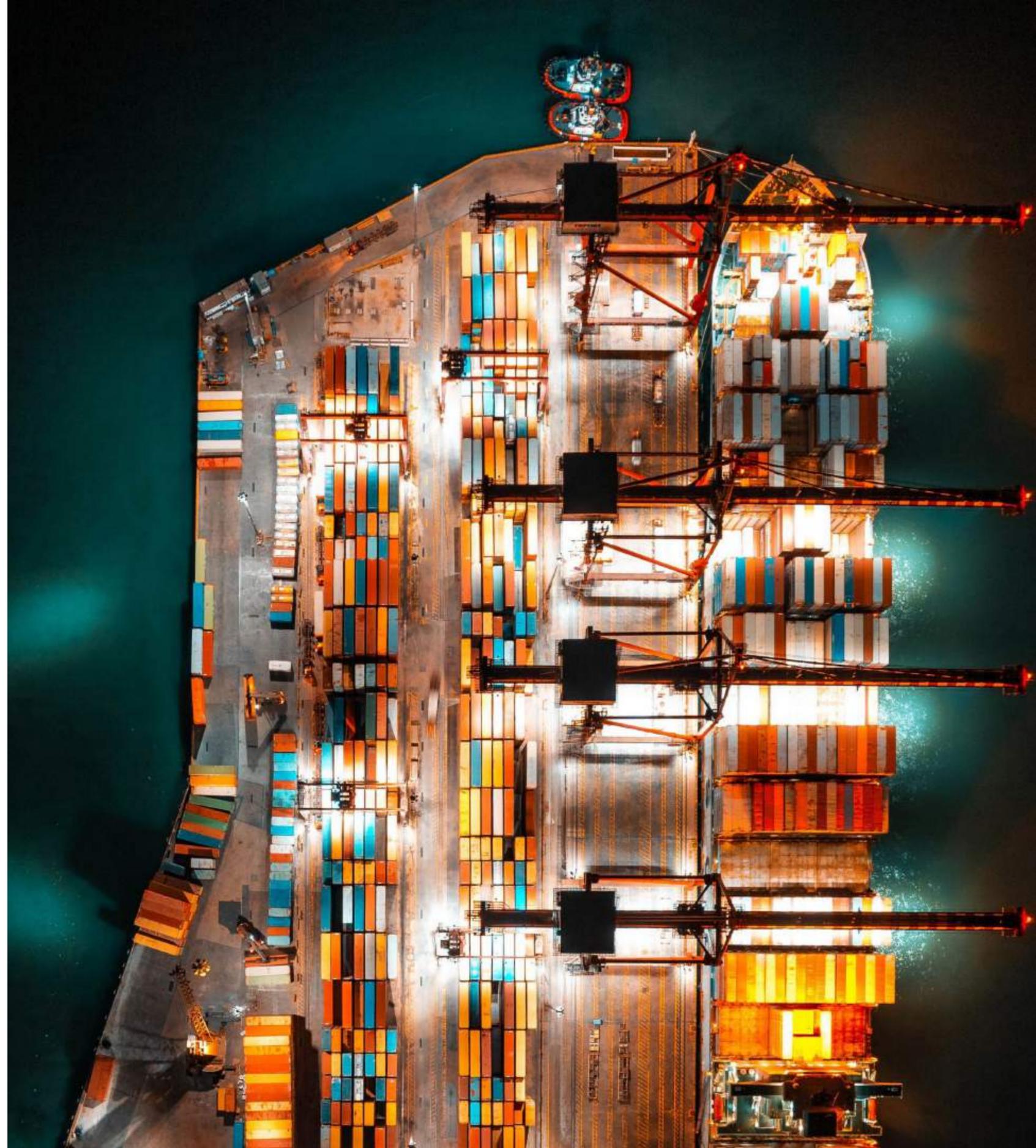


ÍNDICE

- ➔ **Apresentação do Portugal Export +60'30**
- ➔ 4 vulnerabilidades das Exportações portuguesas
- ➔ 3 Pilares do Portugal Export +60'30
- ➔ Os Embaixadores
- ➔ **Inovação**
 - As barreiras à Inovação
 - Recomendações ao Governo
 - Recomendações às empresas
- ➔ **Capital Humano**
 - As barreiras ao Capital Humano
 - Recomendações ao Governo
 - Recomendações às empresas
- ➔ **Investimento**
 - As barreiras ao Investimento
 - Recomendações ao Governo
 - Recomendações às empresas
- ➔ Agradecimentos



UM DESÍGNIO NACIONAL PARA 2030

Numa iniciativa inédita, o **novobanco** e a **Associação Empresarial de Portugal (AEP)**, com o apoio da **Administração do Porto de Leixões (APDL)** e do jornal **Expresso**, decidiram aliar-se para contribuir para a tão ambicionada reestruturação da economia portuguesa.

Os parceiros do projeto **Portugal Export +60'30** elegeram, como desígnio nacional, o **aumento das exportações**, em quantidade e qualidade, para, pelo menos, **60% do PIB até 2030**.

Ter **mais empresas** exportadoras, para **mais mercados**, com produtos de **maior valor acrescentado** beneficia todo o tecido empresarial português e induz o **aumento da produtividade, do emprego e da riqueza**.

O Portugal Export +60'30 tem o Alto Patrocínio de Sua Excelência o Presidente da República.



UM DESÍGNIO NACIONAL PARA 2030



Promotores & Parceiros do Portugal Export +60'30

O novobanco e a AEP, promotores do Portugal Export +60'30, contaram com o apoio dos parceiros APDL e Expresso.

novobanco

“Portugal tem de apostar em sectores de maior valor acrescentado: componentes industriais, equipamentos, radares, peças para aviões e bens diferenciados... O segredo é exportar tecnologia e conhecimento! E acho que vai conseguir!”

Andrés Baltar
Administrador
do novobanco

AEP

“Conhecemos bem a capacidade que as nossas empresas têm. E sabemos que a dimensão do país é insuficiente para a sua ambição. O nosso crescimento económico passa por vender mais ao exterior.”

José Manuel Fernandes
Presidente do Conselho
Geral da AEP - Associação
Empresarial de Portugal

APDL

“Nós não criamos produto para exportar, mas somos um instrumento que a economia usa para poder chegar com os seus produtos a mais de 184 países em todo o mundo. A APDL fará que for preciso para estar à altura dos desafios que esse desígnio nos coloca.”

João Neves
Presidente do Conselho
de Administração da APDL -
Administração do Porto de
Leixões

EXPRESSO

“Nesta iniciativa, não se exigem mais apoios do Governo, nem benefícios para as empresas. O que os empresários pretendem é políticas que incentivem as empresas a investir, a inovar e a apostar mais nos seus recursos humanos. Estes são, aliás, os três pilares de intervenção escolhidos, numa visão que o Expresso também partilha e por isso se associa.”

João Vieira Pereira
Diretor do Expresso,
Media Partner

O ciclo virtuoso da exportação



As **empresas** que exportam mais:

- ➔ investem mais
- ➔ inovam mais
- ➔ criam mais emprego de qualidade



Os **trabalhadores** das empresas exportadoras:

- ➔ são mais especializados
- ➔ são mais bem remunerados
- ➔ têm um emprego mais estável



As **economias** mais exportadoras:

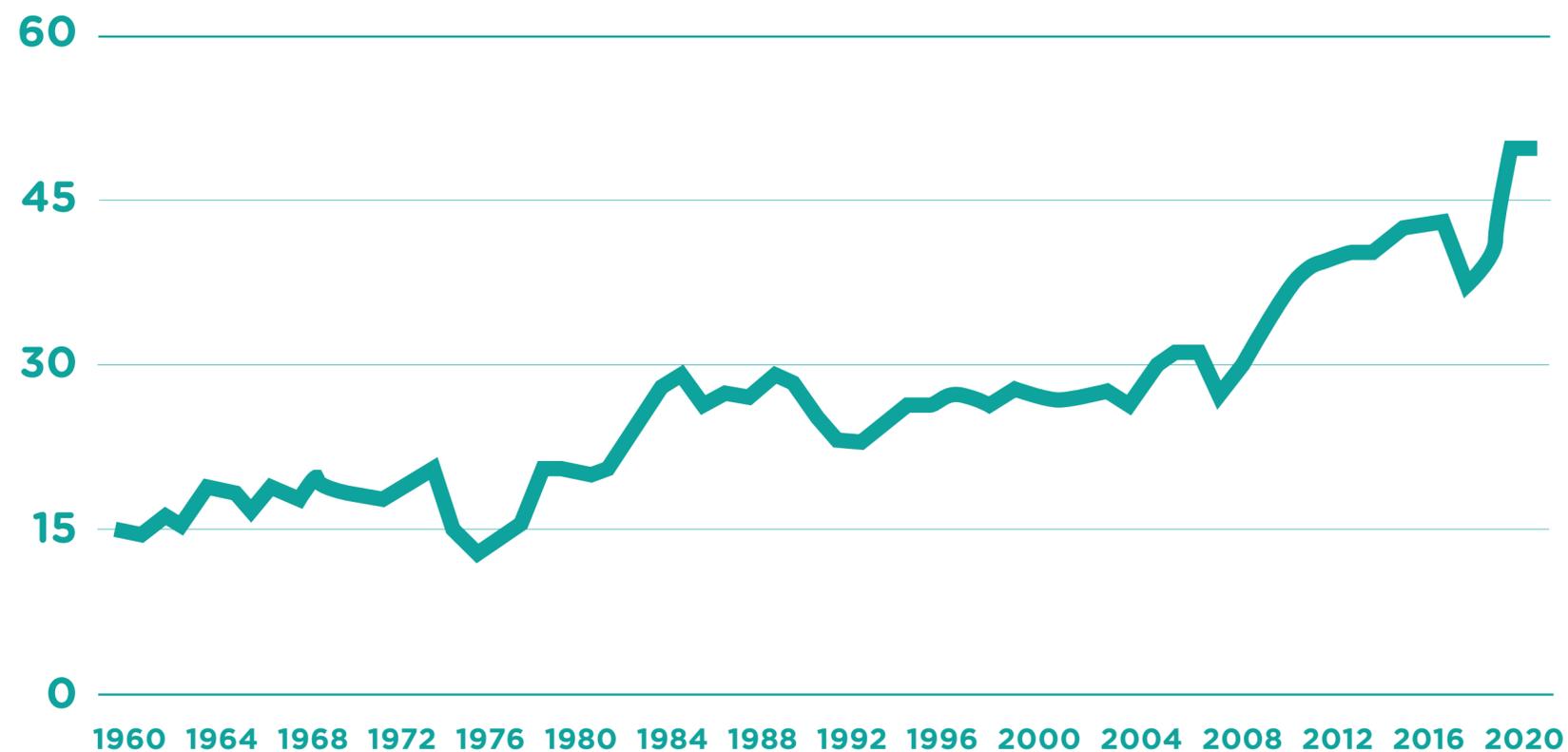
- ➔ têm maior produtividade
- ➔ produzem mais riqueza
- ➔ têm uma economia mais desenvolvida
- ➔ oferecem mais bem-estar à sociedade

E além disso, as empresas exportadoras têm um efeito multiplicador noutras empresas e na região onde operam.

- Embora a percepção corrente sobre a internacionalização seja associada a negócios de elevada dimensão, a exportação deve ser vista como um caminho natural, para as **grandes, médias e pequenas empresas** que se deparam com as limitações do mercado nacional.
- As empresas de menor dimensão também podem, tirando partido da especialização e das oportunidades de mercado, apostar com sucesso nos mercados internacionais, mas precisam de **aumentar o valor das suas exportações**.
- As exportações portuguesas sofrem de **algumas vulnerabilidades** que, se forem ultrapassadas, darão um forte ímpeto ao PIB português: a falta de diversificação de mercados, a falta de dimensão das empresas, o baixo valor exportado por empresa e a grande concentração do valor exportado em **muito poucas empresas**.

Onde estamos?

Evolução do peso das Exportações no PIB (%)



50'2022

Em 2000, as exportações portuguesas representavam **28,2%** do PIB.

Duas décadas depois, em 2022, os bens e serviços exportados atingiram, pela primeira vez, o valor equivalente a **50%** do PIB, valor que o Programa Internacionalizar 2030 tinha previsto alcançar apenas em 2027.

As metas do “Programa Internacionalizar”

Para **2030**, o “**Programa Internacionalizar**” estabeleceu os seguintes objetivos:

- ➔ **aumentar** as exportações: atingir os **53% do PIB** em exportações (de 44%), e
- ➔ **diversificar** os mercados: passar para **4,7 o número médio de mercados** por empresa (de 4,4 mercados)

O QUE É O PROGRAMA INTERNACIONALIZAR 2030?

O **Programa Internacionalizar 2030*** estabelece as prioridades da internacionalização da economia nacional, da captação de investimento direto estrangeiro (IDE) para Portugal e do fortalecimento do investimento direto português no estrangeiro (IDPE), visando o fomento das exportações de bens e serviços, o aumento do número de exportadores e a diversificação de mercados de exportação. A execução do programa cabe ao Ministério dos Negócios Estrangeiros e à Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP).

A AEP faz parte do grupo de trabalho do **Conselho Estratégico de Internacionalização da Economia (CEIE)**, que tem a responsabilidade pelo acompanhamento da execução do Programa Internacionalizar 2030.

* Aprovado no Conselho de Ministros de 25 de fevereiro de 2021, e regulamentado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 20/2021, de 19 de março

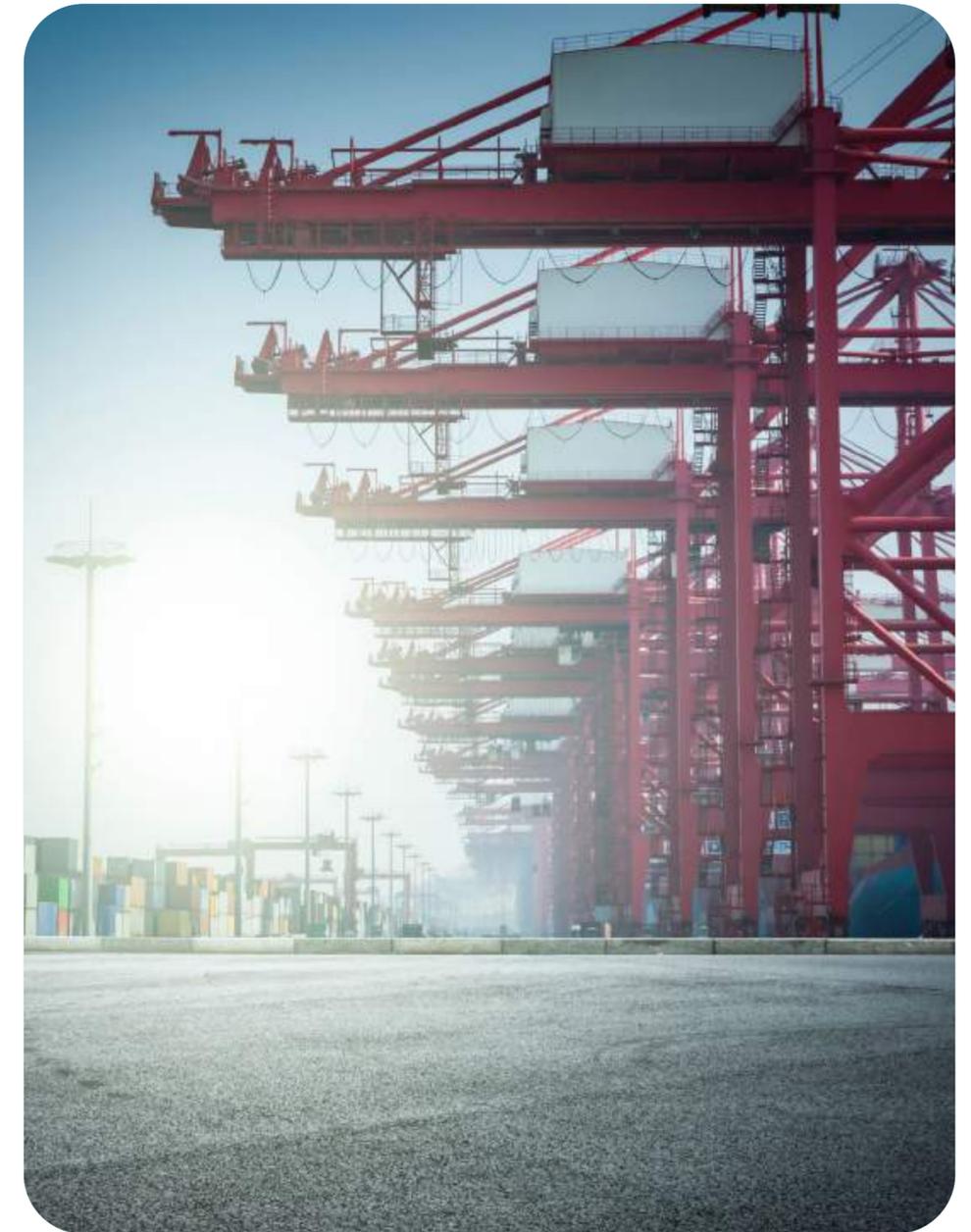
O que dizem as empresas

Ao longo de um trimestre, o **novobanco** e a AEP convidaram empresas, representantes de Universidades e de Centros de Investigação e Desenvolvimento (I&D) a partilhar experiências, a identificar barreiras e a propor soluções.

O PORTUGAL EXPORT +60'30 PERGUNTOU ÀS EMPRESAS EXPORTADORAS:

- ➔ Como conseguem competir no mercado internacional?
- ➔ Que bloqueios encontram?
- ➔ O que falta fazer para, em 2030, as exportações portuguesas representarem, pelo menos, 60% do PIB?

Perguntámos, ouvimos e debatemos.
Neste documento estão as respostas e as recomendações.

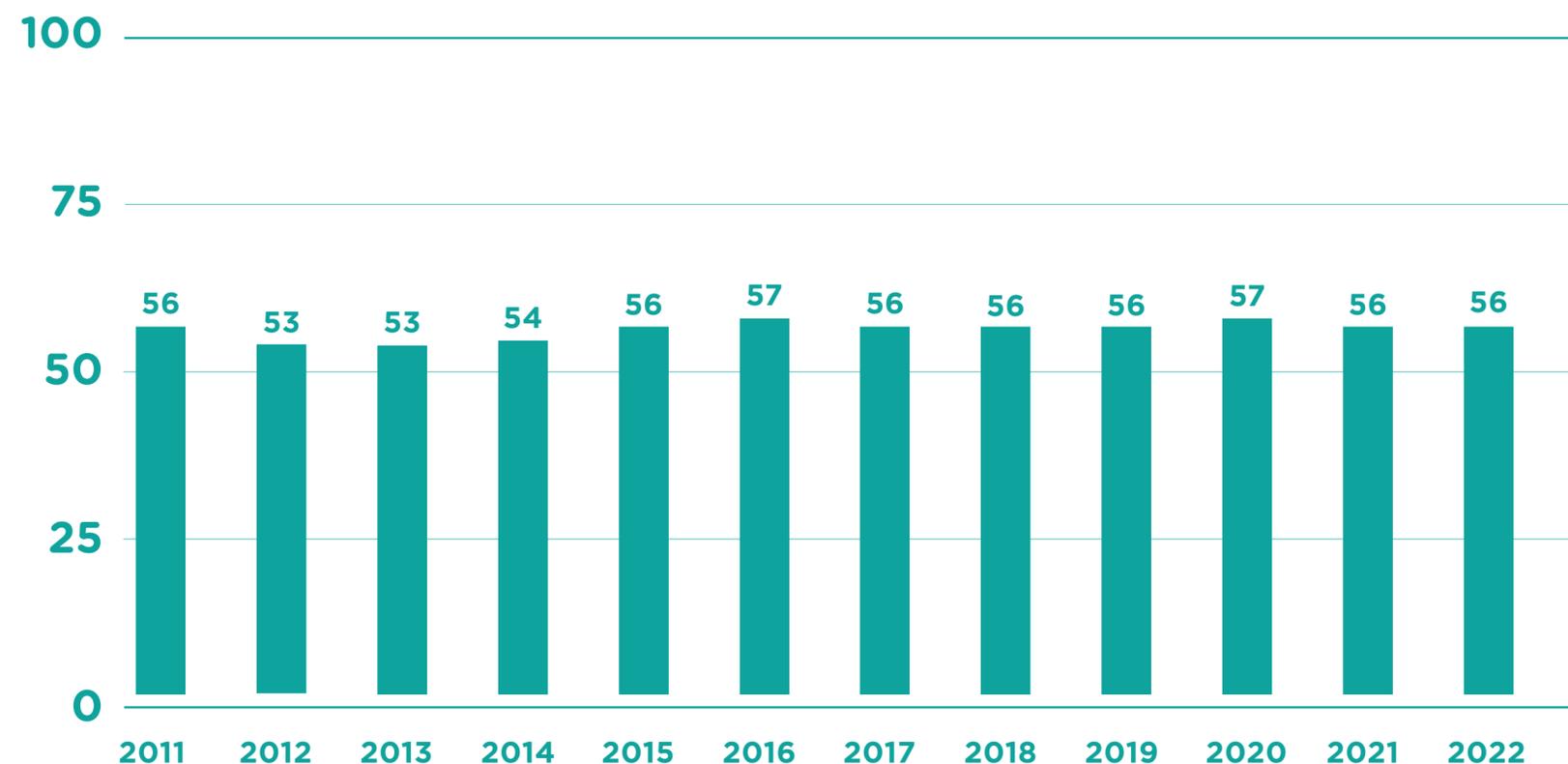


As 4 vulnerabilidades das Exportações Portuguesas

O PROBLEMA DOS +50<4

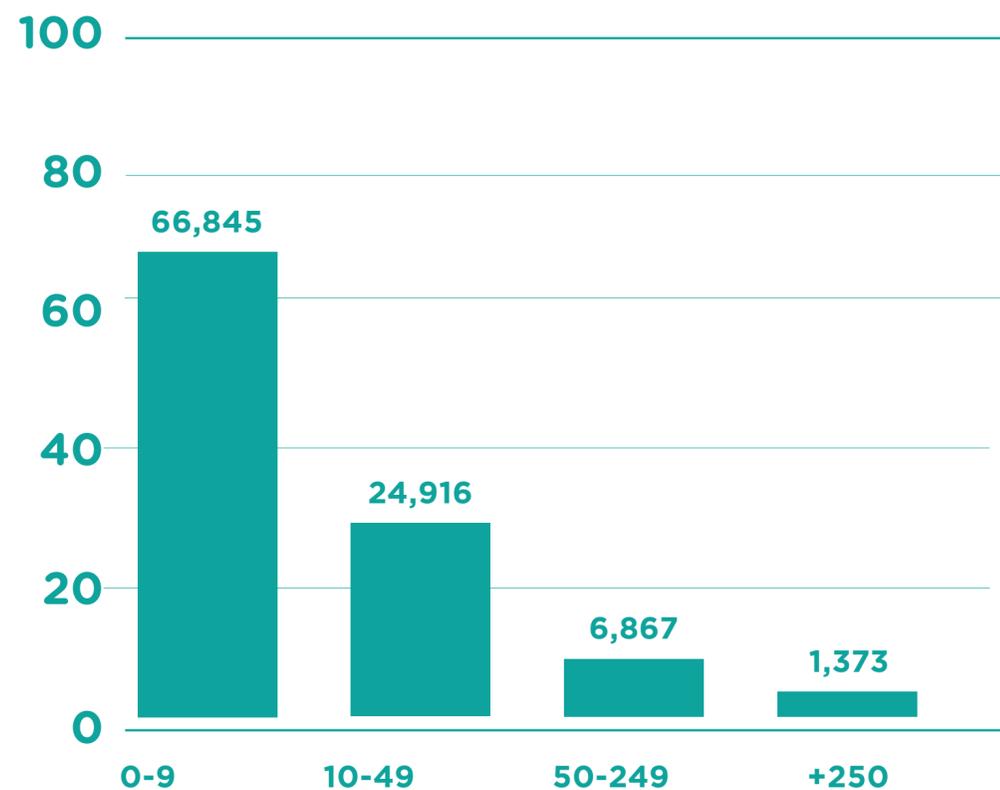
Grande concentração de mercados:
mais de metade das exportações
portuguesas de bens (**56%**)
destinam-se a apenas quatro mercados:
Espanha, França, Alemanha e EUA.
Apenas **12%** das empresas exportadoras
vendem para mais de cinco mercados.

Proporção de exportações portuguesas
de bens para os 4 principais mercados (%)



As 4 vulnerabilidades das Exportações Portuguesas

Exportações por dimensão das empresas



○ PROBLEMA DOS +90<= PME

Dimensão das empresas exportadoras:
apenas **2%** das exportadoras de bens
são grandes empresas.

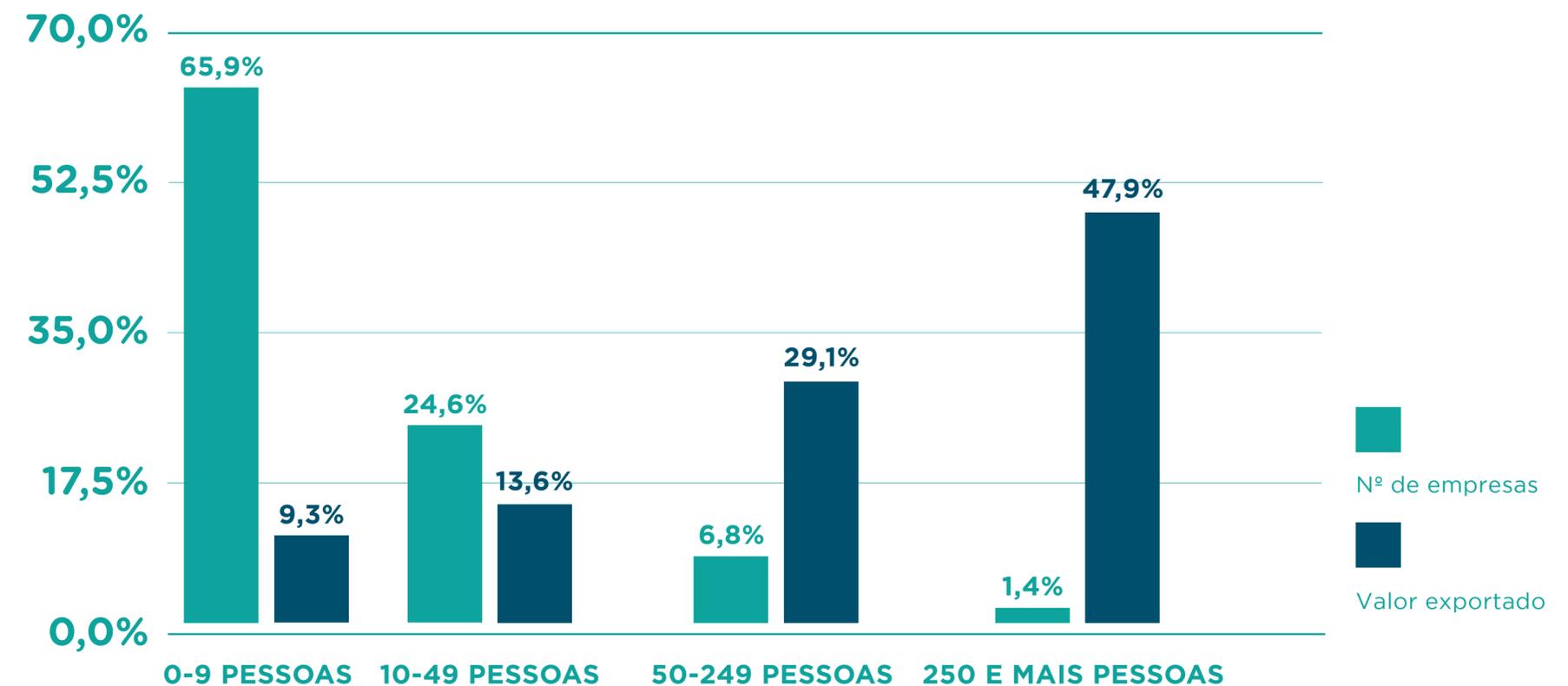
A esmagadora maioria das empresas
exportadoras (**98%**) são PME, e,
sobretudo, microempresas.

As 4 vulnerabilidades das Exportações Portuguesas

Nº de empresas e valor exportado por escalão de pessoal ao serviço das empresas, em 2021

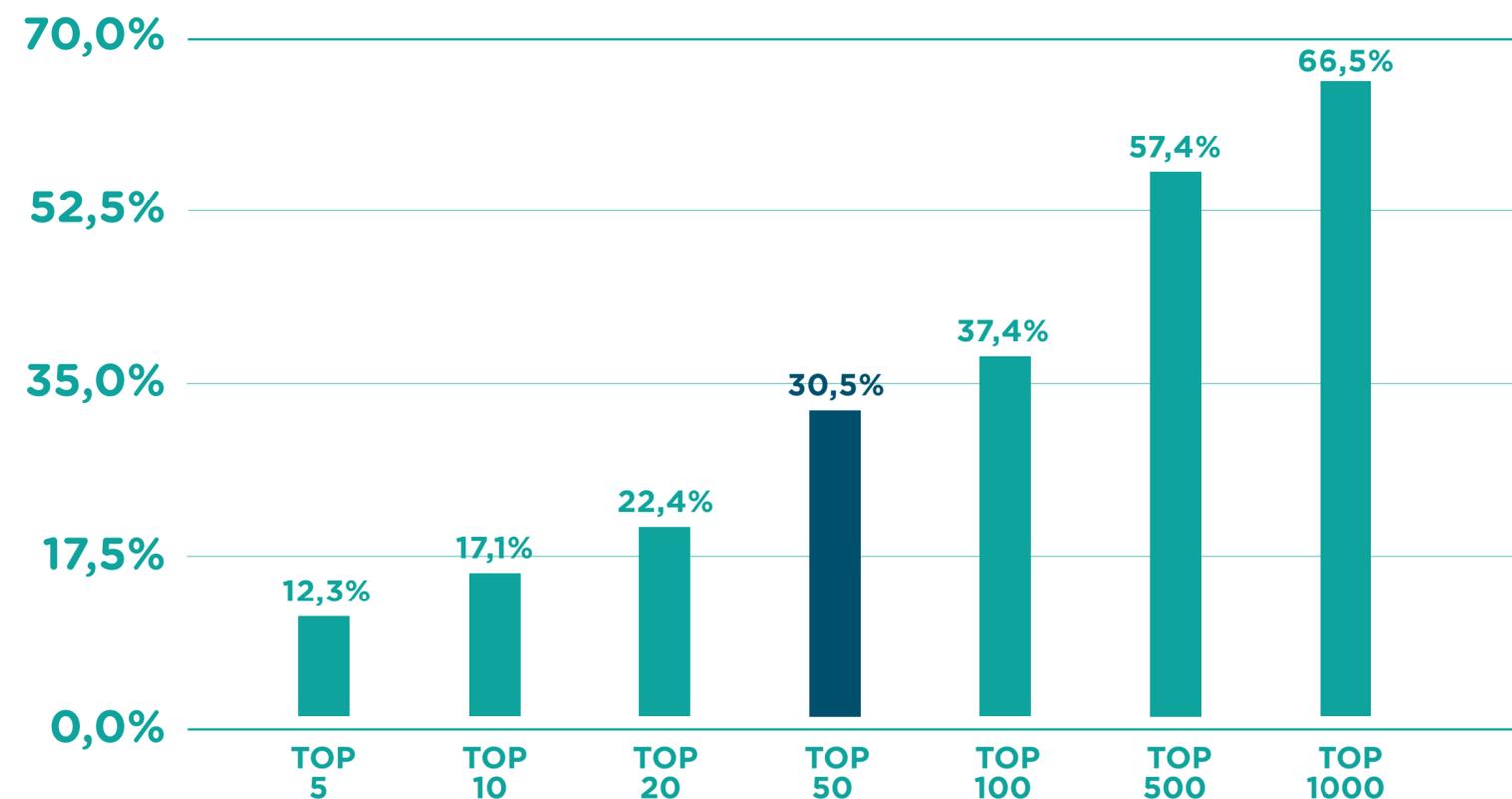
O PROBLEMA DOS +60'10

Discrepância entre o número de empresas exportadoras de bens e o respetivo valor exportado: 2/3 das empresas exportadoras - microempresas - representam apenas **9,3%** do valor exportado.



As 4 vulnerabilidades das Exportações Portuguesas

Valor das exportações por concentração de empresas, em 2021



○ PROBLEMA DOS +30<50

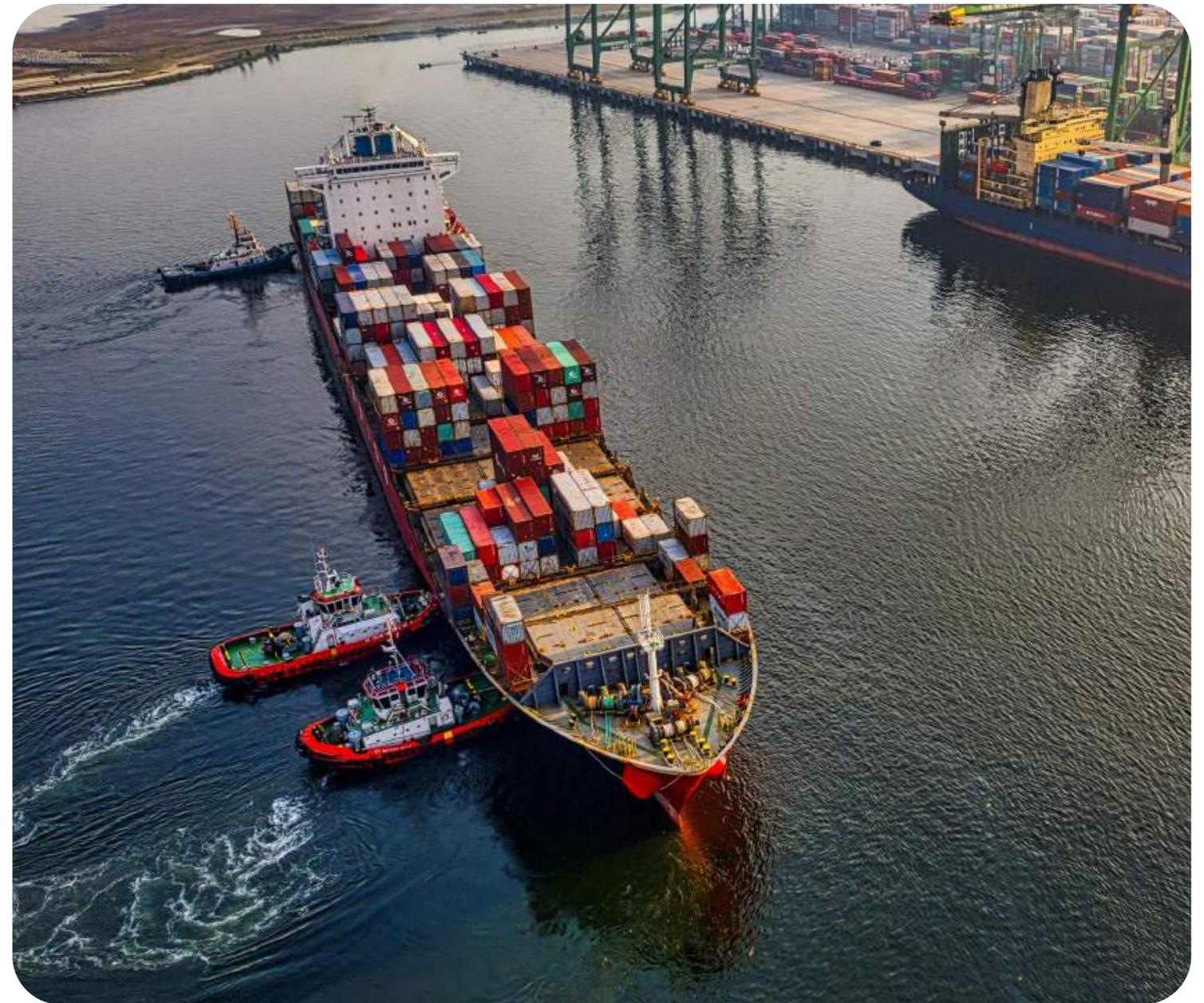
Outra face da mesma moeda:
mais de **30%** do valor das
exportações tem origem
em apenas 50 empresas.

O que dizem as empresas

Em síntese: as exportações portuguesas caracterizam-se por uma forte **concentração tanto no número de exportadores** como no **número de mercados** de destino.

Os objetivos passam, essencialmente, por alargar a **base exportadora**, **aumentar a dimensão das empresas** e **diversificar os mercados**.

Portugal precisa de exportar bens com **maior valor acrescentado**, produzidos por mais empresas, por **empresas maiores** e para **mais mercados**.



A caminho dos +60'30

Desde Adam Smith e David Ricardo, a Teoria Clássica do Comércio Internacional demonstra que as trocas entre países não são um jogo de soma nula – o ganho de um país não é a perda do outro. Pelo contrário – todos os intervenientes ganham com o comércio internacional, desde que cada um se especialize naquilo que faz bem e com vantagem.

Essa vocação – tão portuguesa, de mais de 500 anos – de conquista de outros mercados tem encontrado alguns bloqueios. Mas não há razão para as empresas portuguesas se conformarem. Outros países, nossos parceiros da UE, têm sido capazes de o fazer.

Embora a perceção corrente sobre a internacionalização seja associada a negócios de elevada dimensão, as empresas de menor dimensão podem, tirando partido das oportunidades de mercado, apostar com sucesso neste caminho. Apesar de uma fatia muito significativa de empresas exportadores corresponderem a microempresas (cerca de 2/3), este segmento contribui ainda de forma pouco expressiva para o valor global das exportações portuguesas de bens (menos de 10%).

É, por isso, fulcral, aumentar a dimensão das empresas exportadoras e, conseqüentemente, o valor dos bens exportados.

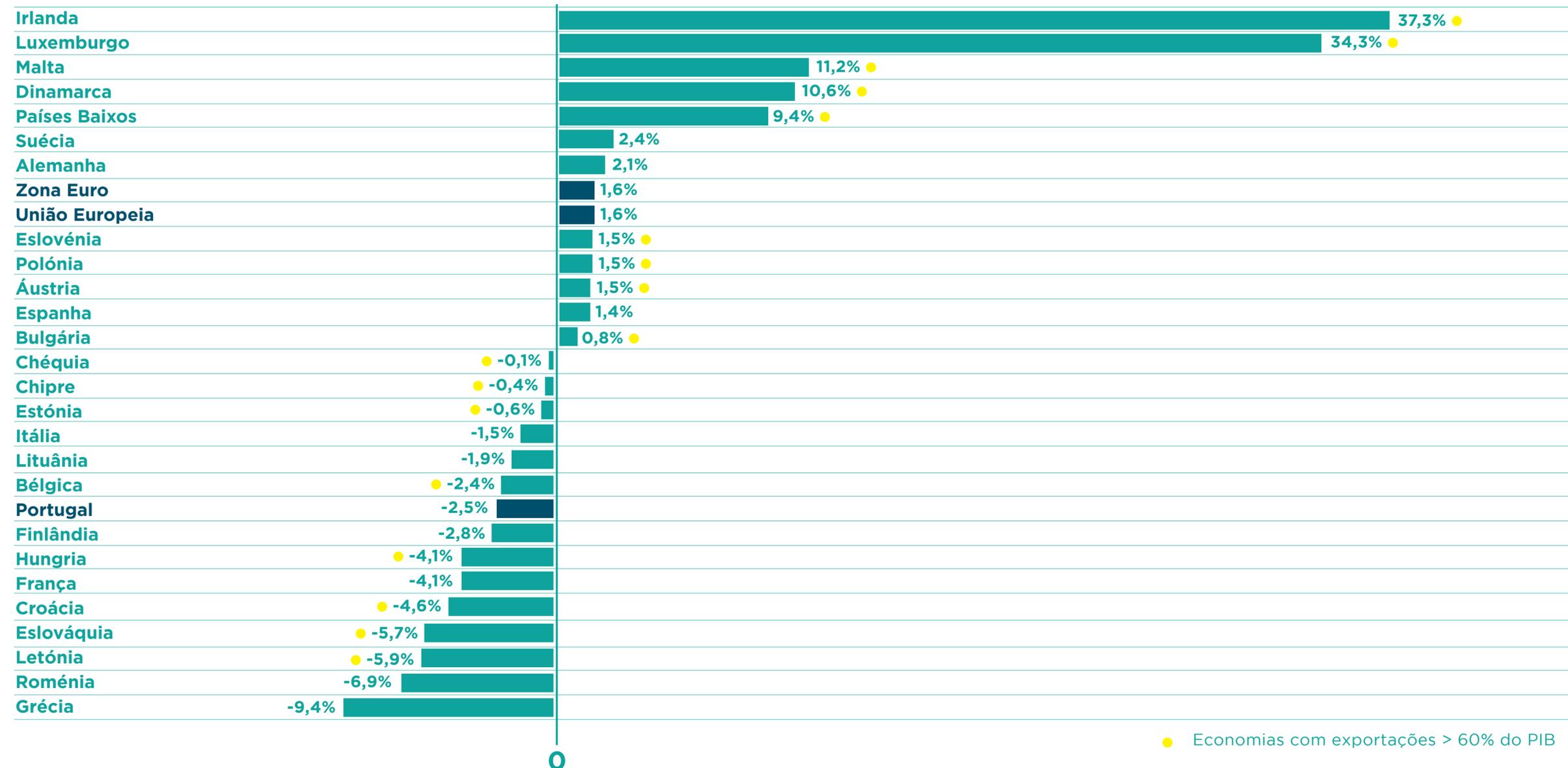
Outros países da UE já fizeram melhor

Há países, nossos parceiros da UE, que têm conseguido ter **exportações cujo valor ultrapassa os 60% do PIB**. É o caso, por ordem decrescente, de países como a Irlanda, Luxemburgo, Malta, Dinamarca, Holanda Eslovénia, Polónia, Áustria, Bulgária, Chéquia, Chipre, Estónia, Bélgica, Hungria, Croácia, Eslováquia e Letónia.

Um grupo menor de países acumula **uma forte capacidade exportadora a exportações líquidas positivas** (exportações - importações): é o caso, por ordem ascendente, da Bulgária, Espanha, Áustria, Polónia, Eslovénia, Alemanha, Suécia, Holanda, Dinamarca, Malta, Luxemburgo e Irlanda.

O trabalho de campo do **Portugal Export +60'30** vem ajudar a compreender o que está a impedir Portugal de estar entre estes grupos de países.

Exportações totais e exportações líquidas de importações, em percentagem do PIB



Os 3 Pilares do Portugal Export+60'30

Qual o caminho a seguir para atingir, pelo menos, os 60% do peso das exportações no PIB até 2030?

Foram identificados três pilares em que deve assentar a estratégia para aumentar das exportações, em qualidade e quantidade:

I. Inovação

II. Capital Humano

III. Investimento

Só com **inovação** é possível produzir bens de elevado valor acrescentado, criar produtos diferenciados ou conceber processos mais eficientes no fabrico, na promoção, na distribuição e na comercialização. Mas para isto é preciso **capital humano** e **investimento**.



Os 3 Embaixadores dos 3 Pilares

O **novobanco** e a **AEP** convidaram três especialistas como Embaixadores de cada pilar, partilhando a sua visão e oferecendo a respetiva experiência e orientação às sessões com empresários. Tivemos o privilégio de contar com:



Jorge Portugal
Diretor-Geral da COTEC
Embaixador do 1º Pilar
- Inovação



Paula Arriscado
Diretora Corporativa de Pessoas,
Marca e Comunicação
do Grupo Salvador Caetano
Embaixadora do 2º Pilar
- Capital Humano



Sérgio Silva
CEO do Vigent Group
Embaixador do 3º Pilar - Investimento

1º Pilar: Inovação



Jorge Portugal
Diretor-Geral da COTEC
Embaixador do 1º Pilar
- Inovação

“O sistema de inovação não se compra no mercado. É um processo de aprendizagem interno da empresa. As empresas não estão a dar importância a todas as formas de inovação, para lá da inovação tecnológica.”



Andres Baltar
Administrador
do novobanco

“Se queremos aumentar as exportações, não só em quantidade, mas também em qualidade, isso não se faz sem inovação.”



José Manuel Fernandes
Presidente do Conselho
Geral da AEP

“Se as políticas não estão ajustadas, ajustem-se.”





Jorge Portugal
Diretor-Geral da COTEC
Embaixador do 1º Pilar
- Inovação

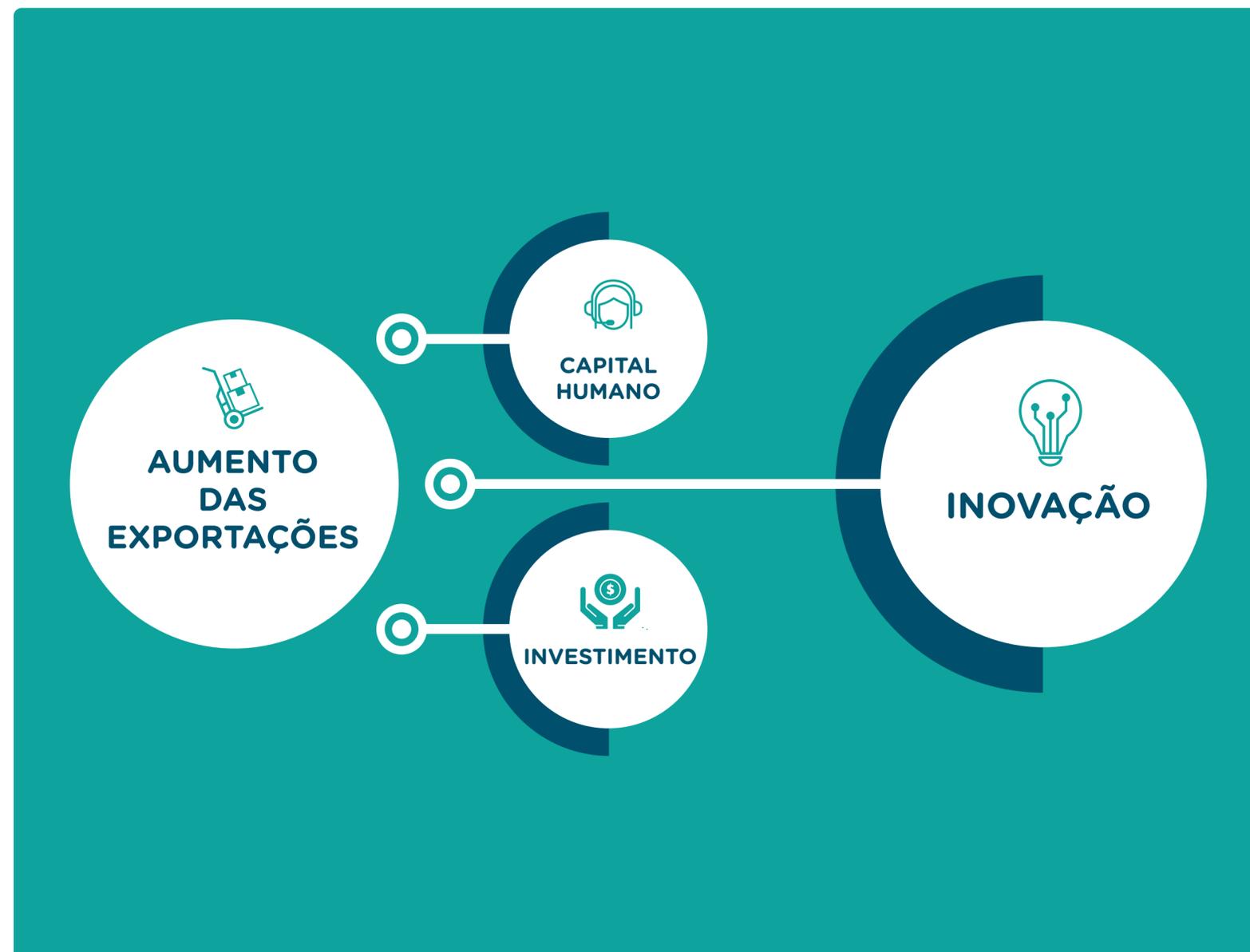
O atual Diretor-Geral da COTEC Portugal - Associação Empresarial para a Inovação - é doutorado em Engenharia Mecânica pelo Instituto Superior Técnico. Detentor de um MBA na NOVASBE, Jorge Portugal frequentou o Leadership Program em Cibersegurança, a convite do DoE dos EUA.

Trabalhou nos sectores das TIC, da banca e do retalho. Foi consultor do Presidente da República Portuguesa e do Governo de Portugal, e de outras instituições nacionais e internacionais. Foi docente e investigador no Instituto Superior Técnico. Leciona em seminários, cursos de pós-graduação e formação de executivos no domínio da gestão e Inovação, em Portugal e no estrangeiro, há mais de 20 anos.

INOVAÇÃO

Para oferecer novos produtos ou novas soluções, é preciso inovar. A inovação não se resume à **inovação tecnológica**. Corresponde, também, à implantação de uma **nova ou significativamente melhorada solução** para a empresa, à criação de um novo produto, de um novo processo, de um **novo método** organizacional ou de uma **nova estratégia** de vendas e de marketing, com o objetivo de reforçar a sua posição competitiva, aumentar o desempenho, ou o conhecimento.

Métodos de trabalho e tecnologias inovadoras tornam as empresas mais competitivas e mais aptas a competir nos mercados externos. Nesta medida, **a inovação é multidisciplinar e multissetorial** e, por isso, agregadora de valor para a economia como um todo.



DO TOTAL DE EMPRESAS EXPORTADORAS EM 2023

- apenas **5% a 6%** investem em Inovação e em I&D
- apenas **uma em cada cinco empresas** exportadoras tem capacidade de inovação
- apenas **uma em cada 25 empresas** colabora com o sistema científico nacional.

DE QUE FORMA AS EMPRESAS PODEM INOVAR?

- desenvolver conhecimento internamente
- importar conhecimento ou
- recorrer à colaboração com o sistema científico nacional

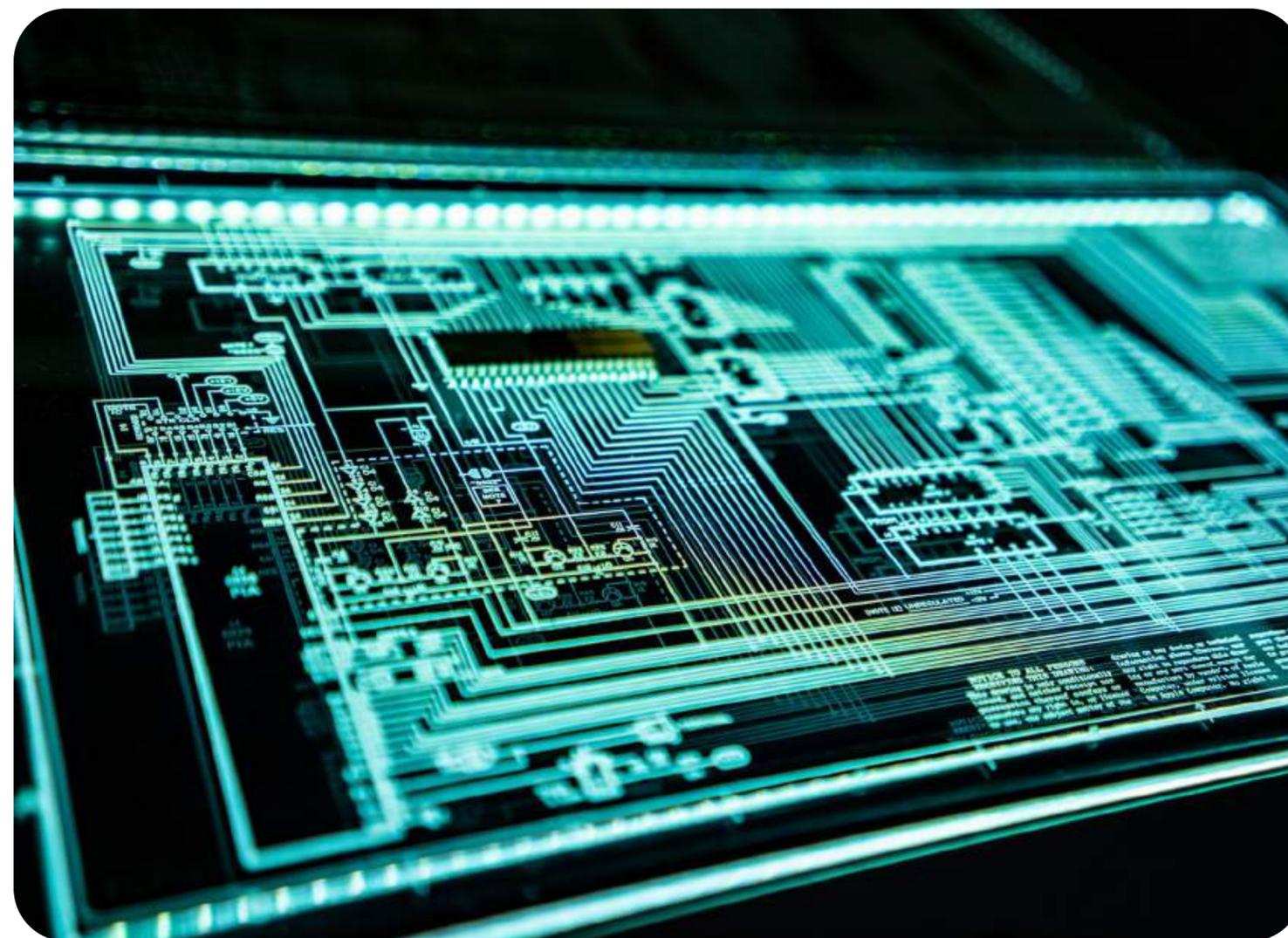
De acordo com o Global Innovation Index de 2023, Portugal está em 26º lugar no parâmetro do “desenvolvimento e pesquisa” e em 40º lugar no parâmetro das “ligações institucionais relativas às inovações” (às universidades, por exemplo).

A Inovação nas empresas exportadoras

A percepção de barreiras financeiras (pelos custos elevados que a inovação pode acarretar, pela falta de fontes de financiamento interno ou pela dificuldade em avaliar a viabilidade da inovação) reduz a apetência das empresas para investir em investigação e desenvolvimento (I&D), para contratar talento especializado, ou para adquirir tecnologia avançada, mesmo sabendo que essas inovações poderiam traduzir-se em melhorias significativas na produtividade, na otimização de processos e na oferta ao mercado.

A **burocracia excessiva** cria um ambiente desafiador para as empresas, o que desencoraja investimentos em Inovação e I&D.

A falta de **incentivos fiscais adequados** também pode limitar a capacidade de as empresas alocarem recursos e investimentos em projetos inovadores.



O SISTEMA CIENTÍFICO NACIONAL

Este é um dos maiores ativos do país mas **tem sido pouco aproveitado** pelas empresas. O seu potencial para ajudar as empresas a melhorar a produção, e a vender mais caro e para mais mercados, não pode ser ignorado.

Mas para transformar conhecimento em tecnologia e inovação é preciso ter capacidade financeira. Sem capacidade para gerar capital para investir em inovação, o caminho será mais lento.

A INOVAÇÃO NA AEP

Em 2020, a AEP, criou o **Departamento da Inovação** para impulsionar a Inovação e a I&D, na perspetiva da sustentabilidade empresarial - ambiental, social e económica - mas também em aspetos relacionados com a resiliência, a diferenciação e a digitalização.

Um exemplo de inovação desenvolvido em parceria, fazendo a AEP parte do consórcio, é o **Azores EcoBlue**. Trata-se de um projeto financiado pelo EEA Grants, que explora os conceitos do ecodesign e da economia circular e azul para desenvolver produtos inovadores, acrescentando valor pela utilização do lixo marinho como matéria-prima de novos fios e fibras para novos subprodutos e a transformação dos fios e fibras em tecido para têxteis-lar e mantas de isolamento térmico para o uso na construção civil.

INOVAÇÃO | CASE STUDY

inCentea

A inovação na inCentea tem duas dimensões:

➔ a inovação de produto: produtos inovadores, desenvolvidos internamente, que são vendidos noutros mercados.

➔ a **inovação nos processos**: a inCentea criou uma empresa partilhada com alguns concorrentes nacionais que permitiu, a todos, internacionalizarem-se. O projeto de internacionalização começou em 2007. Com a participação de alguns concorrentes e parceiros de negócio foi criada a **Primacis**, empresa portuguesa que unifica os esforços comuns de internacionalização. Posteriormente, foi criada a **Primacis Cabo Verde** (2007), a **Primacis Angola - Accensus** (2008), a **Primacis Moçambique** (2009) e a **Primacis Espanha - Ardinova** (2014).

Esta estratégia revelou-se muito acertada.

INOVAÇÃO | CASE STUDY

Addvolt

Foi a partir de projeto de tese de mestrado de engenharia que, em 2014, quatro investigadores decidiram criar a Addvolt, então incubada no Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto. A empresa criou uma tecnologia que permite recuperar, produzir e armazenar energia a bordo de camiões que transportam produtos sob temperatura controlada. Já com a ideia em mente, mas ainda antes da criação da empresa, os fundadores apresentaram o pedido de patente, para **proteção intelectual da sua inovação**.

Como a solução foi pensada e desenhada para um mercado global, a equipa desde cedo aproveitou a oportunidade de participar em programas de aceleração com network internacional e ligação ao mercado internacional. A participação no programa de imersão nos EUA, na Carnegie Mellon University, financiado pela FCT, possibilitou a melhoria no processo de descoberta de mercado e permitiu a conceção de um modelo de negócio internacional.

Outra preocupação foi a **atração de investidores internacionais** com experiência e network nos mercados para onde a Addvolt começou a exportar. Atualmente, a inovação é fonte de **95% das exportações** da Addvolt é pela inovação que se diferencia nos mercados. Sem capacidade de concretizar a inovação, a Addvolt não teria passado de uma tese de mestrado.

As barreiras à inovação

São de natureza diversa as barreiras ao aumento da inovação nas empresas portuguesas, elencadas pelos participantes dos debates que se realizaram no âmbito do **Projeto Portugal Export +60'30**:

BUROCRACIA

- ➔ A **burocracia**, por exemplo aquela associada a licenciamentos e reporte fiscal, limita os recursos disponíveis para afetar à inovação. Apesar da evolução dos últimos anos, a burocracia ainda gera situações anacrónicas: os livros de atas, que poderiam ter um formato 100% digital libertando horas pouco produtivas sendo ambientalmente mais sustentável, têm que ser materializadas em papel.

FINANCIAMENTO E CAPITALIZAÇÃO

- ➔ O **financiamento bancário** não é acessível às start-up, principalmente em fases precoces (também ao abrigo das regras de Basileia II).
- ➔ A legislação portuguesa (ao contrário de outros países da UE, particularmente os do Leste, incluindo a Roménia) não promove **formas alternativas de financiamento** semelhantes às do SIFIDE, mas, mesmo neste caso, a obrigatoriedade de o fazer através de um fundo de capital de risco encarece, dificulta e atrasa o processo.
- ➔ Ao contrário dos EUA e de outros países Europeus (como a Holanda ou a Suécia, ao abrigo da flexibilidade da 2ª Diretiva do Capital), em Portugal, o **capital social das empresas ainda se mantém como garantia para os credores**, o que é uma barreira à exploração dos resultados da inovação (patentes, know-how, novos produtos) como ativos intangíveis de capital social. Aceitar a **valorização imediata dos ativos intangíveis** como capital social, permite equilibrar a relação entre empreendedores e investidores e tornar mais fácil e transparente a avaliação de uma start-up assente em inovação de produto. Em teoria, existe um instrumento (art.º 28º do Código das Sociedades Comerciais), mas que pode ser revertido pela Autoridade Tributária.

FISCALIDADE

- ➔ A fiscalidade das empresas em Portugal foi concebida tendo em mente as empresas que operam no mercado doméstico e **penaliza as empresas que, inovando, exportam e interagem internacionalmente:**
 - ➔ Os pedidos de reembolso do IVA são muito penosos para as empresas.
 - ➔ O **valor limite para isenção** de tributação sobre ajudas de custo internacionais é desajustado.
 - ➔ Não existe uma **tributação autónoma sobre custos e despesas** de internacionalização (como despesas de representação, viagens e estadias).
 - ➔ A elevada **carga fiscal sobre os salários** impede a retenção de talento.
 - ➔ Os **incentivos e apoios de IRS jovem** são pouco eficientes.
 - ➔ A **legislação das stock options** é muito pouco atrativa, comparativamente com outros países.

FORMAÇÃO & HERANÇA CULTURAL

- ➔ A mentalidade dominante não propicia a **partilha de ideias e a cocriação**, o que dificulta o confronto e o surgimento de ideias disruptivas.
- ➔ A **pequena dimensão das empresas**, associada a uma fraca rentabilidade e algum défice de capacidade de gestão, liberta poucos meios para atividades importantes, embora não diretamente produtivas.
- ➔ A deficiente **interação entre instituições de ensino superior/centros de investigação** e as empresas, induzido, em parte, pela dependência dessas instituições de financiamentos europeus, mas também da pequena dimensão das empresas, prejudica o desenvolvimento de projetos conjuntos.

INVESTIGAÇÃO

- ➔ Os investigadores que estão no sistema de I&D vivem com a **precariedade** inerente às bolsas.

Recomendações ao Governo

Os empresários e os especialistas participantes no projeto **Portugal Export +60'30** apresentam ao(s) futuro(s) Governo(s) as seguintes recomendações, relativamente à **Inovação**:

POLÍTICA ECONÓMICA

- A **Política Industrial** a adotar pelo Governo deve ter como prioridades a **ciência, a tecnologia e a inovação**.
- Os incentivos públicos às empresas devem ser **materializados em exportações**.
- As políticas públicas devem **premiar empresas inovadoras**.
- Devem ser criados instrumentos mais eficazes para a **capitalização das empresas**.
- É preciso **modernizar as infraestruturas Portuárias**: a logística e a gestão da cadeia de abastecimento nos portos deve tornar os processos de exportação mais eficientes e rentáveis.
- O **SIFIDE** deve ser mantido e alargado a atividades de inovação (e não apenas I&D).
- Seria benéfico adotar **políticas de continuidade**, em projetos financiados, que acompanhem o ciclo temporal do processo de inovação das empresas que **valorizem a conceção e a implantação de inovações** que as tornem mais produtivas e competitivas, mas que precisam de um programa mais longo.
- Defende-se também a criação de **incentivos fiscais específicos** para atividades ou produtos/serviços resultantes de atividades de I&D.

POLÍTICA FISCAL

- ➔ A fiscalidade para “**start-up de inovação**” deveria ter uma fiscalidade própria, contemplando:
 - ➔ a dedução em sede de IRS dos **investimentos dos fundadores**
 - ➔ a dedução em sede de IRS dos **investimentos de outras empresas**
 - ➔ um IRC reduzido para start-up intensivas em conhecimento
 - ➔ um IRS/SS reduzido para **trabalhadores altamente qualificados**
 - ➔ O apoio à criação de **grupos empresariais**
- ➔ As empresas cujo negócio de longo prazo (deeptech) resulte de inovação ou I&D poderiam ser excluídas da **aplicação do art. 35º do Código das Sociedades Comerciais** (relativo à falência técnica quando está consumido metade do capital social), desde que a empresa demonstre ter recursos financeiros para prosseguir a sua atividade.
- ➔ O atual **regime fiscal para estrangeiros** deveria ser **aplicável a trabalhadores de empresas que tenham mais de 50% da receita ou investimento** com origem fora de Portugal, para incentivar a captação e retenção de talento, mas também as exportações e captação de investimento. Para aquelas que ainda estão em fase pre-seed ou seed poder-se-ia criar um regime semelhante durante os três primeiros anos de existência.
- ➔ O estímulo fiscal não pode ser só para investigação que tenha corrido bem, mas também para a que “**correu mal**”, **mas gerou experiência**.
- ➔ Os apoios e incentivos devem limitar-se a empresas nacionais (com beneficiário efetivo dentro das fronteiras) de modo a garantir que os proveitos da inovação beneficiam acima de tudo a economia portuguesa e reforçam assim o ecossistema de inovação.

POLÍTICA DE CIÊNCIA & INOVAÇÃO

- Os **centros de investigação** que, em Portugal, estão muito pulverizados deveriam ser aglutinados.
- O investimento público em **infraestruturas laboratoriais** deve aumentar.
- Sugere-se a criação de **Redes de Parques** de ciência e tecnologia.
- Falta um **plano estratégico que permita otimizar a qualidade da academia a favor das empresas**, através da passagem do conhecimento e da experiência entre as partes, encorajando a identificação de problemas pelas empresas e a apresentação de soluções ou de ideias pela universidade.

REFORMA DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

- A **comunicação entre empresas e a Administração Pública** precisa de canais mais eficientes e eficazes.
- A **comunicação entre os próprios serviços da Administração Pública**, em matérias relacionadas com as empresas, é deficiente ou redundante.
- Os serviços da **Administração Pública não têm autonomia** necessária para poder **tomar decisões** que não precisam de estar dependentes de decisões do Governo.
- É preciso reduzir a burocracia inútil e redundante para as empresas.

- A **contratação pública** pode ser utilizada como forma de comprar mais às pequenas e médias empresas. A despesa do sector público é considerável e a atribuição de uma pequena parcela dessa despesa às PME e às empresas em fase de arranque, ajudá-las-ia a crescer.
- A **contratação pública** pode ainda fortalecer a aposta no fator inovação no momento de compra, e não considerar apenas as variáveis qualidade e preço.

POLÍTICA DE PROMOÇÃO DO PAÍS

- Portugal deve ser posicionado com uma reputação de país industrialmente inovador.

Recomendações às empresas

Os empresários não se limitaram a fornecer recomendações ao Governo. Num exercício de autocrítica, apresentaram também algumas recomendações ao tecido empresarial português:

- ➔ É imperioso combater a **inércia organizacional**: certas rotinas instaladas nas empresas são um entrave à capacidade para identificar novas oportunidades e desenhar novas estratégias.
- ➔ A **falta de colaboração e de proximidade** com profissionais qualificados, com clientes, com parceiros da indústria e com os concorrentes cerceia o impulso inovador nas empresas - a interação entre todos estes atores potencia o instinto inovador.
- ➔ A criação de **redes de empresas ou de sectores**, que se relacionam a montante ou a jusante, promove o conhecimento e a inovação.
- ➔ Implementar **tecnologias inovadoras no setor primário**, como a agricultura de precisão e biotecnologia, permite aumentar a produtividade e a qualidade dos produtos agrícolas, tornando-os mais competitivos globalmente.
- ➔ Para se modernizar, a indústria têxtil deve procurar **materiais sustentáveis** e criar processos automatizados para produzir moda de **alta qualidade e ecológica**.
- ➔ A utilização das mais avançadas técnicas de marketing digital e de realidade virtual ajudam a promover o Turismo.
- ➔ **Desenvolver tecnologia e software**, em áreas como IA e segurança cibernética, contribui para criar exportações de alto valor e **estabelecer nichos de mercado globais**.

- ➔ O desenvolvimento de **produtos inovadores na saúde e biotecnologia, como dispositivos médicos e farmacêuticos, para exportação**, é uma área com grande potencial de criação de valor acrescentado.
- ➔ Explorar a **biotecnologia marinha e inovações oceânicas** que permite desenvolver técnicas de pesca sustentáveis e novos produtos, uma área em que Portugal pode ter vantagens.
- ➔ Na indústria cerâmica, onde Portugal tem forte tradição exportadora, a utilização de técnicas de **design modernas e de materiais sustentáveis** aumentará o apelo nos mercados internacionais.

2º Pilar: Capital Humano



Paula Arriscado
Diretora Corporativa de Pessoas,
Marca e Comunicação
do Grupo Salvador Caetano
Embaixadora do 2º Pilar
- Capital Humano

“Sem as pessoas certas, com as competências certas, que se sintam motivadas, realizadas e bem lideradas, não há crescimento, nem exportações.”



José Manuel Fernandes
Presidente do Conselho
Geral da AEP

“Antigamente, o conhecimento e o poder estavam na mão do empresário. Hoje já não é assim. E ainda bem.”



Andres Baltar
Administrador
do novobanco

“Não vejo nenhuma razão para que a produtividade dos trabalhadores portugueses seja inferior à dos outros países.”





Paula Arriscado
Diretora Corporativa
de Pessoas, Marca e
Comunicação do Grupo
Salvador Caetano,
Embaixadora do 2º Pilar

A atual Diretora Corporativa de Pessoas, Marca e Comunicação do Grupo Salvador Caetano, foi responsável pela gestão de marca da Toyota Portugal, durante 15 anos. Doutorada em Gestão de Marca e Comunicação Integrada e Diplomada em Estudos Avançados (DEA) em Relações Públicas, é doutoranda em Ciências Empresariais com um Programa de Investigação na área do Employer Branding. É docente no IPAM desde 2007. Além de ter sido jornalista, desenvolveu vasta atividade na área da Comunicação Empresarial, em instituições públicas e privadas. Eleita “Profissional de Marketing do Ano 2005 no Sector Automóvel” pela APPM, foi considerada “Professora do Ano em 2013” pelo IPAM Porto.

CAPITAL HUMANO

A economia portuguesa vive um **paradoxo**: há **muitos empregos sem pessoas e muitas pessoas sem emprego**. A concorrência salarial de outros países, as novas formas de trabalho à distância e a carga fiscal sobre o trabalho vieram **umentar a mobilidade do capital humano** e agravar a escassez de profissionais qualificados em Portugal. O país enfrenta um problema de fuga de talento e precisa de criar condições para reter os profissionais mais qualificados. As empresas exportadoras estão a encontrar fortes dificuldades na contratação e na retenção de profissionais e afirmam que a falta de mão-de-obra especializada pode comprometer o futuro das exportações, e da economia.

- ➔ **52%** das empresas do mercado nacional têm o **desafio da retenção de talento**.
- ➔ 27% das organizações querem **umentar o número de colaboradores em 2024**.
- ➔ a contratação de Capital Humano é o **principal problema da liderança das empresas**.



CAPITAL HUMANO | CASE STUDY

Conduril

A Conduril é uma empresa de construção civil. Mas o que vende aos seus clientes é a sua capacidade de fazer bem-feitas as empreitadas que lhe são adjudicadas. Na construção, como noutros setores, a capacidade de fazer bem-feito está alicerçada no capital humano das empresas. Na Conduril, a principal mais-valia face à concorrência é o capital humano. Ele é determinante não só no crescimento da empresa, mas na perenidade do seu bom desempenho. A empresa considera que o crescimento das suas exportações depende essencialmente das pessoas. Para ter sustentabilidade nas exportações, é preciso ter capacidade de fazer bem feito, mas também é preciso manter as pessoas capazes de ensinar, de motivar e de fazer acreditar.

Na Conduril, as exportações são diretamente proporcionais à capacidade de multiplicar o capital humano. Em mais de 60 anos, a empresa tem apoiado as Pessoas que desejam estudar, através da redução das horas de trabalho e pagamento das propinas e outros custos ligados à formação. A única contrapartida exigida é o aproveitamento escolar. Como parte da política de responsabilidade social, a Conduril desenvolveu a Conduril Academy, em África, onde entre outras coisas se combate o analfabetismo dos trabalhadores e oferece 12 bolsas por ano para o ensino superior, para filhos dos trabalhadores, tendo já atingido um grupo de licenciados.

As barreiras à fixação de Capital Humano nas empresas

Os empresários e especialistas que participaram no projeto **Projeto Portugal Export +60'30** apontaram as seguintes como as principais dificuldades na captação e retenção de Pessoas:

- ➔ O mercado de trabalho foi fortemente alterado no **período pós-COVID**: o teletrabalho veio revolucionar as relações entre o profissional e a empresa. O trabalho híbrido, ou à distância, veio introduzir maior concorrência pelos melhores profissionais, alargou as fronteiras do mercado concorrencial e veio introduzir novas formas de retribuição.
- ➔ A **concorrência salarial** de empresas de outros mercados ameaça novas contratações e a retenção de quadros formados pelas empresas portuguesas.
- ➔ Houve uma diluição dos **vínculos emocionais**: projetos profissionais de longo prazo com elevado compromisso entre as partes (empregador e trabalhador) são agora facilmente preteridos por projetos profissionais de duração mais curta (2 ou 3 anos).
- ➔ Aumentou necessidade de **mais e melhor comunicação interna**: a comunicação interna passou a ser imprescindível como instrumento de desenvolvimento do sentimento de pertença e forma de retenção de talento.
- ➔ A **ambição do trabalhador mudou**: trabalhar numa empresa que exerce a sua atividade em diferentes mercados geográficos já não é visto como uma oportunidade de conhecer o mundo, abrir horizontes e explorar oportunidades que permitam o crescimento da família. Viajar em trabalho é, agora, visto como um custo acrescido com impacto no desenvolvimento familiar.

- ➔ As preocupações sociais dos trabalhadores mudaram: alguns sectores tradicionais são vistos como setores poluentes ou demasiado exigentes do ponto de vista físico, tornando muito difícil o recrutamento.
- ➔ Falta mão-de-obra especializada.
- ➔ Falta mão-de-obra disponível para trabalhar por turnos.
- ➔ A elevada carga fiscal, face a outros países, reduz o “salário líquido” do trabalhador português.
- ➔ Os custos com a habitação têm dificultado a o recrutamento de mão-de-obra de outras regiões.
- ➔ Ao contrário do que é a perceção geral, o elevado domínio de línguas estrangeiras não é transversal a todas os grupos etários e socioeconómicos. No recrutamento em contexto de internacionalização, para além de ser necessário aliar um profundo conhecimento técnico, é necessário ter quadros com um domínio cultural e linguístico.
- ➔ As empresas exportadoras devem garantir o cumprimento da legislação laboral de cada mercado de destino.
- ➔ A baixa participação das mulheres na força de trabalho reduz a escolha no recrutamento (são precisas mais mulheres nas ciências, na arte e na matemática).

Recomendações ao Governo

Os empresários e os especialistas participantes no projeto **Portugal Export +60'30** apresentam ao(s) futuro(s) Governo(s) as seguintes recomendações, relativamente ao **Capital Humano**:

EDUCAÇÃO & FORMAÇÃO

- É urgente a revisão dos **referenciais formativos do IEFP** cujas competências estão desenquadradas das necessidades das empresas.
- Tem-se tornado cada vez mais premente adaptar o programa de **estágios profissionais**.
- Melhorar a **reputação do ensino técnico e profissional** (Cursos Técnicos Superiores Profissionais - TeSP) é crítico para atrair mais alunos e formar mais técnicos especializados. Os jovens, as famílias e as empresas são vítimas do preconceito e do estigma que paira sobre o ensino profissional e técnico.
- **Reformular o sistema educativo** que está obsoleto: só há mestrados científicos; as licenciaturas, mestrados e doutoramentos estão muito formatados e não respondem ao mercado de emprego.
- É necessário rever o desenho dos currículos, que devem estar ao **serviço da sociedade criando formações académicas de dois anos** completadas com estágios nas empresas de seis meses.

- Os **programas de requalificação** precisam de ser melhorados.
- A **formação de professores** precisa de ser revista, melhorada e atualizada.
- Os incentivos fiscais à **formação de trabalhadores no ativo**, em especial à formação de alto custo (pós-graduações, MBA, Doutoramentos) seria uma forma eficiente para tornar essa formação um investimento acessível às empresas que, assim, reforçariam os índices de Política Fiscal

POLÍTICA FISCAL

- É imperioso reduzir a **carga fiscal sobre o trabalhador**.
- A **tributação do trabalho feito em horas extraordinárias deve ser revista** (os trabalhadores preferem ficar com banco de horas do que receber a remuneração por trabalho extraordinário).
- O **regresso dos emigrantes** precisa de ser apoiado: com o fim do regime de residentes não habituais, o regresso de quadros portugueses no estrangeiro será menos incentivado.

LEGISLAÇÃO LABORAL

- Sente-se a necessidade de flexibilizar os **tempos de trabalho e, sobretudo, as paragens obrigatórias** (os trabalhadores precisam de ter liberdade de escolher o uso das suas pausas, por exemplo).
- A **legislação sobre os horários** pode ser revista.

FINANÇAS PÚBLICAS

- É preciso reduzir a **despesa pública** para poder **reduzir os impostos**.

MEDIDAS SOCIAIS

- É necessário aumentar o **número de creches**.

BUROCRACIA

- No domínio do mundo laboral (ACT), os **pedidos de documentação são excessivos**.
- É importante estabilizar os processos – assim que as empresas conseguem automatizar as obrigações de reporte, **o modelo de reporte muda**.

Recomendações às empresas

Os empresários, num exercício de autocritica, apontaram também medidas que recomendam às empresas que pretendem exportar:

- ➔ As empresas devem aumentar a **agilidade e reduzir a burocracia interna**, reduzindo os patamares de liderança. Os estudos indicam que deve haver, em média, um máximo de três patamares de decisão, quando em muitas empresas existem oito patamares.
- ➔ O nível de qualificação dos gestores tem que subir – a qualificação dos recursos humanos deve incluir todas as chefias e a liderança das empresas.
- ➔ Criar contextos profissionais de **qualidade é uma responsabilidade de cada empresa**.
- ➔ As empresas devem estabelecer regras de **carreiras internacionais**, capazes de funcionar como vetor de atração de pessoas, garantir o seu desenvolvimento pessoal e, através da formação, criar estratégias para retenção de talento.
- ➔ **Aumentar o conhecimento dos mercados de destino:** formar e desenvolver as equipas pode implicar dimensões de conhecimento diferentes de país para país.
- ➔ O modelo de compensação é um fator chave no sucesso das empresas: é necessário encontrar o melhor **modelo de remuneração** considerando o contexto internacional, aspetos fiscais e funções.
- ➔ As empresas podem ter um papel muito importante no combate ao estigma que ainda existe para com o **ensino profissional**. As próprias empresas podem contribuir para criar as condições necessárias para que no fim da escolaridade obrigatória os jovens, que não queiram ingressar na faculdade, adquiram capacidades para exercerem uma profissão. Tal só será possível com uma **maior presença das empresas nas escolas profissionais, ou vice-versa**.

3º Pilar: Investimento



Sérgio Silva
CEO do Vigent Group
Embaixador do 3º Pilar - Investimento

“A capacidade de investir não cai do céu. Ela é a consequência de uma cadeia de valores.”



José Manuel Fernandes
Presidente do Conselho
Geral da AEP

“A pior coisa que pode acontecer a uma empresa quando enceta um trabalho estratégico nas exportações ou na internacionalização é não conseguir responder à expectativa dos mercados externos, por falta de investimento.”



Miguel Ferreira
Diretor Coordenador do
Departamento de Empresas
Norte do novobanco

“O paradigma do investimento mudou: se até aqui falávamos em projeto, agora falamos de processo. As empresas precisam de pensar cada vez mais em processos de investimento organizados, planeados e permanentes.”





Sérgio Silva
Embaixador do
Pilar Investimento

Sérgio Silva assumiu a liderança do Vigent Group em 2010. Em 12 anos, um pequeno grupo familiar passou de uma faturação de €45 milhões para €450 milhões, de 150 para 2500 colaboradores e de uma presença em dois mercados — Portugal e Espanha — para operações em 15 países. O grupo, sediado na Trofa, é uma referência europeia nos postes de iluminação pública. Mas produz, ainda, torres de transporte de energia e torres de telecomunicações. Outras áreas de negócio incluem guardas de proteção das autoestradas, estruturas metálicas para parques solares e, ainda, o sector alimentar de produtos do mar congelados e a transformação e comercialização de bacalhau. 85% da produção do Vigent Group é exportada para 45 países.

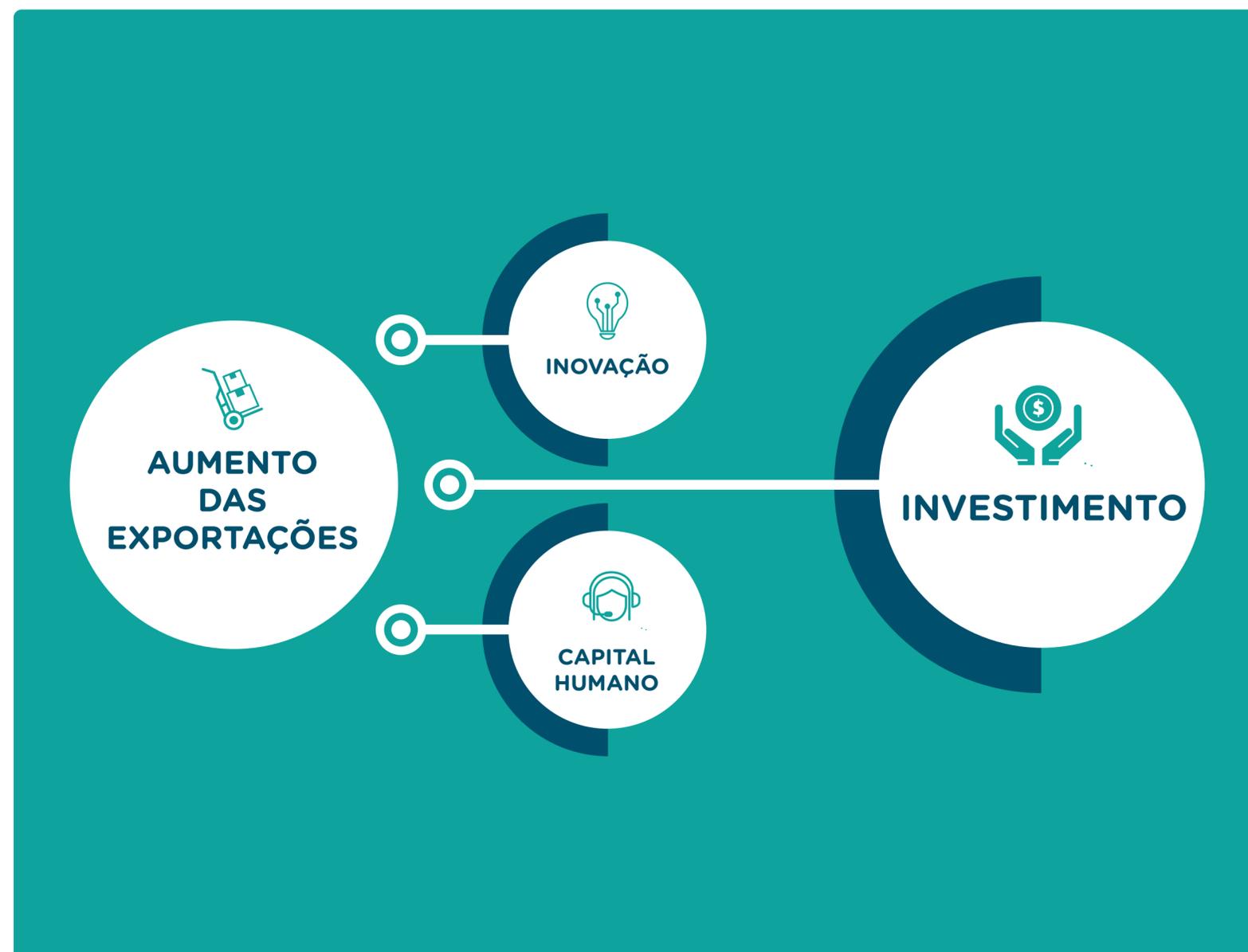
INVESTIMENTO

Quase todas as histórias de sucesso das empresas exportadoras começam com uma **decisão acertada sobre um investimento**: numa máquina, em tecnologia, numa equipa, num novo processo.

Sem investimento nenhuma empresa consegue singular. Sem investimento, as empresas não conseguem ganhar dimensão e escala. Sem capacidade de investir não é possível atrair os melhores profissionais e inovar.

➔ Segundo dados da AMECO, o peso do **investimento português no PIB é inferior ao peso médio da União Europeia** - 20,3% vs. 22,7%.

➔ **Sem investimento não há crescimento.**



As barreiras ao Investimento

Portugal tem um problema de escala, mas para crescer as empresas precisam de investir. Só assim têm condições para se internacionalizar e exportar para outros mercados.

Foram, essencialmente, estes os obstáculos mais citados pelos empresários quando deparados com a pergunta: **“Porque é difícil investir?”**

- ➔ A dificuldade de acesso ao crédito e a fundos privados para financiar os projetos de investimento é transversal a quase todas as empresas;
- ➔ O custo de financiamento do investimento ainda é um obstáculo relevante;
- ➔ Os **longos prazos de resposta aos projetos** retiram atratividade e utilidade aos apoios públicos ao investimento;
- ➔ As **limitações fiscais**, seja na elevada tributação dos salários, seja na dupla tributação em alguns mercados, dificultam a entrada de empresas portuguesas;
- ➔ A **instabilidade legislativa e tributária**, ao aumentar a falta de previsibilidade para o planeamento dos investimentos, aumenta o risco e é um forte desincentivo ao investimento;
- ➔ A **dificuldade em reter e contactar profissionais altamente qualificados**, sobretudo nas áreas da engenharia, afeta a rentabilidade dos investimentos e pode desincentivar decisões de investimento.

Recomendações ao Governo

Os empresários e os especialistas participantes no projeto **Portugal Export +60'30** apresentam ao(s) futuro(s) Governo(s) as seguintes recomendações, relativamente ao **Investimento**:

- É imperiosa a descida **dos impostos sobre os rendimentos de trabalho**, como forma de reter talento, condição essencial em muitas decisões de investimento.
- A **revisão da tributação** dos prémios e produtividade e horas extraordinárias viria resolver alguns problemas do quotidiano das empresas.
- É preciso rever acordos para evitar **dupla tributação** (para alguns dos mercados, as empresas portuguesas têm vantagem em exportar a partir de outros países como, por exemplo, Espanha).
- A redução da **taxa de IRC** permite libertar fundos para o investimento.
- A criação de linhas de **financiamento protocoladas** (com garantia do BPF ou outras instituições).
- Os fundos do **PT 2030** devem ser canalizados essencialmente para as empresas.
- A **simplificação dos procedimentos administrativos** para a realização ou a aprovação dos investimentos facilitaria a sua concretização.

- ➔ A ampliação dos programas de apoio à internacionalização que não discriminem as empresas em função da sua dimensão no mercado doméstico - é mais fácil fazer crescer as exportações de quem já tem um bom ritmo do que induzir fatores de sucesso em quem não tem experiência.

- ➔ A Reforma do Estado deve ser feita tendo em vista:
 - ➔ a desburocratização
 - ➔ a descentralização
 - ➔ a regionalização

- ➔ A Reforma da Justiça é uma das mais necessárias.

- ➔ É necessária maior estabilidade legislativa.

- ➔ O fomento do ensino vocacional e aprendizagem técnica adequados às necessidades das empresas para responder à falta de disponibilidade de mão-de-obra com adequadas qualificações, que põem em causa algumas decisões de investimento.

- ➔ Dotar os aeroportos e portos de equipamentos de suporte compatíveis com as necessidades (por exemplo, o aeroporto do Porto não tem RX com mais de 1m, o que implica desembalar, desmontar, remontar e embalar o equipamento que tenha maiores dimensões. A solução tem sido a de usar a saída por Madrid, Paris ou Amesterdão).

- ➔ Criação de um organismo público eficiente, rápido e de fácil acesso, que apoie e oriente as empresas exportadoras nos processos de internacionalização.

Recomendações às empresas

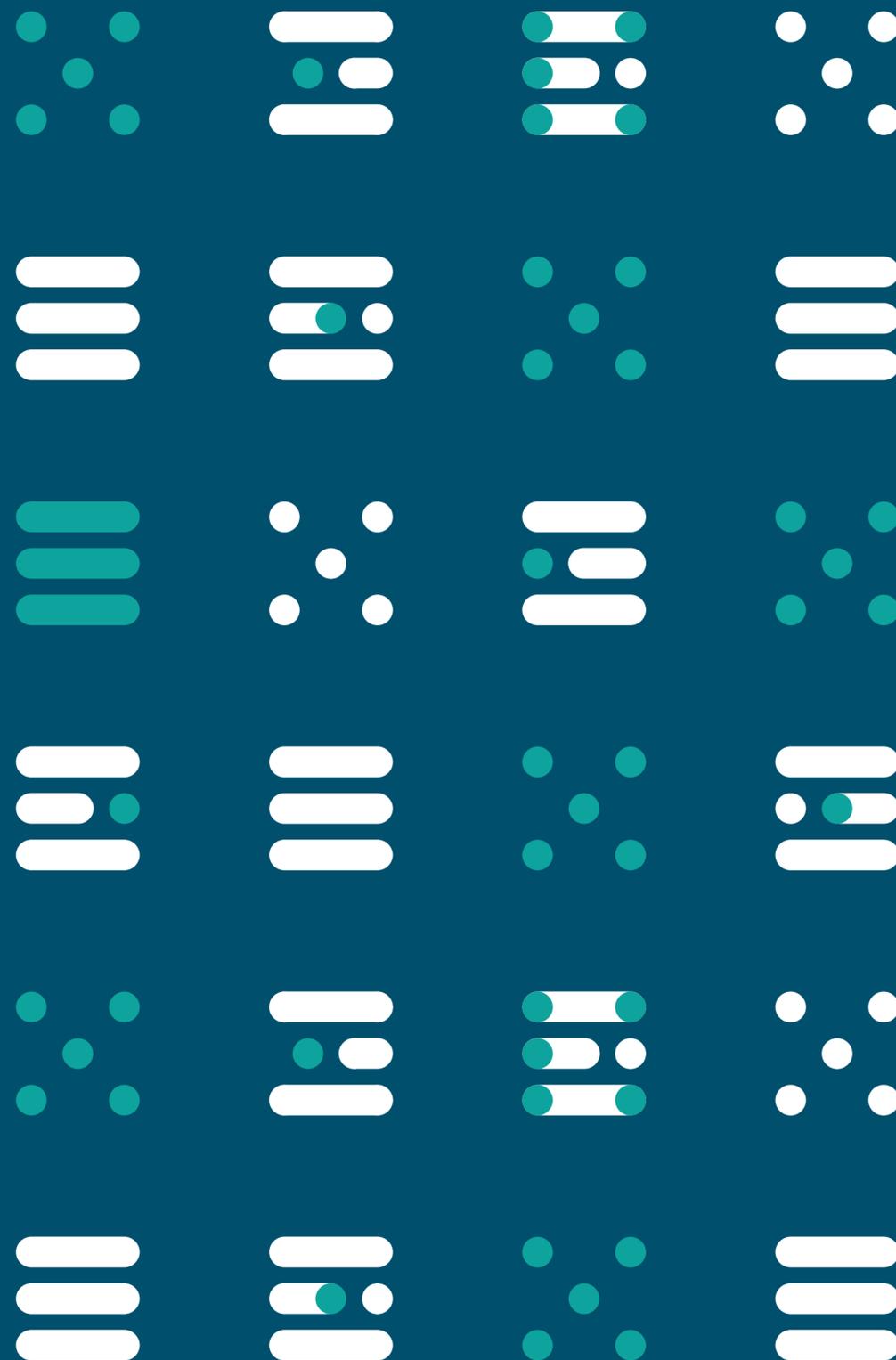
Os empresários não se limitaram a fornecer recomendações ao(s) futuro(s) Governo(s). Num exercício de autocrítica, elegeram algumas medidas que devem ser seguidas pelas empresas, de forma a potenciar o investimento:

- ➔ As empresas portuguesas devem tentar reduzir ao máximo os **prazos de entrega** de encomendas.
- ➔ É crucial **cumprir** os prazos de entrega.
- ➔ O investimento deve ser canalizado para **áreas com grande impacto**: I&D, controlo de canais de distribuição.
- ➔ É preciso investir mais em **marca e em marketing**.
- ➔ Investir na criação ou aquisição de subsidiárias nos mercados internacionais pode ser uma boa estratégia.
- ➔ **Partilhar conhecimento entre empresas** sobre mercados exportadores é muito útil.
- ➔ As empresas devem tentar **ganhar escala**.

Agradecimentos

A **AEP** e o **novobanco** agradecem a todas as empresas e universidades que se juntaram ao **Portugal Export +60'30**. A sua presença e a partilha de ideias, conhecimentos e experiências foram fundamentais para o sucesso desta iniciativa e de enorme **contributo para as empresas e para o futuro das exportações nacionais**.

Accelper Iberia, Adalberto Textiles, Advolt, AESE Porto, Amorim Cork, APDL, Astrolábio, Berd, CEI, Ceval, CITEVE/CENTI, Controlar, Corticeira Amorim, COTEC, Crisal, DST, ETMA, Eurogalva, Fepsa, Flexdeal, Fravizel, Frezite, Frutas Classe, Grupo Valerius, Grupo Visabeira, Imperial, Incentea, INESC TEC, Interecycling, Lugrade, Mehler, Microplásticos, Oli, Palbit, Pamesa, Pedrosa & Rodrigues, Planície Verde, Porto Business School, Quinta do Crasto, Revigrés, Riopelle, Salvador Caetano, Sameca, Sanindusa, Sealgroup, Sermec, Sodecia, Solancis, Sonae, TMG Automative, Universidade Católica, Universidade de Aveiro, Vieira de Castro, Vigent Group, Zipor.



PORTUGAL
EXPORT
+60'30

EXPORTAÇÕES

UM DESÍGNIO NACIONAL

portugalexport60-30.pt



© Rui Oliveira - Expresso

novobanco

 **AEP**
ASSOCIAÇÃO
EMPRESARIAL
DE PORTUGAL
Câmara de Comércio e Indústria

Media partner



Parceiro

 **APDL**
ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS
DOURO · LISBOA · VIANA

Com o Alto Patrocínio
de Sua Excelência



O Presidente da República