



Relatório com Recomendações de Ligação do Sector Empresarial e Universitário Português ao dos PALOP

Promotor



Produtor



Co-financiado por



Índice

1.	INTRODUÇÃO	2
1.1.	Recomendações do Pilar 1 – Formação de Quadros	6
1.1.1.	Reforço dos Protocolos entre as Universidades Portuguesas e as dos PALOP.....	6
1.1.2.	Patrocínio e Execução de Cursos nos PALOP.....	7
1.1.3.	Desenvolvimento de Programas de Formação e de Estágios por Empresas em Portugal.....	8
1.1.4.	Reforço do Programa de Estágios de Técnicos Portugueses em Empresas nos PALOP	9
1.1.5.	Reforço do Programa de Intercâmbio de Estudantes entre Universidades Portuguesas e dos PALOP.....	10
1.2.	Recomendações do Pilar 2 – Empresas Competitivas.....	11
1.2.1.	Entrosamento com os Desafios de Desenvolvimento dos PALOP	11
1.2.2.	Investimento e Estabelecimento de Parcerias Locais	12
1.2.3.	Estabelecimento de Parcerias Internacionais de Valor Acrescentado	13
1.2.4.	Ganho de Dimensão para Competir a Nível Global	14
1.2.5.	Reforço do Crédito para Internacionalização de Empresas TICE	15
1.2.6.	Incentivos Fiscais para Empresas Exportadoras.....	16
1.2.7.	Acordo de Dupla Tributação com Angola.....	17
1.2.8.	Localização de Quadros nos PALOP	18
1.2.9.	Investimentos Internacionais Conjuntos	19
1.3.	Recomendações do Pilar 4 - Oferta Setorial e de Cluster	20
1.3.1.	Promoção de Clusters Competitivos Ligados a Portugal	20
1.3.2.	Criação de Consórcios para Satisfazer Necessidades Específicas TIC	22
1.3.3.	Apoio à Implementação de Parques Tecnológicos	23
1.3.4.	Oferta Conjunta de Offshoring.....	25

1. Introdução

O presente estudo tem como principal objetivo o estabelecimento de um plano estratégico para dinamizar as exportações portuguesas no sector das TICE para o mercado dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa, nomeadamente Angola, Cabo Verde e Moçambique.

Pretende-se neste contexto, estabelecer uma estratégia estruturada de longo prazo, abrangente, e que atenda a um conjunto de fatores:

- No mundo globalizado as TICE constituem fatores competitivos;
- Ganhar First Mover Advantage - a compra inicial de TICE geralmente fideliza os clientes dado haver custos de mudança elevados;
- Apoio no reposicionamento da economia portuguesa nas TICE, alavancado em mercados emergentes;
- A língua constitui um fator decisivo nas exportações das TICE.

É também importante agregar e integrar iniciativas já em curso nos PALOPs, normalmente dispersas, e integrar e dinamizar ideias e iniciativas da Sociedade Civil (ex. empresas, associações) que atuem no desenvolvimento da Sociedade da Informação e da Governação Eletrónica nos PALOPs.

Tendo em conta estes pressupostos iniciais, propõe-se neste estudo um conjunto de recomendações estruturadas em 6 Pilares de Intervenção, conforme se apresenta na figura abaixo.

Figura 1 – Pilares de Intervenção



Para cada pilar de intervenção foram definidas um conjunto de recomendações, expressas na tabela abaixo:

Tabela 1: Recomendações por Pilar de Intervenção

1. Formação de Quadros	<ul style="list-style-type: none">1.1. Reforço dos Protocolos entre as Universidades Portuguesas e as dos PALOP1.2. Patrocínio e Execução de Cursos nos PALOP1.3. Desenvolvimento de Programas de Formação e de Estágios por Empresas em Portugal1.4. Reforço do Programa de Estágios de Técnicos Portugueses em Empresas nos PALOP1.5. Reforço do Programa de Intercâmbio de Estudantes entre Universidades Portuguesas e dos PALOP
2. Empresas Competitivas	<ul style="list-style-type: none">2.1. Entrosamento com os Desafios de Desenvolvimento dos PALOP2.2. Investimento e Estabelecimento de Parcerias Locais2.3. Estabelecimento de Parcerias Internacionais de Valor Acrescentado2.4. Ganho de Dimensão para Competir a Nível Global2.5. Reforço do Crédito para a Internacionalização de Empresas TICE2.6. Incentivos Fiscais para Empresas Exportadoras2.7. Acordo de Dupla Tributação com Angola2.8. Localização de Quadros nos PALOP2.9. Investimentos Internacionais Conjuntos
3. Projetos Estruturantes	<ul style="list-style-type: none">3.1. Replicação de Projetos Estruturantes na Administração Pública3.2. Replicação de Projetos Estruturantes no Sector Privado3.3. Identificação de Projetos Estruturantes nos PALOP e Facilitação da Criação de Consórcios Específicos3.4. Investigação e Desenvolvimento Conjunto

4. Oferta Setorial e de Cluster	<ul style="list-style-type: none">4.1. Promoção de Clusters Competitivos Ligados a Portugal4.2. Criação de Consórcios para Satisfazer Necessidades Específicas TIC4.3. Apoio à Implementação de Parques Tecnológicos4.4. Oferta Conjunta de Offshoring
5. Portugal Tecnológico	<ul style="list-style-type: none">5.1. Promoção da Imagem de um Portugal Tecnológico5.2. Promoção do Portal Expositor da Oferta Portuguesa na Área das TICE: 560.pt – Portugal Business Network5.3. Realização de um Evento Anual de Exposição dos Produtos e Serviços TICE Portugueses em cada um dos Mercados
6. Apoio Institucional	<ul style="list-style-type: none">6.1. Criação de Assessores Tecnológicos nos PALOP6.2. Realização de Missões Inversas6.3. Realização de Missões Comerciais com Avaliação e Preparação Prévia6.4. Parceria Estratégica Portugal Angola / Parceria Estratégica Portugal Cabo-Verde / Parceria Estratégica Portugal Moçambique6.5. Promoção do Desenvolvimento com o Apoio da Tecnologia6.6. Intermediação de Esforços entre o Continente Africano e a Europa e os EUA

Existem, no entanto, condições fundamentais que deverão ser asseguradas para garantir o sucesso das recomendações delineadas acima. Consideramos que esses fatores críticos de sucesso são os seguintes:

- Envolver empresas, associações e Estado – é fundamental que o esforço para implementação destas medidas seja repartido por todas as partes interessadas e que se consigam sinergias pelo seu envolvimento. As associações do setor são presenças indispensáveis dado o seu capital de conhecimento, networking e acesso a financiadores;
- Definir modelo de articulação entre entidades – a coexistência de várias entidades cria complexidades a qualquer plano sendo fundamental definir de uma forma clara o seu modelo de articulação. Assim facilita-se a comunicação entre as entidades, imprime-se maior rapidez de decisão e execução e evita-se duplicação de esforços;
- Definir um plano de ação calendarizado com orçamento e responsáveis – a execução é a fase fundamental de qualquer plano, sem a qual este se torna inconsequente e os resultados serão insatisfatórios. Assim, é

fundamental a existência de um foco na execução com a definição clara de um plano de ação, com datas, responsáveis e orçamento, e um acompanhamento e monitorização regular dessa execução;

- Definir ganhos a obter por cada entidade – por forma a incentivar a participação das várias entidades e obter o seu comprometimento é essencial que se defina claramente os ganhos e benefícios do seu envolvimento.

O enfoque deste relatório é apenas a ligação dos Setores Empresarial e Universitário Português ao dos PALOP pelo que dos seis pilares acima apresentados apenas serão analisados em detalhe os seguintes pilares:

- Pilar 1 – Formação de Quadros;
- Pilar 2 – Empresas Competitivas;
- Pilar 4 - Oferta Setorial e de Cluster.

1.1. Recomendações do Pilar 1 – Formação de Quadros

A formação de quadros é uma peça determinante no posicionamento de Portugal enquanto parceiro estratégico dos PALOP no desenvolvimento da sociedade da informação nos seus países.

A formação de quadros locais é também a formação de decisores, influenciadores e técnicos que serão os embaixadores dos produtos e soluções tecnológicas portuguesas ou utilizadas em Portugal.

O estreitar da ligação do Setor das TICE com os PALOP, através da formação de quadros pode fazer-se de múltiplas formas, as quais detalhamos abaixo.

1.1.1. Reforço dos Protocolos entre as Universidades Portuguesas e as dos PALOP

- As universidades portuguesas desempenham desde há muito tempo um papel fundamental na formação de quadros dos PALOP, sendo também reconhecida a sua capacidade pedagógica ao nível da formação nas áreas de engenharia e das TIC.
- Estes protocolos trazem claros benefícios para os PALOP que assim dispõe de recursos locais capacitados em Universidades reconhecidas internacionalmente.
- Adicionalmente, as universidades portuguesas têm estado a fazer um caminho notável de ligação internacional a outras universidades, centros de investigação, redes de competência, e outros centros de conhecimento.
- Acreditamos que através da formação de quadros dos PALOP conseguimos “fidelizar” futuros clientes na tecnologia portuguesa e nos serviços prestados por empresas portuguesas.
- Vários modelos complementares podem ser explorados:
 - Estágios de alunos dos PALOP nas universidades portuguesas (doutorados, mestrados e MBAs);
 - Estágios de professores dos PALOP nas universidades portuguesas;
 - Estadia de professores das universidades portuguesas nos PALOP por um período de tempo e com objetivos concretos (académicos e ecossistema das TICE);
 - Participação de estudantes, professores e profissionais em



programas de formação avançados em Portugal;

- Investigação conjunta, em áreas de interesse para cada país e onde Portugal tenha uma vantagem competitiva a oferecer, com patentes partilhadas.
- Mas é preciso acelerar o processo, porque todo o mundo está a fazê-lo e o paradigma do ensino está a mudar, com a internet, para prestadores de serviço globais e potencialmente dominantes.
- Em Julho de 2012, **Angola e Brasil formalizaram uma cooperação de pesquisa da ciência nas áreas de ciências informáticas** e biblioteconomia. No âmbito deste convênio, a Universidade de São Paulo assinou com a Universidade Técnica de Angola (Utanga) um acordo de cooperação académica em áreas de mútuo interesse, por meio de intercâmbio de docentes e investigadores, de estudantes, de informações e publicações académicas e a realização de cursos e disciplinas compartilhados.

Entidades

- Universidades
- Governo

KPI

- # de ligações internacionais (protocolos estabelecidos)
- # de professores e alunos em intercâmbio
- Visitas/ estadias de professores portugueses aos PALOP
- Área de I&D conjuntas

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Universidades
 - Estado
-

1.1.2. Patrocínio e Execução de Cursos nos PALOP

- Para além do intercâmbio de alunos e professores entre universidades, começa a assistir-se a um processo de internacionalização e deslocação de serviços das universidades portuguesas (licenciaturas, pós-graduações, mestrados, doutoramentos) para fora, nomeadamente para os PALOP.
- Sendo a língua um fator fundamental no ensino e formação, as universidades portuguesas (assim como as brasileiras) dispõem de uma maior facilidade de entrar nestes mercados, onde a procura por formação de qualidade é bastante elevada.
- Existem atualmente vários exemplos de universidades portuguesas com presença nos PALOP, seja através de protocolos

com instituições locais ou com implantação de polos próprios. Exemplos disso são a Universidade Nova de Lisboa presente em Angola e Moçambique nomeadamente com a Angola Business School e a Nova School Business & Economics – Maputo, as Universidades Lusófona presente em Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné-Bissau e Brasil e a Universidade Lusíada e Instituto Piaget, ambos com presença em Angola.

- O investimento na oferta de programas de formação avançados na área das TICE nos PALOP é, por um lado, uma oportunidade de negócio para as universidades portuguesas, por forma a equilibrarem as suas contas e alcançarem a sustentabilidade do seu negócio e, por outro lado, promove as competências nacionais no setor das TICE.

Entidades

- Universidades

KPI

- # de Cursos/ Programas Avançados oferecidos por Universidades Portuguesas nos PALOP
- # de alunos formados nesses Cursos/ Programas

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Universidades
-

1.1.3. Desenvolvimento de Programas de Formação e de Estágios por Empresas em Portugal

- As grandes empresas portuguesas no setor das TICE, com interesse em desenvolver negócios nos PALOP, deverão também ter um papel ativo na formação de quadros destes países, dado que estão a formar futuros dirigentes e agentes da mudança nas organizações no próprio produto/ solução comercializada.
 - Existem diversos modelos que podem ser assumidos para a operacionalização desta medida. Esta formação prática poderá estar integrada em programas formativos de universidades (estágios curriculares) ou ser um programa próprio da empresa, sem qualquer ligação ao mundo académico.
 - Mesmo nesta segunda vertente, em que não existe vínculo a programas universitários, poderá ser incluída uma componente mais formativa como complemento ao estágio. Em alternativa, pode-se simplesmente proporcionar a recém-licenciados ou recém-mestrados uma oportunidade de estagiar na empresa, seja
-

em Portugal ou no próprio mercado-alvo.

- Qualquer que seja o modelo adotado o fundamental é o programa de estágios traga benefícios tanto para as empresas, como para os estudantes / estagiários.

Entidades

- Empresas TICE Portuguesas

KPI

- # de estágios oferecidos por Empresas Portuguesas a alunos/ quadros dos PALOP
- # de iniciativas de formação conjuntas entre universidades e empresas TICE
- # de iniciativas privadas de formação a quadros dos PALOP (promovidas por empresas)

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Setor Empresarial TICE
-

1.1.4. Reforço do Programa de Estágios de Técnicos Portugueses em Empresas nos PALOP

- A introdução de quadros portugueses nos PALOP, com formação específica nas áreas das TIC, é uma mais valia para estes países que têm uma forte carência de recursos humanos qualificados nesta área, sendo também uma forma de induzir a entrada de produtos, soluções e tecnologia portuguesa nos PALOP.
- Com o reforço do Programa de Estágios específico para as TIC estamos a promover a realização de estágios profissionais nestes países de técnicos portugueses que poderão ficar a trabalhar nesses mercados e apoiar na penetração dos produtos e serviços portugueses.
- O objetivo é aumentar a presença de quadros portugueses nas principais empresas dos PALOP, esperando que essa presença tenha um efeito muito positivo em termos de influência e decisão no ato da compra de produtos e serviços tecnológicos.
- Este programa apresenta grandes vantagens para as empresas alvo, uma vez que poderão beneficiar de profissionais altamente qualificados nas áreas TIC, competências tipicamente escassas neste países, e com custos salariais muito reduzidos.

Entidades

- AICEP

KPI

- # de estágios INOV Contacto TIC nos mercados alvo do estudo (Angola, Cabo-Verde e Moçambique)
-

Calendário

- 2014

Financiamento

- Governo/ Apoios Comunitários
-

1.1.5. Reforço do Programa de Intercâmbio de Estudantes entre Universidades Portuguesas e dos PALOP

- Até à data temos assistido a um movimento regular de estudantes dos PALOP para estudar em universidades portuguesas, sobretudo pelo facto de a oferta de educação superior nestes países ser ainda deficitária. Este fenómeno é particularmente evidente em áreas técnicas como as TIC.
- Como vimos acima, tem havido nos últimos anos um investimento por parte de universidades portuguesas para se instalarem nos PALOP através de protocolos com entidades locais ou polos próprios.
- Tem existido também um esforço por parte dos governos destes países na melhoria das condições das suas universidades, seja através de aumento das dotações orçamentais ou pela promoção de protocolos com outras universidades.
- Importa por isso reforçar o programa de intercâmbio de estudantes, tanto de estudantes dos PALOP em universidades portuguesas como o inverso. Um programa construído à semelhança do ERASMUS para o espaço da lusofonia.
- Um dos fatores fundamentais para o sucesso de um programa desta natureza será a capacidade de garantir a qualidade do ensino e das universidades participantes. Por outro lado poderá funcionar como incentivo às universidades para melhorarem a qualidade do seu ensino por forma a poderem aceder ao programa.

Entidades

- Universidades

KPI

- # de universidades participantes no programa
 - # de estudantes participantes no programa
-

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Universidades
 - Estado (Português e dos PALOP)
-

1.2. Recomendações do Pilar 2 – Empresas Competitivas

Os mercados dos PALOP tornaram-se nos últimos anos bastante mais concorrenciais sendo cada vez mais exigentes para com as empresas e produtos oferecidos, sobretudo em setores como o TICE em que a competição é global. Assim, é fundamental dotar as empresas portuguesas do setor TICE de instrumentos que lhes permitam ser competitivas nestes mercados.

Nesse sentido torna-se essencial apostar em parcerias, seja com empresas locais ou internacionais, a criação de consórcios por forma a ganhar dimensão nos mercados e facilitar financiamento a empresas TICE exportadoras.

1.2.1. Entrosamento com os Desafios de Desenvolvimento dos PALOP

- Os PALOP apresentam atualmente uma série de desafios de desenvolvimento estruturantes.
- AS empresas TICE, para além da óbvia contribuição para o desenvolvimento do setor das telecomunicações e sociedade da informação, podem trazer importantes contributos noutros setores estruturantes.
- Áreas como a saúde, educação, transportes, governação e instituições, energia, entre outros, que nos PALOP apresentam défices importantes, podem beneficiar de com a introdução de tecnologia.
- Para isso, as empresas precisam de conhecer, compreender e agir em conformidade com a cultura, o modo de fazer negócios e os reais desafios e necessidades destes países.
- Mais do que a venda puramente comercial, com a exportação de produtos e serviços, a forma de relacionamento futura com os PALOP passa pelo investimento e presença local, estabelecimento de parcerias de longo prazo e desenvolvimento de competências locais.

Entidades

- Empresas TICE Portuguesas

KPI

- # de empresas TICE portuguesas com presença local

Calendário

- Contínuo

Calendário

- Contínuo
-

1.2.2. Investimento e Estabelecimento de Parcerias Locais

- O conhecimento do mercado, nas suas variadas vertentes (clientes, concorrentes, fornecedores, redes de influência, políticas públicas, etc.), é fator crítico para o sucesso em processos de internacionalização.
- Como se verificou anteriormente neste documento, os PALOP representam mercados com boas oportunidades de negócio, muitas vezes motivadas pela incapacidade das empresas locais prestarem os serviços necessários, apesar de possuírem os canais diretos e relações privilegiadas com os decisores.
- Desta forma, o estabelecimento de parcerias locais assume uma importante forma de contacto com o mercado, permitindo simultaneamente acumular conhecimento do mesmo e a criação de redes de relacionamentos fundamentais ao crescimento futuro.
- Acresce que alguns mercados não abdicam da existência de sócios locais para a constituição de empresas nesses territórios, motivados não só pela retenção local de parte do valor criado por estas empresas mas também numa perspetiva de transferência de conhecimento e de capacitação dos empresários locais.
- Para alavancar a efetivação destas parcerias a organização de eventos como missões comerciais ou a participação em feiras de negócios têm um papel fundamental. A facilitação do contacto direto entre as empresas portuguesas e potenciais parceiros locais deverá ser uma das prioridades de entidades como a AICEP, ou associações do sector TICE.
- Este tipo de eventos tornam-se ainda mais relevantes pelas características culturais destes mercados, em que as relações pessoais são um dos pilares fundamentais para a construção de confiança e realização de negócios.

Entidades

- AICEP
- Associações de empresas do setor TICE
- Empresas TICE Portuguesas

KPI

- # de missões comerciais TICE aos PALOP
- # de participações de empresas TICE portuguesas em feiras de negócios nos PALOP
- # de parcerias efetivadas

Calendário

Financiamento

-
- Contínuo
 - Estado
 - Setor empresarial TICE
-

1.2.3. Estabelecimento de Parcerias Internacionais de Valor Acrescentado

- Em muitos casos, para empresas internacionais a entrada nos mercados dos PALOP apresenta barreiras culturais e linguísticas que podem ser facilmente ultrapassadas com a criação de parcerias.
 - A relação de proximidade entre Portugal e os PALOP, a forte presença de empresas portuguesas nestes países, e o conhecimento de que dispõe sobre os mercados faz com que Portugal e as empresas portuguesas sejam considerados como parceiros preferenciais a nível internacional para a entrada nos PALOP.
 - O nível de desenvolvimento e sofisticação das empresas portuguesas, em particular no setor TICE, faz com que sejam parceiros ainda mais apetecíveis. Para além da facilidade de comunicação, poderá existir em muitos casos complementaridade de oferta e portefólio.
 - Este tipo de parcerias são vantajosas para todos os intervenientes, em particular para os PALOP, uma vez que conseguem assim receber investimentos, produtos ou serviços que de outra forma teriam muita dificuldade em entrar no mercado.
 - Começam a surgir cada vez mais eventos para a promoção deste tipo de parcerias com empresas portuguesas, organizados tanto por entidades portuguesas como internacionais.
 - O UK Trade & Investment e a Embaixada Britânica organizaram em Maio de 2013 um evento em Lisboa para promover Portugal como plataforma para os mercados lusófonos, incentivando a criação de parcerias entre empresa britânicas e portuguesas para estes mercados.
 - A AICEP tem organizado regularmente em Espanha, em parceria com Câmaras de Comércio e Federações Empresariais locais, eventos para a promoção de Portugal como destino de investimentos e plataforma para países de língua portuguesa.
-

Entidades	KPI
<ul style="list-style-type: none">• AICEP• Associações de empresas do setor TICE• Empresas TICE Portuguesas	<ul style="list-style-type: none">• # de eventos de promoção de Portugal como plataforma para os PALOP• # de parcerias efetivadas
Calendário	Financiamento
<ul style="list-style-type: none">• Contínuo	<ul style="list-style-type: none">• Estado• Setor empresarial TICE

1.2.4. Ganho de Dimensão para Competir a Nível Global

- Como se viu no capítulo 3, o Perfil das Empresas do Setor TIC em Portugal consiste numa predominância das micro e pequenas empresas, que compõem mais de 97% do tecido empresarial do setor.
- A dimensão condiciona muitas vezes a entrada das empresas portuguesas noutros mercados e oportunidades de negócio a que podem aspirar, uma vez que os clientes potenciais procuram, para além da competência, capacidade de execução do serviço.
- A dimensão das empresas surge assim como barreira à entrada em alguns segmentos de mercado, pelo que se torna importante a implementação de medidas que permitam às empresas contornar esta barreira.
- Entre as formas possíveis de cooperação, destacam-se assim a formalização de consórcios, associação em participação e constituição de agrupamentos complementares de empresas (ACE), consoante:
 - A finalidade da cooperação;
 - A responsabilidade dos sócios;
 - A estrutura de capital e participações sociais;
 - A estrutura organizativa.
- A cooperação entre empresas pode incidir nas vertentes financeira, comercial, tecnológica e/ou ao nível da produção, pelo que as empresas deverão procurar a forma de cooperação mais adequada às suas necessidades específicas.
- A cooperação entre empresas deverá ser promovida pelas

associações de empresas do sector, prestando informação sobre oportunidades específicas nos mercados-alvo e sobre as formas de cooperação possíveis.

- As empresas do sector deverão também por sua iniciativa, promover a cooperação baseadas em oportunidades que gerem ganhos mútuos.

Entidades	KPI
<ul style="list-style-type: none">• Associações de empresas do sector TICE• Empresas TICE Portuguesas	<ul style="list-style-type: none">• # agrupamentos de empresas TICE (consórcios, ACE, ou outros) criados para concorrer nos mercados dos PALOP• # de negócios ganhos por agrupamentos de empresas TICE
Calendário	Financiamento
<ul style="list-style-type: none">• Contínuo	<ul style="list-style-type: none">• Setor empresarial TICE

1.2.5. Reforço do Crédito para Internacionalização de Empresas TICE

- Os processos de internacionalização tipicamente envolvem alguma disponibilidade de capital, não só para investimento mas também para cobrir necessidades de fundo de maneiio. No caso das empresas TIC as necessidades de capital serão sobretudo para fundo de maneiio, uma vez que tipicamente neste setor são processos que não envolvem investimentos avultados.
 - As empresas portuguesas encontram-se atualmente profundamente descapitalizadas, não sendo o setor TIC exceção a esse panorama. Assim, a grande maioria das empresas terá dificuldades em disponibilizar capitais próprios para um processo de internacionalização, sendo este ponto um elevado constrangimento.
 - Tal como vimos na caracterização do setor TIC em Portugal, este é composto sobretudo por micro e pequenas empresas, que para além da falta de capitais próprios terão pouca capacidade de financiamento junto da banca.
 - Adicionalmente, a banca portuguesa apresenta ainda alguma falta de liquidez decorrente da crise financeira dos últimos anos no país.
 - Assim, é fundamental um apoio por parte do Estado na facilitação
-

deste processo de obtenção de financiamento.

- Este apoio pode tomar várias formas sendo as preferenciais e com maior impacto:
 - Financiamento específico para internacionalização de empresas TIC ao abrigo do QREN, nomeadamente integrado no Programa COMPETE;
 - Linha de crédito específica ao abrigo do banco de fomento a ser criado brevemente;
 - Facilitação do processo de obtenção de financiamento junto da banca através da emissão garantias bancárias ou seguros de crédito.
- Também as associações de empresas do setor podem ter um papel ativo nesta área. Estas associações podem negociar junto da banca linhas de financiamento para empresas TIC com condições mais favoráveis.

Entidades

- Estado
- Associações de empresas do setor TICE
- Banca

KPI

- Montante de financiamento disponibilizado
- # de empresas financiadas

Calendário

- Início: 2014
- Contínuo

Financiamento

- Estado
 - Banca
-

1.2.6. Incentivos Fiscais para Empresas Exportadoras

- Uma das medidas governativas que tem sido regularmente discutida e repetidamente invocada como fundamental para incentivar as empresas exportadoras em Portugal é a discriminação fiscal positiva destas empresas.
 - Este incentivo poderá advir da implementação de uma taxa de IRC reduzida para empresas exportadoras. Em alternativa, poderão ser implementados créditos fiscais utilizáveis em sede de IRC relativos a investimentos de reforço de internacionalização ou exportações.
 - A entrada em vigor da reforma do código do IRC em Janeiro de
-

2014 veio trazer algum alívio fiscal às empresas, sobretudo PME, tendo no entanto ficado aquém nas medidas que poderiam ser aplicadas para incentivar as exportações.

- Este tipo de incentivos tem um efeito imediato de aumento da competitividade das empresas portuguesas, funcionando como uma desvalorização fiscal.
- Sendo uma medida aplicada a um conjunto restrito de empresas da economia tem custos mais reduzidos em comparação a medidas de aplicação generalizada.
- Inclusivamente, o aumento da atividade económica destas empresas por via dos ganhos de competitividade nos mercados externos poderá mais do que compensar a perda de receitas fiscais pela diminuição da taxa de imposto.

Entidades

- Governo

KPI

- Redução de IRC
- % aumento das exportações

Calendário

- 2014

Financiamento

- Estado / auto-financiada
-

1.2.7. Acordo de Dupla Tributação com Angola

- Portugal dispõe de acordos para evitar dupla tributação com 67 países, dos quais 61 estão já em vigor e 6 estão assinados mas aguardam entrada em vigor.
- A falta de acordo com Angola tem sido apontada como uma das principais faltas.
- Angola ainda não tem este tipo de acordo com nenhum país, sendo que Portugal está a fazer esforços para ser o primeiro e como tal beneficiar as suas empresas enquanto não forem assinados acordos com mais países.
- Este tipo de acordo permite um quadro fiscal mais vantajoso para as empresas de ambos os países, sendo um impulsionador das trocas comerciais.

Entidades

- Estado

KPI

- Entrada em vigor do acordo
-

Calendário	Financiamento
<ul style="list-style-type: none">• 2014	<ul style="list-style-type: none">• n.a.

1.2.8. Localização de Quadros nos PALOP

- Como vimos anteriormente, ter presença local é fator determinante para as empresas terem sucesso nestes países.
- A grande maioria das empresas TICE portuguesas presentes nos PALOP fazem-no com equipas de técnicos portugueses, tipicamente com estadias de curta ou média duração, seja por questões de gestão interna das empresas, de expectativas por parte dos colaboradores ou questões legais relativas a vistos de trabalho e outras.
- Este facto deve-se sobretudo a uma grande falta de quadros técnicos especializados nos PALOP, logo fazendo com que seja necessário trazer recursos qualificados de Portugal.
- Esta gestão de recursos acarreta um acréscimo de custos bastante elevado para os projetos, sobretudo viagens e alojamentos de curta duração, o que diminui a competitividade das empresas.
- Adicionalmente existem outros custos que não são tão mensuráveis mas cuja importância é ainda mais relevante, tais como a dificuldade na construção de relações de confiança com os clientes, a maior dificuldade de aculturação que muitas vezes leva a uma comunicação menos eficiente com o cliente. Mas é sobretudo a sensação que “não estamos realmente lá” que leva a que os clientes não queiram de facto apostar em relações muito próximas e de longo-prazo.
- Enquanto ainda não for possível contratar recursos locais, o que poderá ainda demorar alguns anos, será um fator competitivo para as empresas TICE portuguesas ter uma parte dos seus quadros a residir localmente nos PALOP a médio-longo prazo.

Entidades	KPI
<ul style="list-style-type: none">• Empresas TICE Portuguesas	<ul style="list-style-type: none">• # de quadros residentes

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Setor empresarial TICE
-

1.2.9. Investimentos Internacionais Conjuntos

- Os PALOP estão a desenvolver internamente os seus Setores TIC, começando a surgir uma série de empresas locais com capacidade e competência para competir a nível internacional.
- Devem ser feitos esforços para estabelecer parcerias entre empresas portuguesas e essas empresas locais para o desenvolvimento de novos produtos e serviços TICE com capacidade para serem implementados a nível internacional.
- Este tipo de produtos deverá ter como alvo tanto o mercado lusófono como o mercado do continente africano, pela proximidade geográfica e cultural.
- A utilização de fundos comunitários como o H2020, para o desenvolvimento de projetos conjuntos entre empresas portuguesas e empresas dos PALOP é também uma possibilidade a explorar.

Entidades

- Associações de empresas do setor TICE
- Empresas TICE Portuguesas

KPI

- # de parcerias entre empresas portuguesas e dos PALOP para o desenvolvimento de produtos/ serviços
 - # de produtos/ serviços conjuntos desenvolvidos e comercializados
-

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Setor empresarial TICE
-

1.3. Recomendações do Pilar 4 - Oferta Setorial e de Cluster

Esforços de desenvolvimento de novas oportunidades de negócio nos PALOP devem ser integrados com estratégias e dinâmicas de clusters regionais, setoriais e de negócio, por forma a terem maiores taxas de sucesso e maior contribuição para a economia. Estes clusters devem ser criados para endereçar oportunidades concretas de negócio.

1.3.1. Promoção de Clusters Competitivos Ligados a Portugal

- Deverá ser definido um conjunto de clusters prioritários para endereçar os mercados dos PALOP, cerca de cinco. Alguns clusters em que existe oferta competitiva em empresas portuguesas são eGovernment, Energia, Saúde, Educação, Telecomunicações, Cloud e ERP.
- Para cada cluster:
 - Devem ser identificadas as cadeias de valor integradas e atuar sobre os elos mais fracos da cadeia de valor, bem como promover a articulação internacional dos elos mais fortes;
 - Definidas as empresas âncoras, que deverão assumir uma responsabilidade de investir na inovação e no empreendedorismo da cadeia de valor, beneficiando todo a cadeia e a si próprias no processo;
 - Serem definidos e realizados investimentos partilhados, como fablabs e centros de I&D conjuntos;
 - Definida uma política partilhada de inovação e exploração de novos mercados/ oportunidades para cada cluster, identificando o papel de cada elemento da cadeia de valor.
- Deve ser feito um trabalho inicial já em 2014 para definir os clusters prioritários e para avançar com a sua formalização.
- Exemplo do E.Xample
 - O E.Xample destaca-se de outros clusters sectoriais pela sua origem num programa estatal que posteriormente levou à criação de um modelo em consórcio de empresas privadas.
 - Com a intensão de recuperar o atraso nacional na área tecnológica e social, relativamente a países líderes a nível

Europeu, o governo português pôs em marcha, em 2005, o programa de modernização da economia e sociedade, designado por Plano Tecnológico. Tendo sido uma peça fundamental desta iniciativa, o programa e-escolas, implementado em 2007, fez nascer toda uma nova indústria e um conjunto de oportunidades em Portugal na área das tecnologias de suporte ao ensino.

- O E.Xample é um consórcio com mais de 25 empresas portuguesas nas áreas de aprendizagem e tecnologias da educação, criado em 2009 na sequência desta nova oportunidade. Este consórcio tem como objetivo oferecer um produto e visão da escola integrada, de forma a constituir uma oferta única com uma posição privilegiada na abordagem ao mercado global.
- Essencialmente, a oferta de competências e serviços integrados deste agrupamento de empresas distribuem-se pelas seguintes áreas:

Figura 2 – Oferta de Competências e Serviços do E.Xample



- Agrupando também um conjunto de players internacionais, as empresas constituintes distribuem-se pelas áreas de computação, tecnologias de sala de aula, infraestrutura, conteúdos e formação, e de estratégia, comunicação e gestão global.

Entidades

- Clusters Tecnológicos

KPI

- # de clusters formalmente constituídos para concorrer nos mercados dos PALOP
- # de negócios ganhos

Calendário

Financiamento

-
- Início: 2014
 - Contínuo
 - Setor empresarial TICE
-

1.3.2. Criação de Consórcios para Satisfazer Necessidades Específicas TIC

- A criação de consórcios é outra estratégia que deverá ser adotada para endereçar oportunidades concretas de negócio existentes nos PALOP.
- Estas oportunidades são na sua grande parte projetos estruturantes para as economias nacionais, promovidas pelos Estados e como tal têm tipicamente uma dimensão considerável.
- Muitas das oportunidades existentes são endereçáveis por empresas ou tecnologia de base portuguesas.
- Como se viu na caracterização do setor TIC em Portugal, a grande maioria das empresas é micro ou pequena, não tendo individualmente a capacidade de execução necessária para as oportunidades existentes.
- Em muitas das oportunidades existentes, pela sua dimensão e âmbito, existe a necessidade de integrar oferta de produtos e serviços complementares de várias empresas.
- Como tal, a forma mais eficiente de abordar estas oportunidades é através de consórcios formais de empresas, conseguindo assim uma oferta complementar de produtos e serviços adequada a cada oportunidade específica e ter dimensão suficiente para a execução dos projetos.
- Este esforço de criação de consórcios deve ser liderado e facilitado pelas associações do setor, pelo papel que desempenham e conhecimento do mercado e empresas existentes.
- As empresas do setor deverão também ter um papel ativo não só na identificação de oportunidades como de liderar o processo de constituição de consórcios, não se devendo limitar a ter um papel reativo e subordinado às ações das associações. Este ponto é sobretudo válido para as grandes empresas portuguesas presentes nestes mercados.

Entidades

KPI

-
- Associações de empresas do setor TICE
 - # de oportunidades ganhas por consórcios de empresas
 - Empresas TICE
-

Calendário

- Contínuo

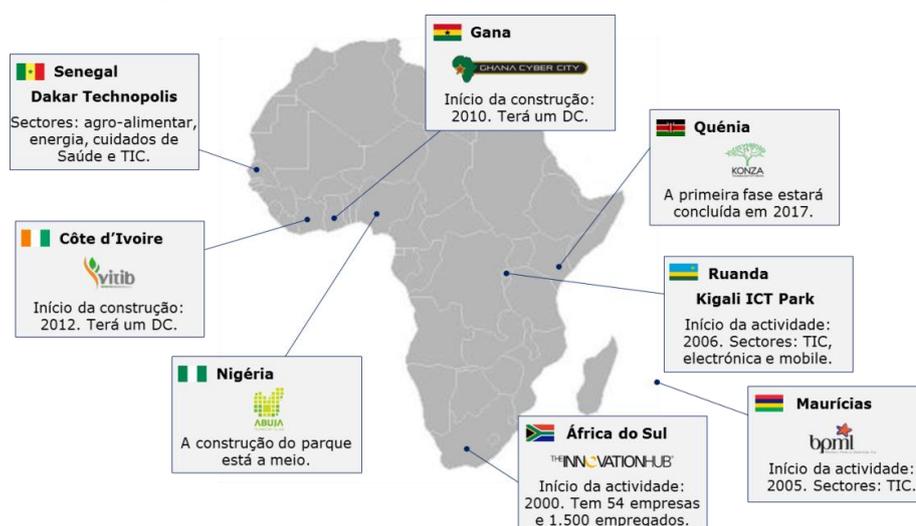
Financiamento

- Setor empresarial TICE
-

1.3.3. Apoio à Implementação de Parques Tecnológicos

- Tem-se assistido a uma proliferação crescente de Parques Tecnológicos em África, alguns dos quais estão indicados na figura abaixo.

Figura 3 – Parques Tecnológicos em África



- Nos PALOP começam igualmente a surgir projetos de Parques Tecnológicos, nomeadamente:
 - Moçambique – O Parque da Ciência e Tecnologia da Maluana, localizado na Província de Maputo, tem uma área de 950 hectares, tendo a construção sido iniciada em 2010 com um financiamento indiano de 10 milhões de Dólares. A fase inicial composta por um Centro de Inovação e Desenvolvimento Tecnológico foi concluída em 2013 estando ainda prevista a implantação da Universidade Tecnológica de Moçambique. A construção esteve a cargo de uma empresa indiana, a Jaguar Overseas, e conta com o apoio de um parque tecnológico brasileiro, Porto Digital, para a
-

formação de quadros e na constituição de uma incubadora de empresas inovadoras.

- Angola – Foi aprovada no início de 2013 a construção de um Parque Tecnológico no Camama, Província de Luanda, com uma extensão de 16 hectares. Orçado em 118 milhões de Dólares, inclui a construção de um Data Center e edifícios para transferência de tecnologia, alojamento de empresas tecnológicas, incubação de empresas, assim como um hotel.
- Cabo Verde – Foi aprovado em 2013 um financiamento de 32 milhões de Euros do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) para a construção do Parque Tecnológico da Praia, incluindo a construção e apetrechamento de um Data Center, edifícios para empresas de tecnologia, um espaço para incubação de novas empresa e um Centro de Formação e Qualificação.
- Para além dos projetos mencionados acima, os governos de Angola e Moçambique já expressaram a intenção de implementar mais estruturas semelhantes nos próximos anos.
- Portugal tem uma larga experiência na construção e operacionalização de Parques Tecnológicos, com vários exemplos de expressão internacional tais como o TagusPark em Oeiras ou o Biocant Park em Cantanhede, Coimbra.
- Estes projetos envolvem um leque alargado de valências, desde estudos de viabilidade e implementação, construção, apetrechamento, formação, gestão operacional, entre outros. Assim, deverão ser feitos esforços para a criação de uma abordagem integrada conjugando produtos e serviços de várias empresas para oferecer uma solução chave-na-mão de parques tecnológicos para os PALOP.
- O esforço inicial de criação desta solução integrada e de formalização do cluster / consórcio de empresas deverá feito já em 2014 e responsabilidade de uma associação do setor TICE ou em alternativa poderá ser liderada pela TecParques, a Associação Portuguesa de Parques de Ciência e Tecnologia.

Entidades

- TecParques e Associações de empresas do setor TICE
- Empresas TICE Portuguesas

KPI

- Criação do cluster / consórcio
- # de Parques implementados com apoio de empresas e entidades portuguesas

Calendário

Financiamento

-
- Início: 2014
 - Contínuo
 - Setor empresarial TICE
-

1.3.4. Oferta Conjunta de Offshoring

- Uma das grandes tendências dos últimos anos tem sido o offshoring, tanto de produção como de serviços. A Índia e China têm sido dos países que mais têm beneficiado com este movimento internacional, tanto pelo facto de terem mão-de-obra barata como, para algumas situações específicas, um nível de educação tecnológica bastante avançado. Também o idioma representa um fator importante na escolha de um país, sobretudo para offshoring de serviços, tendo a Índia beneficiado com empresas originárias de países anglófonos.
- Um outro movimento semelhante, mas mais recente é o nearshoring, semelhante ao offshoring mas tipicamente para países geograficamente próximos, ou com o mesmo fuso horário.
- Tanto Portugal como os PALOP podem beneficiar deste movimento internacional.
- Portugal por ter uma mão-de-obra bastante qualificada e mais barata em relação a outros países desenvolvidos. Também a facilidade de falar outros idiomas (inglês, francês, espanhol, alemão) e a proximidade geográfica e de fuso horário com o resto da Europa são grandes fatores competitivos neste tipo de oferta.
- Em relação aos PALOP existem grandes diferenças entre países. No caso de Cabo Verde, existe tanto um maior desenvolvimento da infraestrutura tecnológica como uma maior disponibilidade de recursos qualificados o que lhe permite ter uma oferta mais alargada deste serviço. No caso de Angola e Moçambique, a capacidade de oferta é bastante mais reduzida, podendo beneficiar sobretudo da mão-de-obra mais barata.
- A oferta conjunta deste tipo de serviços seria uma mais-valia para todos os países, os quais têm valência diferentes e podem trazer vantagens específicas.

Entidades

- Empresas TICE Portuguesas
- Associações de Empresas TICE

KPI

- # de projetos conjuntos de offshoring
 - # de pessoas empregues
-

Calendário

- Contínuo

Financiamento

- Setor empresarial TICE
-