

TÓPICOS DE INTERVENÇÃO

GROQUIFAR - Associação de Grossistas de Produtos Químicos e Farmacêuticos

2º Congresso Nacional, 27 de Outubro 2016

"Oportunidades e Ameaças na Distribuição, no atual e futuro contexto económico"

Ex.mo Sr. Presidente da Direção da GROQUIFAR, senhoras e senhores dirigentes associativos, senhoras e senhores dirigentes da administração pública, empresárias e empresários, minhas senhoras e meus senhores.

Queria começar por agradecer o convite que me dirigiram para encerrar este 2º Congresso Nacional, como representante do Ministério da Economia e como Presidente do IAPMEI.

A relação estabelecida com o IAPMEI tem sido excecionalmente colaborativa, sendo que se trata de uma relação em construção, tendo como base a atuação no domínio do REACH que, como todos conhecem, é ainda de acompanhamento muito recente por parte deste Instituto.

E é o facto de esta relação ser recente, mas o potencial de crescimento ser enorme, que me levou a aceitar de imediato o convite que me foi dirigido. Efetivamente, estou em crer que o aprofundamento desta relação colaborativa tem um potencial enorme de impacto na vida das empresas e em particular das PME.

Sendo a visão do IAPMEI - *Ser o parceiro estratégico para a inovação e crescimento das empresas, empresários e empreendedores* creio que fica perfeitamente justificada a importância que damos à relação com a **Associação de Grossistas de Produtos Químicos e Farmacêuticos** e a valorização que damos à sua atuação junto do mercado, em qualquer uma das suas vertentes de importação, armazenagem e distribuição (química, agroquímica, farmacêutica e veterinária), bem como controlo de pragas.

A importância que a rede de parceiros, nacionais e internacionais, da GROQUIFAR assume na obtenção e disseminação de informação, na partilha de boas práticas, e na colaboração de atuação estratégica em prol do interesse das empresas deve ser destacada. Uma associação com esta dimensão de associados que tem já um histórico de 85 anos merece o respeito associado ao conhecimento e à experiência.

O tecido económico nacional é composto maioritariamente por Pequenas e Médias Empresas. Os dados mais recentes mostram que 99,9% das empresas não financeiras em Portugal são PME. Estamos a falar de cerca de 1,1 M de empresas dos quais quase 800 mil são empresários em nome individual, e cerca de 370 mil são sociedades.

Estes números não nos devem surpreender, não apenas por serem já bem conhecidos, mas particularmente por serem apenas marginalmente mais elevados do que na generalidade dos restantes países europeus (96-99%).

O que importa assinalar neste contexto é que 96,3% dessas empresas ou 88,9% das sociedades são empresas de micro dimensão. Ou seja, a grande maioria das nossas empresas têm menos de 10 trabalhadores.

Minhas senhoras e meus senhores, conhecem melhor do que eu o impacto que esses números têm em inúmeras variáveis relevantes para a gestão. Em particular conhecem o impacto na estrutura de gestão das empresas e na capacidade de lidar com informação ou mais exatamente com uma parcela significativa da informação.

É nesse sentido que iniciativas sistematicamente solicitadas junto da Comissão Europeia, como o REFIT ou a efetiva implementação do Small Business Act assumem particular relevância. Nesse contexto, ainda, a aplicação do Programa SIMPLEX + acarreta um potencial enorme de incremento de eficiência e de redução de custos de contexto, cujo objetivo importa alargar em âmbito.

(Permitam-me um pequeno parêntesis para dar um exemplo que nos é extremamente próximo: o da gestão dos sistemas de incentivo, em relação aos quais o IAPMEI tem vindo a defender um conjunto de iniciativas de simplificação, que permitam maior rapidez, maior simplicidade e maior previsibilidade. A esse propósito, sugiro a todos a utilização de alguns instrumentos recentemente lançados, como os manuais de boas práticas, a conta corrente IAPMEI + ou o assistente online).

Ora, discutir Programas como o REACH num contexto de empresas de pequena dimensão, que se procuram focar naquilo que se designou pela síntese estratégica, isto é, em fazer sentido das dinâmicas da envolvente empresarial, e daí retirar oportunidades que possam ser compatibilizadas com as competências internas, ou seja competir, só pode ser compreendido com o envolvimento de entidades como a GROQUIFAR que desempenham um papel importante no apoio às empresas.

O REACH é um dos mais complexos regulamentos europeus. A exigência em recursos humanos e financeiros por parte das empresas a quem se aplica é tão elevada que foi considerado, num inquérito feito junto das empresas europeias, como um dos dez atos legislativos mais onerosos da legislação comunitária.

Permitam-me este comentário: é-o sem dúvida.

Este regulamento articula-se e é complementado pelo Regulamento CLP. Efetivamente é a partir da classificação de perigo de uma substância que decorrem alguns dos procedimentos previstos no Regulamento REACH, designadamente restrição e autorização, que visam a adoção de medidas de gestão para controlar os riscos decorrentes da utilização dessa substância.

Desde 2009, o Regulamento CLP garante que os perigos colocados pelos produtos químicos são claramente comunicados aos trabalhadores e consumidores, através da classificação e rotulagem de produtos químicos.

Até ao momento, cerca de 10 000 empresas registaram produtos químicos, envolvendo mais de 45 000 dossiês de registo para 10 000 substâncias. Os importadores, incluindo fabricantes com importação direta, assumem cerca de 40% dos registos apresentados, proporção semelhante à dos registos apresentados por fabricantes de substâncias que foi de 38%.

As substâncias químicas mais perigosas, as denominadas substâncias que suscitam elevada preocupação, estão a ser eliminadas progressivamente e muitas estão a ser substituídas por alternativas indicadas como mais seguras.

Foram incluídas na lista de autorização 31 substâncias que suscitam elevada preocupação e não podem ser utilizadas sem uma autorização específica. Centenas de empresas solicitaram autorização para utilizar uma substância que suscita elevada preocupação, tendo a vaga significativa de pedidos ocorrido em 2016.

A lista de restrições contém 65 entradas, 20 das quais introduzidas sob o REACH, que limitam a utilização e reduzem os riscos dos produtos químicos perigosos.

É expectável na última fase de registo, que termina a 31 de maio de 2018, que um maior número de empresas, fabricantes ou importadoras, registem as suas substâncias. Este é um desafio para o qual a Agência Europeia dos Produtos Químicos (ECHA) tem vindo a alertar as empresas, disponibilizando-lhes simultaneamente ferramentas importantes de apoio. A ECHA implementou o seu Roteiro REACH 2018, com ênfase nas necessidades das pequenas e médias empresas, que são suscetíveis de abranger uma grande proporção de novos registos.

A mobilização da indústria para este prazo já começou, mas muito mais precisa de ser feito. E precisa de ser feito, ainda, tendo em atenção a importância de que um contexto estratégico

adequado e que contenha uma visão integrada de política de concorrência seja efetivamente implementado.

A Groquifar tem um papel a desempenhar nesta área através de várias vertentes.

Poderá contribuir para a sensibilização das empresas para as suas obrigações no âmbito dos Regulamentos REACH e CLP, destacando-se a comunicação a montante e a jusante na cadeia de abastecimento enquanto aspeto decisivo para o sucesso do REACH, em que o distribuidor assegura uma ligação fundamental entre os fornecedores e os utilizadores de produtos químicos neste processo.

Poderá manter as empresas informadas sobre as alterações introduzidas nestes quadros regulamentares que acarretam novas ou diferentes obrigações.

Poderá prestar aconselhamento específico ao sector e disseminar informações fornecidas pela ECHA tendo assim um efeito multiplicador do apoio prestado pela Agência.

Em colaboração com outras associações e entidades poderá desenvolver documentos de orientação dirigidos e promover a realização de eventos visando apoiar as empresas suas associadas no cumprimento das suas obrigações de registo e na apresentação de dossiês de qualidade.

O Regulamento REACH e também o CLP, tendo objetivos de proteção da saúde e do ambiente, não devem ser considerados apenas como legislação ambiental, mas igualmente, como já referi, legislação de mercado interno com forte impacto na competitividade dos sectores abrangidos pelas suas disposições.

Importa referir que estes regulamentos integram uma estratégia de gestão de riscos dos produtos químicos cuja aplicação está permanentemente em construção, com a definição de novas medidas de implementação, discussões sobre entendimentos que se pretendem harmonizados, produção de orientações aos agentes económicos, definição de medidas para concretizar os seus objetivos, entre outros.

O IAPMEI participa ativamente no Comité REACH e nos grupos da Comissão e da ECHA em que são discutidas matérias relacionadas com a implementação do REACH e CLP. A sua intervenção é conduzida na perspetiva do impacto das medidas em discussão na inovação e competitividade na economia, em articulação com as outras Autoridades Competentes nacionais, a APA e a DGS, intervindo na vertente ambiental e de saúde.

Pretende-se reativar o funcionamento da Comissão Consultiva para o REACH, fórum que reúne a Administração e os Agentes Económicos para debater as questões associadas à implementação dos regulamentos REACH e CLP, facilitando o diálogo com os agentes económicos que permite conhecer as suas expectativas e dificuldades e identificar a cada momento o impacto das medidas propostas pela Comissão.

Tendo em consideração a dimensão das obrigações decorrentes da aplicação destes regulamentos pelos agentes económicos, algumas delas novas - como é o caso do registo, da autorização e da notificação para o inventário de classificação e rotulagem de substâncias – o regulador previu a criação de Serviços Nacionais de Assistência.

Em Portugal este serviço é da responsabilidade do IAPMEI, que tem à vossa disposição uma plataforma interativa que permite que sejam colocadas as questões que os agentes económicos pretendem ver esclarecidas. O Helpdesk REACH &CLP disponibiliza também, além dos atos legais, diversas informações sobre estes regulamentos.

Estão assim abertas às empresas formas de comunicação com a administração que vos permitem dar a conhecer as vossas dificuldades e simultaneamente contribuir para a tomada de decisão nos diversos processos REACH &CLP, procurando sempre que os objetivos de um elevado nível de proteção da saúde humana e do ambiente sejam alcançados garantindo a inovação continua e a competitividade da indústria.

Permitam-me, agora regressar ao tema das PME e da sua dimensão. Resulta claro que sendo as empresas de mais pequena dimensão dotadas, em média, de grande capacidade de inovar e daquilo que hoje se chama como a nova vantagem competitiva: adaptabilidade, não poderemos ignorar a importância de estratégias de relacionamento colaborativo.

Gostava, neste âmbito, de chamar a atenção para a importância de algumas iniciativas e para os seus resultados esperados.

1. Em primeiro lugar, a importância do desenvolvimento de uma estratégia integrada de promoção do empreendedorismo em Portugal. Portugal é um país que está no topo dos rankings de capacidade de absorção de novas tecnologias. O empreendedorismo é uma importante fonte de alargamento das fronteiras de inovação, e de aplicação de novas tecnologias e novas soluções em empresas já existentes. É nesse contexto que surge a Startup Portugal, e que a websummit constitui um reconhecimento de dinamismo português.
2. Em segundo lugar, a importância do estímulo da inovação aberta, da inovação fora da estrutura da empresa, internalizando novos conhecimentos e competências. A dimensão de uma empresa é determinada não pelo seu escalão dimensional direto, mas pela dimensão da sua rede de parceiros. É por isso que o desenvolvimento de projetos conjuntos ou em subcontratação com Entidades de S&I é tão relevante. Mas muitas vezes as linguagens são diferentes. Daí resulta a importância do recentemente anunciado Programa de apoio a Centros Tecnológicos e entidades de interface, que podem potenciar essa parceria.
3. Em terceiro lugar, a importância da valorização de redes com carácter estratégico, viradas para a inovação e internacionalização, como são os clusters de competitividade, cujo processo de reconhecimento está neste momento em fase de conclusão.

4. Em quarto lugar, a importância do lançamento de medidas de financiamento empresarial cada vez focadas no capital e não apenas na dívida. O lançamento da linha de Co-investimento com BA, da linha de co-investimento com capitais de risco, ambas já lançadas, a linha de capital reversível, bem como o estímulo do acesso de PME a mercados de capitais com instrumentos específicos ou o tratamento fiscal a dar à capitalização das empresas por parte dos sócios são temas essenciais e que constam do Programa Capitalizar. A continuação da dinamização dos estatutos PME Líder e PME Excelência tem como objetivo, não apenas dar ao mercado informação relevante, como também melhorar as condições de acesso a financiamento a empresas que reduziram problemas de assimetria de informação.
5. Em quinto lugar, a importância de diagnosticar tão cedo quanto possível, a situação real, financeira e operacional da empresa. Por isso o IAPMEI lançou o que veio a designar por mecanismo de Early Warning (disponível no seu site) para que as empresas possam antecipar problemas, procurar apoio, estabelecer parcerias estratégicas e gerir mais facilmente informação. Temos já perto de 1000 utilizadores do sistema, e estamos a trabalhar com o Banco de Portugal para aprofundar cada vez mais a precisão da informação, expandindo o impacto.
6. Em sexto lugar, importa reconhecer que o investimento – a formação bruta de capital fixo – é uma variável chave para o crescimento e competitividade da economia portuguesa. Sem investimento a capacidade de concorrer e de conquistar novos mercados estará limitada. Neste contexto, os dados dos sistemas de incentivos do Portugal 2020 mostram-se globalmente positivos. A procura aumentou mais de 2,5x em relação ao QREN, a taxa de seletividade está sensivelmente ao mesmo nível, existindo já , no caso do IAPMEI cerca de 2,5 MM de euros de investimento aprovado. Quando comparado com período homólogo do QREN, o IAPMEI passou de um volume de pagamentos à economia de 90 M€ para cerca de 255 M€. Bons sinais, pois, sendo que a cautela nos deve levar sempre a recordar a velha máxima: o sucesso de um projeto não está na sua aprovação, mas sim na sua execução.

Estes pequenos exemplos (meia dúzia para ser exato) procuraram apenas demonstrar que a abordagem à melhoria da competitividade empresarial, ao estímulo ao investimento, se deve fazer não baseada numa medida única, mas numa abordagem holística, focada na inovação, competitividade e internacionalização.

Estes exemplos procuraram, ainda, demonstrar que o IAPMEI acredita na implementação de iniciativas públicas sempre, repito, sempre, em parceria. A parceria com a GROQUIFAR tem um potencial muito relevante, e que vamos desenvolver.

Muito obrigado.