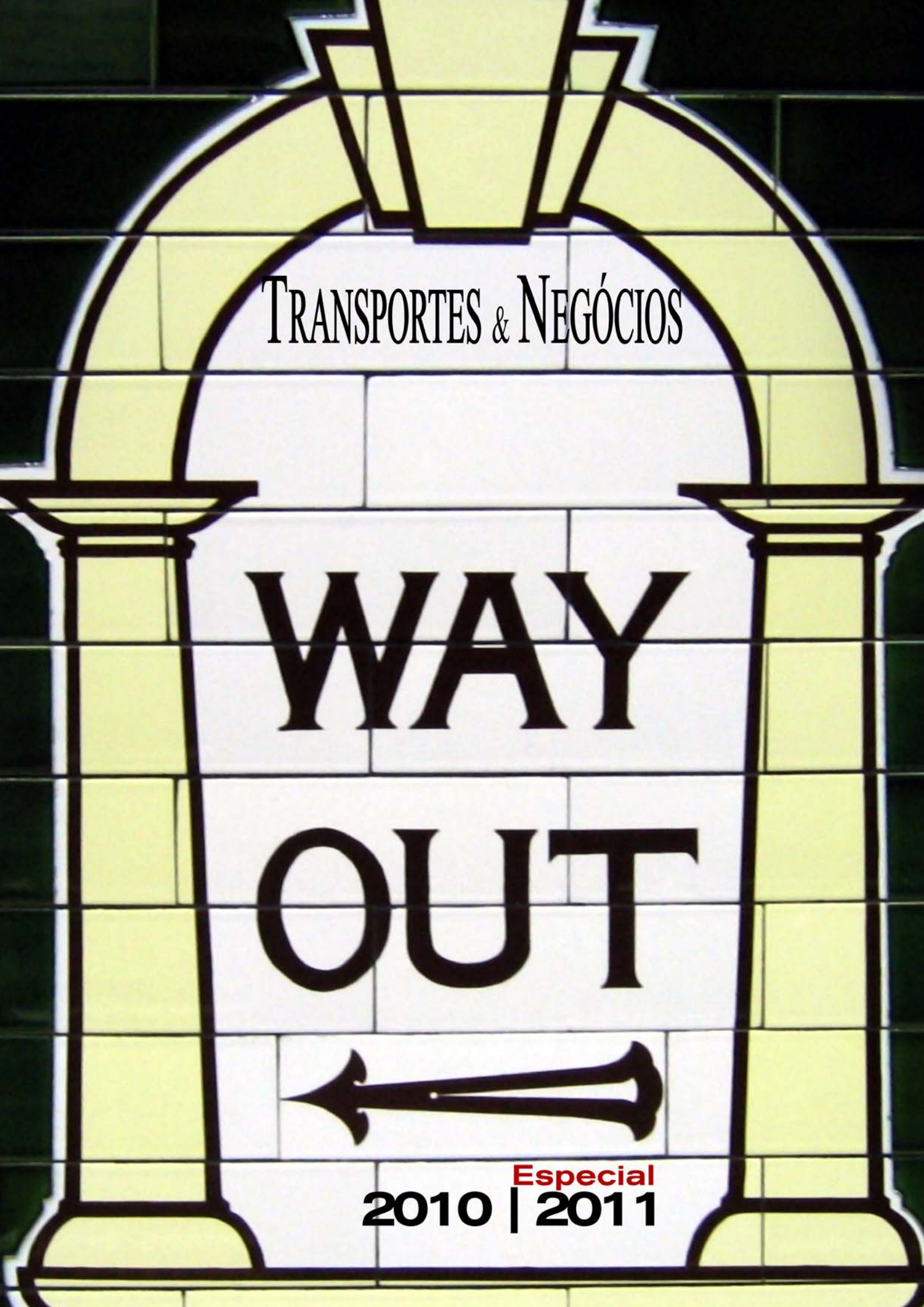
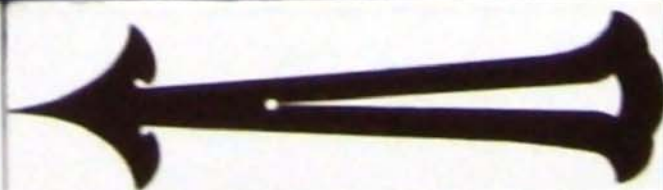




TRANSPORTES & NEGÓCIOS

WAY
OUT



Especial
2010 | 2011



**handling your
every need!**

portway, handling de portugal, s.a.

segurança • experiência • confiança • eficiência



assistência em escala
centro de formação
lisbon lounge

LIS
OPO
FAO
FNC

phone: +351 21 844 50 01 • fax: +351 21 841 36 90 • mail: info@portway.pt • **www.portway.pt**



- mais de 400m² de conforto ■ sabores internacionais ■ arte & cultura
- computadores ■ ligação à internet ■ Jornais e revistas
- wi-fi spot disponível ■ cabine de telefone público ■ televisores lcd
- ecrãs de informação de voo ■ carregador univ. telemóvel
- acesso para passageiros com mobilidade reduzida ■ área de depósito de bagagem de mão
- canais nacionais e internacionais



feel special

EDITORIAL

FERNANDO GONÇALVES

WAY OUT

Sortie. Exit. Uscita. Ausgang. Nos tempos conturbados que se vivem, encontrar a Saída (para a crise) é o desejo e a necessidade primeira.

Para isso é preciso saber ler e interpretar os sinais. Questionar, se for o caso, e ouvir com a atenção devida o que tem para dizer quem saiba mais, esteja melhor informado.

Na prática, como em qualquer aeroporto ou gare ferroviária, para atingir a Saída da encruzilhada em que nos encontramos é preciso descobrir e trilhar um caminho: o Way Out dos ingleses, que faz a capa desta Edição Especial do TRANSPORTES & NEGÓCIOS 2010-2011.

Ao longo de mais de meia centena de páginas, dirigentes, empresários e gestores, nacionais e internacionais, aportam o seu know-how, a sua visão sobre o estado actual das coisas nos Transportes e na Logística, e deixam sinais, indicações preciosas sobre o que poderá esperar-nos neste caminho que todos vamos fazendo caminhando.

Tantos e tão distintos são aqueles que aceitaram o nosso convite para participarem neste trabalho, que este Editorial serve apenas para lhes expressar o nosso MUITO OBRIGADO.

Este TRANSPORTES & NEGÓCIOS Especial mantém-se um caso único nos media especializados nacionais. É para nós um motivo de orgulho e também um manifesto mais do nosso compromisso em continuarmos a apostar na produção de informação e na realização de eventos que contribuam para o desenvolvimento dos Transportes e da Logística nacionais.

2010 não foi, afinal, o fim do Mundo que chegou a temer-se. Mas 2011 poderá ainda significar para muitos a morte na praia... No TRANSPORTES & NEGÓCIOS manteremos o rumo que nos guia desde a fundação.

Que este Ano Novo seja tão bom quanto o empenho que todos e cada um de nós pusermos em fazer dele um Grande Ano.

ÍNDICE

Editorial Way out Fernando Gonçalves	3
José Manuel Viegas TIS.pt Ideias-chave para o sector dos transportes no início da nova década	6
Bruno Bobone Fórum Empresarial da Economia do Mar Linhas de acção para o presente e o futuro do sector dos transportes em Portugal	8
Álvaro Costa Trenmo O grande desafio para 2011: clarificar o papel do Estado	10
Nicolette van der Jagt Conselho Europeu de Carregadores 2011 will be a difficult year for everyone	12
Pedro Galvão Conselho Português de Carregadores Se todos fizerem o que lhes compete...	14
Martin Marmy IRU Succeed!	17
Abel Marques ANTRAM As chaves da mudança!	19
José Luís Simões Grupo Luís Simões Logística e transporte: ponto de situação e perspectivas	21
Jean-Claude Delen FIATA A new era of collaboration and opportunities	23
Rogério Alves Vieira APAT Acréscitar valor à cadeia logística	24
Christakis P. Papavassiliou FONASBA 2011 will be a very busy year	26
António Belmar da Costa ECASBA Por um sector marítimo cada vez mais forte	28
José Manuel Henriques AGEPOR Depois da bonança, a tempestade?	30
Patrick Verhoeven ESPO More and better infrastructures are still needed	32
Alfons Guinier ECSA Consequences of the economic crisis still around	33
António Stock da Cunha AAMC Suster o declínio da frota e do emprego de marítimos	36
Willy de Decker ESN SPC: the one stop-short-sea-shipping-shop	38
António Belmar da Costa APTMCD Do Mar para a Terra	40
António Jorge Costa APLOG "Tchova Xitaduma"	41
João Silva Maersk Portugal Aproximar Portugal do Mundo	43
Jorge d' Almeida PSA Sines Reflexões sobre o sector marítimo-portuário	46
Joaquim Polido ADFERSIT Para e reflectir: para quando uma política integrada dos transportes?	48
José Rocha Soares CP Carga Cumprir o Portugal Logístico, alavancar a economia e o País	50
Giovanni Bisignani IATA A decade of change and much more to come	52
Markus Burchard Lufthansa Cargo The crisis may be over, but challenges remain	56



" CHEGAR & ZARPAR! "



Competitividade, eficiência, logística... 24 horas por dia, 365 dias por ano. O aumento da capacidade de navegabilidade, -12 m (ZHL), proporcionando o acesso a navios tipo "panamax", o alargamento dos serviços prestados, a segurança de navegação e a rapidez das operações de carga e descarga são o factor distintivo do Porto de Leixões, uma referência para as cadeias logísticas da fachada atlântica da Península Ibérica.

PORTO
LEIXÕES



PORTO DE
LEIXÕES

IDEIAS-CHAVE PARA O SECTOR DOS TRANSPORTES NO INÍCIO DA NOVA DÉCADA

É para todos claro que estamos num período de aperto económico que vai durar por vários anos. Chegou a hora do realismo, e o sector dos Transportes, tradicionalmente um daqueles em que há grande despesa pública, seja de investimento seja de participação na cobertura de custos operacionais, vai ser um daqueles em que mais se vai notar a diferença.

Há que evitar a receita simples de cortar a direito, e estas linhas procuram apontar direcções genéricas para que o exercício necessário de redimensionamento da despesa pública seja também um acto voluntário e lúcido do seu re-direccionamento.

Para isso é bom regressar aos pilares fundamentais da política de transportes: eficiência, equidade e sustentabilidade, a eles reportando todas as despesas candidatas. Trata-se de um referencial que nunca deveria ter sido esquecido, mas agora tem mesmo de ser...

No caso dos transportes, a eficiência deve ser sempre analisada em dois planos distintos: o da eficiência interna, relativa à operação de transportes propriamente dita, e o da eficiência externa, relativa à das actividades económicas e sociais que os transportes suportam.

No plano da eficiência interna há que evitar investimentos em infra-estruturas

ou serviços cujos níveis de ocupação esperada se situem claramente abaixo dos 60% a 70% da capacidade instalada – como tanta vez se fez nas últimas décadas –, e assegurar que todos os fornecimentos (de obras mas também dos próprios serviços de transportes) decorrem num ambiente que assegure a pressão sobre os custos respectivos. Essa pressão existe (quase) naturalmente nos processos de concurso, mas não pode deixar de estar presente nas operações a cargo das entidades públicas, submetendo-as a exercícios regulares de benchmarking com as suas congéneres, aí incluindo sempre que possível algumas empresas privadas actuando em sistemas sujeitos a competição.

O recurso ao benchmarking é hoje muito frequente em toda a Europa, ainda que nem sempre a escolha do conjunto das entidades comparadas seja inocente no que toca aos resultados esperados. Seria por isso desejável que as entidades reguladoras tivessem uma palavra independente a dizer quanto ao conjunto de comparação.

Mas o benchmarking é geralmente feito apenas entre empresas de dimensão relativamente grande e seria muito importante dar um salto qualitativo e passar a comparar sectores compostos por muitas empresas de pequena dimensão. O exemplo óbvio é o dos transportes públicos rodoviários de mercadorias, deven-

do a comparação ser feita entre as várias regiões de Portugal e alargada a mais duas ou três regiões de outros países europeus. Também para os transportes colectivos de passageiros em regiões de baixa densidade uma operação deste tipo seria desejável. Em ambos os casos haveria certamente muitas lições úteis a retirar deste exercício.

Os ganhos e perdas no plano da eficiência externa são sempre sentidos pelos utentes dos sistemas. Há ainda casos em que os operadores de transportes pensam mais na (eficiência da) sua operação que nos ganhos de eficiência que podem proporcionar aos seus clientes. Quando se opera em regime de mercado competitivo, essas práticas não sobrevivem muito tempo, mas há muitos casos em que a oferta é praticada em regime de monopólio ou oligopólio local, pelo que só um reforço da relação directa entre reguladores e consumidores pode constituir a pressão eficaz para ultrapassar estes problemas.

Naturalmente todos queremos ter ao nosso dispor os transportes mais rápidos, frequentes, cómodos e seguros, mas cada degrau que se sobe em cada uma destas dimensões vem sempre acompanhado de um aumento de custos, que só pode ser coberto com níveis superiores de procura e/ou de preço pago por cada um dos utentes.

Há que recordar duas verdades incontornáveis:

- * uma vez que os custos tenham sido gerados, eles são sempre pagos, e a discussão só pode ser feita no que respeita a quem paga e quando;

- * não faz sentido considerar apenas os custos de investimento; há que ter em conta a totalidade dos custos ao longo do ciclo de vida do sistema em causa.

A simples consideração explícita destas questões teria levado a evitar boa parte dos erros das últimas duas décadas, apenas em parte explicáveis pela embriaguez do dinheiro fácil, primeiro dos fundos comunitários e mais tarde associada às parcerias público-privadas.

As questões da eficiência externa acabam por remeter naturalmente para as questões da equidade. Quando um conjunto de pessoas e/ou de empresas beneficia de melhores transportes, é pertinente a questão de saber qual a parte dos custos que é paga por esses beneficiários directos, qual a parte que é paga pelos beneficiários indirectos (caso existam) e qual aquela restante para os contribuintes actuais e futuros.

São frequentes as promessas de que o investimento numa determinada infraestrutura de transportes vai induzir um forte desenvolvimento económico na região envolvente (e houve promessas para todos os modos), mas todos conhecemos um número suficiente de casos em que esse desenvolvimento não apareceu.

Estes investimentos públicos representam sempre uma tomada de risco face ao desenvolvimento dos mercados para serviços correspondentes, mas tem havido uma clara ligeireza na análise desses investimentos, pelo menos no que respeita a duas questões essenciais: quais as condições colaterais que devemos assegurar para aumentar a probabilidade de sucesso do investimento; e para os vários cenários de procura e de preços praticáveis, qual a parte dos custos coberta pelos clientes, quais os benefícios sociais decorrentes do funcionamento desse sistema e o retorno económico correspondente para o Estado (ou seja, dinheiro que o Estado avança e depois

recupera), e qual a parte coberta a fundo perdido pelos contribuintes.

Parece sensato exigir que no futuro só depois de serem conhecidas e publicadas respostas satisfatórias a estas questões se deverá avançar para novos investimentos “de promoção do desenvolvimento”.

Mas a questão da equidade exige revisão de soluções sobretudo em dois domínios:

- * na subsidiação da mobilidade urbana e regional, em que os contribuintes são chamados a cobrir boa parte dos custos de operação (e a quase totalidade dos custos de investimento), sem olhar a quem é subsidiado. No caso das AM de Lisboa e Porto os défices são de tal forma elevados que não são mais sustentáveis, e há que passar para sistemas de financiamento da mobilidade que incluam uma parcela significativa das receitas a cargo dos beneficiários indirectos – proprietários imobiliários e automobilistas – e um tarifário que no essencial cubra os custos restantes, passando a subsidiar apenas os que mais necessitam. Obviamente tudo isto só é possível no quadro de uma revisão geral da organização do sistema, para o que é indispensável a reformulação da legislação constituinte das Autoridades Metropolitanas de Transportes;

- * na falta de serviços de transporte colectivo em muitas áreas rurais no Interior do país. A redução da densidade populacional nesses territórios e a progressiva motorização das famílias remanescentes foram provocando um emagrecimento radical da procura nos transportes colectivos regulares ao ponto de estes deixarem de ser economicamente viáveis. Trata-se de uma matéria que tem de ser resolvida pelas autarquias locais, mas que tem vindo a ficar esquecida por se tratar de um novo tipo de assistência social, que não foi transferida do Estado Central. As soluções tradicionais de subsidiação de transportes regulares não são provavelmente as mais adequadas, mas não podemos continuar a permitir este esquecimento, especialmente num período em que esses cidadãos vão estar sujeitos a uma ainda mais forte pressão económica.

Em ambos estes casos, o que está em causa é o próprio direito à mobilidade por parte dos cidadãos mais carentes. E não é demais recordar que o direito à mobilidade é um direito fundamental, na medida em que só através dele se consegue exercer o acesso a outros direitos que todos reconhecemos essenciais, como o direito à saúde, à educação e ao trabalho.

Finalmente uma reflexão curta sobre a sustentabilidade. No essencial, as questões relacionadas com a poluição causada pelos veículos (em todos os modos) estão a ser resolvidas no contexto internacional, podendo o Governo ou os municípios apenas intervirem através de incentivos que promovam uma discriminação positiva de veículos menos poluentes. Mas deverá haver nessas iniciativas o cuidado de avaliar se não se tratará afinal de uma medida em favor dos grupos sociais com maior capacidade de aquisição de veículos novos.

Há no entanto outras medidas possíveis e com um forte potencial de impacto simultaneamente nos planos da eficiência e da sustentabilidade. No curto e no médio prazo, as principais reduções de emissões e do congestionamento – quer no transporte de passageiros quer no de mercadorias, quer em regime privado quer em regime de serviço público – estão associadas a aumentos da taxa de ocupação dos veículos, existindo hoje soluções tecnológicas que permitem com relativa simplicidade medir (ou estimar com razoável rigor) essas taxas de ocupação e transmitir regularmente os seus resultados agregados. E não é muito difícil imaginar e pôr em prática sistemas de estímulos aos vários agentes envolvidos nesses processos. Há ainda muito poucos exemplos destas práticas a nível internacional, mas não há que ter medo de sermos os primeiros, e com isso criarmos o potencial para de seguida exportarmos os serviços correspondentes.

E todos sabemos como além de ser eficientes no funcionamento interno temos de nos concentrar na exportação dos nossos produtos e serviços...

LINHAS DE ACÇÃO PARA O PRESENTE E O FUTURO DO SECTOR DOS TRANSPORTES MARÍTIMOS EM PORTUGAL

Nas últimas dezenas de anos, Portugal virou as costas ao mar, com reflexos negativos bem visíveis na sua economia.

De todos os recursos que Portugal possui para promover o seu desenvolvimento económico e social, o Mar é, sem dúvida, aquele que maior potencial de aproveitamento tem, tanto por ser o recurso mais amplo e menos explorado, como por ser aquele que nos distingue dos restantes países da União Europeia.

O Mar incorpora diferentes sectores de actividade e áreas de oportunidade que, para que se possa maximizar o seu aproveitamento, necessitam urgentemente de uma estratégia coordenada que aproveite as sinergias e atenuar os conflitos entre eles.

Nesta perspectiva, e reconhecendo a pouca propensão das instituições nacionais para a elaboração e implementação de uma estratégia clara e comum a todos os sectores, considerou a Associação Comercial de Lisboa – Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa ser sua responsabilidade assumir a coordenação de um projecto promovido pelo sector empresarial português, sob a direcção do Exmo. Senhor Professor Ernâni Lopes, que determine o caminho a seguir por Portugal na exploração do seu recurso marítimo.

Este estudo apontou ser necessário

apostar em 13 áreas, aí designadas por “Componentes da Economia do Mar”, a saber:

- * Portos, Logística e Transportes Marítimos
- * Náutica de Recreio e Turismo Náutico
- * Pescas, Aquicultura e Indústria de Pescado
- * Visibilidade, Comunicação, Imagem e Cultura Marítimas
- * Produção de Pensamento Estratégico
- * Energia, Minerais e Biotecnologia
- * Serviços Marítimos
- * Construção e Reparação Navais
- * Obras Marítimas
- * Investigação Científica, Inovação e Desenvolvimento
- * Ensino e Formação
- * Defesa e Segurança no Mar
- * Ambiente e Conservação da Natureza

Na sequência do sugerido no mesmo estudo, foi formado o Fórum Empresarial da Economia do Mar, a que um crescente número de empresas tem vindo a aderir.

Este Fórum já iniciou a sua actividade, através da criação de vários grupos de trabalho correspondentes aos componentes acima referidos, a fim de se concretizarem, tão depressa quanto possível, as cerca de 90 medidas apontadas no referido estudo.

A grande diferença que existe entre a actividade do Fórum e as meritórias acções que as diversas associações sectoriais têm vindo a promover consiste

em, precisamente, o Fórum estar a actuar nas diversas áreas, uma vez que estas estão todas inter-relacionadas, formando o citado “Hypercluster” da Economia do Mar.

Apenas para citar dois exemplos, para se desenvolver qualquer dos sectores, torna-se imprescindível interessar cada vez mais jovens pela Economia do Mar para melhorar a qualidade dos profissionais. Por outro lado, sem um forte pensamento estratégico, a coordenação desta actuação a nível global torna-se impossível.

No entanto, não há qualquer dúvida que o sector dos portos, logística e transportes marítimos é um dos mais importantes, aquele em que mais facilmente se poderão ver resultados a curto prazo e que deverá impulsionar todos os outros componentes.

Por isso mesmo, este componente do Fórum é aquele com maior número de membros no seu grupo de trabalho, esperando, em breve, apresentar resultados práticos.

É também gratificante verificar-se que é nesta área que se tem vindo a fazer um grande esforço pelos diversos agentes envolvidos, o que tem ajudado a que o movimento portuário tenha vindo a aumentar nos últimos tempos. Refiro-me em concreto aos investimentos que têm vindo a ser feitos nos portos, em geral, procurando melhorar a sua eficácia,

assim como nas ligações ferroviárias. No entanto, estas ligações ferroviárias terão que, rapidamente, recuperar da falta de investimento que houve no passado mais próximo, melhorando as linhas entre os portos e Espanha, para que os portos nacionais sejam competitivos com os portos espanhóis nas suas ligações até Madrid.

Uma maior eficiência nesta cadeia de transporte irá, com certeza, trazer outros “players” a operar a partir dos portos nacionais, para além de incentivar os actuais a aumentar o seu tráfego.

A atracção de indústrias transformadoras exportadoras para próximo dos portos, designadamente para a enorme área envolvente do porto de Sines, será igualmente fundamental para, nomeadamente, tirar partido de uma maior facilidade de importação de matérias-primas e componentes e de exportação dos produtos transformados.

Por outro lado, será vantajoso reforçar o fraco armamento nacional, a fim de o tornar mais competitivo no mercado global. Neste capítulo, outro grupo de trabalho está a estudar a possibilidade de parcerias entre os armadores, facilidades de financiamento para expansão e/ou sedução de investidores nacionais ou estrangeiros.

A posição estratégica de Portugal, no ponto de passagem das principais rotas mundiais, garante-lhe uma situação

privilegiada para que os nossos portos sejam usados como ponto de transferência de carga dos super-porta-contentores, actualmente em construção, para o resto da Europa, através do transporte marítimo, contribuindo de forma positiva para o desanuviamiento do crescimento do tráfego terrestre.

Deverão ser ainda melhoradas as relações com outros portos europeus e operadores mundiais, assim como a eficiência dos nossos portos, a fim de se promoverem auto-estradas marítimas entre Portugal e outros portos europeus. Temos aqui um grupo de trabalho constituído por associados de todas as áreas envolvidas a analisar esta questão que consideramos muito pertinente e decisiva para o aumento do tráfego nos portos nacionais.

Por último, saudaria o crescente tráfego em navios de cruzeiro, resultado do esforço que tem vindo a ser feito nos últimos anos. Trata-se de um sector bastante promissor, que Portugal ignorou no passado, e que, por isso, tem um enorme potencial de crescimento. Neste domínio, é necessário contribuir-se para que os portos nacionais comecem a ser mais utilizados como portos de partida e chegada de passageiros, fazendo com que estes pernoitem nas cidades portuguesas, em vez de apenas as visitarem durante umas horas.

Ao promover-se os portos nacionais como base de navios de cruzeiro, promover-se-á igualmente a indústria de

reparação naval, que passará a ser mais atractiva a estes agentes da economia, assim como a empregabilidade de portugueses a bordo destes navios. Saúdo, a propósito, o recente protocolo entre a Escola Náutica Infante D. Henrique e a Escola Superior de Hotelaria do Estoril para a formação de profissionais para o crescente número de navios de cruzeiro.

Foram aqui referidos apenas alguns dos tópicos considerados mais importantes para o desenvolvimento da importante componente dos portos e transportes marítimos. Este sector, como qualquer dos outros componentes da Economia do Mar, não poderá desenvolver-se isolado, olhando apenas para si próprio. Todos os 13 componentes estão interrelacionados e o seu crescimento depende dos restantes.

O desafio lançado pelo Fórum Empresarial da Economia do Mar é que todas as empresas, de todos os sectores de actividade, que, como nós, acreditam que o futuro do país passa pelo seu “regresso ao mar”, se associem ao Fórum, contribuindo para que este esforço indispensável venha a produzir os desejados resultados tão cedo quanto possível, para benefício imediato de quantos nele colaboraram e, sobretudo, de todo o país.

Se todos quisermos e trabalharmos para isso o mar voltará a ser em Portugal um factor de diferenciação e de desenvolvimento.

O GRANDE DESAFIO PARA 2011: CLARIFICAR O PAPEL DO ESTADO

A crise financeira que atravessamos, sendo profunda e exigindo grandes sacrifícios a todos nós, também é uma oportunidade do Estado, no sector dos transportes, repensar o seu papel e reorganizar-se, deixando para os privados a operação dos transportes, concessionando a exploração das infra-estruturas e reservando para si o papel de regulador.

Mas este raciocínio, que parece simples, é uma rotura profunda com o que tem sido feito até agora. A confusão tem sido enorme. Só a título de exemplo, no transporte aéreo o Estado detém uma quota de 100% no capital do operador, que é a TAP - tendo esta ainda adquirido recentemente a Portugalia aumentando a sua dimensão -, e quer privatizar as infra-estruturas geridas pela ANA - Aeroportos de Portugal e todo o direito de expansão da capacidade aeroportuária em Portugal, num monopólio privado, quando existem manifestamente questões de interesse público a acautelar. A ordem com que as medidas devem ser adoptadas é precisamente a contrária.

A clarificação da intervenção do Estado no sector dos transportes, distinguindo o papel reservado ao operador do papel reservado ao concessionário e do papel reservado ao regula-

dor é urgente e deve ser isso que o Estado deve assumir durante o ano de 2011.

Primeiramente, e antes de tudo, o Governo tem de isolar os intervenientes no sector dos transportes acabando com todas as empresas participadas das empresas públicas com actividade em mercados concorrenciais que nada têm a ver com a necessidade de serviço público ou com a actividade de transportes.

O Estado não pode ter no seu domínio empresas a fornecerem serviços que podem ser adquiridos a preços de mercado, aumentando os seus custos porque acaba por ser o contribuinte o prejudicado. Entre estas empresas contam-se a Fernave, a Ferconsult, a Fergráfica, parte da actividade da CarrisTur, entre outras. E, além disso, estas empresas distorcem o funcionamento do mercado destruindo a iniciativa privada. E não é lícito que as indemnizações compensatórias que o Governo atribui aos operadores de transporte sejam gastas que não na prestação de serviço público.

Deste tipo de empresas, somente a Ferbritas justifica a sua existência porque tem uma postura de garante de know-how e não de concorrência com as empresas privadas.

Em segundo lugar, o Governo deve vender os operadores de transportes na posse do Estado, quando isso for possível, ou simplesmente começar a sair do mercado dando lugar à entrada de operadores privados. O Estado não deve ter nada a ver com a produção de transportes e tem na sua posse empresas como a TAP Portugal, a STCP e a Carris, entre outros operadores, e isto manifestamente representa um desperdício de dinheiros públicos porque a sua forma de gestão não conduz à eficiência.

Deveria estar no Programa de Governo a saída do Estado da estrutura accionista de todas estas empresas.

A TAP Portugal talvez seja o caso a resolver com maior urgência. Por um lado, a TAP opera num mercado competitivo e existem outros operadores a fornecer serviços semelhantes e a melhor preço e, por outro, a TAP vive à custa da rentabilidade dos mercados monopolistas que resultam dos acordos bilaterais que ainda vão existindo entre o Governo português e os países de expressão portuguesa. A TAP explora uma rede monopolista porque, com a estrutura de custos actual, não tem viabilidade no mercado concorrencial. E a exploração dessa rede monopolista devia reverter para o erário público.

A operação dos serviços de transporte devia ser contratualizada e existem boas práticas recentes neste domínio em Portugal. As contratualizações do Metro do Porto e da Fertagus são disso dois bons exemplos. O Metro do Porto, com o novo contrato assegurado pela Via-Porto desde o dia 1 de Abril de 2010, reduziu os custos de operação de forma apreciável aumentando em mais de 10% a taxa de cobertura das despesas pela receita (de 59,6% para mais de 70%); e a Fertagus é o primeiro operador ferroviário a não só não onerar o Estado mas a poder vir a remunerar a própria concessão se a procura ultrapassar determinado patamar.

A CP também tem no seu programa a contratualização dos subúrbios de Lisboa e Porto. Este tipo de medidas devia ser generalizado, ficando as empresas públicas com o papel de definidoras do serviço e o privado com a sua operação, porque este a faz de forma muito mais eficiente.

Em terceiro lugar, o Governo deve concessionar a gestão das infra-estruturas de transportes. Temos excelentes exemplos de gestão de concessões, como seja o caso do Porto de Leixões, e também temos exemplos muito negativos, mas claramente é um domínio onde o Estado deve reforçar as suas competên-

cias e este tipo de prática, quando possível. Nalguns casos, como seja o da infra-estrutura ferroviária, deve ser o Estado a gerir o acesso e a garantir a sua qualidade e para isso tem uma empresa que é a Refer.

Em quarto lugar, o Governo tem de assumir as suas competências na área da regulação, e é aqui que deve ser a grande aposta para a reorganização do sector durante o ano de 2011. Neste ano pode-se consolidar a indigitação recente dos membros da Autoridade de Transportes do Porto, que começa agora a ficar operacional, e é urgente a indigitação do Presidente do Instituto de Mobilidade e Transportes Terrestres porque não é admissível que estejamos faz mais de seis meses sem uma estrutura de gestão forte no IMTT.

Regular é um papel de que o Estado não se pode demitir sob pena de nada funcionar. Regular é o tipo de medidas que não tem custos mas que pode poupar muito dinheiro.

Existe portanto muito a ser feito e esta altura de crise pode ser o momento de se fazer a reorganização necessária. As disponibilidades financeiras são escassas e, por isso, temos de acertar. Não há mais espaço para adiarmos o que deve ser feito.

2011 WILL BE A DIFFICULT YEAR FOR EVERYONE

2011 looks to be a most uncertain time for the freight industry and their customers. Just as soon as a renewed economic vitality looked to have taken hold in 2010, than the world economy is shaken again by fears of further crisis in the financial sector: worries over the ability to manage national debts and banking debts require further austerity measures and massive financial bail-outs to keep us from falling once more into a world crisis and recession. The shortage in money, declining levels of business and international trade are very real concerns for us all during 2011. Trading conditions look set to continue to be difficult for a while more.

Shippers in Europe, and perhaps globally, will need to continue for some time yet to find cost reductions throughout their logistics and supply chains as a matter of high priority. The focus of many is falling on cost savings through improved service performance and increasing supply chain efficiency.

If trade volumes do fall, or at best fail to grow as strongly as they did during 2010, we will see pressure on carriers to address the supply of capacity. This will have repercussions on services, quality and price; ultimately it will impact on the efficiency of supply chain. How long

can industry endure the costs of increased lead times from slow steaming, for example, when they are having to look for shorter lead times, quicker responses to market demands, and lower costs to stay competitive?

It has been said that slow steaming and super slow steaming are here to stay. This has been much criticised by some shippers because of its effect on the supply chain. Manufacturers and retailers have to plan longer lead times and tie up capital in cargo not available for sale. But equally despite the slow steaming, and despite the reduced oil price over the past year, shippers have seen little if any reduction in fuel surcharges that might be seen as matching the cost savings being made by the carriers. Even allowing for the traditional lag between fuel price fluctuations and surcharges being re-calculated, shippers are becoming increasingly aware that they are paying more not less. Air freight is only an answer for a few, and it remains expensive to the point where many are already planning for a reduction in their air freight.

At what point do these opposing strategies between suppliers of freight services and their customers break, and shippers look to take matters into their own

hands and fundamentally alter their supply chains to address these service issues? Looking back over 2010; we have seen a number of these tensions between shippers and liner shipping operators. The fact finding exercise started by the FMC in the US was launched on the back of shippers' complaints of lack of capacity when the Obama regime wanted to help America's exports. When needed containers were not available in the areas needed, both in the US and Europe. This culminated in some far reaching regulatory proposals being put forward to the US Congress; but with the main protagonist now out of the picture, will this be carried through into 2011? Many suspect not.

Back to Europe, where Transport Commissioner Kallas has indicated that the New White Paper on Transport Policy that it expected to be issued early in the New Year will focus on horizontal areas: a competitive, innovative and environmentally friendly industry. The Europe 2020 agenda will command a central place within the White Paper, driving us towards a resource efficient and low carbon economy.

The completion of the EU Internal Market is a key condition for efficient and sustainable transport in Europe. Com-

missioner Kallas has said this on a few occasions. But we don't have a lot of time – because things are slowing down in Europe and we need to speed up in order to remain competitive in a global market. It is nice to have the magic year 2020 – but the lack of the internal market is haunting us all... now.

One of the most important drivers in EU policy today is the environment: most notably climate change, global warming and pollution. The European Shippers' Council will be seeking to influence the direction and detail of those policies and initiatives in order to best suit those we represent – the shipper, the owner of the goods, whether retailers, manufacturers or wholesalers; companies that procure freight services.

Industry itself will try to reduce waste to reduce costs and support the environment. Equally, shippers are looking to measure the carbon footprint of their supply chains: customer and consumer demand is driving this trend. The standardised measurement of emissions and pollution needs to be developed to help industry identify what, for example, their carbon footprint is for different logistics and supply chain models. Only when it is standardised can effective decisions and choices be made. Various sectors

are already producing and developing measures to help, but ESC is willing to proactively help facilitate a co-ordinated approach that seeks to find one standard acceptable by all.

Some industries are moving faster than others. The majority will need help to invest in new technology and cover the set-up costs of implementing new measures, new practices, new systems; they will need to be informed of best practice and encouraged to proactively engage with the groups and associations – like the ESC, to find out more. The providers of freight services will need to work with their customers in order to find economically and environmentally sustainable solutions. Policies from government are only needed where there are barriers to delivering what is required, quickly.

Environmental issues will certainly remain on the table but we have seen little action being taken this year to initiate any new measures or programmes to address them, due to the economic climate taking precedence over the natural climate.

In shipping, the Commission has warned it would begin moving towards greenhouse gas regulation for shipping if the international community (through the

IMO) failed to make progress in this area. The EU aims at a global CO₂ reduction target to be set by UNFCCC to -20% below 1990 levels by 2020 and an overall commitment to move to a 30% greenhouse gas reduction, provided other developed countries make comparable reductions and developing countries contribute according to their capabilities. This will only add to the worries of shipping lines which already face big challenges from the imposition of low sulphur fuel use in and around North Western European and North American coasts.

The customer ultimately bears the brunt of such actions where they may arise. It will be a most uncertain year ahead. 2011 looks set to be a difficult year for everyone: growth, yes, but not especially strong; so watch that balance between the supply of ships to the level of demand; security worries and further calls for increased procedures, adding delays and costs; worries over the effects of increased environmental legislation on freight operations.

SE TODOS FIZEREM O QUE LHES COMPETE...

Na actual situação económico-financeira do nosso País, fazer o balanço de 2010 e avaliar das perspectivas para 2011, sem cair na visão de crise e catástrofe com que somos diariamente bombardeados nos “media”, é certamente um desafio.

Olhando para 2010, com os olhos do dono da carga, o Carregador, conseguimos identificar alguns sinais positivos, sobretudo no sector marítimo-portuário.

Não pretendendo ser exaustivos, podemos enumerar alguns factos mais significativos:

No Porto de Leixões, a coragem de encarar a questão da flexibilidade do trabalho portuário visando uma maior competitividade, com a colaboração dos stake holders e não pela via do conflito. Esta visão dos interesses do Porto, acima de quaisquer outros, também esteve patente quando se recusou a alinhar na greve geral a 24 de Novembro, deixando uma boa imagem a todos os seus utilizadores.

No Porto de Aveiro, um marco importante foi alcançado: a muito esperada ligação ferroviária permitiu uma redução de custo de transporte de aces-

so, reduziu o tráfego rodoviário e irá trazer certamente mais carga e mais empresas à região.

No Porto da Figueira da Foz, apesar de demoradas, as obras de prolongamento do Molhe e posterior dragagem irão em breve garantir maiores calados, logo maior competitividade.

Do Porto de Lisboa vieram piores notícias, com o impasse verificado nas obras do terminal de contentores de Alcântara e a acusação do Ministério Público declarando o contrato de concessão ferido de inconstitucionalidade, considerando-o uma “transferência desequilibrada de risco para o erário público”.

O Porto de Setúbal teve um papel importante como pólo exportador, representando cerca de 60 % da carga movimentada, salientando-se o aumento significativo do movimento realizado pela ferrovia. Menos bem, a manutenção da política do tarifário que, ao contrário de outros portos, não beneficia nem incentiva as cargas embarcadas.

O Porto de Sines continua com um crescimento exemplar no movimento de contentores no Terminal XXI, rumo ao marco dos 500 000 TEU, que todos es-

peramos seja brevemente alcançado. A ampliação do Molhe Leste para 1500 m, adjudicada este ano e operacional em 2012, será uma peça chave para alcançar esse objectivo.

Quanto a outros meios de transporte, de referir o cada vez mais importante papel da ferrovia, onde os dois operadores CP Carga e Takargo, em salutar disputa, procuram oferecer os melhores serviços aos clientes de mercadorias.

A rodovia, o modo de transporte por excelência mais concorrencial e mais competitivo pela quantidade e dispersão de operadores, continua a lutar com dificuldades, motivadas, entre outros, pelo aumento de custos de combustível e, mais recentemente, pela introdução de portagens nas SCUT. Impõe-se por parte do Governo a tomada de medidas que possam preservar este importante tecido empresarial, em particular, das pequenas empresas.

Mas outros assuntos estiveram presentes e continuarão a estar em agenda durante 2011:

* Holding dos Portos ou Portos de Portugal, S.A. – no relatório do Orçamento para 2011, a gestão conjunta dos

125
ANOS



DAVID JOSÉ DE PINHO, FILHOS, S.A.

MAIS DE UM SÉCULO DE TRADIÇÃO E INOVAÇÃO

AGENTES DE NAVEGAÇÃO
TRANSITÁRIOS
SERVIÇOS ADUANEIROS
LOGÍSTICA



Sede / Head Office

Rua Óscar da Silva, 3071
4455-520 Perafita, Portugal
Tel. +351 22 999 32 00
Fax. +351 22 999 32 11
djpinho@mail.telepac.pt

Delegações / Branches LISBOA

Rua César Torres, 5/7
2680-495 Camarate,
Portugal
Tel. +351 21 948 44 80
Fax. +351 21 947 13 20
djpinho.lis@mail.telepac.pt

FUNCHAL

Rua Serpa Pinto, 4 - 1ºEsq.
9000-029 Funchal,
Portugal
Tel. +351 291 22 54 36
Fax. +351 291 23 19 76
djpinho.fx@mail.telepac.pt

LEIXÕES

Marina de Leixões - Molhe
Norte 4450-396 Leça da
Palmeira, Portugal
Tel. +351 22 996 00 80
Fax. +351 22 996 29 45
shipping@djpinho.com

PONTA DELGADA

Rua Engº. Rolando de Sousa
Lima, 100 Azores Park,
Armazém 3.14
9500-794 Ponta Delgada -
S. Miguel, Portugal
Tel. +351 29 638 38 00
djpinho.pdl@mail.telepac.pt



AGEPOB



Only Shipping Agents

cinco principais portos nacionais é apontada pelo Governo como um meio para a redução de custos. Este tema, envolvido em polémica desde o início, pode revelar-se contraproducente. Sendo os carregadores os principais interessados na redução da factura portuária, desde sempre alertam para os custos subjacentes à falta de rapidez dos processos, ao exagero da burocracia. A criação de um único órgão de gestão, onnipresente, poderia levar ao aumento do tempo de resposta e da capacidade de cada porto em aproveitar as oportunidades que possam surgir. Fica também em aberto, se a questão é reduzir custos, saber se as actuais Administrações já fizeram tudo ao seu alcance para reduzir o seu peso na factura portuária.

* Regulação – continua uma referência para o IPTM, todavia sem rumo. A tutela deveria dar orientações sobre o modelo a seguir, evitando o peso de uma macro estrutura como noutros sectores, constituindo pior cura do que a própria doença. A recente resolução do Conselho de Ministros de 28 de Dezembro, visando o estudo da criação de um regulador único para o sector dos transportes - excluindo a aviação - poderá trazer o quadro de referência ao sector marítimo-portuário há muito desejado.

* Medidas para Aumento da Competitividade (I) - uma das 50 medidas anunciadas pelo Governo a 15 de De-

zembro foi a redução dos custos de contexto por forma a simplificar procedimentos de exportação, o SIMPLEX Exportação. Segundo o relatório do World Bank, "Doing Business- Trading Across Borders", que avalia a competitividade logística das exportações, numa lista liderada por Singapura, Portugal está num modestíssimo 60º lugar. Esperemos pelos resultados desse SIMPLEX, cujos contornos ainda não são conhecidos.

* Medidas para Aumento de Competitividade (II) – outras medidas anunciadas apontam para flexibilização do mercado de trabalho e da legislação laboral. Ora é no sector marítimo-portuário que a revisão da legislação laboral é mais necessária, para melhor adequar os recursos humanos existentes às novas tecnologias, aumentando a produtividade. Esta incapacidade de adaptação, motivada pela rigidez de legislação laboral, impede a redução de custos indispensável para ganhar competitividade externa. Aguardemos, pois, pela coragem política, neste ano de dificuldades, para tomar decisões difíceis e agir em conformidade.

* Exportações – o País finalmente acordou para o sector de bens transaccionáveis. A agricultura e a indústria, por vezes esquecidas, são afinal importantes fontes de emprego e lutam pelo seu lugar nos mercados internacionais. Prevendo-se a queda do consumo privado, dos gastos públicos e do investimento,

teremos de apostar tudo no sector exportador para conseguir algum crescimento do PIB. Segundo um relatório do NECEP-U. Católica, de Junho 2010, sobre a evolução recente das exportações, temos muito trabalho pela frente: o peso das exportações no PIB nacional é de apenas um terço, quando, se nos compararmos com outros países da UE-27, como a Bélgica, a República Checa, a Hungria e a Estónia, devia representar, no mínimo 50%. Recai no sector privado esta responsabilidade de ganhar mercados, reduzir custos, apostar na inovação, na qualidade e fiabilidade de fornecimentos. Os campeões da exportação, como a AutoEuropa, exemplo de concertação laboral, a Portucel e a Galp, com investimentos de centenas de milhões de euros já em plena crise pós Lehman Brothers, vão mostrando o caminho a milhares de outras empresas de menor dimensão. Do sector marítimo-portuário, em particular das Administrações Portuárias, espera-se um esforço de contenção de custos que se repercuta nos carregadores, apoie as exportações, quer por redução de taxas na carga embarcada, quer pela simplificação de procedimentos que permitam ganhos de produtividade.

Se todos fizerem o que lhes compete, o Governo, as Autoridades e Empresas do sector privado, o ano de 2011 bem nos poderá surpreender...

...pela positiva.

SUCCEED!

History is rife with examples of great scientists, decision-makers and politicians whose thinking and actions were considered in their day to be wrong or had an unpopular or even tragic outcome, yet through time - and with further knowledge - turned out to be not only the truth but also a success.

LEADERSHIP VS. CONSENSUS

What did all these great men have in common? They were all committed visionaries, whose avant-garde thinking was resolutely off the beaten track of their time. But they were equally bold and did not hesitate to shake things up, to shock and impose their point of view, sometimes risking their lives in the process. They were convinced of the need to change and to overcome prejudice in order to succeed.

It is precisely this leadership, this clear vision of reality and the audacity to alter the course of events which are too often lacking in today's modern world. However, strong leadership – which respects partners also in the absence of unanimity – remains the key to succeed. Exceptional situations demand exceptional decisions.

Unfortunately, sterile political consensus seems increasingly to be the norm. Nowadays, the uninterrupted flow of instant information and the anxiety it triggers not only preclude in-depth reflection, but also favour uniform thinking,

systematically based on the lowest common denominator which, by adding compromise to compromise, is ultimately doomed to failure.

The blatant inability of decision-makers to communicate amongst themselves in order to agree on the best way forward and to set clear objectives leaves us disarmed in the face of the major challenges of this century. Indeed, the eight UN Millennium Development Goals (MDG) remain the principal, yet unattained, preoccupations of the international community.

SME: THE KEY TO SUCCEED

Even worse, the inability of decision-makers to communicate with small and medium enterprises (SME) and their professional organisations, which globally represent more than 85% of jobs in the private sector, disconnects them from the concrete, multi-faceted reality of the world in which we work, preventing them from succeeding. Indeed, whereas the leaders of multinationals and banks, who have privileged access to the plush lounges of politicians, succeed in being listened to and in influencing business decisions, SME unfortunately cannot claim similar influence.

It is a fact that even the most constructive proposals made by SME to decision-makers, even if heard, are rarely listened to. Politicians forget far too often that the objectives and results of their work should above all aim at improving

the economy – by improving the lot of SME – and everyone's living conditions.

In today's global economy, the road transport industry, of which 95% are SME, has become more than just a simple mode of transport. It is now a production and distribution tool which is vital to succeed, as it can interconnect door-to-door all companies to every market the world over.

In short, road transport, which is the only mode which complements all others and is available to everyone, everywhere at all times, is also the only mode which is able to better distribute wealth and unite people. It is because of the essential role played by this mode in allowing everyone to succeed that any penalty on road transport is an even greater penalty on the economy and society as a whole.

INVESTING IN PRODUCTION TOOLS TO SUCCEED

If one compares the importance given to road transport in recent years by the decision-makers of the OECD countries and those of the so-called "emerging" economies, in particular the BRIC countries (Brazil, Russia, India, and China), one will observe huge discrepancies both in terms of economic growth and in new truck registrations – with the latter dropping by 50% in OECD countries against a respective increase of 50%, 15%, 40% and 80% in the BRIC countries.

In other words, there is undeniably a strong correlation between a dynamic road transport sector and successful economic growth.

Why is there a growth rate of more than 10% in the BRIC countries, while the economies of most OECD countries are stagnating? Analysts demonstrate that this double-digit success is due, on the one hand, to systemic and organisational innovation and, on the other hand, to major investment in production tools, hence in road transport.

Indeed, to succeed and have leadership in innovation are no longer assured exclusively by the OECD countries but increasingly by emerging nations, which produce and trade the most innovative high-tech devices as well as aircraft, trucks, cars and consumer goods globally at unbeatable prices.

Thus, emerging countries' past, present and future investments in production tools and thus in road transport confirm their determination to succeed.

In order to succeed, stimulate gro-

wth and remain competitive, the OECD countries will therefore have to do much, much more with much, much less. Systematically relying on a spineless consensus, combined with rampant neoprotectionism, as already observed too often, simply cannot be the solution.

On the contrary, it is the audacity to invest – especially in SME – and the audacity to consult and rapidly make clear decisions, the audacity to undertake, the audacity to build new relationships and, ultimately, the audacity to take risks – as road transport companies do every day – which will enable everyone to remain competitive and to succeed.

Indeed, due to fierce competition, to succeed in a globalised economy forces everyone to provide the best services and the best products under the best conditions. However, it is precisely the political and economic leaders of the emerging countries – and in particular the BRIC countries – who are best able to succeed and to make the most of globalisation which was initiated first and foremost by the western world.

Like the great scientists, decision-makers and politicians of past centuries, the BRIC leaders have had the audacity to take courageous and sometimes controversial decisions. They have dared to face up to challenges as they arise by rapidly adjusting to circumstances. They have brushed aside prejudice and other “generally accepted” principles. They have dared to go against the tide, as too few leaders in too few OECD countries have done. They have succeeded by recognising that this non-subsidised production tool – road transport – plays a vital role in economic growth and by giving it and its representatives their just place in economic and transport policy.

As Aristotle said, “Courage is a mean with regard to fear and confidence”. In order to rise to the numerous challenges and to seize every opportunity – in short, to succeed – let us have the courage and audacity to put road transport in its just place – i.e. first place – thus governments and our partners should finally listen to our message to “work together for a better future”, for everyone.

AS CHAVES DA MUDANÇA!

O ano findo poderia ter sido um ano bem melhor, não fosse todo o cenário de crise que se instalou a nível europeu e, em particular, em Portugal.

Uma actividade económica em clima de recessão não é o melhor para um sector de intermediação da produção ao consumo.

Porém, o transporte rodoviário de mercadorias tem geneticamente aquela característica da flexibilidade, decorrente do *"just in time"* e do *"any time, any place, any way"*.

Trata-se de "gente" audaciosa que investe fortemente, aqui e noutros lugares, no sucesso das suas empresas e na satisfação dos clientes, estando habituada geracionalmente a superar desafios e contrariedades.

A trilogia óptima surgiria com um mercado a funcionar de forma equitativa e transparente.

Ora, é aí que temos de continuar a apostar sem recuos e receios, como Associação defensora dos interesses e expectativas das empresas de transporte ro-

doviário de mercadorias, no reapresentar de propostas que ficam por satisfazer, na sua continuada explicação e função e promoção da recepção pelo público em geral das suas vantagens, para que socialmente possam ser bem aceites.

A imagem que se passa do transporte rodoviário é muito importante!

O sector do transporte rodoviário de mercadorias português tem uma importante prestação de contributo para o PIB, embora a percentagem de volume de negócios que atinge deva ser pelo sector transformada em maior resultado operacional.

Aqui surgem as condições de mercado e do Sector como factores determinantes desse resultado e que, devemos dizer, ficam aquém do esperado.

Por isso, urge implementar o conjunto de medidas que o Sector tem levado à tutela e se estribam, antes de tudo, numa planificação informada e tecnicamente realista do mercado de transporte rodoviário, para o médio e longo prazo.

Temos sentido vontade política, mas existe um caminho técnico sectorial e global que tarda em gerar os resultados concretos esperados e prometidos.

2011 vai ser um ano difícil, já se sabe, em que vão vir ao de cima, de forma mais expressiva, as debilidades estratégicas e estruturais do Sector, no momento de tentar superar custos tão expressivos como o do gasóleo que galopa sem fim.

A conjuntura económica mundial vai continuar a ser influenciada por dois factores fundamentais: a continuada pressão dos mercados asiáticos, com o seu crescimento impressionante e a variação cambial da moeda europeia - a ressentir-se do jogo económico desses mercados para o domínio de posições económico-financeiras e empresariais à escala global.

Por sua vez, a Europa sofre naturalmente uma crise emergente do seu crescimento, não tendo o necessário tempo para olhar de forma ponderada e justa para cada um dos seus Estados, sofrendo estes, sobretudo os periféricos, como Portugal, com as suas debilidades estratégicas e o termo das subvenções fi-

nanceiras que em muitos casos criaram ilusões não convertidas em sucesso.

Em meados do ano de 2010, o Governo celebrou com o Sector um “Memorando de Entendimento” onde reconhecia o momento difícil que o Sector vive e comprometia-se, com todo o empenho, a “ajudar” o mesmo.

Temos, pois, de passar das intenções aos actos e dar por findos os trabalhos de estudos de planos e medidas, aplicando aquelas que são essenciais, para colocar as empresas de transporte portuguesas em paridade com as suas congéneres europeias e a trabalhar sob condições e regras previsíveis, justas e equitativas.

Regras fiscais, laborais e comerciais adaptadas à especificidade da actividade transportadora são prementes. Por isso, importa que continuemos a reclamar, com vigor, dos regimes legais feitos a pensar na generalidade e sem a preocupação de entender e atender às especificidades do Sector. A competitividade depende não só da harmonização de regras mas, também, da especificidade e das condições particulares dos Estados.

O olhar e a intervenção atenta, ao

nível das necessidades do mercado e dos clientes, são indispensáveis.

A incontornável máxima de “Dar ao cliente aquilo que ele necessita” implica que o transporte rodoviário, único meio capaz de assegurar o sucesso de um transporte porta-a-porta, se envolva mais, sem peias nem velhos medos.

A interacção constante com as marcas que se relacionam com a actividade e com os representantes de carregadores e demais agentes que a justificam é condição essencial de boas práticas e resultados.

O diálogo informado e sério com todas as instituições de regulação, fiscalização e controlo é fundamental para que o trabalho se desenvolva a contento de todos e sem distorções da concorrência.

Em geral, uma partilhada informação ao mercado das vantagens do transporte rodoviário e do esforço que as empresas de transportes fazem para serem cada vez mais seguras e eficientes e servirem com qualidade os clientes - que afinal somos todos nós - é mais que justa.

É nesse sentido que continuaremos a

trabalhar, em 2011, para que o Sector possa alcançar aquele nível de execução e qualidade que lhe é reconhecido pelos utilizadores, e possa, ainda, estar ao nível do crescimento futuro para que as previsões apontam.

Como sempre dissemos, as dificuldades criam oportunidades! O Sector de Transporte Rodoviário de Mercadorias nunca deixou de as aproveitar, criando as sinergias suficientes e necessárias para, legitimamente também, reclamar as contrapartidas da quota-parte com que contribui para o desenvolvimento económico e para o bem-estar de todos nós.

Um Sector cada vez mais forte, uma Associação profissional, reconhecida e participante, activa nas soluções que ajudem as empresas a viver melhor o seu dia-a-dia e a suportar as constantes variações dos factores de organização e produção, garantem a esperança.

São estas, pois, algumas das mais importantes chaves da mudança que afinal são o contributo indispensável para o sucesso, para o qual trabalharemos e que desejamos, em 2011, para o transporte rodoviário de mercadorias que é e será, sem dúvida, o do País.

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

PONTO DE SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS

PONTO DE SITUAÇÃO

O sector dos transportes e logística não foi, nem está, imune à crise mundial iniciada há cerca de três anos. Mas na Luís Simões o compromisso de transformar dificuldades em desafios e superá-los mantém-se. Os últimos tempos foram difíceis para o transporte rodoviário de mercadorias, que representou um decréscimo de 20% do valor do mercado. Apesar de 2010 ter registado uma ligeira subida, não foi suficiente para permitir aumentos significativos do volume de mercado. Nem mesmo o sector da logística foi alheio aos mercados mundiais e, apesar de positivo, o crescimento foi inferior a 1%.

No ano passado, internamente, a Luís Simões registou algumas melhorias em índices importantes como o número de postos de trabalho, os resultados e as vendas, assim como a redução do consumo de combustível e o consequente impacto positivo aos níveis económico e ambiental. Queremos continuar a garantir a sustentabilidade em período de crise (que se prevê longa) sem comprometer as próximas gerações, e temos a responsabilidade social de contribuir para o desenvolvimento sustentável, ao satisfazer as necessidades presentes sem comprometer as necessidades futuras.

Acreditamos que a sinergia das empresas traz benefícios económicos e ambientais ao país e ao mundo. Ape-

sar do período de contexto económico pouco favorável, os compromissos definidos foram alcançados e teriam sido impossíveis sem o empenho de toda a equipa.

RESPONSABILIDADE SOCIAL EM TEMPOS DE CRISE

A criação de postos de trabalho, a dinamização e retenção dos colaboradores com potencial são acções a que o sector deve estar atento, porque contribuem para a redução da taxa de desemprego no país, que ultrapassa já os 10%. Acreditamos por isso que a força motriz das empresas está nos colaboradores e no trabalho em conjunto: é importante qualificar e motivar as pessoas, oferecer-lhes formação e potenciar o desenvolvimento profissional e a realização pessoal. A responsabilidade corporativa passa por saber transmitir esta visão de empresa comprometida com os profissionais e com o crescimento de cada um.

Ao longo dos 60 anos de existência, a Luís Simões tem contribuído para a criação de emprego nas 22 localidades da Península Ibérica onde estamos presentes, sendo que algumas se encontram em regiões mais interiores.

Iniciámos acções de formação estruturada aos colaboradores na década de 80 e, em 2009, realizámos mais de dez mil horas formativas para motoristas. Entre os conteúdos ministrados, desta-

co temas como a condução defensiva e os tempos de condução e repouso. Capacitar os colaboradores de elevado potencial é uma mais-valia para os actuais desafios das empresas.

RESPONSABILIDADE AMBIENTAL

Os sectores dos transportes e da logística promovem a economia mundial e respondem às solicitações de mobilidade das sociedades, tendo também responsabilidades ambientais. É importante o empenho das empresas nas políticas de qualidade, na segurança alimentar, na segurança e saúde no trabalho e no ambiente. A garantia de um desenvolvimento sustentável implica o compromisso de todos.

Na era da globalização surgem as preocupações ambientais e a necessidade de alternativas que diminuam a nossa pegada ecológica, e a resposta deste sector deve passar pela eficiência energética no transporte de mercadorias.

Nos nossos valores implementámos boas práticas ambientais e reduzimos os efeitos adversos inerentes à actividade. A idade média da nossa frota é de dois anos e meio e, no momento de cada renovação, apostamos em motores mais eco-eficientes e amigos do ambiente. Recentemente investimos em viaturas que cumprem os limites Euro V da directiva comunitária sobre a emissão de gases

poluentes e com efeitos de estufa. Promovemos combustíveis alternativos e monitorizamos os respectivos consumos, optimizamos a nossa rede, com mais de 800 rotas, através da redução de quilómetros, e procuramos aumentar as taxas de ocupação dos veículos e investir em formação eco-driving.

PROMOÇÃO DA CIDADANIA

Em todos os sectores as empresas devem saber aproximar-se das suas comunidades, através de mecenato e de iniciativas de cariz social, apoiando instituições, organizações e projectos de interesse público, disponibilizar recursos técnicos, humanos e financeiros, incentivar a cidadania dos colaboradores, promover a saúde e investir em parcerias que os beneficiem. Quem não souber actuar neste sentido dificilmente conseguirá crescer no meio onde está inserido, e esta promoção é um desafio actual.

O envolvimento dos stakeholders nas actividades e estratégias das empresas é crucial, e a comunicação e a transparência, internas e externas, são factores determinantes para o progresso empresarial.

Promover a segurança rodoviária é um compromisso de cidadania que o sector dos transportes deve assumir, e que nos levou a ser uma das primeiras organizações do sector na Península Ibérica a subscrever a Carta Europeia de Segurança Rodoviária.

O sector tem que estar consciente do que pode fazer para dinamizar a segurança rodoviária. Promover boas práticas de condução, através de formação e monitorização de desempenhos e premiando os bons comportamentos, garantindo condições de trabalho aos motoristas ao nível de ergonomia e dos tempos de condução e de repouso, assegurar a manutenção preventiva das viaturas, criar canais de comunicação sobre segurança, monitorizar a sinistralidade e assumir compromissos com vista à sua redução.

Estou consciente do nosso papel enquanto empresa do sector na dinamização do mercado e da importância de privilegiar a competência.

PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

No futuro o mercado vai continuar a mover-se e não vai facilitar às empresas que não souberem adaptar-se aos novos tempos. Para este novo ano a nossa estratégia volta a apontar em direcção ao mercado espanhol, onde queremos conquistar novos clientes, principalmente em novos segmentos de mercado, e desenvolver e melhorar sistemas de informação que resultem em inovação para a gestão das operações. Estou consciente que todos os objectivos acompanharão a retoma económica, e que no futuro as empresas devem identificar como prioridade a satisfação do cliente.

Neste sector gostava de ver a co-

modalidade de transportes de mercadorias como uma prioridade na agenda, porque a eficácia da combinação do camião, do barco e do comboio vai trazer muitas vantagens aos consumidores, aos produtores e aos operadores logísticos e, conseqüentemente, vantagem competitiva para Portugal. Aqui podemos ser pioneiros, só temos que querer!

Enquanto empresa líder de mercado em Portugal, actualmente a minha visão passa também por ser a referência ibérica em termos de qualidade de serviço do sector da logística e dos transportes.

Em 2010, com a fusão de cinco empresas do grupo em duas, a Luís Simões Logística Integrada e a Reta – Serviços Técnicos e Rent-a-Cargo, consolidámos a estrutura empresarial, demos mais um passo em frente na solidez financeira da organização e elevámos a capacidade competitiva dos clientes. O sector deve transmitir confiança, garantir a sustentabilidade e acreditar que os custos de investimento compensam, traduzindo-se em produtividade e eficácia.

Empreendedorismo e inovação são as palavras-chave do sector já desde a década de 30, quando iniciámos a actividade de carroça no transporte de hortaliças e frutas para os mercados de Lisboa. Temos que estar conscientes da importância de uma visão estratégica para o mundo empresarial.

A NEW AREA OF COLLABORATION AND OPPORTUNITIES

Dear Colleagues,
Dear Friends,

You will remember that during my opening speech at the APAT first forum in Lisboa, I mentioned how thrilling it was for me to come back to Portugal after seven to eight years of absence.

The warm feeling I experienced when landing above the city is still present, and having seen so many friendly faces was really worth the trip.

Transport and Logistics, has like did Portugal, evolved into the 21st Century and the Forwarder's role increased to the point of becoming an architect of transport and logistics and an unavoidable piece of the supply chain management.

Indeed, the overall of the intellectual property of know how of the Forwarder has no price. Anyone trying to do without it, will very soon pay the costs of unbelievable numerous local rules and regulations.

In addition, not only has the transport and logistics industry gone through changes, the 2008/9 crisis has obliged every one to think about how to do bu-

siness in a new economical environment. It is therefore that many of our customers have outsourced part of their internal tasks to us. This even closer relationship between customers and forwarders has opened new area of collaboration and opportunities.

However all these additional customer requirements are going to pair with closer control and improved reporting tools. It is therefore mandatory - if we want to deliver up to their expectations - that we all invest in state of the art information technology.

Talking about information technology immediately bring us into e-commerce, and obviously into e-freight. It may frighten some of us, but one should realize that e-freight should only facilitate the routine tasks, freeing our personnel and management for more creative and customer services tasks.

Another very important topic which one shouldn't believe will go away is security. In all transport modes, there is no doubt that the complete supply chain should be secure. We cannot continue to put all the pressure on intercontinental transport means and ignore the pre and post hin-

terland portion. We forwarders need to fully collaborate to make the transport chain more secure, and by adhering on programs such as secure Authorized Operator we will force the authorities to negotiate bilateral recognitions, in particular with the U.S. program C-TPAT.

For us Europeans, in terms of Customs regulation, 2011 will see the start of the ICS program. Although supposed to facilitate intra european business, it will also have an impact for transit material. We certainly need to help our custom broker people to get accounted with this new feature.

And finally, talking about training, we all need to continue to train our personnel in all category of our business. Because the state of the art technology is only as good as when the operators are up to the highest standard of competency in information technology. But also in terms of responsible citizen of the world taking care of our environment and designing the most economical Sustainable Supply Chain management.

I will leave you with these thoughts and wish you all and APAT all the best for a healthy successful year.

ACRESCENTAR VALOR À CADEIA LOGÍSTICA

No balanço de mais um ano de actividade, onde os efeitos da crise se mantiveram com todas as consequências para o mercado e para as empresas, a APAT, com base na confiança que tem nos seus associados e na capacidade de enfrentar a crise, a exemplo de situações anteriores, realizou o seu I Fórum Internacional, que decorreu em Castanheira do Ribatejo, no dia 12 de Novembro de 2010.

Para muitos, a realização de um evento desta natureza e deste gabarito, perto do final do ano (altura em que os tradicionais orçamentos para patrocínios estão esgotados), para além de um grande desafio financeiro, constituía um desafio ao mercado e à actividade, pois pela primeira vez realizávamos um fórum aberto.

E, de facto, foi um desafio, um desafio ganho. Desde logo, pela forma como o evento decorreu; desde as intervenções efectuadas por personalidades nacionais e estrangeiras de reconhecido mérito, à participação da vasta audiência e à organização no seu todo.

Foi um desafio de que nos podemos orgulhar e que uma vez mais confirmou a relevância da actividade e das empresas transitárias, que a todo o custo procuram lutar contra as adversidades de um mercado em crise e contra a falta de liquidez que as asfixia e torna impossível o crescimento e o desenvolvimento que a todos beneficiaria.

Lamentamos, no entanto, que a Ad-

ministração Pública, sobretudo a tutela e outras entidades com que nos relacionamos, tenha primado pela ausência, com a excepção honrosa do Secretário de Estado dos Transportes - que justificou a sua falta por motivos de agenda. E foi pena, pois, conforme foi referido no Fórum por acreditados economistas e personalidades de renome nacional e internacional, nada se pode fazer sem o apoio institucional do Estado, sendo certo que não nos referimos a apoios financeiros.

Por outro lado, gostaríamos de salientar as presenças do Presidente da FIATA (Federação Internacional de Associações de Transitários, representada em 144 países), do Presidente da FETEIA (Federação Ibérica de Transitários) e do Director Geral da IATA para a Carga, que constituíram uma mais-valia e que enfatizaram ainda mais a importância deste evento.

Atendendo ao contexto actual do mercado internacional de transporte e ao impacto negativo de alguns factores - como o significativo aumento do preço dos combustíveis das companhias aéreas, de navegação e rodoviárias -, as empresas transitárias são obrigadas a novas estratégias com a finalidade de optimizarem os custos dos seus serviços.

Sempre defendemos que a nossa actividade não pode, nem deve, ser considerada como de simples intermediários, que não acrescentam valor às mercadorias, devendo as empresas transi-

tárias ser tidas como verdadeiros parceiros indispensáveis no comércio internacional. Os serviços prestados por estas empresas têm de ter um valor adequado à qualidade dos mesmos sob pena de, ao praticarem preços abaixo do custo, virem a integrar o rol de empresas insolventes que já proliferam no nosso país.

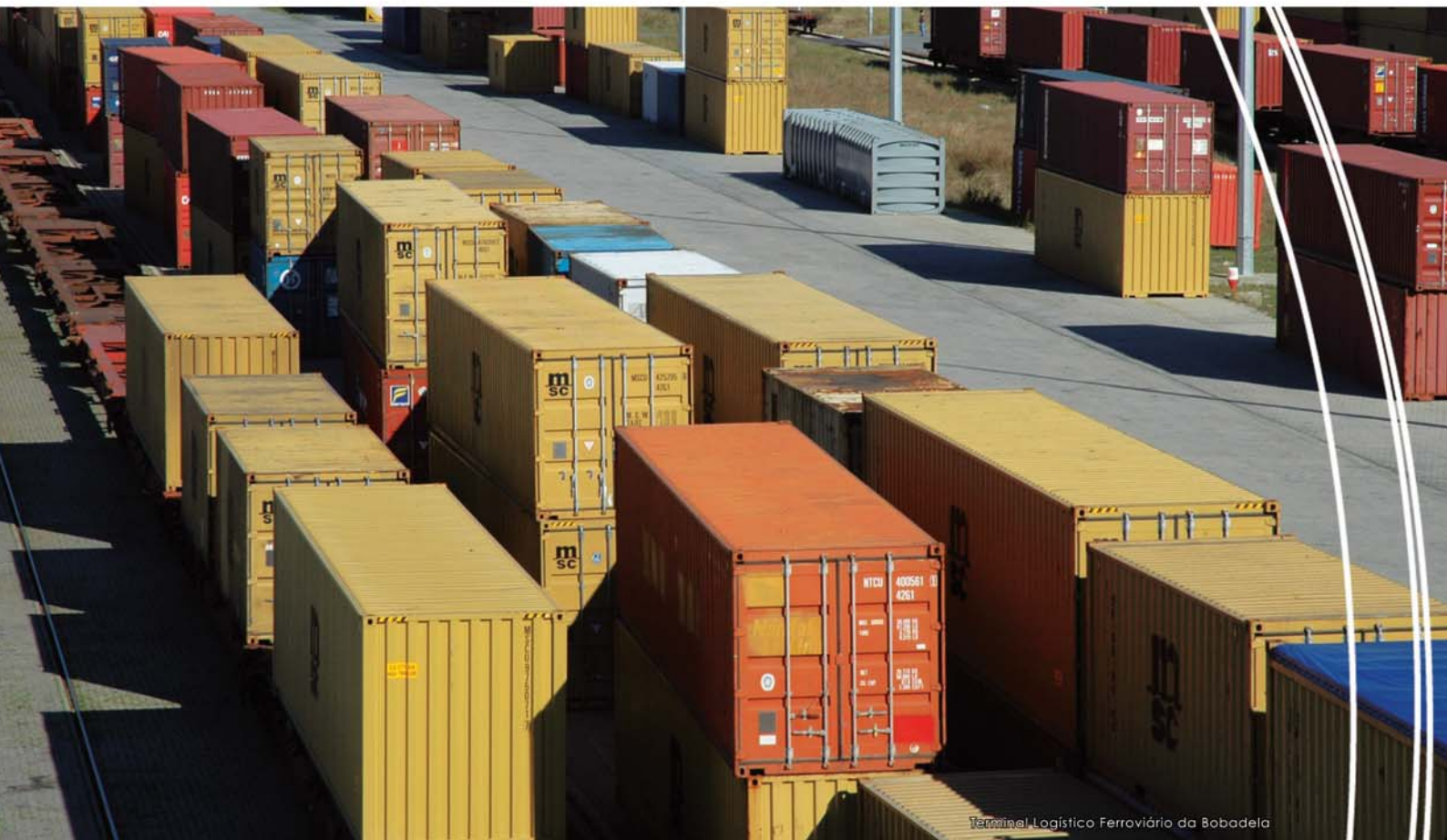
Defendemos uma actividade transparente, com uma concorrência sã, honesta e com limites de crédito comportáveis para as empresas, de modo a que não ponham em risco o futuro e o consequente desenvolvimento da actividade.

Sem sustentabilidade não pode haver uma economia sã e um desenvolvimento das empresas, sobretudo numa actividade como a nossa, directamente relacionada com os fluxos de comércio internacional. O Transitário afirma-se assim como verdadeiro barómetro da economia nacional.

Políticas de preços mais justos que potenciem uma concorrência saudável, para além da importância que o transporte intermodal/combinado representa, parecem ser bons incentivos para uma renovação e melhoria do sector transitário em si mesmo, permitindo um futuro mais sustentável do transporte de mercadorias.

As empresas de transporte/logística/trânsitos saberão necessariamente reformular e melhorar os seus processos para aumentar a sua competitividade.

Produza o que produzir, temos o vagão certo para transportar a sua carga.



Terminal Logístico Ferroviário da Bobadela

2700 vagões para todos os tipos de tráfego e soluções logísticas completas para o seu negócio.

Puxado pela globalização, o transporte de mercadorias na Europa está a entrar numa nova era. A aposta é na ferrovia e na integração das várias redes nacionais. Com a chegada da Cargo-Logistics Portugal, o país está à altura deste desafio.

A ferrovia é a linha directa para o futuro. Para grandes distâncias, é o transporte mais fiável, mais seguro e mais económico. Também é o melhor para o ambiente: consome menos energia e produz menos emissões de CO₂.

Para ter todas estas vantagens, a sua empresa conta com a Cargo-Logistics Portugal. Temos 2700 vagões, múltiplas bases logísticas próprias e 75 locomotivas eléctricas e diesel para levar mais longe o seu negócio.

Mas a Cargo-Logistics Portugal é muito mais do que um operador de transporte ferroviário. Oferecemos soluções logísticas completas, que integram vários modos de transporte para todos os tipos de tráfego: multimodal, granéis sólidos e líquidos, siderúrgicos

e materiais de construção, matérias-primas e produtos florestais, veículos automóveis e componentes. Tudo num serviço chave na mão, que abre às empresas portuguesas o mercado nacional, ibérico e global.

CPCARGA

Logística e Transportes Ferroviários de Mercadorias, SA
Tel.: (+351) 211 026 708 | infocpcarga@cpcarga.pt
www.cpcarga.pt



CARGO-LOGISTICS PORTUGAL
Soluções Logísticas de Alta Performance

2011 WILL BE A VERY BUSY YEAR

As the newly elected President of FONASBA it gives me great pleasure to continue the tradition of contributing an article to this publication. In previous years, my predecessors have very eloquently summarised FONASBA and ECASBA's views on the current and anticipated state of the agency and broking sectors, and I am very pleased to continue their good work.

The continuing upturn in the fortunes of the shipping industry overall is of course very welcome, and we hope that the positive progress made in 2010 will be maintained, or better still accelerated, in 2011 to the benefit of the industry as a whole and our members in particular. As service providers to the shipping industry, the volume of vessel fixtures concluded and port calls made are vital to our continued viability, and so the recent increases in traffic volumes are very welcome.

Every year brings new challenges and 2011 will be no exception. The launch of the parallel actions by the European Commission (e-Maritime) and IMO on the development of electronic interchange of information between the ship and shore have the potential to fundamentally change the way the agency function is carried out. The main objective of both actions is to streamline the exchange of information between the various parties in the maritime transport chain

and to establish central reception points for this information, which will then be distributed automatically and seamlessly to the various parties that need it. The agent is the main conduit for the receipt and distribution of significant volumes of that information, and any concept that on paper seeks to reduce the agent's workload in this respect will have our support. As to the practical implications of the initiative on our members, however, FONASBA has some concerns and is working within the Commission and IMO in order to ensure that the interests of our members are protected.

Our primary concern relates to the proposal that any party authorised by the shipowner can input data to the centralised national reporting point, known as the "national single window". Some information can be sent directly to the national authorities by shipowners and operators and the provision of customs information - either directly by the shipping line or via a port community system - is a good example of how this can work very well. Where the information requires review, interpretation or other attention before being lodged with the authorities, however, the involvement of the local agent is vital and so we will be working to ensure the agent remains central to this process. As someone that is working in the port every day and in regular contact with the myriad statu-

tory, regulatory and operational bodies within a port, the agent has unrivalled up to date knowledge of, and contacts with, all the relevant parties, and can therefore ensure that the right information is collected from the vessel, reviewed and if necessary amended, and then despatched to the right person in accordance with the appropriate timelines. Clearly, the master of a vessel that only calls in the port occasionally cannot be expected to possess the required level of knowledge of local procedures and practices to be able to undertake these duties by himself.

Whilst these e-Maritime initiatives could be seen as a threat to the livelihood of the agency community, FONASBA has taken the view that its introduction is an excellent opportunity to demonstrate the value and importance of the sector to the international maritime community and to the legislators that develop the appropriate rules and standards. In this regard, therefore, FONASBA is taking every opportunity to promote the role of the agent as the "port single window". Our submissions to the Commission, IMO and elsewhere have therefore been based on the contention that the agent is already providing a very efficient means for the exchange of information between the ship and shore, whilst at the same time adding considerable value to the process through the agent's extensive and

up to date knowledge and experience of the port and the rules, regulations and procedures that apply. Furthermore, the agent's wide range of personal contacts at all levels within the port environment are invaluable in ensuring that any issues that arise are resolved quickly and effectively with minimal operational disruption or additional costs being incurred by the ship.

In this regard, ECASBA hosted a very successful and well-attended workshop on the subject at European Maritime Day in Gijón, in May 2010. Furthermore, FONASBA made its first presentation to IMO during the September 2010 meeting of the Facilitation Committee (IMO-FAL) when it submitted a paper setting out its views.

Clearly this is a long-term project – the Commission expect implementation of e-Maritime in 2015 at the earliest –, so FONASBA and ECASBA have a long way to go but at the same time plenty of time to make their case.

Running parallel to the European e-Maritime initiative, and complementary to it, is another European Commission exercise which aims to harmonise the timelines for statutory reporting functions across all authorities and in all Member States. Currently there is little consistency in this regard and the various authorities - customs, immigration, port state

control, port health and others - demand that reports, notices and similar be sent at differing times. Clearly the need to remember all these time limits – and ensure the vessel provides the required information sufficiently in advance to ensure they are met – is something the agent could easily do without. ECASBA is therefore supporting this initiative and has provided the Commission with its views on how the exercise should proceed.

Significant support for the view that there is no consistency in the data requirements between ports, both in Europe and worldwide, has been provided by the information being input to FONASBA's Port Procedures Survey that my predecessor mentioned in his article to this publication last year. This huge undertaking, which comprises 130 line items of data for every port, is being coordinated by our Brazilian association, FENAMAR, and although this will be an on-going and constantly evolving project, the initial data is now being reviewed and corrected ahead of anticipated release for public use in mid 2011. We are already aware that, in the context of its harmonisation project mentioned previously, the European Commission is very interested in the data this project will make available. An additional benefit to FONASBA will be that the information provided will very clearly demonstrate the wide range of actions

undertaken by the port agent and provide further evidence of the importance of retaining these highly skilled and experienced individuals at the very centre of the port operation.

The value of FONASBA as the only international body representing ship brokers and agents continues to be demonstrated by increases in our membership and this year we have been pleased to welcome the Indonesian Ship Agents Association and two further Turkish associations, the Turkish Shipbrokers' Association and the Maritime Association of Ship Owners and Agents, into membership. Our continued expansion into the Asia-Pacific region is particularly welcome given its importance to the global maritime transport sector. At the same time, however, efforts are continuing in order to expand our presence in Africa and the Americas.

Our Quality Standard continues to gain acceptance from the wider shipping community as the number of associations accredited increases and we anticipate that a number of new associations will be covered by the Standard in this year.

So there is much work for us to do in 2011, but my colleagues and I look forward to the challenge with enthusiasm and commitment.

POR UM SECTOR MARÍTIMO CADA VEZ MAIS FORTE

Entendi este ano reproduzir parte da informação que a ECASBA fez para o Relatório Anual da FONASBA. Tocando as principais áreas da política europeia de transportes dá-se uma ideia concreta de como a Associação Europeia de Brokers e Agentes de Navegação se posicionou ao longo de 2010 e que ações foram levadas a cabo no ano que findou. 2011 promete ser de continuidade e a ECASBA irá seguramente continuar a fazer ouvir a sua voz na Europa ajudando, em conjunto com as outras Associações congéneres, a construir um Sector Marítimo cada vez mais forte.

EUROPEAN POLICY ACTIONS

Due to the extended period of political maneuvering following the Parliamentary election and the subsequent delay in confirming the Commissioners, the "policy pause" that characterized the last few months of the old Parliament and Commission lasted into early 2010, with the result that no new policy initiatives have been introduced during the year under review. A number of pre-existing policies have, however, continued to develop and these are summarized in the following paragraphs.

POLICY ACTION – TRANSPORT

e-Maritime is the current major project and ECASBA is fully engaged in dialogue with the Commission on this issue of vital importance to our members. Clearly any development that threatens to bring about a fundamental change to the way our agent members operate needs to receive ECASBA's closest attention.

Regular meetings and exchanges of correspondence with the Commission, and responses to consultations directed towards ensuring the agent remains the primary link between the ship and shore, in effect acting as the port single window, have in this case been supplemented by ECASBA's participation in the e-Maritime Group of Experts. This takes the form of a small group established by the Commission to provide up to date and relevant input on its initial proposals. The Group comprises representatives of a number of relevant organizations, all of whom are actively involved in the collection and transmission of port related data on a daily basis and ECASBA is represented by Jan-Willem van der Heul from VNC in the Netherlands. It meets twice a year and is tasked with ensuring that only proposals that are relevant, appropriate and workable are taken forward. Having such a filter in place at an early stage ensures that the development process remains firmly rooted in practical and commercial reality and is not hampered by theoretical and abstract concepts.

ECASBA was also fortunate enough to be invited by DG-MARE to host a workshop on the role of the agent as port single window during the 2010 European Maritime Day (EMD) event in Gijon. The workshop was very well attended, with some 60 EMD delegates being present, and the audience included senior Commission staff working on the e-Maritime project. Presentations by FONASBA President Tonny Paulsen,

myself and General Manager Jonathan Williams were supplemented by colleagues from the Spanish port, shipping and agency communities.

As well as participating in the Commission's e-Maritime project, FONASBA is pursuing a parallel course of action within IMO which is also looking at the same issues. The Commission is also represented at IMO and it is therefore hoped this long-term project (the currently anticipated implementation date in Europe is 2020) will be based on internationally agreed standards rather than those specific to Europe.

A number of the elements of the Common European Maritime Space without Barriers project have been integrated into other initiatives including e-Maritime (for example enhancing communication between the ship and shore and the harmonization of reporting requirements) and the modernization of the Community Customs Code, for example the Authorized Economic Operator Concept.

Last year the European Maritime Safety Agency (EMSA) asked ECASBA to act as the central agency for disseminating information to the agency sector on its New Inspection Regime which from 1st January 2011 will change the methodology and criteria for carrying out Port State Control (PSC) inspections. The increased use of risk assessment information, which itself will be collated from a wider range of sources, will play an ever-increasing role in determining a

vessel's risk category and thus the frequency of PSC inspections.

ECASBA continues to maintain a close interest in the development of short sea shipping and is represented on a number of Promotion Centres. Whilst the short sea operators continue to fight against unfair competition from road haulage and a significantly higher burden of regulatory compliance, the Promotion Centres themselves are still fighting to secure adequate funding to allow them to remain in operation. On numerous occasions ECASBA has called on the Commission to put in place a fair and balanced means of funding that meets the appropriate competition criteria and allows the Centres to devote their time and resources to overcoming the obstacles that still prevent short sea from maximizing its contribution to European transport.

POLICY ACTION – CUSTOMS

The Community Customs Code modernization project continues to make slow but steady progress but it remains hampered by resistance from Member State Customs authorities that do not wish to see customs formalities streamlined or harmonized with a consequent loss of control and in many cases income. At the same time, trade (the European transport industries) are pressing for exactly the opposite, that is for outmoded systems to be replaced, the entire customs environment to be aligned with best practice in trade facilitation and for the internal market freedoms to be applied in all Member States.

Regrettably trade has, in the past few months, become extremely disillusioned with the commitment of DG-TAXUD, and more importantly Member States, to open and frank discussions with trade on the modernization project. Concern has been expressed by the industry members of the Trade Contact Group (ECASBA included) that TAXUD is failing to consult with trade or to listen to its legitimate concerns, to work on the “lowest common denominator” principle (that is basing decisions on the slowest, least effective methods operating within the Community) rather than encouraging all Member States to work to the “highest common multiple” and adopt best practice. As an example, rather than adopt the best simplification procedures currently available, TAXUD appears to be proposing that under the Modernized Customs Code Implementation Procedures (MCCIP) all simplifications will be withdrawn, a move that will put the customs procedures in some Member States back decades.

Another trade concern is that new systems are being forced to meet politically motivated deadlines that do not take into account the ability of trade to implement the necessary changes in advance. The issues that have arisen from the introduction of the Import and Export Control Systems, for example, have more than adequately demonstrated that the timescales forced on trade and Member States under the legislation are insufficient to allow for a

smooth and effective implementation. The main concern of course is the operational issues which will arise when the Modernized Customs Code is implemented on 1st January 2013. ECASBA has been active in supporting the TCG in calling for this and other unrealistic deadlines to be put back to allow all parties to reach binding agreement on technical standards, operating procedures and other matters sufficiently far in advance to allow same to be implemented in an orderly fashion across the Community.

POLICY ACTION – ENVIRONMENT/CLIMATE CHANGE

Although ECASBA is not directly involved in environmental issues, it recently supported the European shipowners association (ECSA) and others in calling for the mandatory introduction of a limit of 01.% sulphur in marine fuel used in the North Sea and Baltic Sea Environmental Control Areas (ECAs) from 2015 to be delayed pending further research into alternative means of achieving the same result. Whilst fully supporting reductions in sulphur emissions, ECASBA and its colleague associations are concerned that the high price of very low sulphur fuels will have a serious impact on the ability of short sea shipping in these regions to compete with road haulage. As a consequence it is feared that the measure will bring about a return to widespread use of road haulage (modal backshift), with the unintended result that overall atmospheric pollution will increase.

DEPOIS DA BONANÇA, A TEMPESTADE?

2010 era um ano que, a priori, trazia muitas incertezas e forte apreensão para a generalidade dos sectores económicos portugueses. Os alarmes financeiros soavam, com fundamento, de vários quadrantes e a escassez de dinheiro ameaçava estrangular as tesourarias das empresas. As perspectivas não eram portanto animadoras e todos no Sector Marítimo-Portuário nos preparámos também para momentos difíceis. No entanto, e agora que o ano findou, constatámos que o balanço que dele podemos fazer em muitos aspectos é positivo.

Com efeito:

* Em Portugal nunca se falou tanto, e por tantos, do muito que o aproveitamento do Mar poderia representar para uma nova ordem económica do País. Sem excepções, todos, Governantes e sociedade civil, abraçaram a causa do Mar, que o saudoso Professor Ernâni Lopes “transformou” em recurso económico no trabalho do Hypercluster, legando posteriormente e endossando a responsabilidade ao Fórum Empresarial do Mar de prosseguir com a concretização prática do modelo teórico que conjuntamente com a sua equipa havia idealizado. Ao longo do ano foram várias as manifestações públicas de apoio a este “regresso” de Portugal ao Mar, qual bóia de

salvação de um País à deriva, que finalmente parece poder vir a ter um novo rumo. Num repente, o Portugal político, intelectual e económico virou-se, de novo, de frente para o Mar e preparou-se para mergulhar a fundo na imensidão de potencialidades e vantagens competitivas que este recurso “esconde”.

* No Sector Portuário, houve não só a recuperação da tonelagem perdida no ano anterior, como se assistiu a crescimentos verdadeiramente animadores nas quantidades movimentadas em diversos portos nacionais. Figueira da Foz cresceu 37%, Aveiro 25%, Viana do Castelo superou o meio milhão de toneladas, Lisboa e Funchal atingiram novo recorde de passageiros de cruzeiro (os dois juntos, quase um milhão), Sines e Leixões apresentaram um crescimento histórico na área dos contentores, Setúbal bateu recordes e ultrapassou a fasquia dos 7 milhões de toneladas. Enfim, um sem número de boas notícias que me dispenso de continuar a enumerar, mas que denotam essencialmente que houve estratégia, houve equipa, se criaram parcerias e que, essencialmente, se trabalhou muito em conjunto, sem protagonismos mas com um grande envolvimento de todos na obtenção do objectivo comum: crescer!

* O sector exportador, que tem vivido a maioria das vezes de promessas não materializadas, e a quem tem sido pedido quase sempre um esforço para “salvar” as contas nacionais, voltou, em 2010, a responder presente e cresceu na ordem dos 15%. Aliás, nunca é demais salientar que, segundo um estudo publicado por Manuel Caldeira Cabral, nos últimos cinco anos Portugal tem o segundo lugar no crescimento das exportações, quando no quinquénio anterior era o sexto, donde se depreende que tem vindo a ganhar quota. Ainda, e parafraseando algumas conclusões do estudo referido, sublinha-se a seguinte mensagem “...os dados apresentados mostram que a perda de competitividade e de capacidade exportadora não é uma fatalidade a que nos tenhamos de render. O facto de os portugueses estarem a conseguir exportar, a conquistar novos mercados e a vender produtos diferentes dos que vendiam há uma década não nos deve levar a afirmar que tudo está a correr bem. Pelo contrário, o facto de mostrar que estamos cada vez mais a competir no mercado global faz com que a promoção de factores de competitividade seja hoje ainda mais determinante. Deve, assim, servir de incentivo a que se continue a remover barreiras ao aumento da eficiência e da produtividade

das empresas portuguesas.” É portanto de louvar o esforço feito pelas empresas exportadoras, e gostaria de deixar aqui uma palavra muito especial para as inúmeras PME portuguesas, que têm lutado como poucos para se afirmarem e colocarem os seus produtos num mercado global, extraordinariamente competitivo, e em condições de desigualdade com as empresas de maior porte no que respeita a apoios, acesso a linhas de crédito, etc.

* Finalmente a AGEPOR e os Agentes de Navegação, que em 2010 tiveram um ano especial, marcado pela primeira década de trabalho associativo unificado. Foi um ano marcado pela execução de alguns projectos que a Direcção achava importante desenvolver. Desta forma arrancou, já perto do final do ano, o 1º Curso de Agentes de Navegação, em Lisboa e no Porto (e de salientar que as inscrições excederam em duas vezes as vagas possíveis). Vamos pois contribuir e assumimos o papel de condutores na formação profissional da classe. O lançamento da Revista conjunta com a APAT, numa demonstração inequívoca do que devem e podem ser as parcerias com Associações afins. A entrega, tão reclamada como merecida, de Diplomas aos Associados. O trabalho conjunto com o

IPTM para a tão necessária revisão do Estatuto do Agente de Navegação, que o Secretário do Estado dos Transportes avalizou e confirmou no Congresso do 10.º aniversário. Enfim, um bom par de motivos para festejar o ano de 2010 e começar uma nova década de vida associativa com a confiança de irmos no rumo certo.

E em 2011, o que esperar?

Quando seria natural alguma estabilidade e crescimento sustentado (em sintonia com o alcançado em 2010), de repente tudo parece complicar-se.

Permitem-se aumentos inusitados e desproporcionais de taxas (SEF e Sanidade), sem qualquer justificação correspondente em serviços e obrigam-se as Agências de Navegação a uma maior carga no trabalho administrativo - relativamente aos novos procedimentos aduaneiros com a introdução do MRN -, de uma forma totalmente contrária ao princípio da simplificação para todos os utilizadores da JUP.

Enfim, como quase sempre, quando algo parece estar a correr bem, alguém se quer vir aproveitar exactamente desse facto e tirar daí vantagens. O pro-

blema, e o perigo, é que a elasticidade não é apenas um conceito económico, é também uma realidade e quando se matar o negócio de nada servirá a faculdade de poder cobrar muito pelos serviços que se querem fazer, pois eles simplesmente não serão mais necessários ... pelo menos em Portugal.

Temos esperança que o bom senso impere e os pretendidos aumentos das taxas, quer do SEF quer da Sanidade, e a introdução de custos de contexto nos procedimentos aduaneiros, sejam revisados, em nome da competitividade dos Portos, das Exportações e do Turismo.

A continuar por este caminho, será com enorme desilusão que seremos obrigados a concluir que a Economia do Mar e o Sector Marítimo-Portuário, que pareciam ter finalmente despertado no País e nos Governantes uma vocação e uma aposta estratégica para Portugal, se ficou apenas por algum voluntarismo, ilustrado por palavras e frases bonitas.

Nota da Redacção: Já depois de produzido este texto, a aplicação das novas taxas do SEF foi suspensa por seis meses.

MORE AND BETTER INFRASTRUCTURES ARE STILL NEEDED

During the past year, many European ports started to see light at the end of the tunnel. Trade is indeed picking up and the worst part of the economic crisis seems to be over. How sustainable this growth is remains to be seen and it may take a while yet before we can go back to reporting record figures, if we will be able to do so at all.

But let us by all means stay optimistic and not lose sight of the long-term needs of the European port sector.

Infrastructure development certainly ranks high among those needs. We managed to have a serene and factual discussion in ESPO on the role of ports in the Trans-European Transport Network (TEN-T), Europe's masterplan for transport infrastructure which is currently undergoing a major review. Whilst we already agreed in our response to the 2009 TEN-T Green Paper that ports should be key elements of a genuine pan-European approach, we were able to concretely elaborate our viewpoint in the contribution we made to the methodological consultation the Commission held earlier this year.

In this contribution we re-confirmed our support for the Commission's dual layer planning approach. We also agreed that seaports should be among the pillars of the future core infrastructure network of Europe. For this approach to be truly effective, choices need to be made and this in turn needs clear and transparent selection criteria. We feel that, above all, these criteria need to focus on competitiveness and sustainability. We have to acknowledge the different functions European ports have,

and the dual planning layer precisely offers opportunities for all of them. Whilst only ports with a genuine and long-term sustainable European gateway function have a place in the core network, all other ports must play their role in the underlying comprehensive network. They support regional and local economies, ensuring cohesion and access to the main transport networks.

This balance respects the diversity of our port system and allows every European port to develop according to its own potential. We hope that Commission Vice-President Siim Kallas and his team will come up with a coherent and solid vision along these lines, that will be able to resist the inevitable horse-trading that is to follow once the review proposal enters the political arena. Equally, the Commission should conceive an adequate financial strategy which increases the available TEN-T budget whilst ensuring that EU funds are cautiously spent on projects that generate true European added value.

To have well-performing seaports is not only a matter of constructing new infrastructure, but also of optimising existing infrastructure, providing quality services and ensuring a healthy degree of competition based on a level playing field. The Commission's 2007 ports communication still forms a good policy basis for this, although we cannot deny that, due to a variety of reasons, its implementation progresses rather slowly.

We must however admit that the ports policy communication is essentially a soft-law instrument, which means we

have to take our responsibility as sector too. We have taken up this challenge in ESPO through a variety of initiatives. We have made substantial progress last year with a project on performance indicators and a guide of good practice on concessions. In addition, we ordered a report on the organisation of dock labour and we conducted a major survey into the governance of European ports which will give us in-depth insight in what is perhaps the most significant feature of the renowned diversity of our sector. The results of that 'fact-finding' exercise will be issued early 2011.

Next to their traditional landlord and regulatory functions, port authorities have an important responsibility as facilitators and community managers. They are well-placed 'matchmakers' between the different commercial and societal stakeholders that surround their port. We stimulate this function very much in ESPO. Our Award on Societal Integration of Ports was handed out for the second time this year and it led to a code of practice that will hopefully play the same pioneering role as our environmental code of practice did fifteen years ago. That particular code is up for review next year and this will tie in very nicely with the incorporation of EcoPorts into ESPO. The result of this integration means that the renowned EcoPorts tools and network will now become accessible to all European ports and that separate membership is no longer needed.

By working pro-actively on the EU policy agenda for ports and fostering the know-how that exists among our membership, we look forward to another exciting year ahead.

CONSEQUENCES OF THE ECONOMIC CRISIS STILL AROUND

The impact of the global financial and economic crisis of 2008-2009 continued to have grave consequences for the global shipping industry as the major transporter of world trade which showed a dramatic reduction of 12% in value in 2009 until the beginning of 2010. Lower volumes and overcapacity of ships had a severe negative impact on revenues practically in all trades. In some trades, such as containerised services, a revival in volumes was seen later in 2010. In others, such as dry bulk, the trading circumstances still a cause of serious concern. Though a revival of the global economy seems to emerge, uncertainty is still around.

European shipping is in terms of capacity maintaining a prominent position of controlling more than 41% of the global merchant fleet measured in GT.

In periods of crisis, a sound long term strategy is of utmost importance. It is encouraging to see that the European Parliament supports, through a Resolution in May 2010, the European Maritime Transport Strategy 2018. ECSA commends EP Rapporteur Peter van Dalen for his helpful work stressing the importance of a strong European shipping sector operating in a competitive framework to meet global competition.

As a follow up to the 2018 Maritime Transport Strategy, the Commission ser-

vices are continuing the work leading to a Communication on the human factor and maritime know how in 2011. A Task Force has been set up to assist the Commission. The social partners ETF and ECSA organised workshops in this respect. The ECSA workshop concentrated on best practices on recruitment, education and training for a maritime career in order to ensure maritime know how for the European maritime clusters. At the same time ECSA is hoping that the Maritime Labour Convention will be ratified by the required states in the coming year for it to enter into force.

Many of the conclusions of the workshops organised separately by the two social partners ETF/ECSA are the same, such as enhanced training campaigns, efforts on training, the ratification of MCL, action on piracy, e-communication from board, etc. These points have been included in the working programme of the social dialogue for 2011.

**PIRACY: A GLOBAL PROBLEM TO BE SOLVED
URGENTLY**

Regretfully, piracy in international waters remains a serious problem for the global maritime industry, global trade and in particular for the seafarers on board of our ships. The shipping industry very much appreciates the efforts by EU-NAVFOR and the other navies off Somalia and in the Gulf of Aden against

piracy. However, it is clear that the International Community should establish a global strategy to eradicate piracy globally. This should include coordinated dissuasive naval forces with more effective terms of engagement and more means of prosecution.

**SHIP AIR EMISSIONS: MODAL SHIFT
FROM SEA TO LAND TO BE AVOIDED**

The environment, and in particular ship emissions, remained high on the agenda in 2010 and this will continue. As already mentioned last year, ECSA appreciates the far-reaching agreement in IMO on reducing sulphur content in marine fuels but has serious concerns on the application of the reduction to 0,1% in the ECAs (Baltic, North Sea, English Channel) as from 2015.

An ECSA commissioned study made by the Universities of Antwerp/Leuven confirmed the worries of the industry - and the findings of similar studies made by Governments - that the application of the 0,1% limit would result in a modal shift from sea to land transport, with counterproductive environmental consequences and increased external costs.

Whilst supporting a proposal brought forward by the industries in the Baltic to change the 0,1% limit to 0,5%, ECSA is assessing different other options to solve this problem. Aim is to find

a “win-win” solution in IMO for both transport and the environment. It is hoped that the establishment of a Correspondence Group in the IMO will seriously consider solutions to the danger of a modal shift from sea to land.

On the other topic of climate change, the shipping industry is committed to playing its part in further reducing CO₂ emissions through an effective international agreement in IMO.

FUTURE TRANSPORT POLICY AND CO-MODALITY: KEY ROLE FOR SHIPPING

The Future of Transport Policy will be a key item on the agenda of the European Institutions in the coming months. Communications on both the Future Transport Policy and Trans European Networks Transport (TEN-T) are expected beginning 2011.

ECSA is a strong supporter of the co-modality philosophy, in which shipping has a fundamental role. In this context, the shipping industry has reiterated the need for an extension of port capacity and in particular hinterland connections in the consultation process on the TEN-T.

SHORT SEA SHIPPING: A FURTHER ALLEVIATION OF ADMINISTRATIVE PROCEDURES

Short sea shipping services have continuously increased their service pattern and efficiency during the last decennium. The framework to further enhance their share in the co-modal approach should further improve following the work done on the European Maritime Transport Space without Barriers.

At the EU Transport Council meeting on 2 December 2010, Transport ministers adopted conclusions calling for full integration of waterborne transport into the EU transport and logistics chains, following the discussion at the Informal Transport Council held in Antwerp on 15 September 2010. In this context the Blue Belt proposal brought forward by the Belgian Presidency was supported.

The aim of Blue Belt is to use technology, integrated maritime transport monitoring capabilities, notably SafeSeaNet, and best practices and to allow ships – irrespective of their flag – to operate freely within the internal market with a minimum of administrative and customs formalities.

While underlining the importance of the Blue Belt / Blue Lanes concept, the Council supported the idea of the Commission to initiate a pilot project based on the existing SafeSeaNet technology to examine all relevant aspects of customs and port procedures and controls, in cooperation with the competent authorities of the Member States and the Commission.

The Blue Belt Pilot Project is an important momentum for maritime transport to move a step forward towards the long-awaited and long-needed simplification of customs procedures for ships.

In the same context of reducing administration for shipping services in general, the initiative of the Commission on e-maritime is fully supported by the industry.

THE EU ON THE INTERNATIONAL SCENE: FREE MARKETS FUNDAMENTAL FOR SHIPPING

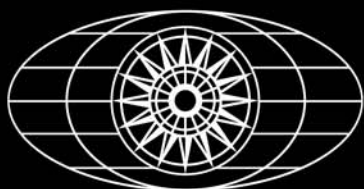
The economic and financial crisis and the measures to revive the global economy have given evidence that a free market environment is essential. For shipping, as a de facto global industry, open markets are a sine qua non. Therefore, ECSA is closely following the discussions in WTO and supports and contributes to the efforts of the European Institutions for a global free trading environment, including free trade agreements, and the resistance to protectionism that comes up now and then.

EUROPEAN INSTITUTIONS: FURTHER CONSTRUCTIVE COOPERATION WITH THE INDUSTRY

We lived quite some changes during the last year within the EU Institutions: a new Parliament with stronger powers, following the entry into force of the Lisbon Treaty, and a new Commission.

During meeting with MEPs and with Vice President and Transport Commissioner Siim Kallas, ECSA reiterated the importance of the key elements of the Maritime Transport Strategy 2009-2018 on which the policy should be based now in practical application.

ECSA experienced constructive relations between the European Institutions and the shipping industry. ECSA is convinced that this constructive atmosphere will continue and contribute to maintain the global leading position of European shipping.



marmod

Transportes Marítimos Intermodais, Lda.

ACTIVIDADE TRANSITÁRIA COM SOLUÇÕES INTEGRADAS E GLOBAIS DE QUALIDADE CERTIFICADA

A resposta adequada a um mercado onde a actual prestação de serviços exige tempos de trânsito curtos e grande capacidade de resposta, obriga a que as melhores soluções tenham os procedimentos regulados para o baixo custo, como factor de gestão racional do transporte, também mais flexibilidade e oferta.

Estes são os pilares da competitividade que nos inserem num Worldwide Network, onde as operações de importação e exportação são certificadas pela qualidade e as boas práticas da actividade transitária.

TRANSPORTE AÉREO

Diário de e para todos os pontos do Globo.

TRANSPORTE MARÍTIMO

Serviço directo com saídas semanais de Lisboa e Leixões.

SERVIÇO

T. I. R.

Com ligação a toda a Europa.

MAIS FLEXIBILIDADE

Na oferta de serviços e destinos.

TRÂNSITOS OPTIMIZADOS

Tempo de transporte e simplificação processual.

APOIO LOGÍSTICO

Nos principais centros de negócio.



TRANSPORTES MARÍTIMOS E INTERMODAIS • AGÊNCIAAMENTO DE NAVIOS • FRETAMENTOS CARGAS ESPECIAIS • CARGA CONVENCIONAL • CONTENTORES COMPLETOS • GRUPAGEM

www.marmod.com

Lisboa R. do Cruzado Osberno, 1 D · 1900-174 Lisboa — Portugal · Tel.: 351- 21- 816 55 40 · Fax: 351- 21- 813 14 14
e-mail: marmod@mail.telepac.pt

Porto Avenida da Boavista, Edifício Passeio da Boavista, 2121 - 3º Andar · Salas nº 306 e 307
4100 - 132 Porto — Portugal · Tel.: 351- 22 - 607 66 90 · Fax: 351-22-607 66 99 · e-mail: marmodopo@mail.telepac.pt

Brzesko · Plac Kazimierza Wielkiego 3, 2 pietro · 32-800 Brzesko · Polska
tel./fax: +48 146 862 040 · e-mail: grzegorz.laskowski@marmod.pt



SUSTER O DECLÍNIO DA FROTA E DO EMPREGO DE MARÍTIMOS

Há precisamente um ano, o Governo expressou, na Resolução do Conselho de Ministros nº 119/2009, de 30 de Dezembro, a “*vontade de dinamizar a execução da Estratégia Nacional do Mar*” e procedeu à reformulação da Comissão Interministerial para os Assuntos do Mar (CIAM), reforçando a sua composição e objectivos, elevando a sua dependência ao nível do Primeiro Ministro.

Também o final de Abril de 2010 ficou marcado pelo lançamento oficial do Fórum Empresarial da Economia do Mar, que conta já hoje com mais de 60 associados. Este Fórum, previsto no estudo “Hypercluster da Economia do Mar” elaborado pelo Professor Ernâni Lopes, tem a missão de colocar Portugal como importante “player” da Economia do Mar a nível global, e pretende coordenar a implementação dum conjunto de iniciativas para a promoção da Economia do Mar. O Governo aceitou o Fórum como seu interlocutor com o sector privado para os assuntos do Mar.

No último trimestre do ano, vários foram os seminários e congressos que debateram sobre o tema do Mar. Por várias vezes o Presidente da República assumiu uma participação activa nos assuntos relacionados com o Mar e em muito tem contribuído para a promoção e divulgação das potencialidades que o Mar poderá trazer para Portugal.

Ainda se tem bem presente a visão da Comissão Estratégica dos Oceanos de que se respiga a seguinte passagem: “*a perspectiva de que os nossos armadores participem de forma acrescida e em condições competitivas no transporte de mercadorias movimentadas pela economia nacional, mas também no transporte internacional, deve constituir um desígnio a colocar na primeira linha das preocupações estratégicas para o desenvolvimento do sector*”.

Ainda hoje este é o principal e grande objectivo da AAMC pelo que nos congratulamos pelo facto de no Programa do XVIII Governo se propor “*adotar as orientações europeias ao nível das ajudas de Estado permitindo aos Armadores o recurso ao financiamento e ao planeamento plurianual da sua actividade*”.

Ao longo de 2010, a AAMC também encontrou eco da sua pretensão nas palavras do Presidente da República, pelo menos em duas ocasiões.

A primeira, aquando das comemorações do 25 de Abril: “*é essencial que criemos condições e incentivemos os agentes económicos a investir no conjunto dos sectores que ligam economicamente Portugal ao mar. Penso, desde logo, na criação de condições de*

competitividade e estabilidade fiscal para os transportes marítimos ... que lhes permitam, pelo menos, igualar as condições dos demais Estados costeiros da União Europeia”.

A segunda quando, intervindo no Congresso “Portos e Transportes Marítimos”, disse: “*o transporte marítimo pode e deve ser no futuro uma alternativa viável ao transporte rodoviário. Para que isto aconteça, é indicado, em primeiro lugar, tomar as medidas necessárias para promover o transporte marítimo, pelo menos adoptando medidas fiscais similares aos demais países costeiros europeus*”.

Mas o ano acabou e, apesar de todas as iniciativas acima referidas, mais uma vez, nada se alterou. A frota de registo nacional e só ela, agora praticamente ajustada à dimensão do mercado insular onde opera, vem sobrevivendo com as ajudas anualmente disponibilizadas por Despacho e na dependência do Orçamento Geral do Estado.

A manutenção desta situação, como repetidamente tem sido dito, tem alimentado o progressivo declínio da frota nacional e, com ele, a alarmante perda de postos de trabalho; jamais fará regressar à bandeira portuguesa os navios que optaram pelas “bandeiras de conveniência”.

Tem-se presente que só as medidas desencadeadas pelas Guidelines conseguiram parar o contínuo declínio da frota da UE, aumentar a sua competitividade perante a concorrência dos navios registados em países terceiros e, por esta via, estimular o retorno aos registos dos seus Estados-membros e a promoção do emprego dos marítimos comunitários.

A questão do emprego dos marítimos nacionais, associada à sua escassez, é também um dos maiores problemas com que vem convivendo a indústria dos transportes marítimos e muito preocupando a União Europeia.

Atingiu uma tal dimensão em Portugal que, não se tendo concretizado as prometidas iniciativas do Governo, motivou a AAMC a promover a assinatura de um Memorando de Entendimento para a Promoção do Emprego de Marítimos Portugueses, acção inscrita nas recentes comemorações do Dia Mundial do Mar a que aderiram os estabelecimentos de ensino e todas as organizações sindicais do sector, cujos primeiros resultados se espera tornar públicos na celebração do primeiro Dia do Marítimo agendado para 25 de Junho de 2011.

Estas duas questões – os declínios da

frota e do emprego – são elementos caracterizadores da crise com que a indústria dos transportes marítimos está há muito identificada e que, naturalmente, a AAMC irá transportar para 2011.

Àquelas juntar-se-ão as suscitadas pela crise financeira que em 2008 irrompeu nos Estados Unidos, que rapidamente afectou a economia mundial e contaminou todos os sectores de actividade.

Entre estas, embora se saiba que a crise continuará a ser vivida de forma diferente pelos armadores nacionais e consoante a tipologia dos seus navios e os mercados onde operam, avulta o sucessivo agravamento do preço dos combustíveis, a que acresce uma exigência de maior qualidade determinada por razões de natureza ambiental ou, mais objectivamente, pela imperiosa necessidade de reduzir a poluição atmosférica provocada pelos navios.

A AAMC perspectiva, também, para 2011, retomar a reivindicação dos apoios estatais, até porque se aguarda da Comissão Europeia a esperada renovação das Guidelines em vigor; o sector, que ganhou maioria com a reprivatização e a liberalização do comércio marítimo, necessita de capacidade competitiva para competir e impor-se

numa situação de elevado risco de rentabilidade empresarial que o caracteriza.

Enquanto isto, prepara-se para implementar a versão revista em 2010 da Convenção STCW e respectivo Código e a nova Convenção de Trabalho Marítimo na expectativa da sua ratificação por Portugal.

Previsto está também o habitual acompanhamento e participação da AAMC na vasta e multifacetada acção prosseguida pela European Community Shipowners' Associations (ECSA), com particular incidência na Política Marítima Integrada para a UE, na concepção de um Espaço Europeu sem barreiras e na Estratégia da UE para o Transporte Marítimo até 2018.

Pelo que precede, espera a AAMC também poder contribuir em 2011 para o enriquecimento do contributo dos seus associados na paladina acção em que estão envolvidos no Fórum Empresarial para a Economia do Mar, ciente de que, como repetidamente afirmava o saudoso Ernâni Lopes, *“Portugal só se afirma se apostar na economia do mar”*.

Apesar de todas estas dificuldades a AAMC enfrentará o Ano de 2011 com coragem e optimismo.

SPC:

THE ONE STOP-SHORT-SEA-SHIPPING-SHOP

DEFINITION

Shortsea shipping (SSS) is a transport mode that is described as the transport of cargo (and passengers) by ship using the coastal waters, the seas and ocean around Europe, without crossing the ocean. The geographical area covers the Mediterranean Sea including North Africa, the Black Sea and the Baltic Sea. There is no capacity or size limitation for the vessels. In some countries smaller, special equipped sea-river vessels can sail inland on canals and rivers, loading and discharging cargo near to the customer's premises.

INTRODUCTION

Since the 90's the European Commission is promoting SSS. In 1997 the first Shortsea Promotion Centre (SPC) was established in the Netherlands. In December 2000 the European Shortsea Network (ESN) was founded as an informal network of at that time six promotion centres (www.shortsea.info). Ten years later, by end 2010 there are already 23 centres in the network. Also non EU members are member of the ESN.

The ESN is not a lobby organization although it communicates "policy preparing" information from the market to the responsible authorities (European Commission, governments, ports...). The presidency of ESN changes as per rotating chairmanship of the European Uni-

on. If a country without SPC is EU chairman, a volunteering SPC becomes chairman of ESN. As from January 2011, SPC Croatia is chairman of the ESN.

Despite the crisis - or is it thanks to the crisis - the Shortsea Promotion Centres (SPC) continued to be consulted on European maritime, and by extension intermodal connections. In 2009 a lot of transport matters were put on hold or being re-discussed... Nothing from the past was "certain and untouchable" anymore; on the contrary the time was right to examine new logistic concepts preferably with lower costs... Although it was tough, shortsea operators tried to co-operate with this situation and maintained a respectful number of maritime sailings, being flexible as far as possible in frequency of sailings or ports offered in the schedule. We see in 2010 a recovery of activities. Shortsea was hit by the crisis but due to its own dynamism the situation improved faster than it was for deepsea.

The market is more and more looking for "chain" solutions, combining different modes of transport. Certain SPC have already transformed into intermodal promotion centres, including rail and/or inland navigation. Road haulier companies have become "intermodal providers" the last years, being confronted with driver-rest regulations, congestion on the

roads, shortage of drivers... This makes them look for synergy with SSS, especially in the roll on/roll off business.

The 23 SPC active in the market end 2010 have various ways of financing and slightly different strategies but all of them have a network of expertise. These 23 networks of professional knowledge are bundled in a huge Shortsea expertise Network. Bi- and multilateral initiatives are taken, best practices are exchanged, the Pan-European training in the European School for SSS is successful... Regularly there are contacts with the European Commission, the European Parliament and European representative organizations.

The very practical and neutral way the SPC are working is very appreciated by the market. It is however crucial that sufficient financial means and manpower are available to make it possible for the shortsea promotion centres to continue as first point of contact for SSS.

Unfortunately a lot of the centres are having very serious financial problems to stay alive. It is time action is taken, the alarm clock is showing 5 to 12!

WIDE SPECTRUM OF ACTIVITIES

When asking each SPC for a top 4 of its 2010 activity programme, a wide range of issues and relevant actions is re-

ported. Basically the SPC have different financial founding (private and/or public), different missions, different members,... but common goals are various and a huge practical expertise for the potential SSS users is available.

A first group of activities of the ESN is focusing on co-modality and sustainability. The contacts with other transport modes have intensified. Workshops introducing SSS to road haulier companies, joint promotion actions with rail and inland navigation... have shown the interest of all these parties for a synergy with SSS. The SPC want to be the facilitators in this process. The degree of actual fieldwork differs: some promotion centres are very active in visiting the potential SSS users: shippers, forwarders, logistic companies... Regularly SPC participate to international transport & logistic trade fairs (Munich, Paris...), occasionally also under the umbrella of the ESN.

Disseminating information on European financial supporting actions (Marco Polo, Motorways of the Sea, Ten-T) and ecobonus is also a task for the SPC. Some SPC actually assist in writing the application, others limit to the information only.

Certain SPC also participate in European projects. Moreover the ESN has written several own project proposals for Marco Polo (Common Learning).

The SPC want to be the one stop-short-sea-shipping-shop for the market, both on the cargo and on the services side. Communication and networking are crucial to fulfill the role of the SPC. Various communication channels have been developed: website, newsletters, e-news, databases... upto a shortsea TV-channel in Norway. Practical workshops are organized on uni-, bi- or multilateral basis having a wide range of possible subjects. Main target groups are shippers, transport companies, logistic groups...

Complete transparency has to be reached to enable the potential SSS users to have all the tools available to build an efficient door-to-door transport chain, preferably with SSS as a sustainable leg. The use of practical examples ('best practices') in all sorts of communication is the best way to convince the market players.

Creating awareness amongst the youngsters is done by organizing training sessions on board of a ro-pax vessel between Barcelona and Civitavecchia. The 2e3s (shortsea) school in Barcelona (www.2e3s.eu) welcomes students of highschoools in logistics from various countries already during four years for an intensive 4-days SSS-training. Various SPC are co-operating with the school by giving very practi-

cal assistance. Also other initiatives and information campaigns are organized by the SPC focusing on this target group.

Both the industry and the maritime sector are becoming more and more focused on 'green transport'. SSS is already a very environmentally-friendly way of transport but the search for further improvement continues: the developments of LNG for propulsion, cold ironing... are followed by the ESN members.

Decreasing and simplifying the document stream which is still hampering the development of SSS is an ongoing concern. Certain SPC developed EDI based projects to remove this bottleneck. Also the European Commission is active on this field, for instance with the communication on "European Common Maritime Space without barriers" and the recent "Blue Belt" concept.

CONTACT

The ESN has developed a neutral network where the potential SSS users and the maritime (shortsea) industry are brought together at the same table. If you have a question or are looking for practical information, please contact the local shortsea promotion centre. All contact information can be found on www.shortsea.info

Do MAR PARA TERRA

Tudo indica que num futuro muito próximo, e semelhantemente ao que já acontece com alguns Centros de Promoção do Transporte Marítimo de Curta Distância, assistiremos ao alargar do âmbito e do objectivo que têm vindo a nortear o “rumo” de actuação dos SPC.

Com efeito, e em paralelo com a evolução do enfoque cada vez maior na co-modalidade e na logística, tudo indica que a Comissão Europeia irá procurar motivar e espicaçar os Centros de Promoção de TMCD a fazerem um “upgrade”. Desta forma é expectável que os SPC (Short Sea Promotion Centres) passem a preocupar-se em promover a melhor combinação de modos, que responda com eficácia às necessidades da cadeia logística, mas que tenha em consideração as questões ambientais e de mobilidade sustentada no espaço comunitário.

Como é evidente, ao aderirem a este desafio os SPC terão que alterar significativamente as suas orgânicas e formas

de actuação. Em primeiro lugar, terão que mudar de nome e objecto, já que deixarão de promover exclusivamente o Transporte Marítimo de Curta Distância e passarão também a promover outros modos de transporte (ferroviário, navegação fluvial e rodoviário) que, conforme já referi, terão que se combinar “optimamente” (co-modalidade) por forma a reduzir o efeito total das emissões de “gases”, garantindo em paralelo uma mobilidade sustentada, ao menor custo económico na cadeia de transportes.

Não será seguramente uma tarefa fácil aquela que se apresenta aos Centros de Promoção. Na maioria dos casos com orçamentos muito reduzidos e sem perspectivas de funcionamento plurianuais, será complicado garantir uma maior cobertura de actuação e pagar a profissionais com conhecimentos técnicos e “know how” do mercado que venham acrescentar valor ao trabalho a realizar. No entanto, este “upgrade” será também uma oportunidade para

se conseguir, porventura, atrair não só mais associados, como mais recursos financeiros, vectores essenciais para se garantir o funcionamento com isenção da promoção da co-modalidade.

E em Portugal, como será? Tenho para mim que, provavelmente, esta seria uma boa altura para repensar tudo o que tem sido feito até agora, perspectivar o futuro e perceber se valerá a pena continuar a trabalhar nas mesmas bases, embora - como atrás já referi - agora com um âmbito diferente.

Tenho a certeza que, num futuro breve, esta reflexão será feita pelos actuais Associados da APTMCD, e julgo que teremos condições “no papel” de acompanhar o “upgrade” que acontecerá com os outros Centros europeus. Tenho também a certeza, pelo menos nos tempos mais próximos, que a carolice, a boa vontade e a generosidade de alguns serão, uma vez mais, o motor para que esta mudança se faça por cá.

“TCHOVA XITADUMA”

Dois colapsos marcaram a primeira década do século XXI - em 2001 as Torres Gémeas e em 2008 a Lehman Brothers. Iniciamos assim a segunda década do terceiro milénio remexendo cinzas. Auspiciamos que, qual Fénix, esta década seja de edificação sólida da sociedade e da economia que a alimenta.

Estudos indicam que à problemática financeira que dominou a primeira década poderá suceder-se agora a logística, prevendo-se que por volta do ano 2020 cerca de 80% das mercadorias no mundo se produzirão num país diferente daquele em que serão consumidas. Presentemente essa relação corresponde a 20%.

O reforço do focus na logística poderá, pois, ser um desafio das empresas nesta década. Se por um lado os países de economias emergentes prosseguirão a sua orientação de crescimento suportado pelo incremento das exportações, por outro lado os países mais desenvolvidos continuarão na busca de maiores avanços tecnológicos, maior integração de processos e meios ambientalmente mais amigáveis para obter os produtos.

Os objectivos da logística são evidentes: entregar mais, entregar em distâncias maiores, entregar mais veloz, entregar mais “limpo”, de forma economicamente sustentável.

A estratégia da cadeia de abastecimento é vista cada vez mais como uma fonte de contribuição para os rendimentos da empresa. Isto requererá o incremento da colaboração entre a operação da logística e a empresa, perspectivando o relacionamento com o prestador de serviços mais como parceria do que como cliente-fornecedor.

A logística está a tornar-se num laboratório de formação na empresa e o responsável desta área deve migrar de operacional para co-decisor de estratégias empresariais concebidas numa filosofia logistics oriented.

Tivemos oportunidade, já no início de 2011, de assistir a uma exposição do Director Geral da Auto-Europa que referiu que um factor para a sobrevivência da empresa é um processo logístico integrado, ibérico e europeu, que permita incluir na cadeia um número crescente de produtores de componentes nacionais.

As conclusões do estudo que a APLOG recentemente realizou sobre a Situação da Logística em Portugal evidenciam que no nosso país a Gestão Logística atingiu nos últimos anos, em alguns sectores e em muitas empresas, um grau de desenvolvimento bastante próximo dos padrões mais elevados a nível europeu. Os prazos de entrega foram reduzidos significativamente, os

níveis de serviço ao cliente aproximaram-se dos padrões europeus, as infra-estruturas tecnológicas de apoio às operações melhoraram drasticamente e o grau de implementação dos mais modernos conceitos de gestão logística é bastante elevado num número significativo de empresas, em diversos sectores.

Conjugando a redução de prazos de entrega com o aumento dos níveis de serviço ao cliente, nos últimos dois anos, deverá concluir-se que houve grandes progressos na logística em Portugal, pois estas tendências e respectivos valores são melhores e superiores à média europeia.

Na batalha que a economia portuguesa tem de vencer, a contribuição das exportações para a formação do PIB tem que ultrapassar os actuais cerca de 30% e isto exige também ganhar competitividade pela logística. Na conjuntura prevista para 2011, os transportes que servem o mercado interno irão continuar em regressão, enquanto os transportes que servem o mercado externo poderão crescer em função do crescimento das exportações para os mercados que apresentam indicadores positivos de recuperação, caso de referência a Alemanha.

O transporte rodoviário de mercadorias no mercado interno perspectiva-se em regressão, enquanto para o merca-

do externo poderá assistir a uma performance positiva. O aumento do preço dos combustíveis terá um efeito corrosivo na margem dos transportadores, debilitando ainda mais aqueles que dependam muito do mercado interno e não tenham capacidade negocial junto dos seus clientes para reverem tarifas.

O transporte ferroviário de mercadorias está no início de uma trajectória de crescimento, procurando, através de soluções articuladas e performances conseguidas, aumentar os níveis de confiança do cliente, proporcionando em determinados percursos um complemento competitivo do transporte rodoviário.

O transporte marítimo e a actividade portuária beneficiarão do crescimento das exportações e da oferta competitiva dos portos.

Espera-se o crescimento do peso do transporte ferroviário e marítimo de mercadorias no plano das médias distâncias, por influência dos projectos previstos no TEN-T – Trans-European Transport Network e pelo aumento da consciência ambiental (traduzido em redução de emissões de CO₂).

O conceito do transporte multi-modal será forçadamente mais utilizado, intensificando-se as parcerias entre empresas de diferentes modos de transporte.

Quanto aos Operadores Logísticos, prevêem-se duas tendências de evolução antagónicas: a primeira, negativa, que resultará da prevista recessão da actividade económica com uma diminuição da procura interna; e a segunda, mais positiva, com base na externalização das actividades logísticas por parte das empresas produtoras para os operadores logísticos.

No âmbito do Portugal Logístico esperamos uma revisão do programa, que integre o ajustamento às novas realidades e tenha como base dois vectores de orientação do investimento: melhorar a competitividade dos nossos portos no quadro da Península Ibérica e a rentabilidade dos investimentos do ponto de vista económico - investir numa lógica de need to have.

É necessária a requalificação logística do eixo Carregado-Azambuja – actualmente a maior concentração de espaços logísticos em Portugal -, optimizando as acessibilidades com o objectivo de alcançar melhores eficiências operacionais.

É necessário implementar a já tardia ligação ferroviária de Sines à rede espanhola para não comprometermos definitivamente o potencial do Porto de Sines, sem a qual a eficiência operacional – custo, tempo e nível de ser-

viço – para abastecer o centro da Península Ibérica ficará prejudicada. Esta acessibilidade, conjuntamente com a ligação à A2, permitirá uma oferta robusta em 2014, para os destinos/origens dos contentores transportados pelos porta-contentores de 6ª geração – os New Panamax, provenientes da Costa Oeste da América e do Extremo Oriente, transitando pelo Canal do Panamá alargado e que terão como primeira escala na Europa o Porto de Sines. Possuímos uma situação geográfica privilegiada que deveremos aproveitar.

A Logística afirmar-se-á como um instrumento ao serviço das empresas – a Logística não é um fim em si. Mas é um processo essencial na materialização dos negócios. Importa passar a logística do armazém para o Conselho de Administração das empresas, isto é, transformá-la em instrumento de estratégia empresarial.

Em dialecto da minha terra diz-se “Tchova Xitaduma” (Changana, dialecto do Sul de Moçambique) que significa “Empurra que há-de pegar”. Vamos pois comprometermo-nos num esforço para empurrarmos o carro da logística, visando melhorar a competitividade da nossa economia. Assim queremos assinalar os 20 anos de actividade da APLOG em prol da disseminação do conhecimento logístico.

APROXIMAR PORTUGAL DO MUNDO

“Se está a viver um período de fracasso, posso afirmar, com a certeza da minha maturidade, ou dolorida experiência, que jamais falhará se estiver determinado a não fazê-lo. Por mais que encontre dificuldades pelo caminho, não desista. Pois saiba que no final da batalha o campo não está povoado de fracassos, mas de homens que tombaram antes de vencer”

Abraham Lincoln

Um dos melhores anos de sempre para a actividade da navegação foi, paradoxalmente, o ano em que mais se falou das crises que virão. Depois de uma quebra abrupta dos volumes e proveitos em 2009, assistimos a um aumento das trocas comerciais a nível internacional que potenciou uma recuperação sem paralelo na indústria. Isto deveu-se, em parte, a uma reposição dos stocks pelos maiores retalhistas nos grandes mercados de consumo – Estados Unidos e Europa – mas também, e principalmente, ao aumento sustentado do consumo e da produção industrial nos mais variados cantos do globo.

Esta é, porventura, a principal realidade a que continuaremos a assistir não só em 2011 como nos anos posteriores – o desenvolvimento económico mundial ocorrerá com uma grande magnitude nos países e regiões emergentes havendo uma quase estagnação nas

chamadas regiões desenvolvidas. Este factor será de extrema importância para o ajustamento estratégico das empresas portuguesas e da economia nacional.

Esta realidade não vem como surpresa para ninguém mas é algo que ainda não estará intrínseco na nossa mente.

É evidente que a União Europeia e os Estados Unidos serão, por muitos anos, os mercados de referência, os mercados base, com uma população grande, com o PIB *per capita* elevado e, apesar de tudo, com um potencial económico e de consumo elevados. Isso é inegável. É também evidente que estas regiões serão, ainda por bastante tempo, os nossos principais parceiros comerciais.

Mas o seu peso relativo tende a diminuir – e rapidamente. Os crescimentos económicos elevados estão a transferir-se (fenómeno já em movimento há algum tempo) para a China, Índia, países do ASEAN, Rússia, África e América Latina. É aqui que veremos crescimentos acima dos 5%, um surgimento maciço da classe média, o surgimento cada vez maior de novos ricos e, consequentemente, mercados de consumo apetecíveis para as nossas exportações.

O tempo de ver estas regiões apenas como as áreas produtoras de bens para

outros consumirem acabou – e de vez.

Isto significa uma mudança de paradigma para as empresas portuguesas (e europeias em geral). O seu crescimento, os seus planos estratégicos de ataque a novos mercados e os seus pensamentos têm de estar focados nestes mercados. Eles não são mais mercados periféricos e acessórios – eles são o mercado alvo e deverão ser a nossa obsessão.

A questão de fundo é saber quais as implicações desta realidade para a nossa indústria. Estas são, como se pode entender, de variada índole:

- A maior procura por destinos mais longínquos com a consequente menor oferta de transporte existente, custos de transporte, em média, mais elevados e um *lead time* superior;

- Servir mercados potencialmente grandes mas ainda pouco desenvolvidos na perspectiva de serviço ao cliente e a nível logístico. No entanto, de desenvolvimento e dinâmica elevados pelo que se tendem a aproximar dos nossos padrões rapidamente;

- Entrada em mercados em concorrência directa com produtores locais e empresas globais (não só europeias ou norte-americanas mas de outros mercados emergentes);

- Um risco de crédito superior, dado serem mercados desconhecidos e com parceiros comerciais ainda não regulares;

- Necessidade de uma força de vendas mais internacional, profissionalizada e proactiva (ou uma maior dependência de *tradings* especializadas);

- Na generalidade, um assumir de risco cada vez maior.

Devo dizer que temos assistido a grandes desenvolvimentos nestes factores nos últimos dois anos. Vejo cada vez mais empresas a venderem para cada vez mais destinos e de uma forma mais regular. Vejo essas empresas a participar activamente em feiras em busca de novos clientes. Vejo as nossas exportações a entrarem cada vez mais em novos mercados. Vejo os produtos portugueses competitivos e capazes de se imporem a qualquer outro concorrente pela sua qualidade e serviço apresentado. Estou convicto que nos próximos anos veremos um aprofundar cada vez maior desta realidade.

No sentido inverso a realidade será, porventura, mais complicada. A expectativa de decréscimo do consumo privado e do consumo público não deixará de ter impacto nas importações. A nossa distribuição tenderá a funcionar cada vez mais com menos *stock*, com o objectivo de reduzir o capital investido e minimizar o risco de obsolescência.

Estas dinâmicas opostas terão um impacto grande no nosso sector de ac-

tividade — mais visível no transporte contentorizado de mercadorias mas não se limitando a este. É previsível que a pressão sobre o *stock* de equipamento existente (o número de contentores disponíveis) aumente levando a uma necessidade de posicionamento de contentores vazios superior, o que poderá onerar as exportações.

Para minimizar o impacto desta realidade é premente a redução de burocracias. É, sem dúvida, possível uma redução dos procedimentos, processos e fluxos documentais sem uma redução dos trâmites relacionados com a segurança. Mas não nos escudemos apenas em factores externos pois também depende de nós a criação de empresas e organizações mais eficazes, eficientes, flexíveis e dinâmicas, sem as quais o sucesso é uma miragem.

Tenho tido ao longo dos últimos números da Edição Especial do TRANSPORTES & NBEGÓCIOS um discurso e uma mensagem optimistas. Deixem-me afirmar que a realidade posterior nunca me defraudou. Apesar de todas as dificuldades expectáveis, sempre nós, os portugueses e as suas empresas, tivemos uma *performance* melhor do que aquilo que, à partida, se poderia antever.

É evidente que o panorama actual é ainda mais nublado. Esperam-se ainda mais dificuldades. Poderia dizer-se que está tudo contra nós. É um facto. É indubitável que o desemprego aumentará, que o rendimento de muitos portugueses sofrerá, que muitas empre-

sas não resistirão. Negar isso é negar a realidade.

Mas permitam-me afirmar que não tenho dúvidas que sairemos, outra vez, vencedores deste desafio. Descobriremos novos caminhos. Novos mercados. Novas empresas nascerão. Muitas empresas sairão fortalecidas. Produziremos mais e mais eficientemente. Já está a acontecer e acontecerá ainda mais.

Estou também certo que os armadores, e outros operadores logísticos, a trabalhar em Portugal estão preparados para apoiar as nossas empresas a enfrentar e ultrapassar os desafios. São eficientes, proactivos, oferecem novos produtos e serviços, são, numa palavra, competitivos.

Pela nossa parte continuaremos a trabalhar cada vez mais para aproximar Portugal do mundo. Para que não existam limites geográficos para os nossos empresários e para que o transporte seja mais um factor de competitividade para eles. Esse é o nosso desafio e também esse venceremos.

Desejo ao leitores um ano de 2011 cheio de perseverança e certeza nas suas próprias capacidades. Cheio de criatividade e força para ultrapassar os obstáculos. Desejo que 2011 seja recordado como o ano em que tudo ameaçava desabar mas que acabou por criar os fundamentos sólidos de uma economia competitiva, global e com oportunidades para quem nela se deseja desenvolver.



curso de formação profissional técnico de assistência em escala

Reconhecimento internacional

Elevadas perspectivas de carreira no mundo da aviação

Inclui certificação em:

- **Segurança Nível 6**
- **Carga Perigosa Categoria 9**
- **Básico de Passageiros (Lost & Found e Ticketing)**
- **Ramp Safety**

formação teórica e prática

Beneficia de acesso

à fase de selecção e recrutamento da **portway**

Ganha conhecimento

e vem trabalhar no mundo da aviação!



**handling your
every need!**

portway, handling de portugal, s.a.



Accredited
School



para mais informações e inscrições:

tlf: +351 21 844 50 00 | fax: +351 21 844 51 00 | mail: info@portway.pt | www.portway.pt

REFLEXÕES SOBRE O SECTOR MARÍTIMO-PORTUÁRIO

Nesta edição anual do TRANSPORTES & NEGÓCIOS é tradicional tecer considerações mais ou menos inteligentes sobre a evolução do mercado no ano transacto e apresentar projecções para o ano que se inicia. Na maioria dos casos, as projecções falham redondamente mas no ano seguinte já ninguém se lembra e o processo é renovado alegremente.

Este ano resolvi quebrar a tradição. Seguindo o método Socrático, vou filosofar sobre o sector marítimo-portuário em Portugal, colocando e respondendo a perguntas que já me fizeram ou que eu gostaria que me fizessem.

○ MAR É A PANACEIA PARA A ECONOMIA PORTUGUESA?

Não, mas pode ajudar muito!

E inegável que o mar foi um factor determinante durante dois períodos históricos em que Portugal foi grande: a época dos Descobrimentos e o período colonial, particularmente depois da 2.ª Guerra Mundial, quando a nossa marinha mercante era imprescindível para o bom funcionamento do império. Os mais velhos ainda se lembrarão do famoso Despacho n.º 100 de 10 de Agosto de 1945, do então Ministro da Marinha, Almirante Américo Tomás, que estabeleceu como objectivo a cobertura de 60% do comércio marítimo pela frota nacional. Dez anos depois Portugal tinha a 17.ª maior frota do mundo.

Com o fim das colónias e, sobretudo, com a entrada de Portugal na União

Europeia, o mar deixou de ter interesse para os nossos empresários e para a nossa classe política, excepto quando era fonte de problemas, geralmente ligados ao (mau) funcionamento do sistema portuário.

Só em 2003, por iniciativa do Governo de Durão Barroso, o mar voltou a surgir como desígnio nacional, com a constituição da Comissão Estratégica dos Oceanos, mandatada para elaborar uma Estratégia Nacional para o Mar, assente no desenvolvimento integrado de todos os recursos nacionais de natureza económica, política e cultural. O relatório da Comissão, em que colaboraram os nossos principais especialistas em todos os sectores ligados ao mar, constitui um trabalho notável, que rapidamente foi votado ao esquecimento.

Poucos anos depois, por iniciativa da Associação Comercial de Lisboa, uma equipa liderada pelo saudoso Prof. Ernâni Lopes produziu um extensivo trabalho de análise com cariz mais pragmático: o Hypercluster da Economia do Mar. Felizmente, a ACL deu seguimento a essa iniciativa com a criação do Fórum Empresarial da Economia do Mar.

Apraz-me notar que a adesão ao Fórum tem sido entusiástica, o que revela o interesse e vontade da sociedade civil em voltar a apostar no mar. Aqui a questão que se coloca é:

POR ONDE DEVEMOS COMEÇAR?

Na realidade já começámos. O sistema portuário nacional, que é o elo

mais crítico na cadeia logística que suporta a economia do mar, tem sido alvo de uma modernização notável durante os últimos dez anos. Aqui é justo prestar homenagem a duas pessoas, por sinal duas senhoras: a eng.ª Ana Paula Vitorino, que, na qualidade de Secretária de Estado dos Transportes, teve a visão, competência e coragem para lançar as bases para a modernização portuária, aliás bem continuada pelo actual Governo, e a dr.ª Lídia Sequeira, que, como Presidente do Conselho de Administração do Porto de Sines, teve a ingrata tarefa, superiormente conseguida, de modernizar os processos (e mentalidades!) do porto, condição imperativa para concorrer no mercado internacional de contentores. A Janela Única Portuária é um bom exemplo do progresso conseguido nos últimos anos.

No entanto, não é possível dar seguimento ao trabalho já feito e alargá-lo a todo o sector marítimo-portuário sem atrair para este sector os nossos melhores talentos. Este é, para mim, o maior desafio que hoje enfrentamos: os nossos melhores jovens não são atraídos pelas fracas perspectivas de uma carreira ligada ao mar e, por isso, escasseia o talento necessário para alterar este círculo vicioso.

A solução passa por um modelo, já provado noutros países, de promover em conjunto o ensino, a investigação e o empreendedorismo, atraindo para Portugal individualidades de reconhecida craveira internacional, que, por sua vez, contribuam para a credibilização e sucesso da iniciativa.

Singapura é um bom exemplo de como pode funcionar este tipo de modelo. Apraz-me registar que uma das nossas principais universidades privadas está empenhada em desenvolver uma iniciativa semelhante.

A GESTÃO DOS PORTOS PORTUGUESES DEVE SER CENTRALIZADA?

Não!

No Orçamento do Estado para 2011, o Governo manifesta a intenção de adoptar um modelo de gestão para o sector baseado na solução de macro-estrutura prevista no Programa de Reestruturação da Administração Central do Estado (PRACE). Por outras palavras, criar uma empresa única para gerir os cinco principais portos nacionais, para “aumentar a eficiência na gestão dos portos, melhorar a articulação ao nível da política portuária e da coordenação de investimentos e reduzir o número de empresas”.

Convém lembrar que os referidos portos têm um único accionista: o Estado, representado pela Secretaria de Estado dos Transportes. Assim, a coordenação dos portos e a articulação da estratégia portuária estão automaticamente asseguradas. Há quem argumente a favor do gestor único para garantir a continuidade da gestão, porque sempre que muda o Governo as políticas mudam, esquecendo que quando muda o Governo também mudam as administrações.

A melhor medida para aumentar a eficiência portuária é simplesmente

apostar em quadros com perfil adequado, o que não é fácil pelas razões acima apontadas.

DEVE HAVER MARINHA MERCANTE EM PORTUGAL?

Devo confessar que a minha resposta a esta pergunta deu uma volta de 180 graus. Durante muito tempo defendi a tese que o mercado de transportes marítimos é um mercado extremamente competitivo (por isso, eficiente) e aberto, pelo que não é necessária uma marinha mercante nacional para garantir a competitividade do nosso comércio externo. Além disso, sendo a marinha um sector de capital intensivo, Portugal tem poucas ou nenhuma vantagens competitivas.

Estes argumentos ainda continuam válidos mas ignoram um efeito secundário de importância decisiva: a modernização e desenvolvimento do sector marítimo-portuário não é possível sem a criação de uma base de conhecimento sólida e sem atrair jovens competentes para o sector. Ao deixarmos desaparecer a nossa marinha mercante perdemos uma das principais fontes de treino e de conhecimento, contribuindo para o de facto da economia do mar.

Assim, uma pergunta muito mais importante é:

PODE HAVER MARINHA MERCANTE EM PORTUGAL?

Não sem uma mudança de paradigma nacional.

Recentemente, numa conferência sobre “Portugal e o Mar” um dos oradores, o holandês Niko Wiljnost, Presidente da Associação das Agências Europeias de Transporte Marítimo de Curta Distância, chamou a atenção para o facto insólito de ter participado numa conferência semelhante cinco anos antes e poder repetir as recomendações então apresentadas, pois nada tinha mudado.

Referiu também o sucesso do armador holandês Nle Dutch (ND) que começou do nada e, com base no comércio marítimo entre Portugal e Angola, lançou a sua primeira linha de navegação, cresceu e tornou-se num armador importante a nível mundial.

A razão porque o exemplo da ND não seria possível em Portugal é muito simples: não há know-how nem interesse por parte do sector financeiro na marinha mercante. As várias tentativas de pequenos armadores, que falharam, eram demasiado alavancadas financeiramente, portanto sem capacidade para resistir às inevitáveis oscilações do mercado. Mas percebe-se por que razão os bancos portugueses não apoiam a marinha mercante: não têm quadros especializados neste sector, pelo que não conseguem distinguir os bons projectos dos maus; por isso evitam ambos.

Presumivelmente, se o mar voltar a ser um designio nacional, como todos desejamos, todos os sectores da economia, particularmente o financeiro, criarão as competências necessárias para se voltar a desenvolver a marinha mercante.

PARAR E REFLECTIR: PARA QUANDO UMA POLÍTICA INTEGRADA DOS TRANSPORTES?

É hoje unanimemente reconhecido que a última década foi de profundo retrocesso em várias áreas da nossa existência colectiva e o sector dos transportes foi, em termos globais, dos mais penalizados.

As decisões que ao longo das últimas duas décadas foram tomadas foram-no de uma forma casuística e não com base num pensamento estruturado e coerente que respondesse a um desígnio nacional de desenvolvimento integrado e sustentável. O sector dos transportes foi um dos mais atingidos e, nesse particular, o ferroviário foi o que mais sentiu os efeitos dessa lamentável indefinição.

A falta de um verdadeiro plano para os transportes que a todos congregasse e que desse um rumo ao sector, integrando-o num modelo de desenvolvimento do País, está a revelar-se verdadeiramente dramática para o sector ferroviário, já que a progressiva perda de dimensão e massa crítica o está deixar depauperado, em termos técnicos e humanos.

A última década do século passado foi a década da segmentação de todo o sector ferroviário. Dividir a pretexto que tal era exigido pelas directivas comunitárias, e nessa linha surgiram as diferentes organizações (da CP, nascida nos

anos 50 do século XX, emergiram cerca de duas dezenas de novas entidades em que as mais conhecidas são a REFER – Rede Ferroviária Nacional, EPE e o ex-INTF - Instituto Nacional do Transporte Ferroviário, integrado em 2007 no actual IMTT – Instituto da Mobilidade e dos Transportes Terrestres, IP, para além da própria CP – Comboios de Portugal, EPE, agora também em via de mais uma “segmentação”, através das faladas subconcessões) que hoje contribuem de uma forma substancial para o endividamento global que este sector dos transportes acumula. Em resultado disso a ferrovia portuguesa está mais desarticulada e com o processo de operação mais complexo e atabalhado, para não dizer outra coisa.

Por outro lado, durante o período de 2000 a 2010 houve um grande emagrecimento de recursos humanos no sector ferroviário que, se era necessário ser feito dado que a evolução tecnológica o permitia, era também necessário ter sido feito de uma forma que permitisse que o conhecimento específico não fosse na “enxurrada” que se verificou. Tendo sido feito de uma forma casuística, não assegurou a passagem desse conhecimento para os que ficaram nas diferentes entidades em que o sector se dividiu.

E o que temos? Temos uma confusão

total, diria mesmo, um total desnorte e mais uma série de medidas avulsas, casuísticas, que resultam, não de opções estratégicas em resultado de profundas reflexões e estudo, mas das circunstâncias que no momento actual tudo justificam e que ajudam a camuflar a inépcia com que os transportes têm sido tratados nestas duas últimas décadas.

E agora? Agora é preciso **parar e reflectir** para decidir bem.

Infelizmente, as circunstâncias obrigaram-nos a parar. Tudo está suspenso. Mas o País não pode continuar indefinidamente suspenso. Temos de, em conjunto, reflectir sobre que futuro e que papel queremos para o sector dos transportes em Portugal. Essa reflexão tem de ser feita por todos nós mas os estudos técnicos têm de ser trabalhados no seio do Estado (Governo) no âmbito de um Gabinete de Estudos e Planeamento (do Ministério dos Transportes...) composto por especialistas das diferentes disciplinas dos transportes, que possam encontrar de forma integrada e sustentável as melhores soluções, de acordo com a realidade e as necessidades do País.

A sucessiva e perniciosa opção de o Estado, sistematicamente, desenvolver este tipo de estudos com recurso, em regra, a multinacionais de consultoria tem tido, a meu ver, pelo menos dois

efeitos fortemente negativos, em função até da pouca experiência concreta que a maioria dos consultores que integram as equipas de estudo tem:

a primeira, é a de que estas entidades trazem, em regra, soluções (modelos) gerais, assim como o condicionamento que advém de o objecto de estudo de que estas são incumbidas (cadernos de encargos e termos de referência) resultar de uma encomenda que normalmente apenas trata parceladamente a questão, não atendendo à necessidade de se terem soluções integradas e adequadas à realidade portuguesa;

a segunda, é a de que ao não haver estudos integrados e sistemáticos da problemática dos transportes, num organismo tutelado pelo Estado, a capacidade de pensar e decidir quais as melhores soluções fica, sistematicamente, nas mãos de entidades exteriores e também, em regra, outras multinacionais.

É por tudo isto que é preciso escutar os diferentes actores interessados directamente nestas questões, para que as soluções encontradas possam ser soluções nacionais, um desígnio comum, que não seja posto em causa ao sabor dos ciclos eleitorais, ou, o que é ainda mais grave, quando dentro do mesmo ciclo eleitoral (isto é, dentro do mesmo

Governo) mudam os actores (decisores). O não escutarmos, o queremos sempre que a solução que apresentamos É A SOLUÇÃO, tem sido um dos dramas do sector, quiçá até mesmo do País.

É preciso olhar para a nossa realidade e tentar encontrar as melhores soluções. Naturalmente que temos, também, de perceber se para os nossos problemas outros já encontraram algum tipo de soluções e se estas se podem adaptar a nós.

Mas para se escutar e olhar temos de estar organizados e ter os nossos meios humanos bem preparados tecnicamente - pelas nossas escolas mas, também, com formação obtida em grandes escolas fora do País, que lhes permitam adensar conhecimentos e competências -, que dotem o País e o Estado de meios para analisar, fundamentar e propor as melhores opções.

É preciso decidir, com base em estudo aturado e competente e depois trabalhar adequadamente a implementação das decisões. Só assim se pode defender o interesse geral e não ficar sujeito a *lobbys* e interesses particulares.

Há, todavia, algumas linhas de força que importará ter presente em toda a

reflexão que se venha a fazer: a necessidade de uma adequada articulação entre os vários modos de transportes. Daí decorre que tem de haver um conjunto de princípios que têm de ficar claros para todos.

Primeiro: tem de haver uma clara articulação entre os portos e o caminho-de-ferro, o que implica também clarificar com a Espanha a questão da bitola das linhas ferroviárias, para que de uma vez por todas se defina (em articulação com a Espanha) quando e de que forma se vai proceder (e se em todas as linhas) à mudança da bitola.

Segundo: tem de haver, também, uma ligação directa entre as novas linhas de bitola europeia (vulgo TGV) e os aeroportos, nomeadamente no caso do NAL – Novo Aeroporto de Lisboa. Não é concebível que a ligação ferroviária ao NAL seja feita por um ramal ferroviário, como tem estado previsto até agora, e não pela passagem directa das novas linhas de bitola europeia.

Terceiro: no actual contexto de profunda dificuldade económica e financeira tem de haver uma criteriosa definição das prioridades de investimento e, naturalmente, a prioridade tem de ir para os projectos que possam ter um maior impacto positivo na nossa economia.

CUMPRIR O PORTUGAL LOGÍSTICO, ALAVANCAR A ECONOMIA E O PAÍS

A competitividade do sector logístico nacional, a ampliação do negócio, a sustentabilidade da actividade dos vários sectores (empresas e instituições) e a criação de valor transaccionável em mercados internacionais (exportação) continuam a ter, em nossa convivência, uma evolução directamente condicionada pela evolução do projecto Portugal Logístico.

Aquele projecto é complexo, porque obrigatoriamente multidirigido, e, por isso, está dependente do desenvolvimento dos planos estratégicos sectoriais – sector portuário (operação portuária), sector ferroviário (operação e infra-estrutura) - a que se junta com particular importância a regulação, que está particularmente desajustada no sector ferroviário (acesso à infra-estrutura).

Numa breve análise, necessariamente parcial porque reflecte apenas uma visão da CP Carga S.A. (já que não se conhece a existência de uma coordenação autonomizada daquela iniciativa e a sua respectiva monitorização), consideramos, pelas evidências, que o estado de desenvolvimento do projecto é por esta altura consideravelmente insuficiente.

Ainda assim, como factores positivos são destacáveis: a existência de capacidade portuária, ferroviária e rodoviária (infra-estruturas e operação) substancialmente disponíveis; o consenso político e empresarial crescente quanto à necessidade de soluções logísticas mais competitivas e ambientalmente mais favoráveis; a construção

da ligação ferroviária do Porto de Aveiro e ao Complexo da Siderurgia do Seixal e a ampliação do cais marítimo para contentores em Sines, em curso.

Infelizmente, os factores negativos têm particular importância estrutural, e no essencial alinhámos: redes plataformas logísticas sem previsão de execução conhecida, configuração da malha ferroviária desvantajosa (em média percursos mais extensos em mais de 30% que os percursos rodoviários nacionais e cerca de 50% no percurso internacional), perfil do traçado ferroviário (rampas curtas plurilocalizadas, que obrigam a sobre esforços operacionais na ordem dos 70%) e, por último, não com menor importância, a regulação do acesso à infra-estrutura desajustada (taxa de uso superior à praticada em Espanha e pagamento pela intenção do uso).

Apesar do contexto se manter desfavorável para a operação ferroviária, no que respeita às características e condições de acesso às infra-estruturas, e estarmos em plena crise económica, a CP Carga S.A. não só se mantém fiel à missão que definiu e assumiu - “construir e oferecer ao mercado soluções logísticas completas e duradouras de base ferroviária que, transformadas em vantagens competitivas para os produtos dos nossos clientes, lhe permitam alcançar níveis adequados de solvência financeira da actividade” - , como estamos determinados em alcançar os objectivos a que nos propusemos – crescimento da actividade de 8 a 10% ao ano, ganhos de produtividade de 25% em 3 anos e antecipação da sol-

vência financeira da empresa para 2013.

Para a obtenção daqueles resultados, mantemo-nos focados nas linhas estratégicas que definimos: cooperação (parcerias com operadores portuários, rodoviários e logísticos na construção de soluções logísticas comuns); considerar o espaço ibérico como o nosso mercado natural, com progressiva extensão aos mercados além Pirinéus; promover, concretizar e compartilhar em investimentos dirigidos ao desenvolvimento e melhoria dos interfaces (portuários/ferro- viários e ferroviários/portuários), considerando a multimodalidade e o projecto Portugal Logístico como elementos estruturais do seu desenvolvimento e a regeneração da cultura dirigida a uma nova visão de serviço – orientação para o Mercado, logo para o Cliente.

Consolidam a nossa vontade de actualização os resultados produzidos em 2010: ganhos de produtividade na ordem dos 15%, um crescimento de actividade de cerca de 8% (apesar da quebra do transporte de carvão em 800 000 mil toneladas) e uma redução do deficit em 15%. E é com base na mesma estratégia que nos propomos para 2011 atingir um crescimento na ordem dos 9%, ganhos de produtividade de 20% e a redução do deficit em 50%.

O crescimento registado em 2010 e projectável para 2011 é sobretudo originário de fluxos marítimos, nos quais a CP Carga S.A. tem uma presença crescente e detém uma quota, nos portos nacionais, de 100%. Pelo que po-

deremos com convicção afirmar que estamos já a materializar, à nossa dimensão, os objectivos do Projecto Portugal Logístico – exportação crescente de logística. E na medida em que a maioria dos projectos desenvolvidos, e em carteira de materialização, quer dirigidos a eixos ibéricos quer a eixos além Pirenéus, são iniciativas conjuntas (parcerias) com operadores portuários, operadores logísticos e rodoviários e parcialmente resultado de protocolos de cooperação com Administrações Portuárias, podemos afirmar que não só estão a ser cumpridos objectivos, como tal resulta de entendimentos empresariais dentro do espírito do Projecto.

Em termos de valor económico, considerando apenas a logística exportada, a actividade que temos vindo a desenvolver com os nossos parceiros de projecto, sobretudo em Sines, está a gerar uma mais-valia para a economia nacional na ordem dos 100 milhões de euros ano, valor que poderá e deverá evoluir para mais de 300 milhões, apenas na cadeia logística densa, se forem criadas condições (acessos ferroviários nacionais às fronteiras) que permitam uma maior afirmação daquele porto e que, simultaneamente, sejam geradoras de oportunidades de melhoria da competitividade, sobretudo dos portos de Lisboa e Setúbal.

Faz sentido, também para enquadrarmos a importância da tão falada Rede Transeuropeia de Transportes, falarmos da relação entre o projecto da Alta Velocidade e o Transporte de Mercadorias para reafirmarmos que, considerando a totalidade do projecto que

inclui a Terceira Travessia do Tejo, em nossa convicção serão produzidos dois efeitos a tempos diferentes;

○ tráfego em bitola europeia será desenvolvido progressivamente e atingirá alguma expressão no longo prazo e noutra tipologia de procura onde predominará a “Encomenda Expresso”;

○ que introduz um factor decisivo ao necessário acréscimo de competitividade nos sectores da logística e dos transportes nacionais, onde obviamente se incluem os portos, é a construção em toda a extensão do troço de uma linha de bitola ibérica, que permitirá reduzir em cerca de 50% os custos ferroviários no território nacional, colocando a zona económica de Madrid como mercado potencial e atingível;

Em nossa opinião, permitimo-nos avançar que sem aquela infra-estrutura, bem se poderá falar das vantagens da Fachada Portuária Atlântica de Portugal, que a sua falada centralidade planetária muito dificilmente passará de um exercício teórico e as Redes Transeuropeias Ferroviárias pouco significado económico terão para Portugal e para o sector logístico nacional.

Por último, permitimo-nos avançar uma breve reflexão sobre a relação do Transporte Ferroviário com o País e a Economia.

Trata-se de um dos últimos grandes sectores industriais do País, que mantém competências e activos consideráveis (experiência, conhecimento e capacidade) que potenciarão relevante

actividade exportadora.

No plano estrito das mercadorias, o Transporte Ferroviário, enquanto solução base das soluções logísticas terrestres complementares aos fluxos marítimos, será destas o seu elemento mais estruturante, logo, a sua maior ou menor competitividade determinará em boa parte o grau de afirmação da Fachada Atlântica Portuária Nacional no espaço europeu, sobretudo ibérico.

Ora os acréscimos da produtividade necessários ao Transporte Ferroviário não se esgotam na reestruturação que está a ser levada a efeito pela CP Carga S.A.. São sobretudo funções das infra-estruturas disponíveis e da regulação do seu acesso como já referido.

Sendo que o reajustamento das infra-estruturas é de execução no médio/longo prazo, é na adequação do quadro regulatório, em conteúdos técnico-administrativos, que reside a possibilidade de impulso imediato que permitirá expandir a exportação de logística nacional em valor muito para além do aparente benefício actualmente obtido através de taxas, tarifas e tabelas impostas à cadeia logística, particularmente as exigidas no âmbito do uso da rede ferroviária nacional.

A existir, como é recomendável, um avanço no âmbito da regulação, não só será antecipada capacidade exportadora como estarão criadas as condições para a existência sustentada da operação ferroviária de raiz nacional no espaço ibérico.

A DECADE OF CHANGE AND MUCH MORE TO COME

OUTLOOK 2010

For those who were here last year, you will see that our optimism has grown throughout the year. And the profit of \$15.1 billion is certainly good news for an industry that lost \$51 billion between 2001 and 2009. But let's put that good news into perspective.

First, let's understand what this means to investors. Our margins are still pathetic. Industry revenues will be \$565 billion. Our \$15.1 billion profit is a 2.7% margin. If airlines were charity organizations, this would be a great result. As a business, it clearly shows that we remain a sick industry. We are not even recovering half the cost of capital which is 7-8%. Even in a profitable period, the industry continues to destroy shareholder value.

Second, regional differences in profitability remain significant. More than half the profit will come from Asia-Pacific carriers at \$7.7 billion in 2010. This is the largest absolute profit ever for this region. The power of China is driving this forward.

The US contributes another third with \$5.1 billion. This is largely the result of the capacity cuts that started when fuel spiked in 2008. And the other star is Latin America, which is delivering a further \$1.2 billion, completely disproportionate to its 4% share of industry revenues. Strong regional economies and an innovative approach to consolidation have turned the region's airlines around over the last decade.

What is disappointing is Europe with

a \$400 million profit. Their surprisingly strong third quarter performance turned the earlier forecast net loss into profit. But at \$400 million, it is really peanuts. The European industry is 13 times the size of Africa. But profits are just four times larger than the \$100 million that Africa's carriers will make.

The same is true for the Middle East airlines. They will make \$700 million this year, almost double the Europeans, but on a quarter of the revenues.

Third, 2011 will be more challenging. Global profitability will fall from \$15.1 billion back to \$9.1 billion in 2011. That will be a 1.5% margin on revenues of \$598 billion.

What is driving this deterioration of profitability?

As Brian mentioned There are three factors. The first is the price of oil. We are estimating an oil price of \$84 per barrel for next year, up from \$79 in 2010. This will add \$17 billion to costs and bring the fuel bill to \$156 billion. With oil now over \$90 per barrel, this could turn out to be a conservative estimate.

The second is the gross domestic product (GDP). Globally, GDP growth is predicted to fall from 3.5% to 2.6% next year. Europe in particular is a mess, with growth expected to slow to 1%.

And finally, we see over-capacity. Capacity will grow by 6.1% but demand will only grow by 5.3%. While yields grew by about 7% this year, in 2011,

passenger yields will grow by just 0.5% and cargo will be flat.

In summary, we end this year with better-than-expected profits but nothing for our shareholders. Profits will deteriorate in 2011. The industry is still fragile.

A DECADE OF CHANGE

Our weak financial situation comes despite a decade in which airlines made enormous changes.

1. Productivity improvements

Over the last 10 years, productivity improved by 63%. We drove sales and marketing unit costs down by 19% and we improved fuel efficiency by 20%.

2. Cost Savings

IATA was very much involved in bringing to the industry over 55 billion dollars in savings since 2004. How? \$19 billion in user charges, \$18 billion in fuel and operational cost savings and \$18 billion with our Simplifying the Business program. There are also other forces for change that are re-shaping the industry.

3. Rapidly Growing Markets

Rapidly developing markets are shifting the industry's center of gravity to the East. Traditionally intra-North America traffic was our largest market. In 2009, 655 million traveled within North America and 662 million within Asia. By 2014, we expect to see 3.2 billion people traveling. That is 800 million more than the 2.4 billion that will fly today. Of that 800 million, 360 million will travel within Asia Pacific.

We are also seeing big shifts in where the money is measured in market capitalization. Today, the largest airline in the world is Air China at \$20 billion, followed by Singapore Airlines at \$14 billion, Cathay Pacific at \$12 billion, China Southern at \$11 billion, LATAM \$15 billion (LAN 11 and TAM 4), and then Delta and Lufthansa at \$10 billion each.

4. Globalizing Leadership on Liberalization

The industry's leadership is also becoming more global. Last week, the US concluded its 101st Open Skies agreement with Brazil. Any open skies agreement is an important step forward. But the US, the father of open skies agreements, is not able to update archaic ownership rules. Some say they are for national security. Others claim they protect jobs. They are just alibis to avoid change.

Ownership rules did not protect the hundreds of thousands of US airline jobs that were lost over the last decade. But liberalization of ownership rules could create global business opportunities that would support employment.

Europe brought a new leadership idea with the creation of a model for change with the European common market. But even more impressive is what is now happening in Latin America. Progressive airlines in the region have built trans-national brands with multi-hub operations. In a decade, the region has been transformed. Passengers are benefitting with safer and more efficient operations and the region's airlines are

more profitable than ever. This should be an example for others to build on.

5. Consolidation Taking Hold

We can also say that consolidation is beginning to re-shape the industry. Look at all that has happened in the last couple of years. Air France and KLM; Lufthansa with Swiss, bmi, Austrian and Brussels Airlines; Continental and United; Northwest and Delta; Air India and Indian Airlines; TAM and LAN; Japan Airlines with Japan Air System; Cathay Pacific with Dragonair; and Iberia and British Airways.

Some consolidations have been more successful than others. Usually there is a direct relation between success and the freedom that the airlines have to make significant changes. But the message is clear. Airlines are eager for change. And at some point, consolidation and relaxed ownership rules must give way to a normal industry. That industry will have the commercial freedoms to take advantage of the global village that it made possible.

6. Vision 2050

Momentum is clearly building for big changes. This is reinforced by the fact that even after all the restructuring and re-engineering of the last decade, we have not achieved sustainable profitability. What is holding us back? Airlines spent the last decade in survival mode. We needed changes that could deliver immediate results. E-ticketing was a huge change and we implemented it globally in 48 months from start to finish. Our small profit this year gives us some breathing

room to think a bit bigger. We must use this opportunity to look ahead.

That is why I announced Vision 2050 at our annual general meeting in June. We are assembling a group of strategic thinkers who will meet in Singapore. These include CEOs, industry wise men, politicians, inventors, technology experts, economists and so on. Singapore's Minister Mentor Lee Kuan Yew will provide advice from his long history of achievements and his capacity to look forward. And we are tapping the expertise on competitiveness of Harvard University's Professor Michael Porter. Together we will produce an industry paper that captures the group's thoughts on sustainable profitability.

Vision 2050 will also look at finding an environmentally sustainable way to power the industry, having cost efficient infrastructure to support the industry and building passenger loyalty. For the most technologically advanced industries in the world, nothing is impossible within a 40-year time frame. I am confident that we will have some very interesting results to report in June.

TODAY

In the interim, IATA is involved in many of the industry's biggest challenges. I would like to give you a high level introduction to the issues that will be discussed in greater detail later.

SAFETY

As always, let's start with safety, our top priority. There were 17 Western-built jet hull losses this year. This gives an acci-

dent rate of 0.66 per million flights. Of these, four were with IATA carriers. This puts the accident rate for IATA carriers at 0.28, 58% better than the global average. Clearly, the benefit of the IATA Operational Safety Audit (IOSA) is showing.

But safety is a constant challenge and there is much more work to do. Our priorities to make the industry even safer include implementing our agreement with the US, Europe and ICAO to share safety information, moving our ground handling audit forward, finding a new way to train pilots and mechanics, more tools to avoid runway accidents, and regional initiatives, particularly in Africa, where the accident remains at 12.5 times the global average.

SECURITY

Along with safety comes security. It's a constant challenge and the system must improve. I spent much time trying to get government, particularly the US, to work with industry on security. One success was one-stop-security in Europe, which has eliminated repetitive screening for at least 6 million passengers a year. But that is the exception.

In general, aviation security evolved by adding one measure on top of another with little attention to how it all works together. The US response to the underwear bomber marked a difference. A month after the incident, US Department Homeland Security (DHS) Secretary Janet Napolitano and ICAO Secretary General Raymond Benjamin came to our offices to start a dialogue. Now we are working with the DHS and ICAO on

a common agenda to build a robust, efficient and convenient system.

What did we achieve? We convinced the US to stop blacklisting states, eliminated pat-down for all US bound passengers, removed in-flight restrictions on passenger movement. And the Yemen cargo incident was handled much better. Industry was consulted and involved in targeted short-term measures. We offered a three-point vision for cargo security: finding technology that can scan pallets, converting e-freight data to intelligence and finding solutions to secure the supply chain.

On the passenger side, developing a checkpoint of the future is at the top of everybody's agenda. With today's terror threats, we need to be able to find bad people, not just bad objects. We can only do that by combining technology with intelligence. This will allow us to assess passengers for risk with appropriate security checks to follow. Further in the future, my vision is to develop a security tunnel. Passengers will identify themselves with a fingerprint, biometric passport or mobile phone boarding pass. As they stroll through a tunnel, they will be checked for all items without unpacking. And they will emerge with immigration clearance and ready to board the plane simply by giving their fingerprint again.

SIMPLIFYING THE BUSINESS

We are also using technology to simplify our business. This program now aims to save the industry over \$18 billion annually while making travel more convenient.

Today we are announcing a major achievement in this process. By 31 December, we are confident that the industry will achieve 100% capability for Bar Coded Boarding Passes. Airlines, airports and technology suppliers worked together to achieve this with potential savings of \$1.5 billion. And it facilitates many check-in options for the passenger, including using mobile devices. But even more important, along with e-ticketing, it facilitates paperless travel. The same bar code could eventually carry data for ancillary services from in-flight meals and lounge access, to car rentals and hotel reservations.

INDUSTRY COSTS

This year we saved the industry \$3.4 billion. This breaks down as \$800 million in airport charges, \$300 million in air navigation service charges, \$850 million in fuel fees, and \$1.4 billion in taxes. But against this, we saw major increases, particularly in taxation. In June, Germany added a EUR 1 billion departure tax. In November, the UK Air Passenger Duty increased to GBP 2.5 billion. And in the same month, Austria announced a EUR 90 million departure tax. These taxes can be 3-5% of the price of a ticket.

Aviation can help drive economic growth, but not if we are beaten to death with new taxes. In 2011, we will launch a major communications initiative in Europe to educate governments on the social and economic benefits of the industry.

The other source of frustration is with European air traffic management. Earlier

this month, we praised the European Commission for pushing forward the Single European Sky initiative. Formalizing the Functional Airspace Block for Europe Central (FABEC) was a major step forward. Similarly, getting agreement among governments to accept a pan-European cost efficiency target was a major victory. But for these two steps forward, they took one big step backward by agreeing to a watered-down 3.5% cost reduction target for 2012-2014. States trying to protect the status quo are the problem.

After April's volcano eruption every government in Europe recognized the need to accelerate the Single European Sky. The 2020 targets are critical to reduce costs by half, increase airspace capacity by 70%, improve safety by a factor of 10, and reduce delays to an average of 30 seconds. Watered-down targets will not get us there.

But I must give full credit to Spain's government for their determination to improve air traffic management. They are committed to a 15% cost reduction by 2012. Major change is needed. Spain's air traffic controllers have a nice life delivering a third of the productivity of UK controllers and getting paid at 150% the European average. The strike by Europe's best paid controllers was irresponsible. As the industry reduced costs over the last decade, Spain's unit rate for air traffic control doubled. And I fully respect the action of Minister Blanco to bring Spain's ATC costs in line with global realities.

ENVIRONMENT

Air transport is ahead of all other

industries. No other global industry can match our commitment to improve fuel efficiency by an average of 1.5% annually to 2020, achieve carbon-neutral growth from 2020, and cut emissions in half from 2050 compared to 2005 levels. This is shared across the value chain of airports, airlines, air navigation service providers and manufacturers.

We are credible, having saved 76 million tonnes of CO₂ since 2004. Rob Eagles will explain to you our vision for more effective air traffic management. And Michel Baljet will report progress on biofuels. They will soon be certified and could cut our carbon footprint by up to 80%.

My crazy dream in Vancouver in 2007 is becoming a reality. Moreover, no other industry has achieved a consensus among governments on the way forward. The ICAO Assembly in October agreed on a 2% fuel efficiency improvement target. Provided governments come to the table with improved air traffic management, with a Single European Sky and NextGen in the US, we could achieve this.

They also agreed to principles for a global framework on economic measures that will preserve a level playing field. We continue to fight Europe's unilateral and illegal plans to implement emissions trading from 2012. Not because we oppose economic measures but they must be the right measures - global, fair and in line with international principles and agreements.

We are working closely with ICAO,

which has the responsibility for international aviation and climate change. We joined ICAO in Cancun for the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) COP16 meeting. Under the leadership of Christiana Figueres, Cancun was completely different from the mess of Copenhagen. Lower expectations helped relieve some pressure. But Christiana has also brought a new approach of engagement with industry. For aviation, Cancun was a great success. The UNFCCC respected our great progress and we continue to work with governments through ICAO to drive our efforts forward.

CONCLUSION

That is a broad overview of the major issues facing the industry. As you can see, IATA has a big agenda.

As I announced in June, I plan to step down as Director General on 1 July 2011. After investing nearly 10 years of my life to restore IATA's relevance, I wanted to make sure that I left my baby in good hands. I was part of the selection committee that recommended Tony Tyler, current CEO of Cathay Pacific. I look forward to presenting him as our Board's recommendation for my successor to our Cairo Annual General Meeting for their endorsement. I am sure that Tony's leadership will take IATA to the next level. While I will be leaving IATA, I shall continue to watch progress in different roles. This will include working on boards and helping to teach the next generation of leaders.

(Intervenção no Global Media Day)

THE CRISIS MAY BE OVER, BUT CHALLENGES REMAIN

Dear customers, dear colleagues,

2010 was - by all means - an exceptional year for us at Lufthansa Cargo, not just in Portugal but on a global level. Nobody within our organization dared to hope that the effects of the global financial crisis that resulted in our worst ever year-end-result in 2009 could be overcome so fast and - hopefully - constantly. Nevertheless, 2010 turned out to be one of the best years in the history of Lufthansa Cargo. Consequently, for us 2010 definitely brought along the end of the crisis. Of course this does not mean the end of all challenges; there are many still lying ahead of us.

Here in Portugal, our main goal will be to continue on our path of recovery and further contribute to the profitability of the Lufthansa Cargo group. Consequently, our main focus will not only be an increase in market share, as important as this is, but a further improvement in our quality and service towards our customers. This is where we have invested a lot over the past months, not just in Portugal but on a global level, and this is where one of our major focuses will lie. After all, we are determined to earn the title of "Best Airline Global" for the tenth time in a row!

To reach this goal, we will further strive to simplify our business. Among other initiatives, e-freight will play a major role in this. The IATA e-freight initiative has long-since been adopted by Lufthansa Cargo and will also be rolled out in Portugal in 2011. Together with our customers, we want to be one of the drivers of making e-freight in Portugal a success story. If all supply chain stakeholders follow the same e-freight process and messaging standards, air cargo processes globally will be uniform and simpler to execute. The benefits of this are clear - reduced paperwork

means easier document handling and real-time processing. There won't be any more irregularities due to missing documents and, last but not least, the environment will benefit from less paper being needed.

Another area where we aim to increase speed in the supply chain is the booking process. Here, our eServices can help saving valuable time, e.g. by booking shipments directly via our online booking portal in the Internet. The advantages are apparent: The Internet never sleeps and you can book your shipments 24 hours, 7 days a week. Most of our products are by now e-capable and we hope to be able to further increase the share of shipments that are booked electronically in 2011. In 2010, almost 1 of 3 shipments booked with Lufthansa Cargo Portugal was booked via our e-services; this year we hope to be able to overcome the 40% hurdle.

Regarding handling quality, our guiding principle will continue to be the Quality initiative Cargo 2000. The standardization of processes and the optimization of interfaces among all partners are the basic principles of Cargo 2000. This initiative not only creates consistent data on quality levels, but also identifies eventual performance gaps and looks for improvements in order to reduce transport times and eventual non-compliances to an acceptable level. We have been active in this project for several years now in Portugal and our last monitoring figures give us the indication that we are close to achieving our goal of 97,5% FAP (Flown as Planned) for td.Pro (Standard) and 98,5% for td.Flash (Express) shipments.

The most positive aspect of this initiative is the fact of being a common denominator of the whole airfreight industry and not

only the airline, but also shippers, consignees, forwarders and handling agents use the same monitoring logic. That's why we believe that we will not be alone in our future quality related tasks and all partners involved in the transport chain will support us to achieve our Cargo 2000 Performance targets, enabling reliable transport and timely deliveries.

On a more global level, we are dealing with three major challenges in the years to come.

First, we will have to re-new the infrastructure of our main hub Frankfurt, especially in the light of an expected yearly growth-rate for airfreight demand of more than 5%. Large parts of our Cargo Center are almost 30 years of age and that is reason enough to start evaluating and working on alternatives to modernize our hub. A modern and efficient infrastructure is the key to stay competitive in the market, enable continuous growth and be able to fulfill today's and tomorrow's demand of our customers.

Secondly, we will also invest into a rollover of our IT Systems in order to maintain the "state-of-the-art" also in this area.

And last, but definitely not least, the year 2011 will bring a decision about the future of our fleet structure. In order to be able to grow with the market, the equivalent of six MD11 freighters will be needed additionally until 2015. Additionally, our MD11-freighter fleet is slowly coming of age, therefore it will be necessary to decide upon a fleet-rollover on a midterm basis.

All three projects involve considerable investments into our future and with this, we are confident that we can continue on our planned growth path, both in Portugal and on a global level.



**ASSOCIAÇÃO
DOS TRANSITÁRIOS
DE PORTUGAL**

www.apat.pt



TRANSITÁRIO O SEU PARCEIRO LOGÍSTICO GLOBAL



Membro da FIATA



APAT
Associação
dos Transitários
de Portugal
Lisboa
Av. Duque de Ávila, 9 – 7º
1000-138 Lisboa
T 21 318 71 00
F 21 318 71 09
E apatlis@apat.pt

Matosinhos
Av. Mário Brito, 4170
Edifício CDO Sl.106
4455-491 Perafita
T 22 996 23 29
F 22 996 41 42
E apatnorte@apat.pt

Envio de correspondência:
E.C. Freixeiro
Apartado 5129
4456-091 Perafita

www.apat.pt



ACELERE O SEU NEGÓCIO



■ A nossa velocidade é a economia do seu negócio!!! Com uma capacidade instalada de 550.000 TEU's, o Terminal de Contentores de Leixões (TCL), assegura máxima rapidez, total eficiência e fluidez na movimentação dos diferentes tipos de carga. Ocupando um papel importante na fachada Atlântica da Península Ibérica e em todo o sistema portuário Europeu, é o mais ocidental da Europa, servindo um vasto e rico hinterland com aproximadamente 15 milhões de habitantes e oferecendo a melhor logística e integração na cadeia intermodal, equipamentos avançados e sofisticadas tecnologias da informação.

■ Terminal de Contentores de Leixões, SA
Rua Mouzinho de Albuquerque, 13
4450-204 Matosinhos Portugal
Tel.: +351 22 939 41 00
Fax: +351 22 939 41 00
www.tcl-leixoes.pt



TERTIR