diversificado de competências e que conseguiu congrega um conjunto alargado de investidores e apoios públicos e privados. Existe um conjunto de barreiras ao desenvolvimento deste tipo de projectos em Portugal que é – ao contrário do que acontece com a energia das ondas - a ausência de um enquadramento regulatório claro, nomeadamente ao nível dos licenciamentos necessários.

Sinergias possíveis com outros setores ligados ao mar: construção e reparação naval, logística e operações marítimas, energia oceânica, aquacultura.

Observações: rapidez na execução do projecto; elevado teor de inovação; execução do projecto num país sem tradição de execução de projectos em energia *eólica offshore*; pioneirismo à escala mundial; bom comportamento do protótipo no mar.

Perspetivas futuras para a atividade: continuação do desenvolvimento da tecnologia *Windfloat* e sua evolução para a fase pré-comercial, concentrando-se o projeto cada vez mais no desenvolvimento e aproveitamento de novas turbinas de 7 e mesmo 10 MW. Com tais turbinas, será previsível que o projeto seja competitivo em termos tarifários, inclusivamente, em confronto com o gás natural, dentro de cinco anos, apenas.

No cultivo de algas para biocombustíveis:

Seaweed Energy Solutions

O projeto que está a ser desenvolvido por esta empresa surgiu como ideia em 2006 e deu origem a uma patente. Em 2009 foi criada a empresa, que hoje emprega 8 pessoas na Noruega e em Portugal, sendo neste país que a empresa desenvolve a gestão do projeto. O objetivo principal é o cultivo em larga escala de algas no mar para produzir energia sob a forma de biocombustíveis. A empresa desenvolveu equipamento adequado ao cultivo das algas e tem realizado experiências com sucesso no mar, na Noruega. Em Portugal instalou recentemente um projeto-piloto em Peniche. Os principais produtos serão bioetanol, biogás e utilização das algas para fertilizantes e alimentação animal. O seu maior cliente é a *Statoil* e o maior fornecedor é a empresa *Aqualine AS*.

Quadro: *Timing* das diferentes fases:

Fase	Projecto	Protótipo 1	Pré-comercial	Comercial
Escala	-			1/1
Ano	2006-2010	2010-2013	2013-2014	2018-
Capacidade (MW)	NA	NA	NA	10.000.000 tons
Produção anual estimada	-	-	-	2,5 TWh

Os principais parceiros em Portugal e no estrangeiro: Portugal: CIIMAR (Porto), *Wave Energy Centre*. Estrangeiro: *Aqualine AS*.

Um dos trunfos exibidos por esta empresa é o desenvolvimento de um tecnologia de cultivo diferente do tradicional cultivo de algas em cordas. O dispositivo da empresa *designa-se "The Seaweed Carrier"*, está patenteado, assemelha-se a uma folha e permite cultivar maiores quantidades até mais fundo. Neste momento a empresa está a testar tamanhos diferentes do "*Seaweed Carrier*", sendo que uma área bidimensional de 5 por 5 metros permite o cultivo de 1 tonelada de algas. Desde 2009 a empresa tem beneficiado de fundos governamentais noruegueses num valor total de 10 milhões de euros. Os principais financiadores têm sido o *Research Council of Norway* (equivalente à FCT portuguesa) e a *Innovation Norway*. As perspetivas da empresa são começar a vender produção em 2014, afirmando ter já compradores para essa produção e iniciar em 2018 o cultivo em massa adequado à produção de biocombustíveis.

As vantagens comparativas de desenvolver o modelo de negócio em Portugal são a existência de largas áreas marítimas e boas condições biofísicas resultantes da combinação da água do mar (fria) e da intensidade da luz solar. As maiores barreiras são os custos de desenvolvimento do projecto, a dificuldade de financiamento em Portugal e, principalmente, as barreiras administrativas no acesso ao domínio público marítimo, que neste país são muitíssimo mais pesadas do que na Noruega. Os benefícios decorrentes do cultivo de algas, para além de permitir uma nova fonte de biocombustíveis de origem não agrícola, são a absorção de CO₂ e a libertação de oxigénio útil ao desenvolvimento natural dos ecossistemas marinhos.

Na energia das ondas:

Central do Pico

Esta central de energia é o único projeto de energia das ondas erigido em terra, na linha de costa da ilha do Pico nos Açores e é propriedade do Centro de Energia das Ondas (*Wave Energy Centre*). Foi construída em 1999 e está em funcionamento como central de demonstração e centro de testes desde 2010. A central é uma mostra de tecnologia portuguesa e nela participou um largo número de empresas portuguesas: EFACEC, EDP, EDA, Kymaner, Irmãos Cavaco, Consulmar. Também o IST e o LNEG estiveram ligados à central do Pico. A central é hoje igualmente uma infraestrutura de I&D da rede europeia MARINET, que financia a sua utilização por grupos de investigação e empresas europeias.

Waveroller

No setor da energia ondas surgiu em 2007 em Peniche o projeto **Waveroller**, cuja atividade visa o desenvolvimento de tecnologia de produção de energia das ondas – tecnologia Waveroller. A propriedade e capacidade tecnológica é oriunda de uma empresa finlandesa, a AW Energy e, por isso, os testes iniciais e a produção de protótipos foram realizados na Finlândia, mas também na Escócia, pelas condições que oferece ao teste e desenvolvimento de projectos de energia de ondas. O seu parceiro português é a empresa **Eneólica**, do **Grupo Lena**, cuja responsabilidade é providenciar a ligação à rede eléctrica do **Waveroller**, com o objectivo de negócio de vir a produzir e comercializar electricidade. Outros parceiros no projecto são a **Bosch** na hidráulica, a **Multimart** no desenho da asa, a **ABB Finlândia**, na conversão da energia em electricidade, os **Estaleiros Navais de Peniche** na construção da plataforma, onde assentam as asas e na montagem e a **A. Silva Matos**, subcontratada para a construção de lastros. São também parceiros o *Wave Energy Centre* e a Câmara Municipal de Peniche, no âmbito do projeto **SURGE**, financiado pelo 7º Programa Quadro da União Europeia, no valor de 3,6 milhões de euros.

A escolha de Portugal para realizar este projecto deveu-se à costa portuguesa ter sido considerada ideal em termos de condições e potência de recurso. Em Peniche encontraram a localização ideal para os testes finais com uma boa combinação entre profundidade (17 m), conteúdo energético nas ondas e probabilidade de tempestades reduzidas. A Escócia e Irlanda têm ondulação mais forte, mas a mesma pode ser mesmo forte demais e há uma elevada probabilidade de ocorrência de tempestades violentas que possam danificar o equipamento. A potência do Waveroller é de apenas 300 KW, nesta fase de demonstração. Podia ter mais

potência, nomeadamente 1 MW, mas os elevados custos envolvidos para essa produção de potência nesta fase de mera demonstração não justificam o investimento.

Os timings principais do projecto são os seguintes: em Janeiro de 2012 o equipamento foi transportado da Finlândia para os estaleiros Navais de Peniche, onde se iniciaram os trabalhos de montagem. No Verão de 2012 o equipamento foi submergido na água, onde ficará durante 2 anos em testes. Da actual fase de demonstração, após um ano, o projecto passará a estar em fase pré-comercial, prevendo-se para 2017 o início da fase comercial.

O projecto Waveroller é principalmente financiado através da AW Energy e conta igualmente com fundos do 7º Programa Quadro para a Investigação Científica e Tecnológica da União Europeia, na rubrica (SURGE) no valor de 3,6 Milhões de euros.

Wavelinx

A **Wavelinx** é uma subsidiária portuguesa da empresa Australiana **Oceanlinx**, uma das empresas líderes mundiais nas tecnologias de conversão de energia das ondas que incorpora capital de acionistas portugueses. A subsidiária nacional foi criada com o propósito de, primeiramente, desenvolver um projeto em Portugal com base na tecnologia da empresa mãe, mas com desenvolvimento e incorporação de propriedade intelectual nacional, criando um *cluster* tecnológico nacional com competências e capacidade para servir o mercado, e seguidamente de comercializar a tecnologia desenvolvida para todo o mercado Europeu, a partir de Portugal. O projeto está estimado em 7 milhões de euros e prevê a construção de um protótipo à escala real.

Os principais concorrentes em Portugal e no estrangeiro, segundo a empresa, são os projectos *Pelamis*, *PowerBuoy*, *Wave Dragon*, *AWS*, e **Wave Bob**. Ainda, de acordo com esta empresa, o projecto beneficia do facto de ser gerado por quem tem créditos firmados na exploração do conceito tecnológico de “Coluna de Ar Oscilante”. A empresa **Oceanlinx** desenvolveu já três gerações de equipamentos que, segundo a empresa, funcionam atualmente no mar, na Austrália, sendo o desenho do projecto português o resultado da experiência acumulada nesses projectos anteriores.

Wega da Sea for Life

Desde 2007 que a empresa **Sea for Life** está a desenvolver e a construir um dispositivo capaz de se estabelecer no mercado como modelo comercial de conversão de energia das ondas em eletricidade. O nome do projeto é **WEGA (Wave Energy Gravitational Absorber)** e a visão da empresa promotora é também estabelecer com sucesso um centro de I&D, orientado para o oceano, capaz de conceber tecnologias de exploração energética inovadoras, limpas e sustentáveis. Em concretização dessa visão a **Sea for Life** tem instalações de ensaio próprias (três tanques de ondas de dimensões distintas), assim como outras ferramentas e *software* que lhe permite modelar os dispositivos e que, juntamente com os contactos desenvolvidos com os seus parceiros, lhe permitiu acumular um grande conhecimento prático na matéria. A **Sea for Life** conta nesta fase com 5 postos de trabalho e previa chegar aos 50 postos na fase comercial. Contudo, esta empresa veio muito recentemente a público assumir que não tem capacidade financeira para construir o protótipo de demonstração no mar,

ignorando-se quando e se continuará o projeto. A empresa é detora de cinco patentes registadas, mas apenas a última reflete o actual estado de desenvolvimento da tecnologia.

Quadro: *Timing* das diferentes fases:

Fase	Projecto	Protótipo 1	Pré-comercial	Comercial
Escala	1/100 – 1/20	1/5	1/1	1/1
Ano	2007 - 2011	2012	2014	2016
Capacidade (MW)		7 KW	1 MW	1 MW
Produção anual estimada	-	-	-	4380 MW/h

A localização final do dispositivo pré-comercial em 2014 e depois 2016 é a Zona Piloto de S. Pedro de Moel. Os principais parceiros do projecto são o INEGI (Instituto de Engenharia Mecânica e Gestão Industrial), o IST (Instituto Superior Técnico) e o LNEG (Laboratório Nacional de Energia e Geologia).

De acordo com a empresa os principais concorrentes em Portugal e no estrangeiro são: Oyster, Pelamis, OPT, AW Energy e Wave Star e a diferenciação positiva da sua tecnologia é a resistência estrutural (por a parte mecânica do equipamento estar fora da zona de impacto das ondas).

Enondas, Energia das Ondas, S.A.

Esta empresa, do Grupo **REN**, foi fundada em 2010 com o objetivo de implementar e gerir a exploração da Zona Piloto que a legislação nacional (DL nº5/2008 de 8 de Janeiro) criou para a demonstração e teste de dispositivos de energia das ondas. A Zona Piloto é um espaço marítimo delimitado que tem 261 km² de superfície, com profundidades entre os 30 e os 90 metros e que fica localizado a Norte de S. Pedro de Moel, entre a Figueira da Foz e a Nazaré. O objetivo é que esse espaço seja aberto ao desenvolvimento de todo o tipo de energias, com ênfase na energia das ondas. Para que a Zona Piloto se torne operacional é necessário ainda instalar a cablagem necessária ao transporte de energia elétrica e ligação à rede pública nacional, sendo esta tarefa uma responsabilidade da Enondas. A concessão da gestão é por um período de 45 anos e são atividades da empresa proceder ao:

- Licenciamento do espaço marítimo;
- Licenciamento da ligação eléctrica;
- Regulamentação das infraestruturas *offshore*;
- Caracterização geofísica e ambiental da Zona Piloto;
- Manutenção das infraestruturas da Zona Piloto, incluindo dos cabos eléctricos, da subestação eléctrica e do sistema de sinalização.

A **Enondas** estima poder proceder aos primeiros licenciamentos na Zona Piloto em Agosto de 2013. Existem outras zonas piloto deste tipo na Europa, que são concorrentes da Zona Piloto operada pela **Enondas**, principalmente nas ilhas britânicas, como é o caso da EMEC e da *Wave Hub* no Reino Unido, ou de uma zona em Belmullet na Irlanda. Projetos interessados em virem a operar na Zona Piloto incluem o **Wavebob**, **Waveroller**, **WEGA**, **Emove**, ou **Urbancraft** (FDO).

Bluesphere da EMOVE - Innovative Technologies, Lda.

A empresa foi fundada em 2009 para operar no setor da energia das ondas. Os seus objetivos são o desenvolvimento de um gerador elétrico esférico (*Bluesphere*) e de outros projetos tecnológicos de caráter inovador, sua produção e comercialização, bem como de outros produtos com ele relacionados. A empresa, que tem uma patente registada, tem como visão ser uma empresa líder do mercado mundial na comercialização de soluções tecnológicas para o setor da energia das ondas.

Quadro: *Timing* das diferentes fases:

Fase	Projecto	Protótipo 1	Pre-comercial	Comercial
Escala	1/25	1/10	1/1	1/1
Ano	2012	2012	2012/2013	2014
Capacidade (MW)	0,02	0,05	0,5	0,5
Produção anual estimada	-	-	-	-

Os principais parceiros em Portugal e no estrangeiro são a EDP Inovação, a RESUL e a APBA e entre os principais concorrentes em Portugal e no estrangeiro contam-se, no entender da empresa os projectos *Pelamis*, *Wave Dragon*, *Wave Piston* e **WaveBob**.

Wavebob

Trata-se de um projecto que tem vindo a ser desenvolvido para uma empresa irlandesa de conversão de energia das ondas constituída em 1999. A tecnologia **Wavebob** conta com parceiros como a *Chevron*, a *Vattenfall* e a *Lockheed Martin*. A *Wavebob* planeia testar a sua tecnologia de conversão de energia das ondas em electricidade na Zona Piloto de S. Pedro de Moel, contando com a GENERG como parceiro local em Portugal, num projecto financiado em 6 milhões de euros pelo 7º Programa Quadro para a Investigação Científica e Tecnológica da União Europeia.

Kymanos

Este projecto é desenvolvido pela empresa portuguesa **Kymaner**. A **Kymaner** foi criada em 2005 para desenvolver a tecnologia de aproveitamento da energia das ondas em Portugal. A empresa considera que a sua força reside na experiência acumulada pelos seus sócios e colaboradores em domínios como os sistemas de coluna de água oscilante (CAO) e os grandes empreendimentos hidroelétricos, totalizando, através daqueles quadros, uma experiência de mais de 250 anos na engenharia de produção de energia com origem hidráulica. Os serviços prestados pela **Kymaner** incluem o fornecimento de componentes e soluções chave-na-mão para a conversão de energia das ondas, desde o desenvolvimento do conceito à sua operação e manutenção.

Esta empresa está a desenvolver uma patente de turbina de ar inovadora para sistemas CAO em ligação com o IST. É igualmente seu parceiro no desenvolvimento de um sistema CAO, o *Wave Energy Centre*. Estes desenvolvimentos são considerados credíveis, aguardando-se para 2013 a passagem a testes de demonstração no mar.

TecDragon

A **TecDragon – Tecnologia da energia das ondas, S.A.** é um projeto que nasce de uma parceria entre a empresa Dinamarquesa *Wave Dragon* e o **Grupo Casais** e do qual fazem ainda parte mais alguns acionista minoritários. A **TecDragon** utiliza a tecnologia da *Wave Dragon*, uma das pioneiras neste setor a nível mundial e a primeira empresa a injetar a energia produzida pelo seu sistema numa rede elétrica. O sistema consiste numa plataforma semiflutuante com dois braços e uma rampa, que permite à água galgar a rampa para dentro do equipamento, onde estão localizadas várias turbinas. Os módulos ficam a uma profundidade de 25 metros. A empresa pretende instalar um parque de 50 MW e admite a possibilidade de vir a expandir o número de parques.

5. Conclusões do capítulo

À escala global existem vários fatores que concorrem para que a exploração energética do mar em Portugal seja altamente desejável: o aumento exponencial do consumo de energia a nível mundial, causado pela forte expansão demográfica e pelo crescimento das economias emergentes e o declínio de fontes energéticas tradicionais de origem terrestre levarão inevitavelmente ao aumento do custo da energia. Neste quadro é, pois, fundamental que Portugal aposte na exploração de formas de energia endógena. Tal aposta reduzirá as importações de combustíveis e diminuirá a nossa extrema dependência energética externa, que, como dissemos na introdução a este capítulo, constitui um forte constrangimento a um modelo de desenvolvimento económico nacional sustentável. Uma aposta na geração de energia *offshore* contribuirá também para o desenvolvimento económico do país, através da criação de novas tecnologias e de inovação aplicadas às indústrias da energia, as quais se poderão converter em exportação de bens e serviços e na criação de emprego qualificado. Tão ou mais importante, será também a indução de riqueza e a criação de emprego que novos *clusters* de energia *offshore* irão gerar noutros setores da economia, em particular da economia costeira e do mar, incluindo na construção e equipamento navais, no setor marítimo-portuário ou na metalo-mecânica de elevada complexidade. Apesar de não estudos sobre isto, este efeito de “*spillover*” é uma evidência e pode ser visto no caso concreto do projeto *Windfloat*, aqui mencionado.

Dito isso, em termos gerais, quando falamos de energias *offshore* falamos essencialmente de dois grandes tipos de energia: (i) energia fóssil; e (ii) energias ditas alternativas ou renováveis. As energias fósseis suscetíveis de serem exploradas *offshore* são o petróleo ou o gás natural. No futuro, no entanto, não se deve menosprezar a possibilidade de se explorar outras formas de energia, como os hidratos de metano, que são uma fonte de energia altamente calórica, que existe em abundância no subsolo marinho, mas que é uma fonte de energia igualmente emissora de CO₂, o que reduz em parte o seu interesse.

Dentro da tipologia das renováveis, de acordo com o que foi dito neste capítulo, Portugal deve apostar na trilogia “vento, ondas e algas”, uma vez que é nessas formas de energia que o país tem melhores condições de recurso energético.

Vejamos, assim, que conclusões podemos retirar para esses tipos diferentes de energia *offshore*:

5.1. A Energia fóssil

As bacias sedimentares da plataforma continental portuguesa, sobretudo em águas profundas, necessitam de um incremento na atividade de prospeção e pesquisa, dado que essa atividade foi até hoje bastante limitada nessas áreas. Assim, o potencial petrolífero português permanece algo indeterminado nas áreas onde ocorreu alguma pesquisa e é quase desconhecido nas vastas áreas do *deep offshore* português, cujas bacias sedimentares estão ainda por avaliar. Isto mesmo foi escrito no Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos há praticamente dez anos, sendo que a ação do Estado durante este período se pautou mais pela omissão e até por dificultar o acesso à pesquisa e prospeção, do que por verdadeiramente a incentivar. Apesar disso, as concessões atribuídas nos últimos anos e os resultados das pesquisas recentemente efetuadas, que beneficiam finalmente de tecnologia de ponta, constituem um progresso positivo e apontam para a realização de algumas perfurações a curto prazo.

Independentemente do resultado dessas perfurações, aquilo que é determinante é que, em caso de menor sucesso, não se abandone precipitadamente a prospeção e pesquisa e que, ao invés, se reforce a promoção da indústria petrolífera de *upstream* em Portugal, conforme recomendado no referido Relatório da Comissão Estratégica dos Oceanos.

A conclusão final a retirar, no contexto deste setor da economia do mar, é que a pesquisa e prospeção de hidrocarbonetos atualmente em curso está a dar boas indicações, deve ser ampliada, com novas concessões, bem como incentivada, com vista a determinar no mais curto prazo possível a viabilidade da construção de um setor de *upstream* petrolífero e de gás natural em Portugal. Tal setor seria, sem dúvida, um contributo muito relevante à sustentabilidade do modelo de desenvolvimento económico português, hoje tão posto em causa.

Para alcançar estes objetivos, deve sublinhar-se que, ao contrário dos demais setores da economia do mar, em que uma questão-chave normalmente se prende com a necessidade de formular novas políticas públicas, que alterem o enquadramento legislativo vigente, no setor dos hidrocarbonetos o enquadramento legal existente é semelhante aos de outros países e é suficiente, sendo apenas necessário mudar para melhor o *modus operandi* do conjunto das entidades do Estado envolvidas no processo de promoção do setor, desde a elaboração e lançamento dos concursos públicos até à assinatura e ao acompanhamento da execução dos contratos de prospeção, pesquisa e produção de combustíveis fósseis. É claro que, além disto, como em tudo na vida, uma visão informada, estratégica, ambiciosa e de longo prazo por parte dos governos do país não deixará de ser determinante ao sucesso do desenvolvimento futuro deste setor.

5.2. Energias renováveis

Uma aposta nas energias renováveis *offshore* é uma aposta na economia verde, a qual será crítica para o modelo de desenvolvimento que o país deve abraçar neste século XXI. Para além disso, após mais de uma década de forte investimento em energias renováveis em Portugal, entrámos numa etapa em que a continuação desses investimentos deverá ser extremamente seletiva e não constituir um custo excessivo para o bolso dos consumidores finais. Na seleção de tais investimentos deverá pesar decisivamente que o setor de

energia renovável a desenvolver seja indutor de riqueza em outros setores da economia portuguesa. Ora, o desenvolvimento das energias renováveis *offshore* (eólica, ondas e algas), para além de corresponder a uma contribuição muito significativa das necessidades energéticas do país, será, indubitavelmente, indutor de desenvolvimento, de riqueza e criador de postos de trabalho em outros setores estratégicos da economia: os setores da economia do mar, como o equipamento, construção e reparação naval, a operação portuária, os transportes marítimos, o desenvolvimento de uma indústria de operação e manutenção dos parques *offshore* de energia e por aí adiante.

Aliás, no caso específico do mar e das energias *offshore* a aposta faz ainda mais sentido por uma série de razões ponderosas: a primeira, fundamental, porque o país tem uma longa linha de costa e dois arquipélagos e porque dispõe do maior território marítimo da União Europeia. Ou seja, Portugal pode reservar o seu território terrestre para outros fins que não a produção de energia, trocando-o pelo mar, sendo que essa ocupação do mar significa – no uso de um novo território - faturar um valor que hoje não explora e que, logo, é como se não existisse. A segunda razão, porque, para além da dimensão, Portugal beneficia no mar das condições e dos recursos em potência necessários ao desenvolvimento de energias renováveis *offshore*, como pouco países do mundo podem beneficiar. Com efeito, o poder do recurso energético gerado pelas ondas em Portugal poderia sozinho fornecer 20% das necessidades de energia elétrica do país. O vento *offshore* é, por sua vez, mais regular e mais forte do que o vento *onshore* explorado nas elevações do território terrestre; e a água do mar, por fim, é propícia ao cultivo de algas adequadas, pelo seu alto teor de açúcar, à produção de bioetanol, ou de outras formas de energia, inclusive biomassa. A terceira razão para apostar na energia renovável *offshore*, é que em Portugal a grande maioria dos consumidores de energia estão concentrados nas regiões costeiras do país e, por isso, ao contrário da Escócia, por exemplo, Portugal conta com boas infraestruturas e redes de energia que permitem a um custo mais baixo transportar a energia da fonte ao consumidor. Finalmente, porque existe já em Portugal alguma legislação sobre o setor e porque há capacidade doméstica de I&D, científica e tecnológica, capaz de desenvolver a energia *offshore* em muitos centros de conhecimento e em empresas que já estiveram envolvidas em projetos de demonstração de energias renováveis.

Como vimos, a exploração de energias renováveis *offshore*, apesar de ter evoluído de uma ideia inovadora europeia, está, hoje, a expandir-se para outras regiões do mundo, sendo que o grande desafio para a Europa é conseguir manter-se um passo à frente nas soluções tecnológicas associadas a estas formas de energia. Neste contexto de inovação tecnológica, a principal novidade é a introdução de plataformas flutuantes na energia eólica *offshore*, as quais irão permitir a exploração deste tipo de energia numa escala ainda hoje inimaginável, porque darão acesso à instalação de parques eólicos *offshore* em áreas marítimas com profundidades superiores a 50 metros, permitindo a migração desta indústria para vastas áreas marítimas, onde há mais espaço disponível e onde a concorrência dos usos do mar será menor.

No contexto das indústrias da energia oceânica (ondas), assinala-se a conjugação, nos últimos cinco anos, de vários fatores potenciadores do seu desenvolvimento comercial, como (i) o teste e experimentação de protótipos à escala real, (ii) a redução do número de tecnologias desenvolvidas, por efeito do aparecimento gradual de tecnologias “vencedoras”, (iii) a entrada no mercado de grandes empresas de energia (*utilities*), (iv)

a emergência de empresas especializadas no fornecimento de soluções tecnológicas para as indústrias oceânicas e, o que é determinante, (v) o surgimento de quadros legislativos nacionais incentivadores do investimento privado, através de sistemas de licenciamento simples e da criação de mecanismos de mercado de apoio. São estes fatores que permitem prever que nos próximos anos o investimento nestas indústrias ultrapasse os mil e duzentos milhões de dólares, conforme foi acima referido neste capítulo.

Portugal pode, como explicámos, explorar em seu benefício a sua tradição já longa de I&D na energia das ondas, mas precisa de conseguir evoluir do estágio da conceção dos mecanismos convertidores de energia para o estágio da sua efetiva construção e amarração no *offshore*. Para isso acontecer é necessário encontrar mecanismos de financiamento, bem como criar um quadro legal mais favorável à concessão e licenciamento de instalações de energias renováveis, apostando-se na criação de infraestruturas físicas, em particular nas ligações submarinas à rede elétrica nacional. Por último, será necessário avançar para o planeamento espacial marítimo, para assegurar a reserva de espaço destinado à energia renovável *offshore* e para abrir caminho a atividades sinérgicas, e.g. vento e aquacultura, que permitam explorar simultaneamente as diferentes dimensões do espaço oceânico (superfície, coluna de água e leito do mar), diluindo as tensões originadas pelos usos concorrenciais do espaço marítimo.

Que medidas, concretamente, devem ser tomadas para materializar uma aposta nacional nas energias renováveis *offshore*? De acordo com o *Wave Energy Centre* – que é um centro de conhecimento nacional, especializado na matéria - as linhas de ação a prosseguir deverão ser as seguintes:

1. Promover a caracterização dos recursos renováveis *offshore*. Desde já realizar a caracterização do recurso eólico *offshore* do país, agora que está à porta o desenvolvimento da tecnologia eólica flutuante e que esta inovação poderá levar à migração dos investimentos milionários na eólica *offshore* de baixa profundidade para novas profundidades, sendo a costa atlântica da Europa um mercado à espera de ser explorado. Com efeito, o recurso eólico *offshore* em Portugal está insuficientemente caracterizado e é estimado apenas com base em simulações numéricas, sem validação de dados reais. Existe, não obstante, o projeto *Wind&Wave@Sea* que tem este objetivo e que deverá ser apoiado, reforçado e até acelerado, com a intervenção do Estado e de empresas ligadas ao setor energético.
2. Criar um só regime de licenciamento dos projetos que seja simples, claro, barato e rápido, não apenas na Zona Piloto de S. Pedro de Moel, mas noutras áreas adequadas à exploração de energias renováveis *offshore*, conforme identificadas num exercício de planeamento marítimo espacial simplificado e apoiado em iniciativas como a do *Wind&Wave@Sea*, acima referida.
3. Investir na conexão elétrica com a disponibilização de cabos submarinos e a respetiva ligação à rede nacional, sem custos iniciais avultados para os projetos-piloto/demonstração (mediante pagamento de um custo de utilização adequado). Refira-se a este propósito que apesar da Zona Piloto de S. Pedro de Moel ter sido criada pelo Governo em 2008, ainda hoje, mais de 4 anos passados, não dispõe ainda do cabo submarino de ligação à rede elétrica nacional para poder operar.

4. Disponibilizar incentivos financeiros e informação sobre incentivos europeus para projetos de demonstração, uma vez que essa etapa dos projetos é decisiva para o seu posterior desenvolvimento comercial e que é difícil obter esses recursos no setor privado (incluindo a banca). Idealmente poderia abrir-se subprogramas específicos para projetos de demonstração e desenvolvimento tecnológico de energias renováveis *offshore* no QREN e seu sucessor, bem como na FCT e no Fundo Portugal Ventures. Tais incentivos deverão ser condicionados à incorporação nos projetos de produtos e serviços nacionais.
5. Disponibilizar uma tarifa ajustada às diferentes fases de desenvolvimento dos projetos, i.e. demonstração; pré-comercial e comercial, que seja competitiva com a tarifa disponibilizada por países que conosco competem neste domínio, nomeadamente o Reino Unido, mantendo em vigor a tarifa do DL 225/2007, alargando-se à energia eólica *offshore* e atualizando-a para a tornar mais competitiva.
6. Por último, o *Wave Energy Centre* propõe a criação de um fundo de apoio à investigação para a área da energia renovável *offshore*, à semelhança do Instituto alemão *Fraunhofer*, que financiasse instituições de I&D através de um prémio à participação em projetos comunitários (que em geral não financiam 100% dos custos envolvidos), de forma a incentivar o concurso por parte de instituições de I&D nacionais a fundos europeus, incluindo ao programa Horizonte 2020.

5.3. Notas finais

Por falta de vontade política, de visão económica, de conhecimento científico e de opções tecnológicas, Portugal não tem sabido explorar o vasto território marítimo que possui (a ZEE portuguesa corresponde aproximadamente a toda a área da União Europeia, com exceção das ilhas britânicas e da Suécia) para dele extrair energia.

Uma aposta na extração de energias fósseis e renováveis, que pode vir a dar frutos e a ser uma realidade no médio-longo prazo, i.e. 5 a 7 anos, para além de contribuir para um cabaz energético equilibrado (porque será uma aposta geradora de combustíveis líquidos, gasosos e de eletricidade), permitirá a Portugal reduzir a fatura energética que paga ao exterior, e que é responsável por uma parte importante da dívida externa portuguesa, e será diretamente indutora de riqueza e desenvolvimento nas indústrias da economia costeira e do mar em Portugal, incluindo a construção naval, as indústrias de equipamento naval, contando com a indústria metalomecânica, e todo o setor marítimo-portuário.

Quando falamos de uma aposta nas energias renováveis *offshore* falamos da triologia “vento, ondas e algas”. Essa triologia permitirá gerar eletricidade, pela exploração do vento e das ondas, e gerar biocombustíveis pela produção e exploração das algas. Esta última indústria poderá dar a Portugal, pelo menos à escala europeia, novos argumentos no setor dos biocombustíveis, sabendo-se que existe uma procura compulsiva dos mesmos, que devem alcançar a quota de 10% dos combustíveis consumidos pelo setor europeu dos transportes em 2020.

Quanto à produção de eletricidade gerada no mar, pelo vento e pelas ondas, Portugal poderá vir a desenvolver uma indústria competitiva nos próximos cinco a dez anos, sendo isto particularmente verdade no caso da energia eólica *offshore*, que como vimos, pode, através de turbinas de 7 e 10 MW assentes em plataformas flutuantes, dar azo a tarifas que sejam competitivas com as do gás natural, num futuro próximo.

Nestas circunstâncias, o território que Portugal tem para colocar à disposição de grandes parques eólicos *offshore* é de tal dimensão e ordem de grandeza, que Portugal poderia ambicionar ser um exportador de energia elétrica à escala europeia. Para isso, no entanto, será determinante que Portugal pugne por uma ligação elétrica submarina entre o Norte da Península e a região do Benelux, dessa forma ultrapassando a França e com ela as barreiras à exportação de energia elétrica. Um projeto desta ordem terá de ser um projeto conjunto com a Espanha e implica, para além da ligação transeuropeia, a construção de uma rede submarina de eletricidade em alta tensão entre ambos os países peninsulares, no Noroeste da Ibéria.

Nesse sentido, dada a probabilidade de uma parte considerável das verbas comunitárias do novo quadro financeiro europeu serem canalizadas para o setor da energia e dada a aposta que Bruxelas já está a fazer na construção de uma super-rede elétrica submarina na bacia do Mar do Norte, Portugal deve, desde já, começar a planear as suas necessidades no setor da energia, incluindo a ligação elétrica submarina da Península Ibérica ao Benelux, referida. Só assim, fará sentido explorar maciçamente o potencial eólico do remoto, mas vastíssimo *offshore* português. Tal projeto teria um alcance e um significado para Portugal que inclusivamente implicaria uma mudança no posicionamento geopolítico do país, guindando-o a uma posição mais forte e pertinente no contexto europeu.

Uma nota final:

Indubitavelmente que o debate sobre energia renovável em Portugal está hoje condicionado pela grande controvérsia que existe entre, por um lado, as opções de um passado recente e os custos que essas opções possam ter tido e, por outro lado, a consideração (ou falta dela) da opção do recurso à energia nuclear. A energia renovável *offshore*, apesar de não ser parte diretamente dessa controvérsia, seguramente que poderá ser contaminada por ela. Será, por isso, extremamente importante que o fator “*importância estratégica do mar para Portugal*” seja inserido no debate sobre a energia renovável, para que se compreenda a vantagem ou mais-valia que o uso do território marítimo encerra para o país. Se assim não for, e se continuarmos a pensar segundo os canones do “*pré-retorno à agenda do mar*” não teremos apreendido nada, nestes últimos anos, sobre a evolução do contexto geopolítico e geoeconómico em que se enquadra Portugal neste século XXI.

VII. Novos usos e recursos do mar

1. Introdução

Na *designação* “economia do mar” cabem os setores tradicionais, que têm expressão e tratamento estatístico especificado, como os portos e os transportes marítimos, as pescas ou a transformação de pescado, e cabem também novas atividades, ligadas às tecnologias subaquáticas ou à biotecnologia marinha. A estas novas realidades *designamos* por “novos usos e recursos do mar” e sobre elas recai o objeto deste capítulo.

Essa expressão, a que se encontra referência, pelo menos, desde os anos 90, é usada para ilustrar o caráter dinâmico da exploração do mar, realçando as novas oportunidades que o desenvolvimento tecnológico nos traz, como a exploração de novas fontes de energia, a exploração de minérios, novos combustíveis, ou recursos vivos para a biotecnologia. Em Portugal, principalmente com a EXPO 98, o mar passou, em larga medida, a significar o futuro e a ciência e, por isso, há até uma certa tendência para simultaneamente desvalorizar as atividades marítimas tradicionais e valorizar os ditos “novos usos e recursos do mar”.

Neste trabalho, no entanto, damos grande ênfase aos “usos tradicionais” do mar, como os portos, os transportes e as pescas, porque sabemos que eles são determinantes ao desenvolvimento de toda a economia do mar. Não nos devemos restringir a essas atividades, quando olhamos para o potencial da economia do mar, mesmo que as novas atividades não tenham ainda expressão estatística e não gerem valor para o PIB nacional.

É, pois, seguindo essa visão que abrimos neste capítulo a porta a todos aqueles usos e recursos do mar que, não tendo sido explorados antes, começam hoje a emergir, independentemente de começarem já a afirmar-se como novos setores da economia, como é o caso da biotecnologia ou de, à luz do conhecimento e tecnologia do presente, não serem ainda suscetíveis de exploração económica, como é o caso das energias renováveis oceânicas ou da extração de minerais no subsolo do mar. É que, para se poder vir a beneficiar economicamente no futuro dos novos usos e recursos do mar é necessário desenvolver em Portugal as bases científicas, tecnológicas e de mercado necessárias à sua exploração futura.

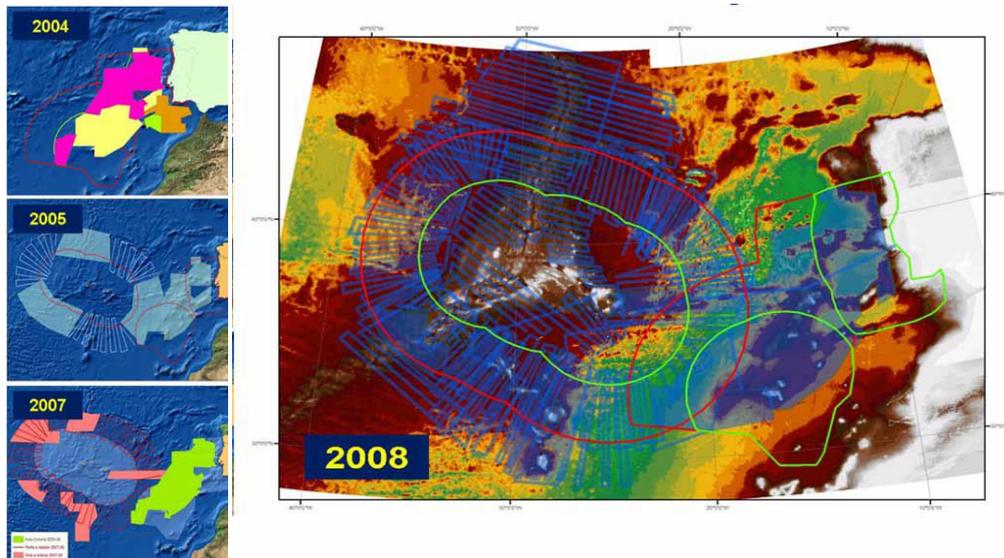
O país deve, portanto, olhar para esses novos usos e recursos do mar, selecionar os que têm maior potencial e estabelecer planos estratégicos ajustados à sua exploração.

Portugal conta inclusivamente com duas vantagens consideráveis na exploração de novos usos e recursos do mar: (i) a existência de um elevado número de centros de investigação científica do mar, como mostramos abaixo neste capítulo, que sendo bases de conhecimento e de talento dão ao país a massa crítica de recursos humanos necessária à exploração dos novos usos do mar; (ii) e a jurisdição sobre os recursos naturais do mar na sua vasta Zona Económica Exclusiva e na ainda maior plataforma continental de que dispõe. Ou seja, temos o talento e matéria-prima, apenas necessitando, pragmaticamente, de encontrar forma de colocar o talento ao serviço da exploração da matéria-prima.

A plataforma continental portuguesa é a melhor razão que se podia encontrar para justificar a importância de olhar para o mar com os olhos no futuro. A diferença que hoje existe entre as capacidades de que dispomos para a explorar (que são exíguas) e o potencial de novos usos e recursos do mar que essa plataforma encerra é de tal ordem, que apenas se se apostar com determinação no desenvolvimento desses usos conseguiremos ir

construindo gradualmente a massa crítica e a tecnologia *offshore* que é necessária para reduzir aquela diferença. Importa, pois, começar a desenvolver hoje as visões, os planos, os projetos e mesmo as ações preparatórias e instrumentais, incluindo de formação científica e profissional, adequadas à exploração de novos usos e recursos do mar.

Figura: O Projeto de Portugal - Levantamentos Hidrográficos



Fonte: Estrutura de Missão para a Extensão da Plataforma Continental

Nesse processo, contudo, devemos estar conscientes de uma barreira particularmente difícil que se ergue à exploração dos novos usos e recursos do mar. É que, se é verdade que Portugal investiu bastante no conhecimento científico do mar, principalmente nos últimos 15 anos, também é verdade que esse investimento não se traduziu, até hoje, ainda em inovação e, logo, em novos produtos e serviços de mercado. Aqui, na transposição desta barreira, erguida, aliás, com responsabilidades que podem ser divididas entre a apatia das empresas nacionais e a falta de visão das universidades portuguesas, reside a chave do sucesso - ou do insucesso - da exploração dos novos usos e recursos do mar.

Alguns exemplos de novos usos e recursos do mar

Os novos usos e recursos do mar não se enquadram num mesmo setor da economia. Ao contrário dos usos e recursos do mar referidos nos capítulos precedentes, os novos usos não se encaixam, por isso, num *cluster* setorial, antes provindo de diferentes atividades, sejam elas a exploração de minerais ou de bactérias marinhas. Não podemos, portanto, aqui, desenhar uma cadeia de valor que os interligue.

Há graus diferentes de novidade entre os diversos usos do mar, em função da maturidade comercial e económica desses usos. Alguns dos novos usos são já uma realidade noutras geografias, como é o caso da energia eólica *offshore*, bastante desenvolvida, por exemplo, nas bacias do Mar do Norte e do Mar Báltico. Ou, como é o caso da biotecnologia marinha, que recorre a biotas de origem marinha, para através de um processo de elevada tecnologia utilizar esses componentes naturais na fabricação de produtos para a indústria farmacêutica, para a cosmética, para a indústria alimentar e para outras indústrias, incluindo as dos plásticos

ou dos têxteis, por exemplo. Este é também o caso da indústria dos recursos bio marinhos, que está bastante desenvolvida nos países do norte da Europa ocidental e que converte os resíduos da indústria de transformação do pescado em componentes e produtos destinados à indústria nutracêutica, nomeadamente pela utilização de ácidos gordos e óleos de peixe ou extrato de algas para produzir minerais, vitaminas, ómega três, gelatina, etc..

Há outros novos usos e recursos do mar que encerram um enorme potencial, mas que não são ainda explorados comercialmente, como a energia eólica assente em plataformas flutuantes, a energia das ondas, das marés e das correntes, ou como o cultivo de algas para a produção de biocombustíveis ou de biomassa. Muitos destes usos do mar já ultrapassaram a fase de demonstração dos seus conceitos, estão em fase pré-comercial e deverão vir a ser uma realidade no mercado a breve trecho.

Há também novas tecnologias que cada vez mais são usadas para melhorar a rentabilidade de usos tradicionais do mar, como as tecnologias da informação e da comunicação (TIC's), aplicadas à modernização da infraestrutura e da operação portuária e logística, aplicadas na automação de navios e plataformas *offshore*, aplicadas nas instalações de aquacultura, ou usadas em sistemas de defesa e de segurança da navegação, ou de previsão climática. Outras novas tecnologias em franca expansão são as tecnologias da robótica e dos sensores subaquáticos que permitem, entre outros usos, monitorizar e operar instalações submarinas de extração de petróleo e gás natural, monitorizar indicadores ambientais do sistema oceânico, que são aplicadas em sistemas de defesa e segurança e que são usadas na investigação científica submarina, incluindo a grandes profundidades. No domínio ainda de novas tecnologias e atividades deve-se incluir as atividades ligadas à consultoria de base ambiental, que centradas no mar irão desenvolver estudos, incluindo de impacto ambiental, identificar e estudar indicadores do estado ambiental do mar, e apoiar o ordenamento do espaço marítimo.

Existem também novos recursos do mar, como os minérios – extraídos de nódulos e sulfuretos polimetálicos, ou de crostas de cobalto - e os hidratos de metano (um combustível de elevado teor calórico), que não são ainda exploráveis por diversas razões, desde a falta de tecnologias de extração, até à inexistência de condições de mercado que sejam suficientemente atraentes para a sua exploração.

No mar perspectivam-se igualmente, hoje em dia, usos que visam tornar possível a ocupação do espaço marítimo para realizar diversas atividades económicas, como é o caso da conceção e construção de grandes plataformas *offshore* multiusos concebidas para a operação e desenvolvimento de várias energias renováveis oceânicas em simultâneo, para o cultivo de aquacultura, e até a servirem de base para as frotas de pesca, ou para virem a ser futuros terminais portuários de *transshipment offshore*. A Comissão Europeia, na antevisão do desenvolvimento destas plataformas *offshore*, lançou mesmo candidaturas, no âmbito do 7º Programa Quadro para a Investigação e Tecnologia, dirigidas a consórcios que apresentem projetos conducentes ao seu desenvolvimento.

Uma palavra importante deve ser dita também sobre usos e recursos do mar, que hoje em dia por completo desconhecemos e que nem sequer perspectivamos. Numa época tão competitiva à escala mundial, como a que

vivemos e em que a evolução tecnológica é a ferramenta-chave do desenvolvimento económico rapidamente o mar será menos desconhecido para nós e novos recursos e usos surgirão. Aliás, se olharmos ao passado recente, quem diria que seria possível perfurar o subsolo do leito marinho a mais de 5.000 km de profundidade e daí extrair hidrocarbonetos a preço de mercado? Quem pensava explorar e consumir gás xistoso? Quem pensava haver neste planeta bactérias submarinas vivas a temperaturas na ordem dos 300 graus celsius? E os hidratos de metano, que ainda não exploramos, mas que certamente irão fazer parte do cabaz energético do futuro?

O uso dos serviços ecossistémicos do mar

Finalmente, um destaque especial deve ser dado também ao caso de recursos do mar ancestrais, mas a que apenas hoje começamos a dar valor, como é o caso paradigmático dos ecossistémicos marinhos e da sua rica biodiversidade. Esses ecossistemas, como, aliás, acontece com os ecossistemas terrestres, constituem o capital natural do planeta e são um suporte essencial do seu funcionamento. São esses ecossistemas que permitem o funcionamento do sistema oceânico e é ele que contribui para a criação de oxigénio, que regula os ciclos hidrológicos da Terra, bem como o clima, arrefecendo ou aquecendo a atmosfera, de modo a tornar possível a vida no planeta, reciclando gases perigosos, ou absorvendo-os, como os gases de efeito de estufa. Por isso, sabemos, hoje, que os ecossistemas produzem serviços que são fundamentais aos nossos processos económico-productivos atuais. Assim, sem a ação dos oceanos na reciclagem e absorção de gases e substâncias tóxicas, os impactos ambientais que causamos, pelo menos desde a revolução industrial, já teriam tornado impossível a vida na Terra. Os serviços ecossistémicos compreendem também, por exemplo, a geração dos recursos vivos, que consumimos e de que necessitamos para viver, como o pescado, que é a proteína essencial à sobrevivência de mais de mil milhões de habitantes desfavorecidos do nosso planeta e a que todos os demais dão cada vez mais valor.

Mas como nunca tivemos de pagar por esses serviços não lhes damos valor. Porque não são um capital manufacturado, esses recursos naturais não são inscritos nos livros de contabilidade das nossas sociedades humanas. E, como não entram para as contas dos países e das empresas, os serviços ecossistémicos que o mar nos presta são invariavelmente sacrificados na balança das opções (entre conservar e explorar), que pende sempre para o lado favorável à exploração daqueles recursos.

Tudo mudará, porém, se passarmos a compreender o valor do capital natural, se atribuirmos valores específicos aos serviços que nos presta a natureza, e se adicionarmos esses valores, como um custo, ao valor do nosso capital manufacturado. Nessa altura, a biodiversidade e os ecossistemas marinhos tornar-se-ão verdadeiramente em “novos recursos do mar”, a que daremos muito valor, porque deles – dos ecossistemas marinhos – dependem todos os demais usos do mar.

Nessa altura, também, para os países costeiros, como Portugal, esses recursos serão um novo ativo estratégico e constituirão, sem dúvida, uma vantagem competitiva nacional no contexto da batalha universal – que já começou – pela sustentabilidade do nosso planeta.

Outros usos do mar não comercializáveis

No contexto desta temática, do valor económico de produtos e serviços não comercializados, para além dos serviços ecossistémicos, referidos, há outros serviços ligados ao mar que são disponibilizados gratuitamente, mas a que se poderia atribuir um valor económico e dessa forma proceder à sua monetarização, integrando-os na lista dos serviços da economia do mar. É o caso, segundo o Professor João Confraria, da ida à praia, da pesca desportiva, ou da observação da paisagem e da vida selvagem marinha. É certo que, hoje, por serem de acesso livre e de não haver uma monetarização do valor que se retira deles, esses serviços não têm expressão económica estatística e não contam para o PIB nacional. Esse facto, contudo, não significa que tais serviços não criem um valor relevante a um país e aos seus habitantes (desde logo um valor de entretenimento e de bem estar). Se pensarmos nas idas à praia e na percentagem da população portuguesa que goza as suas férias a beneficiar desse serviço, não podemos negar que tal valor é um valor muito relevante. Para o calcular existem hoje até metodologias desenvolvidas por economistas, iniciadas nos Estado Unidos, que resultam na atribuição de um valor monetário a esses serviços permitindo, assim, que sejam contabilizados como quaisquer outros serviços com valor de mercado. Aliás, num estudo efetuado em 2004 pelo Centro de Estudos Aplicados da Universidade Católica, sobre a economia marítima, a pedido da Comissão Estratégica dos Oceanos, onde participou o Professor João Confraria, acima mencionado, e em que se abordava a problemática dos serviços não comercializados (*extra-market values*), ensaiou-se uma avaliação do valor económico anual gerado pelo gozo da praia em Portugal, tendo-se concluído que o seu valor se aproximava de 1% do PIB nacional.

Ou seja, não se tratando verdadeiramente de “novos usos do mar” existem, ainda assim, usos a que correspondem serviços não comercializados, como os mencionados acima, e que por uma opção política ou apenas pela natureza das coisas não estão inseridos na nossa economia de mercado. Não obstante, eles geram um valor que, apesar de não integrado no PIB, deve ser adicionado ao valor da economia do mar em Portugal, nem que seja com vista a que seja financiada a sua manutenção, assegurando-se, assim, a qualidade da água do mar e de costas e praias limpas.

A fechar esta introdução, refira-se que alguns dos novos usos e recursos do mar foram já objeto de análise nos capítulos precedentes deste trabalho, como é o caso da energia eólica *offshore*, das energias oceânicas, ou da energia das algas. Assim, apesar de serem inegavelmente “novos usos e recursos do mar” essas atividades não serão tratadas novamente no presente capítulo. Ainda uma última nota para avisar os leitores de que com este capítulo não se pretende mais do que dar uma perspetiva geral de alguns dos novos usos do mar, para que se perceba o potencial de negócio que encerram. Não se pretende fazer análises económica-financeiras das empresas mencionadas neste capítulo.

2. Aspectos referentes às empresas

2.1. Notas gerais

Empresas jovens, tecnológicas e inovadoras

Como foi já referido, este capítulo terá uma abordagem diferente dos demais capítulos deste Relatório, dada a especificidade que caracteriza o seu próprio universo: existirem diferentes usos de diversos setores e dado o carácter embrionário de muitas dessas atividades e empresas. Existem, no entanto, empresas que estão a funcionar já hoje, algumas com bastante sucesso, e que justificam a sua breve caracterização. São empresas que se dedicam à biotecnologia marinha, à exploração de recursos vivos marinhos, ao desenvolvimento da robótica submarina e, empresas de tecnologia de informação e comunicação (TIC's), auxiliares à economia do mar. À exceção das TICs e de alguns setores um pouco mais desenvolvidos, a maioria das empresas aqui consideradas são empresas *start-ups* ou muito recentes, algumas delas *spin-off* de universidades e de centros de conhecimento do mar. São, portanto, empresas pequenas, com poucos colaboradores, mas que incorporam nos seus produtos um elevado teor científico e tecnológico, e são operadas por colaboradores jovens e altamente qualificados (muitas vezes doutorados). Comum a todas essas empresas é também uma visão transnacional dos mercados-alvo. Não procuram apenas o mercado nacional, independentemente de possuírem as adequadas ligações externas ou estarem já internacionalizadas. São também empresas que desenham ou utilizam tecnologia de ponta e que são altamente inovadoras.

Esta descrição sucinta basta para que se possa compreender o contraste que existe entre o “setor” dos “novos usos e recursos do mar” e a grande maioria dos setores tradicionais da economia do mar em Portugal. Tal contraste é maior, principalmente com aqueles setores, como as pequenas empresas de pescas, de aquacultura ou de reparação naval, em que o modelo de negócio, o conhecimento e a tecnologia usada são mais artesanais e em que a estrutura das empresas é de cariz familiar.

O “setor” dos “novos usos e recursos do mar” é, assim, o lado mais moderno e inovador da economia do mar nacional, nele figurando empresas que no médio prazo poderão ser *players* internacionais.

As Tecnologias da Informação e da Comunicação

Há quem se possa questionar sobre por que é que num relatório sobre empresas que atuam no mar, ou que utilizam o mar como base para a sua atividade económica, incluímos empresas do setor das tecnologias da informação e da comunicação (TIC's)? A resposta é porque essas tecnologias constituem plataformas críticas de modernização dos setores da economia do mar. Com efeito, são empresas como as TIC's e outras de elevada tecnologia e inovação, que poderão permitir a Portugal dar um salto no tempo, recuperando o considerável atraso de que padece a sua economia do mar.

O recurso às novas tecnologias e em particular a TIC's pode e deve ser transversal aos setores da economia do mar, sendo tais tecnologias úteis tanto ao setor da aquacultura, como ao sistema portuário, por exemplo. Aliás, é no setor portuário que a ação das TIC's alcança o nível de *case study*, dado que foi em larga medida

através do sistema informático “janela única portuária” e de outros modernos sistemas de informação que os maiores portos nacionais operaram uma rápida transformação do setor pouco competitivo, quase obsoleto, que eram há apenas 10 anos, para o setor moderno em que se estão a transformar hoje.

Surpreendente, talvez, é saber-se que no conjunto dos setores da economia do mar, existe a nível mundial um setor específico para as TIC's, designado de setor das “*Marine IT- hardware and software in all aspects of marine activities*”. Ou seja, existem suficientes empresas TIC's a nível mundial especializadas no setor marítimo para as mesmas constituírem um setor da “blue economy”. De acordo com o relatório “*Marine Industries Global Market Analysis*” da consultora *Douglas-Westwood Limited* existem mais de 500 empresas de *Marine IT* a operar no mundo, sendo que a maioria (c.a. 73%) se dedica ao setor dos transportes marítimos; 19% estão orientadas para a exploração *offshore* e apenas 8% estão dedicadas à construção naval. Mais concretamente, os produtos e serviços prestados pelas *marine IT's* são a automação de navios, gestão de frotas, toda a operação portuária, i.e. “*cargo handling*” (que é como referimos o setor de leão para as TIC's em Portugal), sistemas de operação de plataformas *offshore*, sistemas de posicionamento e de segurança da navegação, de gestão do tráfego marítimo, de vigilância e controle desse tráfego, de proteção ambiental, sistemas de previsão atmosférica, de modelação oceânica e sistemas de monitorização do estado do mar através de sensores, ondógrafos e outros meios tecnologicamente evoluídos, incluindo robótica (e.g. medição de salinidade, temperatura, poluição, comprimento de onda, velocidade de corrente, etc.).

Nesse estudo, atribuía-se à Europa a maior fatia do mercado mundial do negócio das *Marine IT's* com 39% , o que é natural se soubermos que a Europa é o continente campeão na indústria dos transportes marítimos e da exploração de petróleo e gás natural *offshore* a nível mundial, setores fortemente recipientes de produtos e serviços das TIC's. Tal domínio, no entanto, considera-se ameaçado por empresas asiáticas a que se atribuía nesse relatório 36% do mercado das *Marine IT's*.

Não obstante, o valor do mercado global, bem como de mercados regionais ser difícil de apurar por falta de dados estatísticos, o estudo, acima citado, considerava que o mercado das *marine IT's* era um mercado em desenvolvimento, calculando-se que, para o período 1999-2003 esse mercado tivesse valido a nível mundial 9.780 mil milhões de euros e que no período de 2005-2009 atingisse 16.012 mil milhões de euros. Previa-se um grande desenvolvimento, portanto, do mercado das *Marine IT*

Pensamos que a previsão mundial de crescimento do mercado das *marine IT's* a longo prazo, aliada a uma aposta renovada na economia do mar, em Portugal, e na expectativa do conseqüente crescimento e modernização dos principais setores dessa economia, são sinais suficientemente encorajadores para se considerar com a devida atenção este mercado. Aliás, em Portugal, são cada vez mais as empresas TIC que ou já se posicionaram no mercado de *marine IT*, ou que estão a estudar essa possibilidade, como veremos melhor abaixo.

2.2. Alguns players

A **Bioalvo, S.A.** é uma das primeiras empresas que nos lembramos, quando se fala de novos usos e recursos de mar. Trata-se de uma empresa de biotecnologia marinha que explora uma biblioteca de extratos de bactérias marinhas recolhidas em águas portuguesas, recorrendo a alta tecnologia (a tecnologia GPS D2) para com aqueles extratos descobrir produtos /ingredientes bioativos para a indústria farmacêutica. A empresa nasceu em 2005 com o objetivo de desenvolver medicação para doenças neurológicas com base em compostos recolhidos no mar, que estavam arquivados na Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa. O interesse do mercado pelo arquivo de bactérias levou esta empresa a enveredar também pelo negócio de exploração comercial deste arquivo, com base no pagamento à Universidade dos direitos de exploração dessa biblioteca. Para além de utilização farmacêutica os extratos arquivados apresentam também potencial para outros fins, como a cosmética e o fabrico de detergentes. Os principais concorrentes da **Bioalvo** são outras universidades detentoras de coleções semelhantes, e grandes empresas estrangeiras de aquacultura marinha, como a Aquapharm, a PharmaMAR, ou a Evolva.

Também na área dos recursos marinhos, a **Ceramed** desenvolve produtos de elevada resistência à base de Quitosano (tem origem nas cascas de camarão) para aplicações biomédicas. Especificamente, esta empresa cria pensos para feridas, tendo desenvolvido três produtos: o **Absorki** – que é um penso suave e absorvente, composto por quitosano, um biopolímero com propriedades de cicatrização comprovadas; o **Hidroki** – que é um hidrogel composto por quitosano com um alto conteúdo em água. É indicado como penso primário e oferece um alívio de dor local; e o **Hemoki** - um penso hemostático, composto por quitosano que reduz o tempo necessário para estancar a hemorragia da ferida.

A **Stemmatters** é outra empresa a trabalhar na área da biotecnologia de origem marinha. Também está a desenvolver tecnologias de utilização de novos materiais de origem marinha para aplicação na área da saúde. Essas tecnologias ainda não estão no mercado, encontrando-se na fase de ensaios. Uma das tecnologias consiste em isolar moléculas de macroalgas para dispositivos médicos e cosméticos. A empresa adquire algas em França para efetuar testes porque não existe em Portugal nenhum fornecedor bem organizado que garanta as quantidades necessárias. A alga utilizada é a alga alface, bastante comum na nossa costa. Outra das tecnologias em desenvolvimento visa a criação de produtos combinatórios para regeneração de tecidos e usa como matéria-prima resíduos e subprodutos de origem marinha de baixo ou nenhum custo comercial. A engenharia de tecidos surgiu como uma nova abordagem potencial à regeneração de tecidos e órgãos. Segundo um artigo publicado pela Stemmatters, o mercado potencial para todas as aplicações de engenharia de tecidos e regeneração de órgãos à escala mundial foi estimado em 70 mil milhões de euros. A empresa estima conseguir faturar em 2014, cerca de 11 milhões de euros. Esse valor deverá ser atingido apesar de, em simultâneo, a empresa dever investir em I&D cerca de 13 milhões de euros até 2014.

A **Necton** é uma empresa de biotecnologia marinha, especializada na produção de concentrados de microalgas para aquacultura e cosmética e dedica-se também à produção de flor de sal e sal tradicional. A Necton resultou de um projeto de I&D iniciado na Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica em

Março de 1989 e é atualmente uma empresa de referência a nível europeu nos setores em que atua. Segundo a publicação PME Líder 2012 (Diário Económico), a empresa tem uma estrutura de 29 pessoas, gera um volume de negócios de cerca de 2 M€ (valores de 2010) e tem uma taxa de exportação de 30%.

A **Algaplus - Produção e Comercialização de Algas e Seus Derivados Lda**, empresa sediada em Aveiro, faz a colheita, produção e comercialização de macroalgas e produtos seus derivados, incluindo todas as formas de processamento de algas produzidas em aquacultura ou colhidas de populações naturais. Dedicar-se ainda à elaboração de estudos de investigação científica e prestação de serviços de consultoria científica, nomeadamente para o desenvolvimento de sistemas de cultivo de algas, novos produtos, bem como prestação de serviços ambientais a aquaculturas, nomeadamente para tratamento de efluentes resultantes da produção animal.

A **Sparos**, é uma empresa *spin-off* do Centro de Ciências do Mar da Universidade do Algarve e dedica-se à inovação no desenvolvimento de novos produtos, tecnologias e processos para a alimentação de peixes em aquacultura. Oferece a “conjugação de uma forte competência científica na área da nutrição de peixes, a uma plataforma tecnológica flexível de produção de alimentos a uma escala piloto, ao setor da aquacultura”. As principais competências da Sparos são a:

- Nutrição e alimentação de peixes, formulação de alimentos;
- Otimização de estratégias de alimentação;
- Desenvolvimento de protocolos de produção de novas espécies;
- Vasta experiência em projetos de I&D nos sistemas de ciência e tecnologia nacionais e europeus, e na Indústria

A **Sparos** pretende desempenhar um papel chave na promoção de projetos de colaboração entre universidades/centros de investigação e a indústria e promover a transferência de conhecimento aos produtores de rações, produtores de ingredientes e aditivos e piscicultores.

A empresa **Caviar Portugal** é uma *start-up* que saiu da Universidade do Algarve em 2012. Esta empresa criou uma quinta aquícola de produção de esturção para caviar. O projeto tem uma forte preocupação ambiental e de sustentabilidade e conjuga a utilização de energia renovável, hydroponics e tecnologia de ponta em sistemas de recirculação.

A **FishCare**, em vias de se tornar um *spin-off* da Universidade de Aveiro, viu a sua ideia de negócio distinguida na categoria “Economia Oceânica” da edição de 2010 do Prémio BES Inovação. Este projeto tem como objetivos a rápida deteção de doenças e monitorização da saúde dos peixes produzidos em aquacultura, bem como identificar os “códigos de barras naturais” que permitam rastrear e certificar a origem de produtos alimentares marinhos.

A **Flying Sharks** é uma empresa que se dedica à comercialização e transporte de peixes decorativos vivos para aquários de todo o mundo. A empresa, com sede na Horta, Faial, prevê efetuar 40 transportes em 2012, num total de cerca de 3.000 animais, entre peixes e invertebrados marinhos, com destino a aquários públicos de todo o mundo e prevê faturar meio milhão de euros nesse ano.

Na área da robótica, Portugal tem vários centros de investigação e empresas a desenvolver produtos e tecnologia com alto reconhecimento nacional e internacional. Esta é uma área estratégica para Portugal e que deverá ser de grande utilidade nos próximos anos.

A **Oceanscan – Marine Systems & Technology** é uma *spin-off* da Universidade do Porto que desenha, fabrica e opera veículos subaquáticos e sistemas. O principal produto desta empresa é o “Light Autonomous Underwater Vehicle (LAUV)”, criado para missões de levantamento subaquático: oceanográficas, hidrográficas, levantamentos ambientais e também missões de seguranças e vigilância. Este veículo foi premiado na edição de 2006 do Prémio BES Inovação. A empresa vende o veículo com um equipamento “de série” e tem à disposição vários módulos que podem ser acrescentados, dependendo do interesse do cliente e do objetivo de utilização, numa lógica semelhante à venda de “extras” no mercado dos automóveis.

A **Abysal** é uma *start-up* de consultoria e programação informática que se dedica ao desenvolvimento de software específico para a indústria submarina, nomeadamente sistemas de navegação para veículos submarinos operados remotamente que permitam, simultaneamente, o aumento da eficiência e da segurança nas operações. A empresa tem trabalhado de perto com empresas que operam ROVs (Remotely Operated Vehicles), empresas de construção subaquática e companhias de *oil & gas* para melhor compreender as necessidades e problemas que estas enfrentam na operação de ROVs. A tecnologia que está a desenvolver combina sistemas de informação geográfica, processamento em 3D e “*superimposed hybrid imagery*”, que permite uma visão real, em tempo real do universo em que o ROV está a operar. Os principais parceiros em Portugal são a **Multisub**, empresa profissional de mergulho, que referimos atrás e a **ISPTEL**, empresa que atua na área de automação e manutenção de equipamentos eletrónicos industriais e entre os produtos e serviços que presta estão equipamentos de vídeo para mergulho profissional, sistema de gestão integrada de mergulho profissional e serviços de manutenção de telecomunicações *offshore*.

A **Marsensing – Tecnologias Marinhas e Acústica Submarina** é uma empresa *spin-off* da Universidade do Algarve, formada por cientistas e engenheiros que desenvolvem atividades centradas na acústica submarina. As principais áreas de atuação são:

- Serviços de consultoria em acústica submarina;
- Desenvolvimento de instrumentação para acústica submarina;
- Participação em projetos de I&D;
- Comercialização de equipamentos acústicos.

A tecnologia desenvolvida pela **Marsensing**, tem diversas aplicações, como a monitorização de ruído submarino e avaliação do respetivo impacto ambiental de atividades de construção e manutenção de infraestruturas marítimas, dragagens, detonações, ou manobras intensivas de embarcações e equipamentos, a exploração *offshore* de energias renováveis, instalações aquícolas, tráfego marítimo intenso, entre outros; a caracterização do meio de propagação, modelização acústica e I&D em acústica submarina. Entre os clientes e parceiros da Marsensing estão a Acuinova, o CCMAR – Centro de Ciências do Mar da Universidade do Algarve, o CINTAL – Centro de Investigação Tecnológica do Algarve e empresas como a irlandesa Germac Filtration.

A **Marine Robotics** é um *spin-off* do Instituto de Sistemas e Robótica do Instituto Superior Técnico (IST) especializada em AUVs (Autonomous Underwater Vehicles) e que desenvolveu recentemente um sistema inovador para operar sensores rebocados (towfish control). Trata-se de um sistema ativo de controlo do equipamento que está a ser rebocado que utiliza uma tecnologia de manutenção de altitude face ao solo. Além desta tecnologia única e inovadora, o sistema é mais leve e fácil de operar do que os equipamentos existentes hoje em dia, o que permite ser operado por embarcações menores e a um menor custo. Estes equipamentos são utilizados em levantamentos do fundo do mar (survey de alta resolução e low speed), em construções no fundo do mar ou manutenção de construções existentes, como pontes, pilares, molhos, etc., e também para fins arqueológicos e geológicos. A **Marine Robotics** desenvolve o projeto de sistemas, constrói o equipamento, faz a implementação e também a operação do equipamento no mar.

Ainda a **Rovhorizon**, presta serviços a empresas envolvidas em operações subaquáticas, nomeadamente inspeções subaquáticas com recurso a ROVs, desde plataformas *offshore*, obras marítimas, condutas subaquáticas, etc. A empresa tem ainda experiência em filmagens subaquáticas, tanto para fins comerciais como científicos, de prospeção e investigação. Adicionalmente esta empresa presta serviços de formação de pilotos de ROVs.

A **Siemens Portugal** oferece produtos e serviços inovadores na área dos novos usos e recursos do mar, atuando essencialmente em três áreas de intervenção: infraestruturas, energia e equipamento e sistemas. No âmbito das infraestruturas esta empresa tem soluções e equipamentos para portos e marinas, terminais e também plataformas logísticas. Algumas soluções nesta área são sistemas de gestão integrada de contentores, sistemas de acionamento, comando e controlo para pórticos, sistemas não intrusivos de inspeção de contentores, alimentação elétrica para embarcações, entre outros. Na energia, a oferta da **Siemens Portugal** inclui turbinas eólicas, ligações subaquáticas e acesso à rede, produção e distribuição de energia para plataformas, sistemas de videovigilância, proteção e segurança, soluções para plataformas móveis (Navios FPSO), manutenção de equipamentos, etc. Finalmente na área de equipamentos e sistemas, a empresa tem soluções para navios e estações em terra (e.g. de vigilância) de produção e distribuição de energia, sistemas de controlo de iluminação, climatização, desenfumagem, intrusão, etc., propulsão elétrica, tratamento de águas e também soluções de vigilância e segurança costeira (integração). Entre os seus clientes estão a Marinha Portuguesa, o Terminal de Contentores de Leixões, o Grupo Acuinova, entre outros.

Ainda nesta área, a **TEKEVER S.A.** é um grupo empresarial cuja atividade se centra no desenvolvimento de produtos e serviços nas áreas das tecnologias de informação e comunicação, aeronáutica, espaço, defesa e segurança. A empresa produz em Portugal sistemas de gestão e otimização de operações móveis nas indústrias da Energia, Telecomunicações e Utilidades, Sistemas Táticos Autónomos de duplo uso para ar, terra e mar, bem como equipamentos de comunicação para forças armadas e forças de segurança

A empresa **Nautilus Minerals**, apesar de não ser uma empresa portuguesa, merece destaque na área dos novos usos e recursos do mar, pela importância estratégica para Portugal da atividade que desenvolve. É a maior empresa do mundo na pesquisa subaquática para exploração e aproveitamento de recursos minerais metálicos. A **Nautilus Minerals** obteve a primeira concessão mundial para explorar o fundo marinho e extrair

cobre e outros minérios do fundo do mar, em águas da Papua-Nova Guiné. Esta jazida é formada por um depósito de sulfuretos polimetálicos que estão associados a chaminés hidrotermais que existem a grande profundidade, semelhantes às existentes nos mares dos Açores.

Na área das TIC's são variadas as empresas que apresentam soluções no domínio da economia do mar, com destaque para as áreas dos portos, transportes e da alimentação.

A **Indra** é uma empresa espanhola que foi responsável pelo desenvolvimento do sistema da "Janela Única Portuária" (JUP) nos portos de Lisboa, Sines e Leixões. Este sistema foi replicado mais tarde nos restantes principais portos comerciais portugueses, desta vez implementado pela empresa portuguesa **J. Canhão**. A JUP é uma plataforma eletrónica que implementa o conceito de balcão único virtual, ponto único de contacto no porto que garante o fluxo de toda a informação entre as diversas entidades oficiais e operacionais e revelou-se um instrumento importante à melhoria da competitividade dos portos. Os principais benefícios são a harmonização dos procedimentos, a redução dos custos e tempos administrativos, acabar com os atrasos na movimentação das mercadorias ao permitir o tratamento antecipado do despacho dos navios e mercadorias, e facilitar a interação com os armadores e operadores logísticos. Este sistema está neste momento a ser comercializado fora de Portugal.

A **J. Canhão – Tecnologias e Outsourcing** é uma empresa sediada em Viana do Castelo que desenvolve e implementa soluções globais de software "chave na mão" e soluções "à medida", configuráveis e suportadas em tecnologias inovadoras, em três grandes setores: Administração Central e Local; Instituições Públicas e Privadas; e Indústria e Serviços. Esta empresa apostou na área do portos e hoje é líder em soluções de gestão portuária. A **J. Canhão** foi a empresa responsável pelo desenho e implementação do sistema JUP nos restantes portos comerciais portugueses que não integraram o sistema desenhado pela **Indra**, como referimos no parágrafo precedente, e tem outras soluções dirigidas à comunidade portuária, nomeadamente ferramentas de gestão "à medida" que permitem não só integrar e gerir o fluxo de informação mas também otimizar internamente os parâmetros de negócio. Entre os seus clientes estão administrações portuárias, marinas e diversas empresas que integram as comunidades portuárias.

A empresa **Itelmatis – Control Systems** é uma empresa tecnológica especializada em sistemas de controlo, supervisão e aquisição de dados com soluções para diversas áreas da indústria: agricultura; aquacultura; frio industrial; gestão de águas potáveis, rega e residuais; gestão de edifícios e industria em geral. Na área da aquacultura a **Itelmatis** desenvolveu uma solução de controlo integrado que permite a monitorização geral e completa da instalação e é uma poderosa ferramenta de análise de dados sob a forma de gráficos, permite o envio de alarmes por SMS em caso de falha de equipamentos e se ligado à internet possibilita o controlo e visualização a partir de qualquer local. O bom funcionamento dos equipamentos de arejamento das águas, alimentação e o correto controlo da injeção de oxigénio são críticos na aquacultura, pelo que esta ferramenta é de uma utilidade extrema neste setor. A **Itelmatis** tem ainda soluções para marinas, portos e gestão ambiental.

A empresa **Glintt** é uma consultora em tecnologias de informação e comunicação, com larga experiência no desenvolvimento de soluções para áreas como o transporte e logística, segurança e *utilities* e que criou recentemente uma área de negócio exclusiva para empresas ligadas ao mar, a “Ocean Solutions”, na qual agrega a oferta tecnológica para o setor marítimo. Algumas das soluções que implementa são a identificação por radio frequência, sistemas de segurança para navios, desenhado para assegurar o cumprimento da regulação internacional, sistemas destinados a autoridades marítimas que visa facilitar processos de inspeção e auditoria a navios e diversas soluções de otimização de processos de planeamento e gestão da manutenção de pessoas e equipamentos, para portos, estaleiros e companhias de navegação. A empresa recentemente foi escolhida através de concurso público internacional para desenvolver um portal para a Agência de Segurança Marítima Europeia.

A **Critical Software**, uma das principais empresas portuguesas nas áreas das tecnologias da informação e da comunicação está também posicionada e a trabalhar na área do mar há vários anos, com soluções em termos de segurança marítima, ambiente, energias renováveis, entre outras.

A **Critical Software** criou um centro de excelência dedicado a *Maritime Solutions*, uma nova área de competências que tem como objetivo o desenvolvimento de soluções com aplicação na economia do Mar. Este centro tem como missão desenvolver sistemas e soluções tecnológicas para suportar as organizações que desenvolvem atividades ligadas ao mar, em setores como a energia, busca e salvamento, monitorização ambiental e fiscalização marítima.

Algumas das soluções do grupo **Critical** são soluções para monitorizar e controlar plataformas de geração de energia renovável no mar, como por exemplo a plataforma Poseidon, uma central flutuante que via transformar a energia das ondas e do vento em energia elétrica, e que deteta quaisquer falhas, permitindo uma intervenção atempada e evitando interrupções da operação. No âmbito de uma colaboração com a Marinha Portuguesa, a **Critical Software** está ainda a desenvolver soluções de suporte para operações de busca e salvamento, monitorização ambiental e fiscalização marítima.

A **EGAPI** é uma companhia de tecnologias de informação e eletrónica fundada em 1990. Entre as várias competências e produtos de *software*, está um sistema de controlo de acessos e presenças – EGAPI ID-System – que consiste numa plataforma de controlo para instalações complexas, de alta segurança e com operação logística, como é o caso dos portos. A empresa implementou esta plataforma nos portos de Sines e Leixões, em 2003 e 2011, respetivamente. Mais recentemente, a **EGAPI** desenvolveu em conjunto com o Porto de Sines o CUP (Cartão Único Portuário), que está já a ser comercializado para outros portos internacionais, à semelhança do que aconteceu com a Janela Única Portuária (neste caso com a Indra). O Cartão Único Portuário é um instrumento de simplificação e de agilização dos procedimentos de autorização e de reforço dos níveis de segurança e de proteção nos controlos de fronteira e nos acessos aos depósitos aduaneiros. Este cartão é previamente validado pelas diferentes autoridades e entidades constituindo-se como uma importante ferramenta de simplificação. Para efeitos de controlo de acessos aos navios – tripulantes, passageiros e entradas a bordo – este software integra-se com a JUP II – Janela Única Portuária, na qual reside toda a

informação das escalas de navios, permitindo que os utilizadores do porto tratem toda a informação de uma só vez e por um único canal.

A **EID** é uma empresa portuguesa de alta tecnologia com larga experiência em campos como a eletrónica, comunicações e engenharia de *software*. Desde o desenho ao fabrico, a empresa desenvolve e fornece equipamento e tecnologia de ponta para o setor da defesa em todo o mundo. Para além das Forças Armadas portuguesas, a empresa tem como clientes as marinhas de Espanha, Holanda, Reino Unido, Brasil, entre outras, bem como exércitos de todo o mundo. É uma empresa privada, estabelecida em 1983, e tem como principais acionistas a EMPORDEF, a Rohde & Schwarz, uma empresa alemã altamente reconhecida nos campos da comunicação via rádio, emissão e monitorização, e a EFACEC.

A **ESRI Portugal** é uma empresa focada na oferta de tecnologia de sistemas de informação geográfica, nomeadamente a arquitetura completa para a implementação de tecnologia SIG. Algumas das áreas ligadas ao mar em que está presente são a defesa e segurança, no qual colabora com a Marinha de Guerra portuguesa, e também os transportes, logística e serviços associados. Neste último setor a empresa implementou um Sistema de Informação Geográfica (SIG) no Porto de Sines, com vista a uma mais eficaz e eficiente gestão e planeamento das operações portuárias.

A empresa **ISA – Intelligent Sensing Anywhere** é uma empresa de base tecnológica que oferece e implementa soluções e serviços inovadores de telemetria e gestão remota. Desenvolve sensores com tecnologia inteligente que transmitem informação para plataformas de gestão, criando assim “business intelligence”. As áreas de especialização são energia, gás, petróleo, saúde e ambiente. Na área do mar, a **ISA** desenvolve soluções de monitorização marítima, como por exemplo a monitorização de ondulação em portos, sistemas de meteorológicos e outras infraestruturas, monitorização e gestão de tráfego marítimo. A **ISA** é uma empresa 100% portuguesa, reconhecida internacionalmente e está hoje presente em mais de 20 países. Com 120 colaboradores prevê atingir cerca de 9,5 milhões de euros de proveitos operacionais em 2012.

A **Edisoft – Empresas de Serviços e Desenvolvimento de software, S.A.**, desenvolve várias soluções direcionadas para fins militares, tendo uma vasta experiência nesta área. A empresa atua essencialmente em engenharia de software, sistemas e consultoria. Algumas soluções destinadas ao setor marítimo são sistemas de comando e controlo, sistemas de posicionamento e navegação, veículos submarinos autónomos, soluções de integração naval.

3. Laboratórios, Centros de I&D, Universidades e outras instituições

Pela importância que os laboratórios e centros de I&D deverão ter no crescimento do novos usos e recursos do mar, fazemos aqui uma breve referência a esses centros e instituições.

IH
O Instituto Hidrográfico apoia a comunidade científica nas áreas das ciências e tecnologias do mar. Dispõe de recursos humanos qualificados, meios operacionais e equipamentos técnicos necessários ao desenvolvimento de projetos multidisciplinares de I&D, em parceria com instituições nacionais e estrangeiras nos domínios da oceanografia física, geologia marinha, química, hidrografia, navegação e proteção do meio ambiente.
Instituto Português do Mar e da Atmosfera
O Instituto do Mar e da Atmosfera, criado em 2012 juntou as atribuições dos institutos de Meteorologia e da Investigação das Pescas e do Mar. O Instituto de Investigação das Pescas e do Mar promovia atividades de investigação, experimentação e demonstração no domínio das ciências e tecnologias nas áreas da pesca e recursos do mar. Apoiava ainda a definição de políticas setoriais, desenvolvendo as respetivas bases científicas e tecnológicas, e assegurando o apoio técnico e científico necessário ao desenvolvimento e inovação nas suas áreas de pesquisa.
LNEG
O Laboratório Nacional de Engenharia e Geologia desenvolve investigação para o apoio às políticas públicas e para o desenvolvimento económico. Em particular, a Unidade de Geologia Marinha estuda os recursos geológicos imersos e seu potencial económico e realiza cartografia da plataforma continental e das zonas costeiras, entre outras atividades de investigação.
CCMAR
O Centro de Ciências do Mar (CCMAR) é uma organização privada sem fins lucrativos, localizada no Campus de Gambelas da Universidade do Algarve e dedicada à investigação e desenvolvimento na área das ciências marinhas. Integrado no Laboratório Associado CIMAR, a investigação desenvolvida pelo centro de ciências do mar abrange áreas como a biologia molecular, a genética, a endocrinologia, a biofísica, a química orgânica e a ecologia de organismos marinhos. Tem também uma forte intervenção no desenvolvimento de tecnologias de aquacultura e biotecnologia. http://www.ccmар.ualg.pt
CEHIDRO
O Centro de Estudos de Hidrosistemas (CEHIDRO) é uma unidade de investigação do Instituto Superior Técnico (IST) que tem por objetivo a investigação, a divulgação científica e a prestação de serviços nas áreas de Mecânica dos Fluidos e Hidráulica, Estruturas e Instalações Hidráulicas, Costas e Portos, Hidrologia e Recursos Hídricos, Saneamento e Ambiente. O CEHIDRO organiza-se em Grupos de Investigação correspondentes a especializações existentes no âmbito das áreas científicas da Secção de Hidráulica e Recursos Hídricos e Ambientais ou de áreas afins.

CEMar
Centro de Estudos do Mar - Universidade Autónoma de Lisboa, O Centro de Estudos do Mar da UAL, (CEMar/UAL), é uma unidade orgânica da Universidade que tem por finalidade desenvolver a investigação, ministrar formação e prestar serviços na área do conhecimento das ciências do mar. Desenvolve projetos, sugere protocolos de cooperação com instituições e promove intercâmbio entre universidades comunitárias e americanas.
CENTEC
O Centro de Engenharia e Tecnologia Naval (CENTEC) é uma unidade de investigação do IST, reconhecida e financiada pela Fundação para a Ciência e Tecnologia do Ministério da Ciência e Tecnologia. Este centro conta com cerca de setenta pessoas envolvidas na investigação, organizadas em cinco grupos: meio ambiente marinho, dinâmica marinha e hidrodinâmica, estruturas e segurança marítima, fiabilidade e capacidade de manutenção. Entre os funcionários existem vinte e cinco com doutoramento, trinta e três doutorandos e doze com pós-graduações. Este Centro já colaborou em cerca de sessenta projetos europeus.
CESAM
O Centro de Estudos do Ambiente e do Mar da Universidade de Aveiro desenvolve investigação fundamental na área dos ambientes costeiros e marinhos, integrando conhecimentos sobre a atmosfera, a biosfera, a hidrosfera e a litosfera.
CIDEB
Universidade Católica do Porto / Escola Superior de Biotecnologia / Centro de Incubação e Desenvolvimento de Empresas de Biotecnologia
CIIMAR
Centro Interdisciplinar de Investigação Marinha e Ambiental – Universidade do Porto. Integrado no Laboratório Associado CIMAR, o Centro Interdisciplinar de Investigação Marinha e Ambiental dedica-se à investigação, divulgação e transferência de tecnologia na área das Ciências do Mar e Ambientais, abrangendo áreas da Biologia, Ecologia, Ecotoxicologia, Parasitologia, Fisiologia, Nutrição, Cultivo de Espécies Aquáticas e Química.
CIMA
Centro de Investigação Marinha e Ambiental (CIMA) – Universidade do Algarve
CIMAR
O Centro de Investigação Marinha e Ambiental desenvolve investigação científica sobre processos em sistemas aquáticos, incluindo o estudo do impacto das atividades humanas. Este laboratório inclui dois centros de investigação: O CCMAR – Centro de Ciências do Mar e o CIIMAR – Centro interdisciplinar de Investigação Marinha e Ambiental
CMC
Centro de Mergulho Científico da Universidade do Algarve
CO/UL
O Centro de Oceanografia (CO) é uma unidade de I&D ligada à Faculdade de Ciências da Universidade de

Lisboa (FCUL) e com um polo na Universidade de Évora (UE). Desenvolve investigação em diferentes áreas como por exemplo a interação do Oceano com o clima, as comunidades biológicas, processos físicos e químicos das zonas costeiras e a conservação dos recursos naturais
CPAS
Centro Português de Atividades Subaquáticas- CPAS
DOP
A investigação do Departamento de Oceanografia e Pescas da Universidade dos Açores está centrada na descrição, experimentação e modelação dos ecossistemas marinhos, nas áreas da Ecologia e Biologia Marinha, Oceanografia Física e Química e Pescas.
DSOR lab
Integrado no Laboratório Associado LARSyS, o Laboratório de Sistemas Dinâmicos e Robótica Oceânica integra o ISR. Este grupo desenvolve investigação na área dos Sistemas Dinâmicos e Robótica submarina. Universidade Técnica de Lisboa / Instituto Superior Técnico - http://dsor.isr.ist.utl.pt/
GIRM
O Grupo de Investigação em Recursos Marinhos pertence à Escola Superior de Turismo e Tecnologia do Mar do Instituto Politécnico de Leiria. Tem por objetivo o desenvolvimento e a aplicação do conhecimento associado aos recursos marinhos.
IDCEM
Instituto para o Desenvolvimento do Conhecimento e da Economia do Mar, uma associação de direito privado sem fins lucrativos, constituída por 22 sócios, integrando empresas, associações empresariais e centros de I&D
IMAR
O Instituto do Mar realiza estudos interdisciplinares em colaboração com cientistas das áreas da Física, Química, Biologia e várias áreas da Engenharia em parceria com várias Universidades e Institutos (Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade de Coimbra, Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, Instituto Técnico de Lisboa, Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa, Universidade de Évora, Universidade do Algarve, Universidade do Algarve, Universidade do Porto, Instituto de Ciências Biomédicas Abel Salazar da Universidade do Porto e Laboratório Marítimo da Guia - Instituto do Mar.
INEGI
O Instituto de Engenharia Mecânica e Gestão Industrial, com sede no Porto, é uma instituição de interface entre a Universidade e a Indústria vocacionada para a realização de atividade de Inovação e Transferência de Tecnologia orientada para o tecido industrial. O INEGI tem projetos tecnológicos ligados ao MAR, participando com todas as suas competências no apoio e desenvolvimentos de novas soluções que explorem a riqueza natural abundante do mar.
INESC Porto
Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto / Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores

do Porto. O INESC Porto e a Marinha Portuguesa vão desenvolver sistemas marítimos autónomos para apoio de atividades de busca e de salvamento em caso de catástrofe

INESC - TEC

Ocean Systems Group (principais projetos em desenvolvimento) -Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores do Porto: realiza atividades de investigação e desenvolvimento, transferência de tecnologia, consultoria e formação avançada em telecomunicações e multimédia, sistemas de informação e comunicação, sistemas de energia, engenharia de sistemas de produção, optoelectrónica e sistemas eletrónicos.

ISR – Lisboa

ISR-Lisboa é um instituto de I&D de base universitária onde são desenvolvidas atividades de investigação multidisciplinar avançada nas áreas da Robótica e Processamento de Informação, incluindo Sistemas e Teoria do Controlo, Processamento de Sinal, Visão por Computador, Otimização, I.A. e Sistemas Inteligentes, Engenharia Biomédica. Aplicações incluem Robótica Submarina Autónoma, Busca e Salvamento, Comunicações Móveis, Multimédia, Formação de Satélites, Auxiliares Robóticos. O ISR-Lisboa é uma unidade de investigação do Instituto Superior Técnico (IST). A maioria dos seus investigadores doutorados desempenha funções docentes no IST.

IBEROMARE - Centro Multipolar de Valorização de Recursos Marinhos

Objeto de Atividade: valorização de resíduos e recursos marinhos para obtenção de materiais com relevância biomédica. Um material para substituição óssea conseguido através de espinhas de bacalhau é um dos produtos em desenvolvimento no Centro Multipolar de Valorização de Recursos Marinhos, no âmbito do projeto IBeromare, este Centro Multipolar pretende ser "um agente ativo na procura de alternativas de valorização de recursos marinhos e subprodutos da indústria pesqueira, aquacultura e alimentar (processamento de peixe e algas)" para aplicações nas áreas da alimentação, cosmética, biomédica e farmacêutica, entre outras.

INETI

Instituto Nacional de Engenharia, Tecnologia e Inovação / Departamento de Geologia Marinha

LIAM – Maria Scientia

LIAM - Maria Scientia é uma Linha de Investigação em Assuntos Marítimos promovida pela área científica de Estudos Europeus do IEP-UCP e cofinanciada pela Fundação Calouste Gulbenkian. É um projeto de estudos do mar e das suas potencialidades a partir da "lente" das ciências sociais e humanas.

LSA

O Laboratório de Sistemas Autónomos: é uma das 10 unidades de I&D do Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP) sendo a sua principal área de investigação a "field robotics" aplicada aos estudos oceanográficos, monitorização ambiental, segurança e transportes. Desenvolve, também, atividades de formação avançada e de transferência de tecnologia. O Laboratório de Sistemas Autónomos do Instituto Superior de Engenharia do Porto trabalha na área da robótica, no desenvolvimento de robôs com locomoção autónoma em terra, no ar e no mar. A atividade deste centro inclui também cursos de formação e a

realização material didático para escolas.
LSTS
Laboratório de Sistemas e Tecnologia Subaquática pertence à Faculdade de Engenharia do Porto e é uma instituição pioneira no desenvolvimento e integração de veículos autónomos, veículos assistidos por operador e redes de sensores, desenvolvendo uma parte importante da sua atividade para organizações internacionais como a NATO no domínio da robótica submarina;
MARETEC
O Centro de Ambiente e Tecnologia Marítimas é um centro de investigação científica associado ao Instituto Superior Técnico. Realiza atividades de I&D nas áreas da tecnologia e ambientes marinhos
LBMO
Laboratório de Biologia Marinha e Oceanografia da Universidade da Madeira - O LBMO está a desenvolver investigações no ambiente pelágico (tartarugas marinhas no estado pelágico), em parasitologia marinha (parasitas de peixes), oceanografia biológica e física, sensoriamento remoto por satélite, diversidade do fitoplâncton, ecossistema de montes submarinos e ecologia das costas rochosas
UPTEC MAR
O Pólo do Mar do Parque de Ciência e Tecnologias da Universidade do Porto (UPTEC MAR) foi criado para promover as dinâmicas económicas ligadas ao recurso Mar. Tendo como missão estrutural a incubação de empresas de base tecnológica ligadas ao mar, este pólo é parte integrante do Parque de Ciência e Tecnologias do Mar, a instalar junto do Porto de Leixões. Este projeto maior acolhe diversas valências (I&D, divulgação científica, etc.), usufruindo do leque de domínios de produção científica da Universidade do Porto, como as tecnologias marinhas; recursos naturais e biotecnologia; pesca, aquacultura e transformação; ambiente e proteção costeira; energia das ondas e das marés; construção e reparação naval; atividade portuária, transporte e logística marítima; ou turismo e náutica de recreio.
WavEC
Centro de Energia das Ondas. O Wave Energy Centre é uma associação sem fins lucrativos fundada em 2003, vocacionada para o desenvolvimento e promoção da utilização da energia das ondas e eólica <i>offshore</i> através de suporte técnico e estratégico a empresas, instituições de I&D, entidades governamentais e autoridades locais. O WavEC procura, igualmente, colaborar com empresas e outras instituições estrangeiras que reconheçam a necessidade de cooperação internacional, em particular aquelas que procuram uma associação com empresas Portuguesas.
DETMAR
Departamento de Tecnologias do Mar do ISCIA
CRIA
Centro Regional para a Inovação do Algarve - Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da Universidade do Algarve
IPVC – Instituto Politécnico de Viana do Castelo
Unidade de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Ciência e Tecnologia Alimentar

UIE – E
Unidade de Investigação em Eco-Etologia
Estação de Biologia Marinha do Funchal
A Estação de Biologia Marinha do Funchal é uma infraestrutura da Câmara Municipal do Funchal, vocacionada para a investigação científica e destina-se a permitir o desenvolvimento das ciências e tecnologias do mar, na Região Autónoma da Madeira, em especial nas áreas da biologia e ecologia do litoral e de águas profundas.

4. Conclusões do capítulo

Ao contrário dos outros capítulos deste relatório que versam sobre grandes áreas setoriais da economia do mar, as quais, por sua vez, agregam diversas atividades económicas que se relacionam e interligam numa cadeia de valor, o presente capítulo trata sob a *designação* genérica de “os novos usos e os recursos do mar”, uma miscelânea de atividades, completamente disparees entre si, incluindo empresas de biotecnologia, empresas das tecnologias de informação e comunicação, ou empresas de exploração de minerais subaquáticos.

Não é possível, por isso, proceder-se à análise financeira e calcular o valor que pode atingir para a economia nacional a exploração dos novos usos e recursos do mar. Neste capítulo, encontramos-nos verdadeiramente no reino do desconhecido, cujo potencial é imensurável.

Apesar da ausência de uma ordem natural – ou da “anarquia” - das atividades objeto deste capítulo, se as quiséssemos, ainda assim, sistematizar de alguma forma, poderíamos tentar dividi-las em dois grupos: (i) aquelas atividades que correspondem à exploração de novos recursos do mar (já hoje conhecidos), como a exploração mineira subaquática, a exploração futura de hidratos de metano, ou de terras raras; e (ii) atividades ligadas não a novos recursos, mas a novas tecnologias, a produtos e serviços inovadores e que permitem novos usos do mar.

As primeiras requerem enormes investimentos de capital e o desenvolvimento de novas tecnologias de extração subaquática de que não dispomos hoje em Portugal. Deverão merecer a atenção séria do Estado e das maiores empresas portuguesas, nomeadamente das da área da energia, ou de outros setores pesados, uma vez que o retorno dos seus investimentos deverá ser também muito elevado. Importa, realmente, investir mais na exploração de recursos naturais e nesse sentido orientar recursos do sistema de ensino nacional e da área de investigação científica para gerar maior conhecimento nacional sobre estas atividades e preparar recursos humanos que possam contribuir para a exploração sustentável desses recursos naturais. Dado o elevado capital, *know-how* e tecnologia que exigem, estas atividades vão exigir igualmente a intervenção de grandes empresas multinacionais estrangeiras no levantamento e exploração dos recursos naturais que estão em causa.

Já a segunda categoria de atividades permite o envolvimento de um leque mais diversificado de empresas, podendo ser prosseguidas por grandes empresas, como a Siemens, por exemplo, bem como por pequenas e médias empresas, como as *start ups* e as *spin off* universitárias que acima mencionámos. Aqui, a boa notícia é, assim, a existência de empresas em Portugal com um tecido empresarial jovem, altamente dinâmico e com visão de futuro. São empresas que nascem com um sentido transnacional do seu negócio e que se dirigem onde estiver a procura dos seus produtos e serviços. As más notícias, todavia, são que essas empresas são poucas, muito poucas face à dita massa crítica de investigadores nacionais dos recursos do mar, são recentes demais na sua maioria e têm volumes de negócio muito reduzidos.

Mas também aqui há receitas para melhorar a situação: a primeira é conseguir canalizar fundos públicos e privados para a criação de mais empresas *start ups* na área dos novos usos do mar e para apoiar a passagem delas a empresas com maturidade. Para além de capital é fundamental estimular o empreendedorismo nos bancos das universidades e nos centros de conhecimento científico. Neste contexto, assistimos hoje ao proliferar de pequenas incubadoras de empresas ligadas à exploração dos recursos do mar um pouco por todo o lado, sendo certo que essa proliferação é inimiga da dimensão e impede a reunião de uma massa crítica de empresas *start ups* necessária a potenciar a inovação, e os processos criativos de desenvolvimento dessas empresas. Existem ainda muitas outras barreiras ao surgimento de *start-ups*, dadas as dificuldades em dar vida a projetos desenvolvidos nas universidades. A ligação daquelas às empresas – e vice-versa - é ainda pouca ou nenhuma, por responsabilidade de ambas as partes, e a visão empresarial da investigação é muito diminuta. Contudo, os investigadores têm o produto e as escolas de economia e gestão têm o conhecimento e as ferramentas para ir para o mercado. Porque não se juntam? Urge organizar planos de incentivo ao empreendedorismo, incluindo fornecer formação profissional dentro das universidades, juntar estas às empresas e criar grandes incubadoras e aceleradoras de empresas, por forma a criar uma muito maior massa crítica de empreendedores e de empresas na área dos novos usos do mar, sejam elas empresas de bio recursos, incluindo de biotecnologia, sejam empresas ligadas à robótica, os às tecnologias da informação e da comunicação (*marine IT's*).

Olhando ao potencial dos novos usos do mar, sem dúvida que o mercado dos recursos bio marinhos é um dos mais promissores. Este mercado está estimado crescer ao ano mais de 5% nas suas várias componentes, desde biotecnologia marinha, ingredientes marinhos, aquacultura, exploração de algas e componentes de algas, para alimentação, mas também para fins terapêuticos, de bio remediação, cosmética e nutracêuticos. Dadas as dimensões do mar sob jurisdição portuguesa e o potencial que já se conhece, Portugal poderá ser no futuro um importante *player* nesta indústria. Conhecemos algumas empresas posicionadas em algumas destas áreas, mas muito mais há a fazer, como o aproveitamento de resíduos de peixe e outras espécies que utilizamos na nossa alimentação, produção de algas, entre outras atividades igualmente lucrativas

Na área da robótica e sensores, Portugal tem alguns casos de empresas já a funcionar, mas a maioria do que conhecemos durante a preparação deste trabalho são projetos de cariz universitário, ou radicados ainda em centros de investigação e conhecimento. Muitos e bons projetos, é certo, mas até hoje com valor económico reduzido.

A área das tecnologias de informação e comunicação, como referimos já, deverá ter um papel fundamental no suporte ao aproveitamento de todo o potencial dos novos usos e recursos do mar, para além do papel que já hoje desempenha na modernização e otimização dos setores tradicionais da economia do mar, a começar no setor portuário e da logística. As TIC's serão, pois, uma plataforma aceleradora do motor da economia do mar, como aliás já vamos constatando em alguns setores, desde logo os portos e transportes marítimos, a segurança e a alimentação.

Haverá ainda outras áreas de novos usos ou usos recentes do mar com elevado potencial de desenvolvimento em Portugal, como a consultoria ambiental, toda a área ligada a estudos e técnicas de adaptação às alterações climáticas nas zonas costeiras, de estudo e avaliação de serviços ecossistémicos, de produção de alimentos para aquacultura, e de investigação na área da saúde animal, entre outras que podem servir de base para muitas mais empresas.

A fechar este capítulo, note-se que os novos usos e recursos do mar se irão incontornavelmente desenvolver não apenas em decorrência do processo de criação, movido pela curiosidade humana, mas essencialmente porque esses usos são necessários no contexto das grandes tendências e desafios mundiais do século XXI. Com efeito, muitos desses desafios incluem na sua problemática uma componente marítima, que não se deve menosprezar: a globalização, por exemplo, porque exige mais dos transportes marítimos e dos portos, é uma oportunidade para a sua modernização e, logo, para o incremento da aplicação a estes setores das tecnologias da informação e da comunicação (TIC's), bem como da indústria da engenharia e tecnologia subaquática. A exploração insustentável de recursos naturais e a extinção de muitos recursos terrestres irá levar-nos a procurar no mar novos recursos, tais como energias fósseis e renováveis, ou extração de minérios e terras raras. O desafio ambiental, as emissões de gases de efeito de estufa e o agravamento das alterações climáticas vão aumentar, por sua vez, a necessidade de estudar, quer o papel do sistema oceânico e dos serviços ecossistémicos marinhos na sua mitigação, quer o impacto negativo que esses fenómenos têm no estado do mar, o que vai exigir mais conhecimentos científicos e, por sua vez, mais investigação marinha e mais tecnologias de suporte, com o crescimento correlativo de atividades económicas ligadas novamente às tecnologias subaquáticas e à consultoria ambiental especializada no meio marinho. Finalmente, o desafio da segurança dos países, tendo em conta que para a Europa e para um país como Portugal uma parte considerável das suas fronteiras são marítimas, reclamará também maiores investimentos em sistemas de defesa e segurança marítimos, potenciando novamente a ação das TIC's e da tecnologia subaquática.

VIII. Sugestões, medidas e objetivos a adotar

1. O novo paradigma: um país atrativo para a economia do mar

Para que uma aposta na economia do mar possa ser bem sucedida é necessário que Portugal se torne num país atrativo ao desenvolvimento das indústrias e atividades dessa economia e que, em decorrência disso, se estabeleçam no país empresas competitivas.

Para se conseguir tornar num país atrativo, Portugal necessita aumentar a qualidade dos fatores de produção dos setores da economia do mar e, simultaneamente, baixar o preço dos mesmos. O Estado tem aqui um papel determinante.

Para aumentar a qualidade dos fatores de produção é fundamental que as dezenas de centros de investigação e conhecimento científico do mar, que existem em Portugal (são mais de cinquenta entidades), orientem muito mais decididamente os seus estudos para o desenvolvimento da economia do mar, transformando conhecimento em inovação. Com efeito, em contraste com outros países europeus, como a Noruega ou a França, a reduzida inovação é uma das grandes lacunas da economia do mar portuguesa e sem ela não se pode ser competitivo à escala mundial. **A questão a saber é se o Estado e os governos nacionais, coadjuvados pela academia, pelos laboratórios de Estado e laboratórios associados, e por todos os centros de conhecimento e investigação científica do mar, em geral, conseguirão reorientar uma parte substancial da investigação nacional para gerar a inovação de que a economia do mar necessita.**

Por sua vez, para que o preço dos fatores de produção dos produtos e serviços da economia do mar se possa reduzir, tornando essa economia mais competitiva, o que é determinante, para além dos incentivos fiscais que devam ser criados, e cuja ausência tem sido muito prejudicial em setores como o dos transportes marítimos ou da construção naval, conforme foi explicado no Relatório «Blue Growth for Portugal», é que se procure reduzir consideravelmente os custos de contexto.

Para isso, impõe-se começar por rever os objetivos e os princípios do ordenamento do território, em particular na orla costeira, que no quadro atual constituem uma barreira ao desenvolvimento da economia do mar, dificultando demais o estabelecimento das suas empresas, bem como criar um ordenamento do mar, que promova a exploração deste recurso natural pela iniciativa privada nacional ou estrangeira.

Neste contexto, impõe-se criar processos de licenciamento mais simples, mais céleres, mais baratos e principalmente mais favoráveis para as empresas que arrisquem investir e fazer negócios na economia do mar, concedendo prazos de concessão de uso do domínio público marítimo mais dilatados e reduzindo-se as taxas a pagar, nomeadamente pelo uso de recursos hídricos.

Apenas assim, com todos esses fatores a “empurrar”, será possível em Portugal criar um ambiente favorável a investimentos na exploração do recurso natural de elevado risco, que é o mar.

Resumidamente, na esfera de ação do Estado, que medidas fundamentais devem ser tomadas para viabilizar e fomentar a economia do mar, setor a setor?

No setor dos **transportes marítimos**, bem como no setor da **construção naval**, o que é fundamental é que se tire partido das ajudas de Estado, permitidas por Bruxelas, criando regimes fiscais mais favoráveis, à semelhança dos demais países europeus, sob pena, caso não se faça isso, de manter em perpétua desvantagem competitiva tais setores. Igualmente, porque se tratam de setores de capital intensivo, é importante criar, em benefício destas indústrias, esquemas de financiamento verticais, bem como criar condições que lhes permitam aceder às garantias bancárias exigidas pelas circunstâncias dos seus negócios. Para o sucesso destes setores, será igualmente determinante que outros setores da economia nacional procurem privilegiar os serviços e os produtos da armação e da construção naval portuguesa, o que não acontece. É que, como explicámos, sem uma base mínima de procura, gerada pelo mercado doméstico nacional, não é possível gerar um modelo de negócio sustentável nestes setores.

Mais especificamente, com vista a contribuir para o desenvolvimento dos setores do **equipamento, construção e reparação naval**, podem indicar-se os seguintes objetivos:

- Rever os prazos das concessões públicas;
- Eliminar a burocracia em termos de cadernos de concursos;
- Estimular a procura de equipamento naval *made in Portugal*;
- Fomentar a cooperação através da criação de uma rede de fornecedores e clientes que constituam um cluster de indústrias associadas às indústrias navais;
- Promover a transferência de conhecimento científico e tecnológico;
- Regular o regime de auxílio à inovação na construção naval (já utilizado por 7 Estados membros da UE);
- Facilitar o acesso a financiamento tanto junto da banca como junto de programas e entidades públicas (ex. QREN).

No **setor portuário**, o Estado enquanto acionista único dos portos nacionais, deve promover a redução das taxas dos serviços cobrados à carga e aos navios, tendo em consideração as margens que as administrações portuárias e os operadores auferem, por forma a tornar os portos nacionais mais baratos e em decorrência disso a economia nacional mais competitiva. Importa também reformar a legislação laboral e terminar com situações de monopólio que ainda persistem. Igualmente, é recomendável aumentar o número de concessões portuárias e lançar concursos públicos transparentes para as concessões que venham a expirar, inclusive atraindo novos *players*, e nomeadamente empresas estrangeiras (ex. PSA). Finalmente, como vimos no capítulo do setor portuário, analisadas as administrações portuárias, torna-se essencial ao crescimento do volume de negócios dos portos portugueses a melhoria das ligações ferroviárias a Espanha, como forma de angariar carga nesse país para os portos nacionais.

Importa também estabilizar a governação dos portos e o estatuto das administrações portuárias, que têm tido um desempenho positivo nos últimos anos, e aperfeiçoar a legislação laboral portuária, revendo a legislação e a definição de “trabalho portuário” (o que impõe verificar impacto da lei aprovada em Conselho de Ministros no dia 20/9/2012). No contexto legislativo é oportuno modernizar a legislação que regula a pilotagem.

No **setor da alimentação**, o elo mais fraco é, como concluímos acima, o setor produtor de matéria-prima, ou seja a pesca e a aquacultura. O **setor da pesca**, limitado que está no volume de negócio pela escassez de recursos pesqueiros, deverá crescer através da criação de mais valor por unidade de pescado, devendo o Estado incentivar e viabilizar mecanismos de valorização do pescado, incluindo esquemas de certificação e procurar que o lucro seja mais equitativamente distribuído na cadeia de valor. Para isso, seria importante flexibilizar as regras da primeira venda em lota pública, considerando maneiras de tornar o preço mais aliciante nessa primeira venda, ou até de permitir que a primeira venda não seja obrigatoriamente realizada em lota pública, mas possa ser feita em qualquer fase da cadeia de valor, incluindo ao consumidor final, o que, aliás, já hoje acontece com a percentagem de pescado (20 a 30%) que foge à lota. Outra medida fundamental, onde o Estado tem uma palavra determinante, é a do reforço da investigação científica sobre o estado de sustentabilidade dos recursos pesqueiros com valor comercial.

Assim, algumas medidas específicas que podem ser sugeridas são:

- A flexibilização das regras que regulam as transações do pescado;
- A continuação das campanhas de atracção de consumidores para produtos provenientes de espécies excedentárias ou subexploradas, conforme correntemente desenvolvidas pela Docapesca;
- A elaboração de normas para certificação de processos/práticas de captura sustentáveis;
- O desenvolvimento de esquemas de certificação de denominação de pescado e de certificação de origem;
- O incentivo à utilização de tecnologias de conservação e tratamento a bordo;
- O fomento do movimento associativo em torno de Organizações de Produtores (OP's);
- A criação de Áreas Marinhas Protegidas (AMP);
- A alteração da legislação aplicável à pesca lúdica e desportiva;
- A recuperação do selo de qualidade da sardinha portuguesa “Marine Stewardship Council”.

Noutros setores da alimentação de origem marinha, pode referir-se a recuperação de salinas abandonadas, valorizando a biodiversidade e o património natural; bem como a criação de marcas (sal marinho português; flor de sal, etc).

Por fim, mas não em último, na **aquacultura**, o que é decisivo é conceder espaço, em terra e no mar, incluindo em estuários e zonas protegidas, para a instalação de explorações aquícolas, bem como simplificar o seu licenciamento e tornar mais barato o seu funcionamento, nomeadamente pela redução das taxas, inicial e anual, sobre o uso dos recursos hídricos. A regulação e a facilitação pelo Estado de seguros bonificados para esta atividade, bem como a isenção de imposto de combustível, à semelhança do que acontece na pesca e na agricultura, será igualmente importante para o setor.

No setor do **lazer e do turismo marítimo**, o grande obstáculo são igualmente as barreiras administrativas e burocráticas que hoje se erguem aos utilizadores da náutica de recreio, nomeadamente a legislação que regula esse setor, incluindo a regulação das empresas marítimo-turísticas, a homologação morosa das embarcações, o sistema complexo e custoso de cartas de navegação, entre outras barreiras. Impõe-se, igualmente, que haja

uma visão do Estado para o setor e que se formulem, no contexto dessa visão, medidas que o incentivem, democratizando o acesso ao mar com fins de lazer, principalmente porque deste setor, mais do que todos os outros, depende o reforço de uma cultura marítima, que hoje é bastante residual, e que é fundamental para gerar procura doméstica em Portugal de produtos e serviços da economia do mar.

Algumas medidas específicas a sugerir, incluem:

- A revisão do ordenamento na orla costeira, atribuindo prioridade ao uso do mar para fins de lazer, turismo e recreação;
- A flexibilização de regras e simplificação de processos associados a graus e cartas náuticas, concedendo equiparações a sistemas estrangeiros;
- A criação de um registo central único digital de embarcações de recreio;
- O desenvolvimento de novos produtos, designadamente conteúdos para o sector do lazer e turismo, hotéis especializados e clínicas de surf ou de mergulho.

Finalmente, no que toca à **energia**, é recomendável que o Estado se preocupe mais com a promoção da prospeção, pesquisa e exploração de hidrocarbonetos na plataforma continental, sendo necessário aqui, não a reforma do quadro legal aplicável, que é suficiente, mas que haja vontade política de lançar novos concursos de concessão e de abrir mais lotes à prospeção.

Nas energias renováveis Portugal deve reservar amplos espaços destinados ao seu uso nos planos de ordenamento do mar, bem como garantir que as infraestruturas necessárias à ligação desses espaços à rede elétrica nacional existirão a breve trecho. Deve igualmente disponibilizar uma tarifa atrativa para as energias renováveis *offshore*, que se encontrem em fase de desenvolvimento, à semelhança, do que os países mais progressistas neste domínio, como o Reino Unido, em particular, disponibilizam.

2. Sistematização das recomendações gerais (não setoriais)

2.1 Eliminação de constrangimentos de natureza fiscal e administrativa (Cf. Exemplos nos Capítulos sectoriais do Relatório), destacando-se:

- Revisão do ordenamento da orla costeira num sentido mais consentâneo com o desenvolvimento da economia do mar, e criação de ordenamento espacial marítimo flexível e conferidor de segurança e certeza jurídica na exploração do domínio público marítimo;
- Redução ou eliminação de taxas de utilização do domínio público marítimo; taxas de segurança, taxas ambientais, e taxas de utilização de recursos;
- Processos de licenciamentos mais claros, simples, expeditos e sujeitos ao princípio do “one stop shop”, incluindo equacionar-se a hipótese de se desenvolver um procedimento de licenciamento comum a vários usos do mar;

- Fim ou redução de autorizações precárias e de concessões de uso e ocupação do domínio público de curta duração e ampliação dos prazos, por forma a permitir investimentos mais elevados, por maiores períodos de tempo e mais competitividade para os privados;
- Em contrapartida da diminuição proposta dos custos de contexto dever-se-ia obter um aumento da vigilância dos interesses e valores públicos a tutelar em casos de concessões públicas.

2.2 Acessibilidades:

- Criação e melhoria das acessibilidades ferroviárias entre as regiões de hinterland, com destaque para regiões espanholas, e os principais portos de comércio nacionais;
- Desenvolvimento das acessibilidades fluviais no Rio Tejo para transporte de mercadorias;
- Construção de rampas públicas de acesso ao mar para embarcações de recreio;
- Planeamento e investimento em postos de amarração (flutantes, destinandos também a não residentes) e estacionamento em seco;
- Melhoria das condições das docas e portos de recreio com serviços de apoio e assistência a pessoas e embarcações;
- Desenvolvimento de terminais de passageiros na óptica do turismo de cruzeiros.

2.3 Inovação

A inovação nos setores da economia do mar é essencial à sua competitividade internacional, sendo um dos principais fatores determinantes ao aumento da qualidade dos fatores de produção dessa economia em Portugal. Nesse sentido sugere-se:

- A adopção de uma Estratégia Nacional de investigação e desenvolvimento (I&D) dedicada à economia do mar, na esteira da Estratégia Europeia para a Investigação Científica Marinha (e que pode passar por uma atualização do Programa Dinamizador das Ciências e Tecnologias do Mar, adotado em Portugal em 1998).
- Essa Estratégia deveria prever especificadamente o desenvolvimento de projectos de I&D (áreas temáticas a privilegiar nos concursos nacionais da Agência de Inovação ou da Fundação para a Ciência e a Tecnologia):
 - no domínio da pesca e da aquacultura;
 - na poupança energética associada à propulsão das embarcações;
 - em tecnologias de processamento e conservação de pescado;
 - na geolocalização/referenciação de *stocks*/espécies de peixe de profundidade;
 - nas aplicações de algas para diferentes fins com experiências piloto definidas;
 - na análise dos ecossistemas marinhos e dos serviços por eles gerados;
 - sobre materiais de equipamento naval (incluindo para fabrico de pranchas, caiaques, velas para embarcações, etc.);
 - em *applied marine IT* e biotecnologia de origem marinha;

- em técnicas e obras de adaptação às alterações climáticas nas zonas costeiras;
- no desenvolvimento de tecnologias de exploração de energias renováveis *offshore*.

Seria igualmente relevante proceder à caracterização de boas práticas em termos de inovação na economia do mar, incluindo:

- desenvolver programas de divulgação e partilha de boas práticas em diferentes domínios e setores da economia do mar (por exemplo no âmbito de Organizações de Produtores de pescas).

Finalmente, ainda no domínio da inovação importa apoiar a criação e registo de marcas (por exemplo, marcas de pescado nacionais).

2.4 Gestão e internacionalização dos produtos e serviços e da economia do mar

Com vista a dinamizar a gestão e a internacionalização da economia do mar seria pertinente promover a criação de grandes clusters setoriais (conforme recomendado no Relatório) que efetivassem medidas, tais como:

- Apoiar as exportações dos respetivos setores;
- Participar setorial e conjuntamente em feiras e certames comerciais internacionais;
- Participar em concursos públicos internacionais;
- Desenvolver *networking*, incluindo a articulação específica multisectorial com as instituições comunitárias;
- Incorporar soluções e sistemas de gestão empresariais;
- Criar programas de atração de eventos internacionais ligados ao mar (ex. Surf/Rip Curl de Peniche, ou Vela/Volvo Ocean Race).

2.5 Formação e qualificação de recursos humanos

Desenvolvimento de programas destinados a fomentar a mobilidade de trabalhadores entre empresas da economia do mar, incluindo de quadros superiores e a promover a formação avançada em organização, gestão e técnicas comerciais daqueles quadros.

Considerar a criação de programas dirigidos à integração de jovens profissionais em domínios como a robótica, ou as tecnologias da informação e da comunicação (TIC), nas empresas, associações e outras instituições inseridas na economia do mar.

2.6 Cultura

Dado o défice de cultura marítima atualmente existente em Portugal, e o impacto negativo que esse défice tem no desenvolvimento da economia do mar, incluindo na formação de procura doméstica de produtos e serviços fornecidos por essa economia, em particular, fornecidos pelo setor do lazer e do turismo marítimo,

seria recomendável o desenvolvimento de um programa de sensibilização nacional sobre o valor do mar (nomeadamente, apoiado pelas áreas ministeriais ligadas à educação, cultura e desporto, bem como pelas autarquias locais ribeirinhas).

Nota final:

Para além das sugestões, medidas e objetivos enunciados nesta Separata do Relatório «*Blue Growth for Portugal*», recomenda-se a leitura dos cinco capítulos setoriais desse estudo, e em particular das conclusões desses respetivos capítulos, onde se poderá compreender melhor o contexto e alcance das mesmas, bem como até encontrar outras que não são aqui especificadamente descritas.

IX. Conclusões

1. O contexto

Desde a EXPO 98, que o tema do mar recomeçou lentamente a entrar no debate nacional, primeiro como um assunto ligado ao futuro e à ciência, depois – nomeadamente com os trabalhos da Comissão Estratégica dos Oceanos e com a Estratégia Nacional Para o Mar – como sendo um ativo geoestratégico de valor para Portugal e, mais recentemente, com um discurso centrado essencialmente no que, hoje, se *designa* por “economia do mar”.

Esta reentrada do tema do mar na agenda nacional e a atenção que lhe é concedida, incluindo pelos *media*, é um facto absolutamente inédito face ao que sucedeu nos últimos 40 anos. Durante esse longo período o mar deixou de ser uma prioridade nacional, perdeu relevância estratégica e económica e tornou-se um fator de menor importância. Foi, assim, que chegámos ao ponto da realidade atual, em que a economia do mar, não obstante o seu elevado potencial, está longe de constituir uma das principais bases produtivas do país, como se pode constatar pela análise económica e financeira elaborada no presente Relatório.

Isso é um problema. É um problema, porque a diferença entre o elevado potencial económico do mar e a sua débil exploração é tão acentuada que é quase paradoxal e, porque um país que vive uma das mais profundas crises económicas e financeiras da sua história não se deve dar ao luxo de desperdiçar um dos seus maiores recursos naturais: o mar. Com efeito, muito para além do grande problema financeiro que enfrenta, Portugal debate-se há mais de uma década com um problema estrutural, que é a incapacidade de gerar crescimento económico. Tal ausência de crescimento económico, dado que impede a criação de riqueza, agrava o endividamento do país e – em grau muito elevado – agrava a falta de confiança dos mercados na capacidade de Portugal conseguir pagar as suas dívidas.

A incapacidade de fazer a economia crescer durante um período de tempo tão longo - praticamente desde o ano 2000 – suscita dúvidas sobre os fundamentos atuais da economia portuguesa, faz-nos questionar a sua viabilidade e revela mesmo que o problema de Portugal está no cerne do modelo de desenvolvimento económico seguido pelo país nos últimos anos e décadas.

Independentemente desse modelo existir em resultado de uma estratégia económica nacional, ou ter sido fruto apenas de circunstancialismos vários, o que é inegável é que podemos reconhecer alguns fatores caracterizadores de um modelo económico, como sejam uma economia mais dedicada à prestação de serviços (obras públicas, imobiliário, turismo, serviços financeiros) do que dedicada à manufatura de bens transacionáveis; uma economia pouco internacionalizada, com um fraco volume de exportações e com um ascendente muito forte do setor terciário.

Durante a vigência desse “modelo económico”, os investimentos no setor primário e secundário, e especificamente na indústria, foram diminutos, e os investimentos na exploração de recursos naturais praticamente inexistentes.

No quadro atual da economia portuguesa é, pois, fundamental rasgar novas avenidas, que a permitam sair do beco em que se encontra, bem como, não só criar oportunidades de negócio, mas até procurar novos setores

económicos, incluindo nos setores primário e secundário da economia, que contribuam para o seu desenvolvimento.

É neste contexto que os recursos naturais, a geografia e o mar devem assumir um novo papel na economia nacional. Tanto assim é que o país conta com recursos naturais relevantes, que nunca explorou, porque não são prioridade – à luz dos canones do seu atual modelo económico – ou meramente, porque não acredita no seu potencial. O mar é um caso paradigmático desta situação e torna-se, neste cenário, incontornável, porque se confunde com a geografia do país e porque é seguramente o maior recurso natural de Portugal.

Foi, pois, com o objetivo de analisar o valor e potencial do mar, enquanto recurso natural, e de igualmente lançar um olhar para muitas das empresas que têm no mar a sua base de sustentação, que este trabalho foi realizado, procurando-se através dele vir a contribuir para que a economia do mar seja um fator estruturante do novo modelo de desenvolvimento económico nacional, que irá gradualmente surgir em substituição do modelo atual.

2. Conclusões ligadas à abordagem do Relatório: os grandes *clusters* setoriais

Não obstante a economia do mar, pela sua visão de conjunto e pela dimensão significativa do valor económico agregado de todas as atividades que dependem do mar, constituir o objeto da análise deste trabalho, a nossa investigação foi repartida em torno de seis grandes blocos ou setores económicos: **(i) os portos e os transportes marítimos; (ii) as indústrias navais; (iii) a alimentação de origem marinha (*seafood*); (iv) o lazer e o turismo marítimo; (v) a energia *offshore*; (vi) e os novos usos e recursos do mar**. Tais blocos - com exceção dos “novos usos e recursos do mar”, que apontam para um conjunto de atividades de futuro, que não estão necessariamente interligadas - correspondem às principais cadeias de valor que ramificam a economia do mar portuguesa.

Aceitando e reconhecendo a importância de *clusters* para a competitividade da economia e na lógica dos grandes blocos setoriais da economia do mar, referidos, concluímos, pelas análises aqui efetuadas, que as empresas das diversas atividades que integram esses grandes setores – muitas das quais foram aqui também analisadas - deverão idealmente vir a organizar-se em amplos ***clusters setoriais nacionais***, mais ou menos correspondentes àqueles blocos, os quais, pelos ganhos que poderão gerar, incluindo aumentar consideravelmente o produto nacional incorporado aos seus *output*, acabarão por constituir a força motriz da economia do mar. Estes *clusters* setoriais nacionais, hoje inexistentes, dada a ausência na economia do mar de uma cultura empresarial amiga da cooperação intra e intersectorial, constituiriam um progresso assinalável na evolução da capacidade produtiva, competitiva e seguramente na capacidade criativa e de gerar inovação da nossa economia do mar.

Na análise realizada aos seis grandes blocos temáticos deste Relatório deu-se particular relevo, neste trabalho, aos setores marítimo-portuário e da alimentação de origem marinha. Fizémo-lo, porque o presente trabalho tem por objeto principal a economia do mar atual e não na economia do mar do futuro. Ora, as atividades

marítimas tradicionais são o coração da economia do mar e concentram, na atualidade, em Portugal, a maioria do volume de negócios e dos postos de trabalho gerados por aquela economia.

Fizémo-lo igualmente porque achamos que se deve afastar uma visão distorcida da economia do mar em Portugal. A visão, ainda hoje prevalecente, de que essas atividades correspondem a usos do mar do passado, e que tem contribuído para as desvalorizar e, mesmo, para as estigmatizar na sociedade portuguesa. Esta atitude de descrença em setores como os transportes marítimos, ou a fileira das pescas, tem contribuído fortemente para impedir que se descubra e explore o seu potencial de desenvolvimento, e retira à economia do mar portuguesa motores essenciais ao seu desenvolvimento. Com efeito, sem esses setores – nomeadamente sem os transportes marítimos - não se consegue “irrigar” toda uma outra série de atividades, como a construção e reparação naval, ou as indústrias a montante de materiais e equipamentos navais (metalo-mecânicas, gabinetes de *design* e projeto, engenharia e arquitetura, eletrónica, tecnologias da informação e da comunicação, tintas e vernizes, cordoaria e cablagem etc.).

De acordo com o que podemos *designar* por “tese dos vasos irrigadores”, hoje em dia, tal falta de “irrigação” é notória em setores que estão asfixiados – e.g. construção naval - e deve-se, não só à falta de entendimento da importância dos setores “irrigadores” para toda a fileira do mar, mas também à falta de conhecimento sobre o funcionamento interligado – quase sistémico – de todos os setores do mar, que urge fomentar.

Ou seja, se a *clusterização* da economia do mar deve ter lugar, de acordo com o que concluímos neste Relatório, ao nível de grandes blocos, correspondentes às principais cadeia de valor, tal não deve impedir, muito pelo contrário, que se perca de vista a visão holística da economia do mar no seu todo e que se fomente a interligação entre os grandes setores dessa economia, procurando gerar sinergias, porque essa ligação será cada vez mais forte no futuro.

Nessa lógica, atente-se no quadro seguinte relativo ao relacionamento entre atividades da economia do mar:

Cliente	Portos e Transportes Marítimos					Equipamento, Reparação e Construção Naval			Alimentação					Lazer e Turismo Marítimo			Energia	Novos usos e recursos do mar	
	Armadores	Administ. Portuárias	Operadores Portuários	Serviços de apoio	Equipamento naval	Reparação naval	Construção naval	Pesca	Aquacultura	Lota	Comerc. por grosso	Comerc. de bacalhau e pescado	Transformação de pescado	Conserveiras	OMT	Desportos náuticos e aquáticos	Cruzeiros	Energia offshore	Novos usos e recursos
Portos e Transportes Marítimos																			
	•				•	•	•				•	•	•				•	•	•
	•		•		•	•	•	•	•					•			•		
	•																•		
	•	•	•																
Equipamento, repar. construção																			
	•	•	•	•		•	•	•						•	•		•	•	•
	•	•	•	•			•	•						•	•		•	•	•
	•	•	•	•			•	•						•	•		•	•	•
Alimentação																			
											•	•	•	•			•		•
											•	•	•	•			•		•
							•	•			•	•	•						•
											•	•	•						•
											•	•	•						•
												•	•						•
Lazer e Turismo Marítimo																			
															•		•		
															•		•		
Energia																			
								•											•
Novos usos e recursos do mar																			
								•										•	

Transversais:

TICS's
Invest, desenv e inovação
Obras marítimas
Segurança

Pela leitura do quadro acima, o setor da alimentação é, enquanto fornecedor e cliente, o setor com mais interligações no âmbito da economia do mar. Se por um lado este é o setor que agrega em si mais subsectores, 6 no total, sendo por isso expectável que estabeleça um maior número de ligações comerciais com outros subsectores, por outro lado, uma parte considerável dessas ligações comerciais são estabelecidas entre os subsectores da alimentação de origem marinha, uma vez que os comerciantes, indústria de transformação e conservas têm como principais fornecedores os outros subsectores da alimentação (pesca, aquacultura e lota). Assim, neste grande setor são mais relevantes as relações intra-setoriais.

Se atentarmos nas relações inter-setoriais (entre setores diferentes da economia do mar) o setor do equipamento, construção e reparação navais é o setor que mais se relaciona com outros setores, por ser o seu principal fornecedor. Em segundo lugar nesta apreciação surge o setor portuário.

Olhando ainda melhor para o interior dos grandes setores ou blocos da economia do mar, concluímos que o subsector do equipamento naval é o maior fornecedor, seguido da construção e da reparação naval, *ex-aequo*, e dos transportes marítimos.

Daqui decorre uma nova conclusão, que é por si só bem reveladora da disfuncionalidade da economia do mar portuguesa: os 4 subsectores em questão, i.e., equipamento, construção e reparação navais e transportes marítimos são muito importantes, porque fornecem grande parte dos outros setores da economia do mar. Todavia, em Portugal, esses subsectores são hoje dos setores menos desenvolvidos e mais negligenciados dessa economia e isso cria um problema, que parece óbvio, mas que não tem sido suficientemente apontado: como a economia do mar necessita dos produtos e serviços desses setores, e como eles são escassos, ou não existem, essa economia necessita de os substituir, através de compras ao exterior (importações).

Outro exemplo de disfuncionalidade, mas agora circunscrito a um setor da economia do mar, o setor da alimentação de origem marinha, é o que resulta do facto das pescas e da aquacultura serem os setores da economia do mar mais pequenos em produção, de entre os analisados neste Relatório, apesar desses setores serem os fornecedores de matéria-prima de toda a fileira das pescas, sendo que a sua baixa produção implica uma aposta forte nas importações, com tudo o que isso implica para a economia portuguesa.

É nestas circunstâncias, que aludimos acima à tese dos vasos irrigadores da economia do mar. Só se os reconhecermos podemos apoiá-los e através deles trazer vitalidade a toda a economia do mar.

Finalmente, na ótica de cliente, o subsector da economia do mar com maior número de ligações comerciais é o subsector dos novos usos e recursos do mar, o qual necessita de embarcações para aceder ao mar; da fileira da construção naval, para construir e reparar essas embarcações e para adquirir equipamento; e necessita da fileira da alimentação - peixe e resíduos de peixe, por exemplo, para as indústrias da biotecnologia e dos biorecursos. Ou seja, necessita de todos os setores tradicionais.

Os “setores transversais” podem representar também um papel fundamental em toda a economia do mar. São eles as TIC’s, enquanto plataforma aceleradora, o setor do conhecimento e inovação, e ainda o setor das obras marítimas, uma vez que servem também toda a economia do mar.

Concluindo, foi com o fim de desconstruir a visão atualmente prevalecente e disfuncional de uma economia do mar, que se diz virada para o futuro, dos novos usos do mar e da mineração em particular, mas que continua a não apostar verdadeiramente nos seus setores “irrigadores”- aqui reside realmente o “pecado original” da economia do mar em Portugal - que no presente Relatório dedicámos mais importância ao estudo desses setores-chave (os transportes marítimos e os portos, a alimentação e o equipamento, construção e reparação navais e suas cadeias de valor). Foi isso que justificou a análise pormenorizada que fizemos ao longo dos capítulos que lhes são dedicados, os quais, correspondem, por isso, a dois terços deste estudo.

3. Conclusões sobre a economia do mar portuguesa

Não obstante o presente estudo, e outros que o precederam, não é possível em Portugal saber-se ao certo quanto vale a economia do mar no seu conjunto. Desde logo, porque aquilo que se entende serem os setores da economia do mar varia de estudo para estudo, não existindo uma realidade de base, suficientemente rigorosa que possa ser avaliada. Além disso, há atividades económicas que podem gerar valor a partir da economia do mar, mas em que o seu centro de negócios e interesses está radicado fora dela, como, por exemplo, empresas de engenharia, consultoria, *design* industrial, financeiras, ou de tecnologias da informação e da comunicação. Finalmente, o Instituto Nacional de Estatística (INE) apenas colige os números de algumas atividades marítimas tradicionais, deixando de fora setores como o da náutica de recreio, ou do “lazer e turismo marítimo”, como aqui o *designamos*. Para o INE, como é natural, a “economia do mar”, enquanto tal, não existe ainda, e isso reflete-se nos poucos dados estatísticos que quem quer estudar a economia do mar encontra disponíveis.

A situação é diferente em países como a França, por exemplo, sendo que após a aprovação da Política Marítima Integrada da União Europeia se iniciaram contactos entre a Comissão Europeia e o Eurostat, com vista a sensibilizar esse organismo para esta realidade nova que hoje se *designa* na Europa de “economia do mar” ou “*blue economy*”. Refira-se a propósito que a Comissão Europeia adoptou muito recentemente, em Setembro de 2012, uma Comunicação sobre “*blue growth*”, que chama a atenção para a importância que a economia do mar tem para a economia europeia, atribuindo-lhe o valor de 500 mil milhões de euros.

Apesar dessas dificuldades, algumas tentativas foram já realizadas, com vista a chegar a valores sobre a economia do mar. Assim, de acordo com o já citado Relatório, realizado em 2004, pelo Centro de Estudos Aplicados da Universidade Católica Portuguesa, da autoria de João Confraria, Fernando Machado e Sónia Sousa, intitulado “*Contribuição para a quantificação do valor económico dos oceanos*”, a economia marítima representava de forma direta 5% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) e 5% do emprego. Por sua vez, segundo o Relatório do Hypercluster da Economia do Mar, realizado pela SaeR, sob a orientação de Ernâni Lopes, em 2009, a economia do mar, com uma faturação anual conjunta de cerca de 3,2 mil milhões de euros, valerá numa estimativa conservadora perto de 2% do PIB nacional.

Tal estimativa será, de facto, conservadora. Com efeito, no quadro abaixo apresentamos os números referentes ao volume de negócios e aos colaboradores por setor, analisados no presente Relatório. Tendo em

conta que as empresas que analisámos – que valem 2,35 mil milhões de euros em termos de volume de negócios agregado – representam, em média, cerca de 70% do universo total desses setores, conclui-se que a economia do mar, excluindo todo o setor do “lazer e turismo marítimo”, o setor da “energia *offshore*” e o setor dos “novos usos e recursos do mar” (setores que não analisámos financeiramente por falta de dados rigorosos disponíveis) valerá mais de 3,4 mil milhões de euros em termos de volume de negócios agregado. Se adicionarmos a esse valor o valor dos setores excluídos na análise financeira deste Relatório e outros, como os setores da educação, investigação e desenvolvimento, ou o setor do Estado e da defesa, chegar-se-à certamente a uma faturação anual que excede os 3,2 mil milhões de euros, indicados no Relatório do Hypercluster da Economia do Mar.

Quadro: Principais indicadores das empresas analisadas e respetivos setores

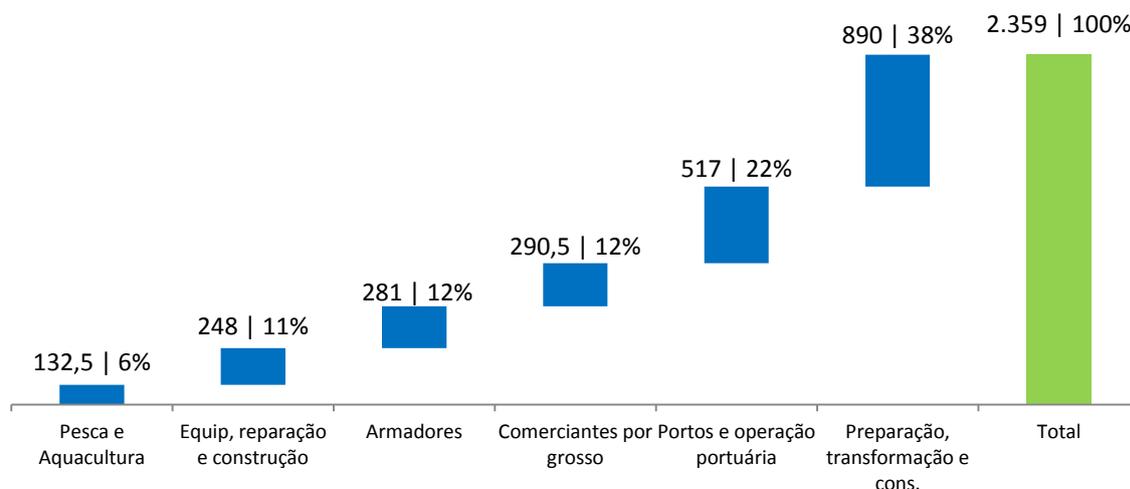
Sectores	# empresas analisadas	Colaboradores	VN Analisado (a)	Representatividade aproximada (b)	VN total sector (a/b)
Pesca e Aquacultura	50	1.157	132.492.365,39	70%	189.274.807,70
Equip, reparação e construção	50	3.103	247.882.586,24	75%	330.510.114,99
Armadores	16	677	281.350.489,90	85%	331.000.576,35
Portos e operação portuária	58	2.719	516.803.164,74	80%	646.003.955,93
Comerciantes por grosso	30	625	290.566.941,57	32%	908.021.692,41
Preparação, transformação e cons.	60	5.023	889.993.171,84	85%	1.047.050.790,40
Total	264	13.304	2.359.088.719,68	Avg. 71%	3.451.861.937,77

Fonte: Equipa Blue Growth for Portugal

Valores de VN em euros

Notas: (i) Os valores de representatividade, quando possível, foram calculados por comparação entre o total do volume de negócios das empresas analisadas e o valor do total do volume de negócios do respetivo setor, disponível no site do INE; (ii) no caso dos armadores, administrações portuárias e operadores portuários, por não haver dados disponíveis destes subsectores no INE, a representatividade foi calculada pela equipa do *Blue Growth for Portugal*; (iii) nestes três casos, sabemos que a representatividade das empresas analisadas é alta, já que analisamos 16 dos 21 armadores em atividade, bem como os principais portos e respetivos operadores nacionais. (iv) O valor calculado para o total do volume de negócios de cada setor é extrapolado a partir das taxas de representatividade, pelo que se trata de um valor meramente indicativo.

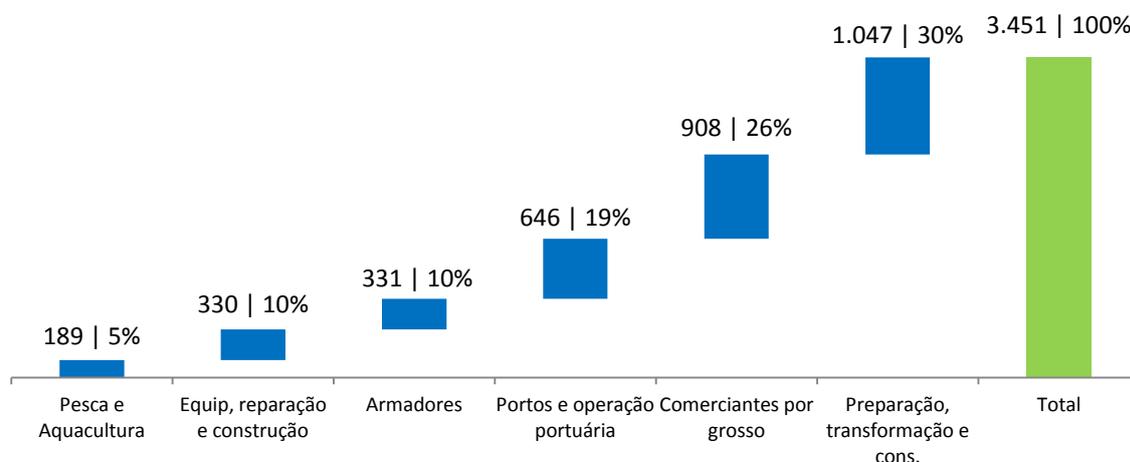
Gráfico: VN analisado e % do total



Nota: Valores de volume de negócios em milhões de euros

Notas: (i) Estes números refletem o total do volume de negócios das empresas analisadas no presente estudo, que apesar de representarem uma parte considerável dos seus respetivos setores (cerca de 70%) não refletem, ainda assim, a totalidade dos setores respetivos. (ii) Alguns dos setores considerados contam com mais empresas analisadas do que outros (ver quadro acima), pelo que as comparações e conclusões que se podem retirar daqui são indicativas e não absolutas; (iii) foram analisadas 264 empresas, que em conjunto produzem 2.360 milhões de euros e empregam diretamente 13.300 pessoas (deve-se ter em conta que muitos destes setores recorrem a mão-de-obra temporária, que não está aqui contabilizada); (iv) o maior setor da economia do mar em Portugal é a indústria de preparação e transformação de pescado, com destaque para a indústria de preparação de bacalhau – tanto em produção, como em número de colaboradores; (v) os setores da economia do mar analisados mais pequenos em produção são os da pesca e da aquacultura.

Gráfico: VN do setor e % do total (apurado com base nas empresas analisadas)



Nota: Valores de volume de negócios em milhões de euros

A conclusão que se pode retirar destes números – e que se torna mais clara quando de seguida abordarmos a questão do potencial do mar - é que o volume de negócios da economia do mar e o número de postos de trabalho por ela gerados são insuficientes a todos os títulos, e perante eles ninguém deveria ficar indiferente. Com efeito, mesmo não sabendo ao certo os valores finais, se nos limitarmos a completar o quadro que este estudo começa a desenhar, rapidamente percebemos que efetivamente a economia do mar, em termos de volume de negócios agregado, não anda longe de representar um pouco mais de 2% do PIB nacional.

Conclui-se, daqui, por sua vez, que Portugal, no global, é hoje, não um país marítimo, mas um país virado para dentro, e que a força da geografia e do mar não se reflete suficientemente na economia nacional.

Todavia, para além dos efeitos económicos diretos, há também que contar com os efeitos indiretos do mar para a economia portuguesa, os quais, segundo o estudo citado da Universidade Católica, chegavam, há dez anos, a 11% do PIB e a 12% do emprego. Para os autores desse estudo, a comparação dos efeitos diretos com os efeitos indiretos é indicadora de que para os portugueses a ligação ao mar é menos baseada em atividades realizadas no mar, ou que usam o mar como fator produtivo, dependendo muito mais de atividades que beneficiam e aproveitam a proximidade do mar, como o turismo e o imobiliário.

Ou seja, os números não deixam margem para dúvidas: em termos de efeitos diretos, a economia do mar portuguesa vale pouco e é mesmo muito pequena, quando comparada com a de outros países costeiros europeus, onde chega a valer 5 e 6% dos PIB respetivos. Aliás, para se ter uma ideia do peso comparativo da economia do mar e do que significa realmente 2% do PIB, que é quanto valerá *grasso modo* a economia do mar, como indicámos, basta pensar que o setor das tecnologias da informação e da comunicação é hoje responsável por 10% do PIB nacional e por 13 mil milhões de euros de exportações. Também se pode compreender a dimensão menor da economia do mar portuguesa, se se souber que existem grandes empresas

européias, onde os transportes marítimos, o equipamento naval ou a construção naval são setores nucleares e que, sozinhas, valem para cima de 4 mil milhões de euros.

Pior ainda, se compararmos os 2% da economia do mar com o potencial natural que decorre das características geográficas e físicas de Portugal, podemos concluir que essa economia é uma economia subdesenvolvida ou, melhor dizendo, tendo em consideração as perspetivas que se lhe abrem, dado aquele potencial, que é ainda “uma economia em vias de desenvolvimento”.

Na lógica de se pensar a economia do mar portuguesa, e os seus problemas, podemos olhar para a economia do mar francesa, por exemplo, que gera 20 mil milhões de euros e que emprega 500 mil trabalhadores. Os três grandes fatores da competitividade da economia do mar francesa são: (i) a sua abertura ao exterior, com uma forte internacionalização dos seus grandes setores, principalmente, os transportes marítimos, a construção naval, o turismo marítimo, os serviços financeiros e a energia; (ii) a importância estratégica do ordenamento do litoral, que está ao serviço do turismo costeiro, do lazer, e da náutica de recreio, bem como dos setores da alimentação de origem marinha (*sea food sector*); (iii) e a importância decisiva da existência de uma massa crítica de investigação científica marinha e de inovação ao serviço da economia do mar.

Em Portugal, o contraste com esse cenário é grande: apesar de existirem mais de 50 centros de conhecimento do mar, o que constitui uma considerável massa crítica na área da investigação científica do mar, ela não está, em geral, organizada e orientada para servir a economia do mar; não há uma forte internacionalização (com exceção do setor portuário e de alguns subsetores da indústria transformadora do pescado, incluindo as conservas); e, principalmente, não existe ainda um ordenamento do território (costeiro e marítimo), que dê prioridade ao desenvolvimento dos setores da economia do mar, como em França.

Importa, pois, refletir sobre isto e procurar replicar em Portugal a existência daqueles fatores competitivos.

4. Conclusões sobre o potencial da economia do mar em Portugal

A principal conclusão a retirar deste trabalho é que, apesar de ter havido em Portugal ao longo de anos e décadas – e de até certo ponto ainda haver - uma descrença generalizada na capacidade da economia do mar poder gerar riqueza e emprego, o que contribuiu decisivamente, na nossa opinião, para o estado atual da economia do mar, existe, contudo, no país um potencial formidável a explorar, capaz de transformar essa economia relativamente débil numa forte base produtiva da economia nacional.

É, pois, no potencial da economia do mar e, mais ainda, no que deve ser feito para desatar o nó que fecha a tampa do potencial que o mar encerra para Portugal, que está o cerne deste Relatório.

Com efeito, ao longo do Relatório, referimos muitas vezes, como um país como Portugal, **(i)** que conta com uma **geografia avassaladoramente marítima**, pela dimensão dos seus espaços marítimos, pela extensão da linha de costa, pelos seus territórios arquipelágicos, pelo facto de apenas ter um vizinho terrestre e pelo facto de a larga maioria da sua população e da riqueza gerada ser produzida nas suas regiões costeiras; **(ii)** que tem uma **localização privilegiada** entre continentes, no cruzamento de grandes rotas de navegação mundial, e que

se encontra à porta da promissora bacia Sul do oceano Atlântico; (iii) que dispõe de um **espaço marítimo com características biofísicas muito particulares, quer em termos geológicos e minerais, quer em termos de biodiversidade marinha**, com condições apropriadas ao desenvolvimento de recursos vivos com valor comercial, como pescado, bivalves e macroalgas marinhas, bem como à exploração futura de minerais subaquáticos; (iv) e finalmente que beneficia de um **clima propício a atividades de lazer e recreio no mar**, é um país que encerra um enorme potencial para o desenvolvimento de quaisquer atividades que tenham no mar a sua base, ou que façam dele um dos seus fatores produtivos.

Acima de tudo espanta como esse potencial possa ter passado despercebido tanto tempo e a tantos, e como muito pouco ou nada tenha sido investido na sua exploração.

De todos os atributos físicos e geográficos do país no tema do mar, é principalmente o espaço, a vastidão do espaço marinho, que impressiona e que permite pensar em fortes vantagens comparativas. Tal espaço é, num sentido amplo, um serviço ecossistémico de que beneficiamos e onde podemos realizar múltiplas atividades económicas: espaço para os transportes marítimos operarem, espaço para pescar e para instalar explorações aquícolas, espaço para grandes parques de energias renováveis, espaço para o lazer e o turismo, espaço para preservar o meio marinho e ainda espaço para extrair minerais e outras riquezas do solo e subsolo do mar.

Assim, numa altura em que se recomeça finalmente a redescobrir o valor do mar e, face à situação de um país que não consegue crescer economicamente há mais de uma década, como começámos por salientar no princípio deste capítulo, torna-se vital saber destapar a tampa do potencial que o mar encerra para a economia de um Estado costeiro, com as características de Portugal. A evidência disto está no valor elevado e nos muitos postos de trabalho que o mar gera nos demais Estados costeiros da Europa Ocidental (*benchmarking*), e que contrasta com o diminuto desenvolvimento dos setores marítimos em Portugal, sejam eles setores tradicionais, como o transporte marítimo, a construção naval ou a náutica de recreio, sejam setores de ponta, como a energia *offshore*, a biotecnologia marinha, as tecnologias e o equipamento subaquático, ou a aquacultura *offshore* de última geração.

No entanto, potencial não é igual a oportunidades de negócio. Entre, por um lado, o recurso natural e a existência de matéria-prima e, por outro, a criação de oportunidades concretas de negócio medeia uma grande distância que só pode ser percorrida com muito trabalho. De permeio falta implementar estratégias e políticas públicas que criem vantagens competitivas à economia do mar nacional e falta captar capital e *know how* orientados a explorar aquela matéria-prima.

Para além disso, há que reconhecê-lo, o nó que aperta a tampa do potencial marítimo de Portugal é ainda mais apertado pelo muro administrativo que se ergueu entre a iniciativa privada e a exploração do mar, i.e., a extrema dificuldade que existe em ocupar e explorar o domínio público marítimo. Proliferam reguladores e autoridades com responsabilidades na orla costeira e no mar, há legislação conflituante, os processos de licenciamento são complexos, demorados, precários, e tendencialmente de resposta negativa às solicitações daquela iniciativa privada.

Importa, pois, sensibilizar o Estado, em todos os seus níveis, para que este aperto burocrático se desfaça, o que teria imediatamente um efeito virtuoso para a economia do mar, nomeadamente pela atração de investimento estrangeiro, que a criação que um novo paradigma legislativo e administrativo promoveria, permitindo o estabelecimento no país de mais empresas estrangeiras interessadas na exploração do mar português. Essas empresas tenderão a procurar oportunidades nos portos e nos transportes marítimos, no setor da alimentação, nas energias *offshore*, na náutica de recreio e no turismo náutico. Para além disso, certamente que o interesse de empresas estrangeiras pela exploração da nossa plataforma continental e do seu mar profundo irá igualmente crescer acentuadamente nos próximos anos.

5. O novo paradigma: um país atrativo e empresas competitivas

Para que uma aposta na economia do mar possa ser bem sucedida é necessário que Portugal se torne num país atrativo ao desenvolvimento das indústrias e atividades dessa economia e que, em decorrência disso, se estabeleçam no país empresas competitivas.

5.1. Um país atrativo

Para se conseguir tornar num país atrativo, Portugal necessita aumentar a qualidade dos fatores de produção dos setores da economia do mar e, simultaneamente, baixar o preço dos mesmos. O Estado tem aqui um papel determinante. Para a qualidade dos fatores de produção é fundamental que as dezenas de centros de investigação e conhecimento científico do mar, que existem em Portugal, orientem decididamente os seus estudos para o desenvolvimento da economia do mar, transformando conhecimento em inovação. Com efeito, em contraste com outros países europeus, como a Noruega, ou a França, a reduzida inovação é uma das grandes lacunas da economia do mar portuguesa e sem ela não se pode ser competitivo à escala mundial. A questão a saber é se o Estado e os governos nacionais, coadjuvados pela academia, pelos laboratórios de Estado ou associados e por todos os centros de conhecimento e investigação científica do mar, em geral, conseguirão reorientar uma parte substancial da investigação nacional para gerar a inovação de que a economia do mar necessita.

Por sua vez, para que o preço dos fatores de produção dos produtos e serviços da economia do mar se possa reduzir, tornando essa economia mais competitiva, o que é determinante, para além dos incentivos fiscais que devam ser criados (e cuja ausência tem sido letal em setores como o dos transportes marítimos ou da construção naval, conforme foi explicado neste Relatório), é que haja zero custos de contexto. Para isso, impõe-se começar por rever os objetivos e os princípios do ordenamento do território, em particular na orla costeira, que no quadro atual constituem uma barreira ao desenvolvimento da economia do mar, dificultando demais o estabelecimento das suas empresas, bem como criar um ordenamento do mar, que promova a exploração deste recurso natural pela iniciativa privada nacional ou estrangeira.

Neste contexto, impõe-se criar processos de licenciamento mais simples, mais céleres, mais baratos e principalmente mais generosos para as empresas que arrisquem fazer negócio na economia do mar,

concedendo prazos de concessão de uso do domínio público marítimo mais dilatados e reduzindo-se as taxas a pagar, nomeadamente pelo uso de recursos hídricos.

Apenas assim, com todos esses fatores a “empurrar” será possível em Portugal criar um ambiente favorável a investimentos na exploração do recurso natural de elevado risco, que é o mar.

Resumidamente, na esfera de ação do Estado, que medidas fundamentais devem ser tomadas para viabilizar e fomentar a economia do mar, setor a setor?

No setor dos **transportes marítimos**, bem como no setor da **construção naval**, o que é fundamental é que se tire partido das ajudas de Estado, permitidas por Bruxelas, criando regimes fiscais mais favoráveis, à semelhança dos demais países europeus, sob pena, caso não se faça isso, de manter em perpétua desvantagem competitiva tais setores. Igualmente, porque se trata de setores de capital intensivo, é importante criar em benefício destas indústrias esquemas de financiamento verticais, bem como criar condições que lhes permitam aceder às garantias bancárias exigidas pelas circunstâncias dos seus negócios. Para o sucesso destes setores, será igualmente determinante que outros setores da economia nacional procurem privilegiar os serviços e os produtos da armação e da construção naval portuguesa, o que não acontece. É que, como explicámos, sem uma base mínima de procura, que o mercado doméstico constitui, não é possível gerar um modelo de negócio sustentável nestes setores.

No **setor portuário**, o Estado enquanto acionista único dos portos nacionais, deve procurar baixar as taxas dos serviços cobrados à carga e aos navios, tendo em consideração as margens generosas de lucro que as administrações portuárias e os operadores auferem, por forma a tornar os portos nacionais mais baratos e em decorrência disso a economia nacional mais competitiva. Importa também reformar a legislação laboral e terminar com situações de monopólio que ainda persistem. Igualmente é recomendável aumentar o número de concessões portuárias e lançar concursos públicos transparentes para as concessões que venham a expirar. Finalmente, como vimos no capítulo do setor portuário, analisadas as administrações portuárias, torna-se essencial ao crescimento do volume de negócios dos portos portugueses a melhoria das ligações ferroviárias a Espanha, como forma de angariar carga nesse país para os portos nacionais.

No **setor da alimentação**, o elo mais fraco é, como concluímos acima, o setor produtor de matéria-prima, ou seja a pesca e a aquacultura. O **setor da pesca**, limitado que está no volume de negócio pela escassez de recursos pesqueiros, deverá crescer através da criação de mais valor por unidade de pescado, devendo o Estado incentivar e viabilizar mecanismos de valorização do pescado, incluindo esquemas de certificação e procurar que o lucro seja mais equitativamente distribuído na cadeia de valor. Para isso, seria importante flexibilizar as regras da primeira venda em lota pública, considerando maneiras de tornar o preço mais aliciente nessa primeira venda, ou até de permitir que a primeira venda não seja obrigatoriamente realizada em lota pública, mas possa ser feita em qualquer fase da cadeia de valor, incluindo ao consumidor final, o que, aliás, já hoje acontece com a percentagem de pescado (20 a 30%) que foge à lota.

Outra medida fundamental, onde o Estado tem uma palavra determinante é reforçar a investigação científica sobre o estado de sustentabilidade dos recursos pesqueiros com valor comercial.

Na **aquacultura**, o que é decisivo é conceder espaço, em terra e no mar, incluindo em estuários e zonas protegidas, para a instalação de explorações aquícolas, bem como simplificar o seu licenciamento e tornar mais barato o seu funcionamento, nomeadamente pela redução das taxas, inicial e anual, sobre o uso dos recursos hídricos. A regulação e a facilitação pelo Estado de seguros bonificados para esta atividade, bem como a isenção de imposto de combustível, à semelhança do que acontece na pesca e na agricultura, será igualmente importante para o setor.

No setor do **lazer e do turismo marítimo** o grande obstáculo são igualmente as barreiras administrativas e burocráticas que hoje se erguem aos utilizadores da náutica de recreio, nomeadamente a legislação que regula esse setor, incluindo a regulação das empresas marítimo-turísticas, a homologação morosa das embarcações, o sistema complexo e custoso de cartas de navegação, entre outras barreiras. Impõem-se, igualmente, que haja uma visão do Estado para o setor e que se formulem, no contexto dessa visão, medidas que o incentivem, democratizando o acesso ao mar com fins de lazer, principalmente porque deste setor, mais do que todos os outros, depende o reforço de uma cultura marítima, que hoje é bastante residual, e que é fundamental para gerar procura doméstica em Portugal de produtos e serviços da economia do mar.

Finalmente, no que toca à **energia**, é recomendável que o Estado se preocupe mais com a promoção da prospeção, pesquisa e exploração de hidrocarbonetos na plataforma continental, sendo necessário aqui, não a reforma do quadro legal aplicável, que é suficiente, mas que haja vontade política de lançar novos concursos de concessão e de abrir mais lotes à prospeção. Nas energias renováveis Portugal deve reservar amplos espaços destinados ao seu uso nos planos de ordenamento do mar, bem como garantir que as infraestruturas necessárias à ligação desses espaços à rede elétrica nacional existirão a breve trecho. Deve igualmente disponibilizar uma tarifa atrativa para todas as energias renováveis *offshore*, à semelhança, aliás, da tarifa que tem em vigor para a energia das ondas.

5.2. Empresas competitivas

Não basta a ação do Estado para que Portugal consiga ter uma economia do mar desenvolvida. A sua ação, nomeadamente através das medidas e nos termos antes explicitados, é uma condição *sine qua non*, de facto, para atrair a entrada nessa economia de capital e novos *players* e isso é, por si, só, determinante. Contudo, é igualmente necessário que as vantagens comparativas que se pretende venham a ser construídas pelas políticas públicas adequadas levem efetivamente à criação de empresas competitivas na economia do mar. Mas as empresas competitivas não se criam por decreto. É necessário que, uma vez criadas pelo Estado as vantagens comparativas que farão de Portugal um país atrativo para a economia do mar, as empresas que hoje constituem o universo dessa economia e outras que decidam nela entrar, adotem as medidas mais corretas ao crescimento das suas atividades.

Neste Relatório, para além das empresas cujas finanças analisámos, foram também realizadas entrevistas e identificadas empresas que estão bem cientes de quais são as suas perspetivas de futuro. São essas

perspetivas que as poderão tornar mais competitivas e é, por isso, a elas que nos referiremos sucintamente de seguida:

Nos **transportes marítimos** é aconselhável diversificar o negócio e sair da zona de conforto que constituiu durante décadas o tráfego insular. Impõe-se, por isso, internacionalizar o setor e posicionar o armamento nacional em segmentos de mercado com futuro, como sejam o transporte marítimo de curta distância intraeuropeu, ou novas rotas destinadas a economias emergentes de África ou da América Latina. Face à utilização de capital intensivo que caracteriza o setor e perante o relativamente elevado número de armadores que conta com um diminuto número de navios, seria natural assistir-se no setor à fusão de empresas e a alguma concentração empresarial.

Nos portos, **as empresas de administração portuária**, devem acima de tudo procurar angariar muito mais carga em Espanha, continuar com a sua modernização tecnológica, e com a redução de custos de operação e, conseqüentemente, refletir as margens obtidas por essa redução nas taxas portuárias, que necessitam ainda de diminuir, se os portos nacionais quiserem ser tão competitivos como os portos mais competitivos da Europa. Numa lógica de alguma complementaridade, e se houver comprovadamente procura do mercado, deve proceder-se em alguns portos a obras de expansão da infraestrutura portuária. Os **operadores portuários** podem, pelas suas margens de lucro, contribuir para a competitividade dos portos portugueses e, dada a relativamente reduzida escala nacional, deverão procurar crescer, diversificar os seus negócios e ganhar escala basicamente através da sua internacionalização.

Nos setores do **equipamento, construção e reparação naval** será importante desenvolver esforços no sentido de *clusterizar* toda a sua cadeia de valor, reforçando-se a cooperação entre as empresas dos diversos subsectores, incluindo as instituições financiadoras, dado o peso das mesmas no negócio da construção naval. Será necessário investir mais nas áreas comerciais das empresas, levando-as a ser mais proactivas na angariação de clientes, e tendo como alvo o mercado mundial (na construção naval, principalmente). O sucesso na angariação de clientes, por sua vez, aconselha a que as empresas deste setor invistam bastante mais em inovação e se ajustem à diversificação do negócio, estudando setores como o das energias renováveis, ou da aquacultura *offshore*, com vista a vir a atrair clientes desses setores.

As empresas de **pescas** devem reforçar a sua organização em torno de Organizações de Produtores proactivas e empreendedoras, participar voluntariamente em esquemas de certificação do pescado que capturam, adotar padrões de responsabilidade ambiental mais elevados e continuar a investir em inovação na área da conservação do pescado fresco, evitando a sua danificação. Na **aquacultura**, o que é mais importante é garantir a independência da cadeia de valor nacional, devendo as empresas deste setor trabalhar conjuntamente para criar as maternidades necessárias, sejam elas de alevins para o pescado ou de sementes para os bivalves. Igualmente, será relevante para o crescimento do mercado de aquacultura em Portugal saber diversificar as espécies (aumentando a aposta em espécies novas como o linguado e nos bivalves), aumentar as quantidades e, logo, a escala das explorações aquícolas, modernizar os métodos tradicionais utilizados, inovar recorrendo às tecnologias da informação e da comunicação, bem como sensibilizar a opinião pública para a qualidade dos produtos da indústria aquícola.

Às **empresas da indústria transformadora de pescado, incluindo as conserveiras**, torna-se essencial ganhar volume e escala. As suas perspetivas de futuro devem passar por saber assegurar o fornecimento de matéria-prima, pela diversificação ainda maior dos clientes-alvo, com o objetivo de reforçar as exportações e, assim, permitir aumentar o volume de negócios e modernizar, automatizando, as linhas de produção. Será igualmente determinante para a competitividade destas empresas conseguir criar marcas próprias, e nesse sentido investir na diversificação dos produtos, apostando em novas áreas de negócio, como é a das refeições pré-cozinhadas.

Finalmente, na **náutica de recreio e no setor do lazer e do turismo**, o primeiro fator determinante para o desenvolvimento de empresas competitivas é a procura de escala, dado que é um setor que se caracteriza por ser povoado por muitas micro e pequenas empresas. Com o aumento da dimensão e de escala das empresas deve poder-se aumentar a qualidade dos serviços, hoje muito variável, diversificar nos produtos comercializados e desenvolver esforços para angariar clientes nos mercados externos, contribuindo para esbater a sazonalidade do turismo costeiro português.

6. Notas finais

A economia do mar é relativamente diminuta e contribui pouco para a economia nacional, em termos de volume de negócios agregado (pouco mais de 2% do PIB). O grosso das atividades desta economia são atividades oriundas do setor da alimentação de origem marinha (*sea food*), as quais encontram na forte procura doméstica de pescado e produtos similares uma importante vantagem e base de apoio. O grau de inovação das indústrias ligadas aos recursos vivos, no entanto, é baixo, o que diminui o valor acrescentado das mesmas para a economia nacional.

A pesca e a aquacultura são as atividades mais “pobres” da economia do mar e têm sido muito negligenciadas em Portugal, devendo isso ser corrigido quanto antes. Contrastando com isso, as indústrias transformadoras de pescado têm crescido em volume e organização e começam a constituir uma base produtiva interessante para o país, embora contribuam para aumentar a importação de pescado, dada a escassez de matéria-prima nacional.

Os portos e as operações portuárias são outra boa notícia e surgem em segundo lugar destacados, em termos de volume de negócios agregado, no *ranking* da economia do mar portuguesa. Um dos fatores principais a realçar aqui é a modernização destes setores, através das tecnologias da informação e da comunicação. Ao invés, os transportes marítimos que consideramos um “setor irrigador” da economia do mar, continua apenas a procurar sobreviver em Portugal e a sua decadência crónica é um dos fatores que contribui para a dimensão diminuta daquela economia. Igualmente a decrescer encontra-se o setor da construção naval, o qual poderá, não obstante, vir a ser o grande beneficiário do desenvolvimento da economia do mar em geral, porquanto é um fornecedor de todos os setores dessa economia.

Os demais setores, ou ainda não existem, comercialmente falando, como o setor da energia e de várias atividades classificadas como “novos usos e recurso do mar”, incluindo a exploração mineira, ou têm um peso

bastante reduzido, embora possam ter potencial para se desenvolver, em particular o setor do lazer e do turismo marítimo.

Potencial esse, que é precisamente o cerne do Relatório *Blue Growth for Portugal*. É nele que reside a promessa da economia do mar, a qual permanece um fator relativamente desconhecido e que, com este estudo, procurámos dar um contributo para revelar.

Acreditamos que o país, que se encontra na situação difícil que Portugal atravessa, é um país que foi pensado e construído sem a geografia e sem o mar. O seu setor energético, por exemplo, foi até hoje desenhado, discutido e decidido sem que o fator “mar” fosse tido na sua equação. É esta lacuna, generalizada na economia portuguesa, que deve ser corrigida e que este Relatório procurar demonstrar ser mesmo paradoxal, num país que é um país marítimo gigante à escala mundial (na Europa, apenas a Noruega apresenta dimensões superiores nas suas áreas marítimas).

Nestas circunstâncias, o que se pede, para o presente e não apenas para o futuro, sistematicamente adiado, é que o país passe a ser pensado como país marítimo que naturalmente é, e que o potencial que o mar encerra seja libertado em benefício da economia portuguesa.

Se assim for, certamente que a economia nacional contará no futuro com uma nova base produtiva. No limite, com ambição, persistência e competência podemos pensar num país que seja uma placa giratória portuária à escala europeia; que detenha uma frota de marinha de comércio que seja um instrumento de apoio à internacionalização da economia portuguesa e um pilar do seu setor exportador, em particular; que seja um produtor em larga escala de energia *offshore*, incluindo de eletricidade e de biocombustíveis, antecipando a ligação elétrica da Península Ibérica ao Reino Unido e ao Benelux; de um país que seja um dos maiores produtores de bivalves à escala europeia e que tenha uma balança comercial de pescado positiva; que aumente muitas vezes o volume de negócios do setor do lazer e do turismo marítimo; que detenha tecnologia para explorar uma das maiores plataformas continentais do planeta, beneficiando dos seus recursos não vivos, incluindo minerais metálicos como cobre, cobalto, zinco, prata e terras raras; e ainda um país que esteja na linha da frente de atividades de ponta a nível mundial, como a biotecnologia, ou a indústria das tecnologias subaquáticas.

Concluindo, se Portugal souber apostar na internacionalização da sua economia do mar; conseguir passar a operar a transformação do conhecimento científico que gera em inovação, ao serviço da mesma economia; e tiver a coragem de adequar o ordenamento do território, em particular da orla costeira e do mar, ao desenvolvimento da economia do mar, certamente será um país mais viável, do que é hoje, e será um país com futuro, porque reencontrado com a sua geografia e o seu mar e tendo um modelo de desenvolvimento económico assente na exploração sustentável dos seus recursos naturais.

X. Metodologia

1. O objetivo

O presente relatório apresenta o estudo ***Blue Growth for Portugal – Uma visão empresarial da economia do mar***, realizado com o objetivo de fornecer uma visão das empresas e da economia do mar.

A COTEC Portugal entendeu que o(s) setor(es) do mar, pelo imenso potencial que engloba e pela sua deficitária exploração atual, representa uma oportunidade de crescimento e desenvolvimento para o país e decidiu contribuir dando um passo que, esperamos, abra caminho para as empresas e investidores, nacionais ou estrangeiros, apostem também na economia do mar.

Conhecemos o potencial e temos o ativo principal, o mar. Para atrair o interesse e investimentos necessários para o desenvolvimento da nossa economia marítima falta-nos conhecer os *players* que atuam hoje em cada setor, conhecer as ideias, bem como identificar as empresas e o seu potencial. É esta resposta que o estudo ***Blue Growth for Portugal*** pretende dar.

2. O estudo

Sem ter a pretensão de catalogar todas as empresas que fazem parte da economia do mar ou de produzir um diretório de entidades que formam os diversos setores aqui estudados, o estudo ***Blue Growth for Portugal – Uma visão empresarial da economia do mar***, procura dar a conhecer algumas das empresas representativas do tecido empresarial do mar, destacar alguns bons exemplos de empreendedorismo e ajudar a compreender o funcionamento das várias fileiras, como se relacionam entre si, e quais os modelos de negócio prosseguidos. Sempre que foi possível e de forma a compreender melhor cada um dos setores, bem como perceber qual a sua situação económica, procedemos a uma análise económica e financeira das maiores empresas, em volume de negócios no ano de 2010, de cada um desses setores ou subsectores, sempre tendo a preocupação de analisar um número de empresas que nos permitisse ter uma amostra representativa do setor em questão.

O Relatório faz referência a cerca de 290 empresas nos 6 setores estudados e procede à análise económica e financeira conjunta de 264 empresas. Para complementar esta visão empresarial descrevemos ainda o estado do setor no contexto mundial, europeu e nacional, esta última análise mais macroeconómica e política.

3. Recolha de informação

Na análise qualitativa do tecido empresarial e das diversas fileiras, de forma a conhecer e identificar empresas em cada um dos setores, a equipa de trabalho começou por contactar associações e entidades que nos permitissem chegar ao maior número de empresas possível, servindo assim de “desmultiplicadores”. Através deste exercício foram contactadas mais de 1000 empresas, ligadas a setores da economia do mar e não só. Foi o caso das associações mais representativas de cada atividade, os três *clusters* do mar que existem em Portugal – Oceano XXI, Fórum Empresarial da Economia do Mar e Maralgarve - e diversas entidades, públicas e

privadas, como o AICEP, IAPMEI, ADI, a rede da COTEC Portugal, a AEP – Câmara de Comércio e Indústria, centros de investigação e conhecimento, entre outras fontes.

Depois de identificadas e seleccionadas mais de 300 empresas ligadas à economia do mar, realizaram-se cerca de 150 reuniões presenciais com os seus responsáveis, de forma a conhecer no terreno a atividade de cada empresa, as suas especificidades e também recolher a visão dos empresários sobre a economia do mar e do setor em que atuam. Adicionalmente foi distribuído um questionário com o objetivo de recolher informação mais detalhada.

Para a análise quantitativa, a metodologia utilizada foi a identificação das maiores empresas por Código de Atividade Económica (CAE) que constavam no diretório de empresas online da Coface Portugal e foi adquirida a IES – Informação Empresarial Simplificada de cada uma dessas empresas referente aos anos de 2009 e 2010, sempre que estava disponível. A análise económica e financeira de cada um dos setores foi, assim, elaborada unicamente com informação que é pública e que estava disponível em cada IES adquirido. Sempre que não foi possível adquirir a IES de alguma empresa que fazia parte do universo das maiores do seu setor, essa empresa foi substituída pela empresa seguinte na lista das maiores e que constava do diretório da Coface Portugal.

É importante referir que toda a informação de empresas levantada e tratada diz respeito a empresas que se encontravam em atividade nos anos de 2009, 2010 ou 2011, podendo haver casos de empresas que, por alguma razão, já não estejam hoje em atividade. Do mesmo modo, a performance económica e financeira de algumas empresas foi diferente em 2011 e 2012 face aos anos de 2009 e 2010, tendo sido estes últimos os utilizados para referência.

Toda a informação recolhida através dos questionários e das entrevistas foi tratada de forma estritamente confidencial, sendo apenas considerada na análise consolidada e no âmbito do presente estudo.

4. Equipa de trabalho

Acompanhamento	Dra. Isabel Caetano	Directora responsável pela área de projectos especiais da COTEC Portugal
----------------	---------------------	--

Equipa de trabalho	Dr. Tiago Pitta e Cunha	Estratégia e coordenação
	Dr. Miguel Herédia	Gestão executiva
	Dra. Filipa Saldanha	Apoio à equipa na área financeira

Apoio à equipa de trabalho	Dr. Miguel Marques	PricewaterhouseCoopers
	Dr. Ricardo Frederico Correia	PricewaterhouseCoopers
	Dr. João Harry Leite	PricewaterhouseCoopers

5. Índice de siglas e fórmulas dos indicadores financeiros

VN = volume de negócios = vendas + serviços prestados

EBITDA = Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento, impostos amortizações

EBITDA = resultado Líquido + IRC + juros e gastos similares suportados + juros e rendimentos similares obtidos + imparidade de investimentos depreciáveis/ amortizações + gastos/reversões de depreciação e de amortização

CMVMC = custos de mercadorias vendidas e das matérias consumidas

FSE = fornecimentos e serviços externos

V.A.B. = VN + subsídios à exploração + trabalhos para a própria entidade – CMVMC – FSE

$$\text{V. A. B. por empregado} = \frac{\text{V. A. B.}}{\text{n}^\circ \text{ de empregados}}$$

$$\text{V. A. B. por hora} = \frac{\text{V. A. B.}}{\text{n}^\circ \text{ de horas de trabalho}}$$

Taxa de crescimento homóloga do VN = $\frac{\text{VN}_t - \text{VN}_{t-1}}{\text{VN}_{t-1}}$, onde t = último ano em análise

Taxa de crescimento homóloga média das empresas = $\frac{\sum_{i=1}^n \text{taxa de crescimento homóloga do VN da empresa}_i}{n}$,

onde i = 1, 2, ..., n – 1, n e n = número de empresas em análise

$$\text{Rentabilidade líquida de vendas} = \frac{\text{Resultado líquido}}{\text{VN}}$$

$$\text{Margem EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{VN}}$$

$$\text{Rentabilidade do activo} = \frac{\text{Resultado líquido}}{\text{Total do activo}}$$

$$\text{Rentabilidade do capital próprio} = \frac{\text{Resultado líquido}}{\text{Total do capital próprio}}$$

$$\text{Grau de endividamento} = \frac{\text{Total do passivo}}{\text{Total do activo}}$$

$$\text{Estrutura de endividamento} = \frac{\text{Total do passivo corrente}}{\text{Total do passivo}}$$

$$\text{Liquidez geral} = \frac{\text{Total do activo corrente}}{\text{Total do passivo corrente}}$$

$$\text{Autonomia financeira} = \frac{\text{Total do capital próprio}}{\text{Total do activo}}$$

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Total do capital próprio}}{\text{Total do passivo}}$$

$$\text{Peso de exportações} = \frac{\text{VN proveniente do mercado externo}}{\text{VN proveniente do mercado externo} + \text{VN proveniente do mercado interno}}$$