



## **2013-2015: Oportunidade para um Novo Modelo de Crescimento da Economia Portuguesa?**

Lino Fernandes

26 de Fevereiro 2013



Um país carenciado de investimentos “infraestruturais”

## Realizámos investimentos importantes na melhoria das condições de competitividade do país

1	Modernizámos desde as <b>infraestruturas mais básicas como as do saneamento</b> , às mais sofisticadas como as <b>Redes de Telecomunicações</b> , passando pelas de <b>Energia</b> e dos Transportes;
2	Melhorámos o funcionamento dos <b>portos</b> e aeroportos internacionais, com particular destaque para o Porto de Sines;
3	Elevámos para um novo patamar a <b>formação</b> da população,
4	<b>Vencemos o atraso Científico</b> e tecemos laços de cooperação com as empresas;
5	<b>Multiplicámos por 13 a I&amp;D empresarial</b> , fermentando uma onda de novos produtos e serviços inovadores, e possibilitando a emergência de uma nova geração de empresários;
6	<b>Aprofundámos o conhecimento dos recursos naturais</b> , perspectivando-se a possibilidade de exploração de riquezas antes negligenciadas, como os ferros de Moncorvo;
7	Diminuímos a “burocracia” e <b>umentámos a eficiência de muitos Serviços Públicos</b> recorrendo a aplicações tecnológicas que desenvolvemos, começando pelo Cartão do Cidadão e o Passaporte Biométrico;
8	Evoluímos na maneira como encaramos o <b>papel dos empresários</b> ;
9	Ultrapassámos muitas das “feridas da Descolonização”, ajudámos a tecer os laços de uma Comunidade de Povos com crescente relevância internacional, <b>dando uma outra dimensão à rede da nossa Diáspora</b> ;
10	<b>Melhorámos a qualidade de vida (da habitação à saúde) e a atratividade do país como local em que vale a pena viver</b> e donde não queremos ser obrigados a emigrar.

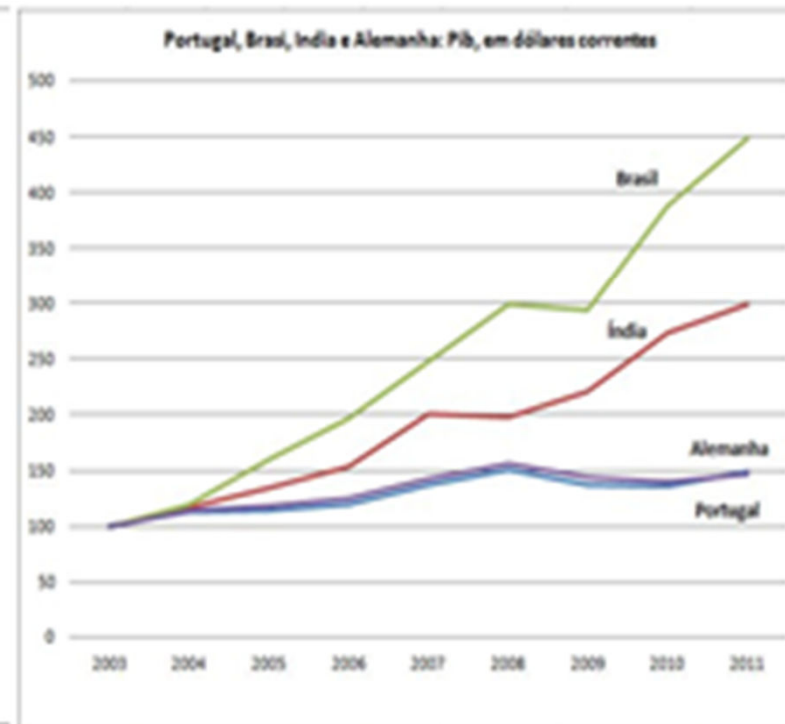
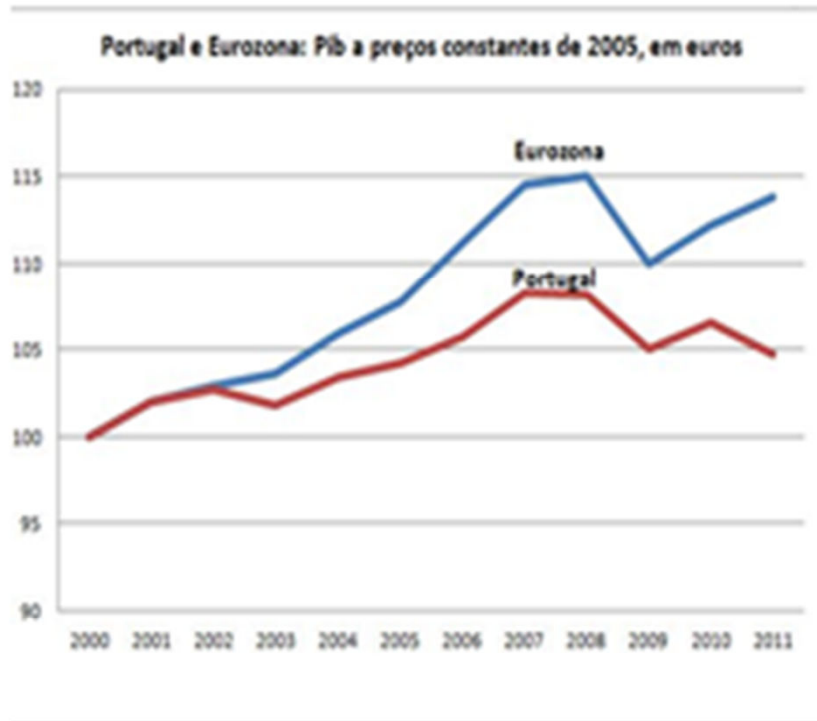
## A Dívida Externa é em grande medida o acumulado de três décadas de Investimentos “infraestruturais”

- De retorno a longo prazo
- Mas necessários para viabilizar investimentos produtivos, de retorno mais rápido

➡ Alargar os prazos de pagamento

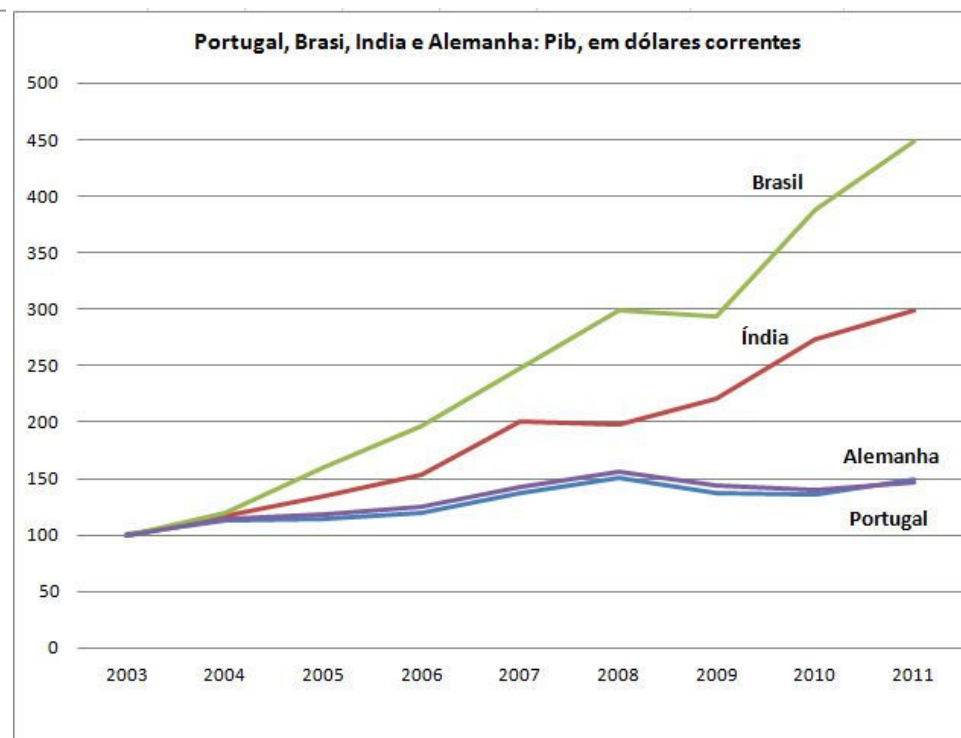
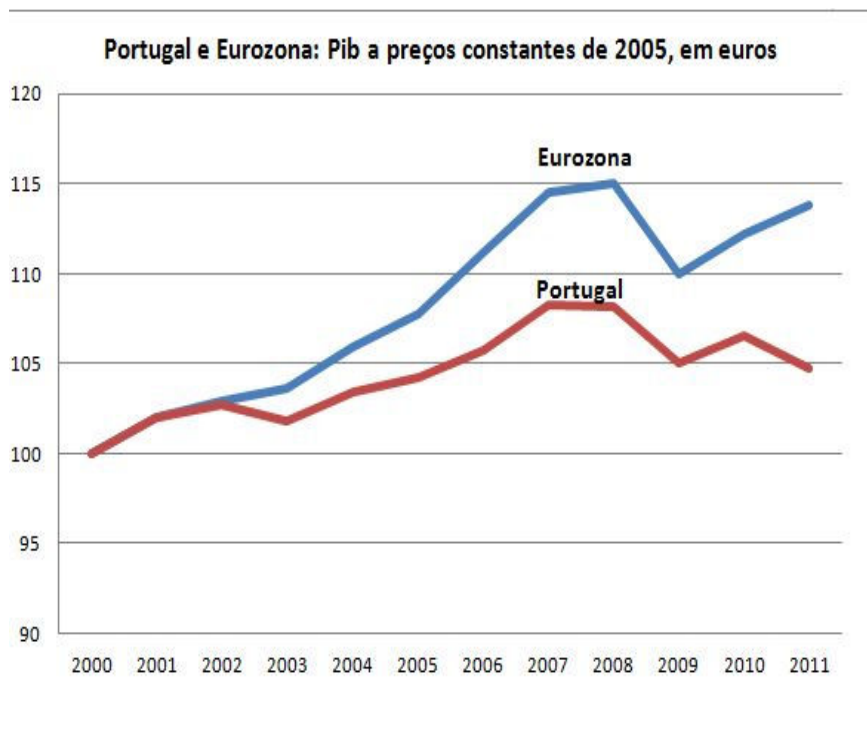
Que se defronta com o “**Fantasma da estagnação**” da economia portuguesa

## O “Fantasma” da falta de crescimento



Fonte: Ameco e Banco Mundial  
no Blog “O Economista Português”

# O “Fantasma da estagnação” da economia portuguesa



Fonte: Ameco e Banco Mundial. No Blogue “O Economista Português”

## Realizámos investimentos importantes na melhoria das condições de competitividade do país

1	Modernizámos desde as <b>infraestruturas mais básicas como as do saneamento</b> , às mais sofisticadas como as <b>Redes de Telecomunicações</b> , passando pelas de <b>Energia</b> e dos Transportes;	
2	Melhorámos o funcionamento dos <b>portos</b> e aeroportos internacionais, com particular destaque para o Porto de Sines;	<b>2</b>
3	Elevámos para	
4	<b>Vencemos o atraso científico</b>	
5	<b>Multiplicámos por 13 a I&amp;D empresarial</b> , fermentando uma onda de novos produtos e serviços inovadores e possibilitando a emergência de uma nova geração de empresários;	<b>1</b>
6	<b>Aprofundámos o conhecimento dos recursos naturais</b> , perspectivando-se a possibilidade de exploração de riquezas antes negligenciadas, como os ferros de Moncorvo;	
7	Diminuímos a “burocracia” e <b>umentámos a eficiência de muitos Serviços Públicos</b> recorrendo a aplicações tecnológicas que desenvolvemos, começando pelo Cartão do Cidadão e o Passaporte Biométrico;	
8	Evoluímos na maneira como encaramos o <b>papel dos empresários</b> ;	
9	Ultrapassámos muitas das “feridas da Descolonização”, ajudámos a tecer os laços de uma Comunidade de Povos com crescente relevância internacional, <b>dando uma outra dimensão à rede da nossa Diáspora</b> ;	
10	<b>Melhorámos a qualidade de vida (da habitação à saúde) e a atratividade do país como local em que vale a pena viver</b> e donde não queremos ser obrigados a emigrar.	

# Valorizar o Investimento Realizado



**Exportações de azeite disparam 40%  
e já valem mais de 161 milhões de euros**

PÚBLICO ANA RUTE SILVA

28/10/2012 - 09:23



Mais de 62% de toda a produção nacional  
está no Alentejo

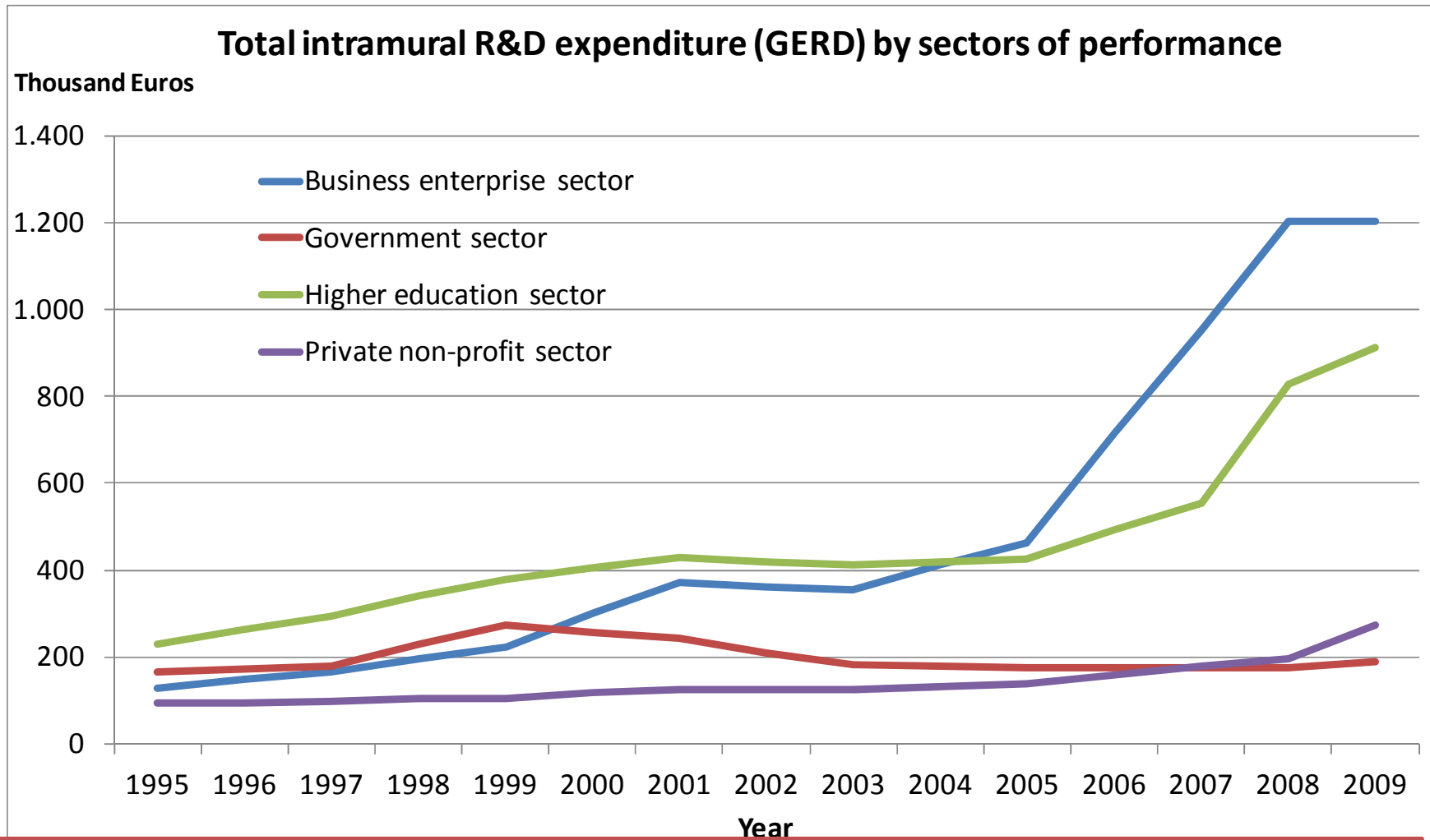
Foto: Enric Vives-Rubio

**Para acelerar o Crescimento de uma forma Sustentável**



**1**

## Investigação e Desenvolvimento Empresarial Supera a dos Outros Sectores



Nº de Empresas: **200**

**2.000**

Source: Eurostat, November 2011

## Resultados

### Crescimento da I&D Empresarial: 1995 - 2008

Crescimento da I&D Empresarial: 1995-2008			
Empresas com I&D	1995	2008	2008/95
Nº de empresas	240	2.313	10
Pessoal Investigação(ETI)	1.917	14.510	8
Despesa de I&D (M€)	96	1.295	13
Nº de trabalhadores	120.449	383.505	3
C/ Formação Superior	11.152	83.923	8
Pedidos de Patentes -via nac (a)	147	666	5
Pedidos de Patentes -via Intern (a)	26	272	10
Exportações Balança Tecnológica	164	1.290	8

Fonte: AdI, GPEARl, QPMT; (a)Patentes:Pordata, 1995-09;

# Resultados

## I&D Empresarial e Produtividade (Vol Negócios) 2008

Níveis Intensidade Tecnológica	Índice Produtividade relativo					% VN empresas com I&D
	(100%= todas as empresas)				Índice Produtiv por Sector	
	Com I&D	Com Licenciados	Total	Sem Licenciados		
TOTAL	216%	129%	100%	53%	100%	23%
IHT	128%	102%	100%	38%	148%	80%
IMHT	132%	110%	100%	41%	129%	55%
IMLT	284%	132%	100%	37%	110%	56%
ILT	245%	150%	100%	50%	59%	30%
KIS HT	139%	105%	100%	34%	155%	73%
KIS Financ.	129%	104%	100%	15%	444%	31%
KIS Market	330%	103%	100%	83%	42%	17%
Less KIS Market	147%	129%	100%	64%	107%	8%
Other KIS	105%	113%	100%	48%	67%	4%
Other Less KIS	151%	140%	100%	59%	27%	44%
Out Act	349%	132%	100%	63%	87%	17%

Fonte: Adl, QPMT

# Resultados

## Employment Growth in Portuguese Economy (2005-2009)

(aagr %)

Firms' size	Total Number of Employees		
	All Firms	Firms with R&D	Spin-offs
<b>All Firms - Total</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,9%</b>	<b>11,7%</b>
Micro	-0,1%	2,8%	3,9%
Small	-0,6%	1,9%	8,2%
Medium	0,8%	1,2%	9,4%
Large	1,5%	0,8%	37,0%

Fonte: AdI, QPMT

# Resultados

## Projetos de I&D apoiados pela AdI (1993-2011): Tipo de Tecnologia x Tipo de Inovação ( % do nº de projetos)

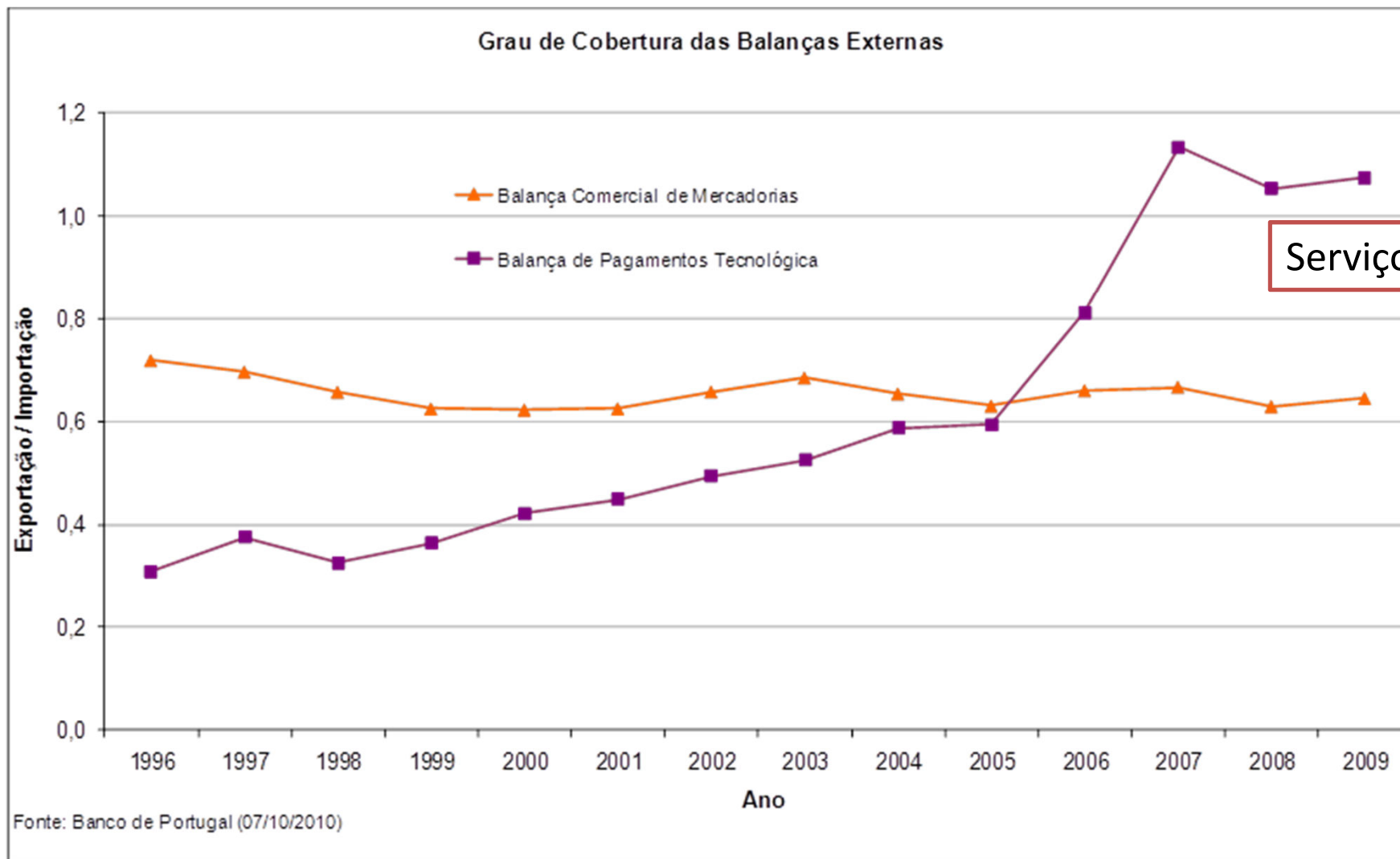
Tipo de Tecnologia	Inovação de Produto				Processo	Total
	Meios de Produção para outras empresas			Consumo		
	Equipamentos	Intermédios	Venda de Serviços			
Tecnologias Agrárias e Alimentares	5,5	37,5	4,7	7,0	45,3	100
Bioteχνologias	19,2	45,6	13,6	0,8	20,8	100
Engenharia Química	14,8	37,4	3,5	5,2	39,1	100
Tecnologias Materiais	21,0	42,0	1,0	3,0	33,0	100
Tecnologias Construção	25,0	45,8	0,0	0,0	29,2	100
Tecnologias Ambiente	24,0	20,0	4,0	0,0	52,0	100
Energia	50,0	6,3	6,3	6,3	31,3	100
Engenharia Mecânica	57,9	18,2	1,7	2,5	19,8	100
Eletrónica e Instrumentação	86,9	1,9	1,9	2,5	6,9	100
Automação e Robótica	89,8	0,0	0,0	0,0	10,2	100
TIC	85,6	1,1	3,2	1,6	8,6	100
Outras	25,0	25,0	0,0	0,0	50,0	100
Total	53,0	19,7	3,5	2,6	21,2	100
Meios de Produção	76,2					
Inovação de Produto	78,8					

### Nº de Empresas por Sectores de Meios de Produção e Relação com a I&D

Tipo de Bens e Serviços	Tipo de Empresas		
	Todas	Com I&D	Spin-offs
Meios de Produção	24%	70%	80%
Total	100%	100%	100%

Fontes: QPMT e AdI, 2008

# Resultados



# Resultados

## **Inquérito à Valorização de Resultados da I&D Empresarial**

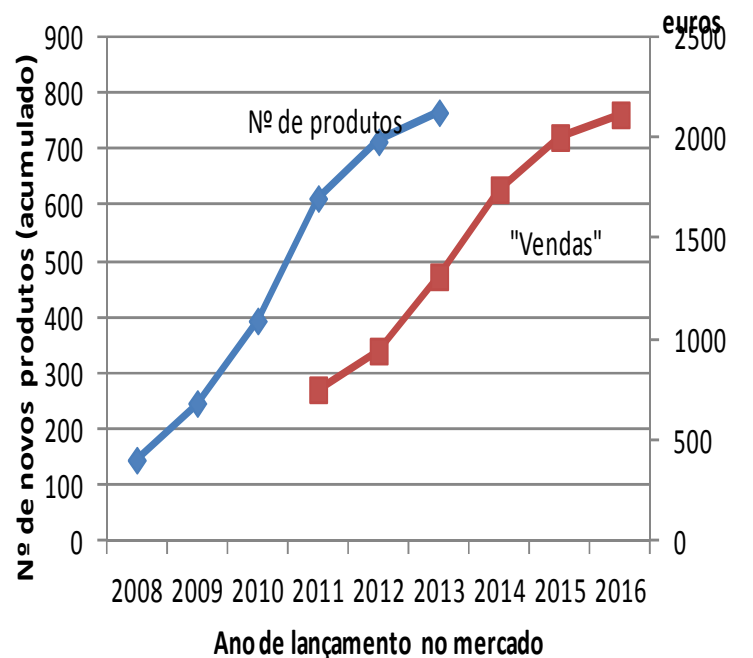
*Relatório preliminar da análise dos Resultados do Inquérito*

**15 de Fevereiro de 2011**

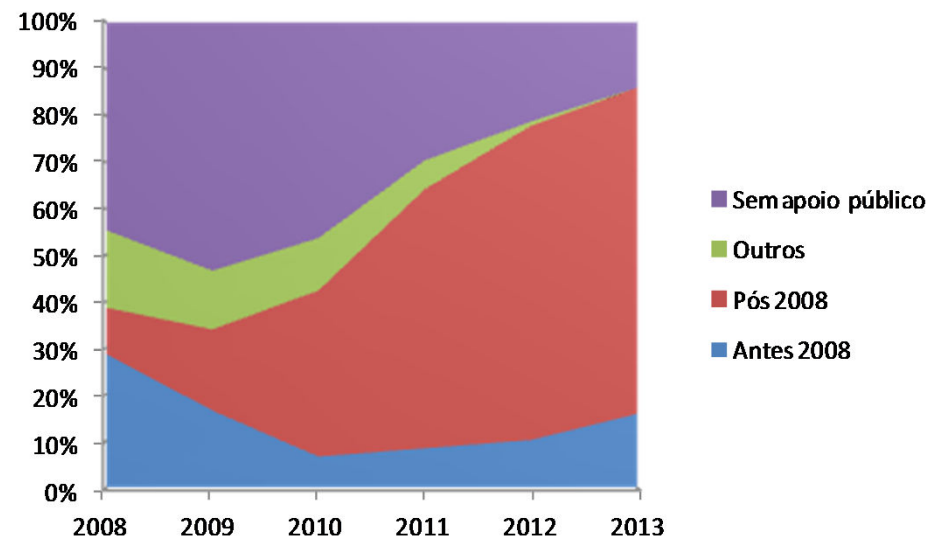
**adi**   
agência de inovação

# Uma “vaga” potencial de resultados a chegar ao mercado

## Novos Produtos das Empresas que responderam



## Fontes Financiamento

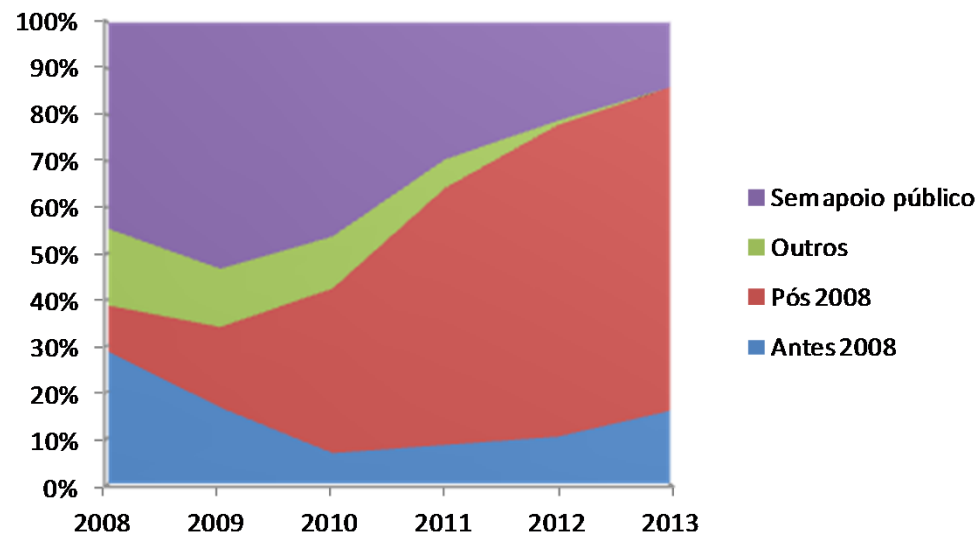
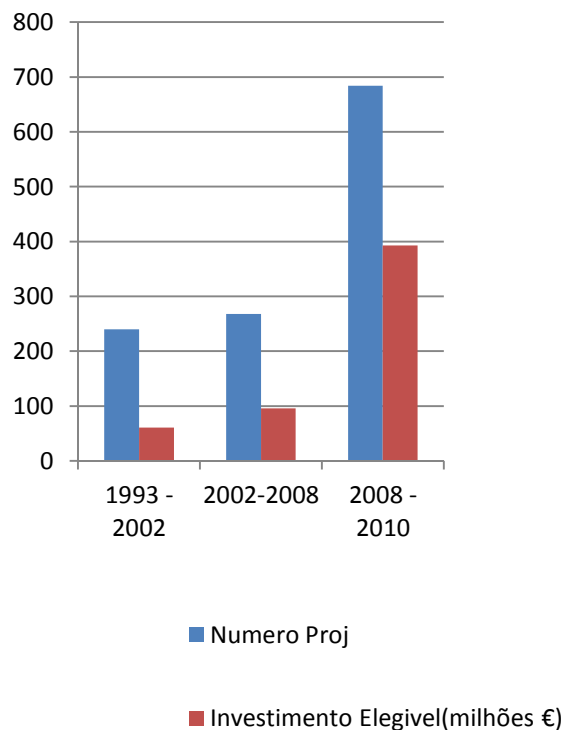


Fonte: Adl – “Inquérito à Valorização dos Resultados da I&D Empresarial”; Apresentação no CCB  
16 Fevereiro 2011



## Uma “vaga” potencial de resultados a chegar ao mercado

### Grande aumento apoio à I&D Empresarial pós-2008



Fonte: Adl – “Inquérito à Valorização dos Resultados da I&D Empresarial “; Apresentação no CCB 16 Fevereiro 2011

### Dificuldades Encontradas para Chegar ao Mercado

Grupos de dificuldades	Dificuldades para acesso ao mercado	Nº de produtos	% do total	% do total (por grupo)*
Financiamento	Insuficiência de capitais próprios	199	26%	35%
	Dificuldade em obter financiamento	231	30%	
Recursos	Falta de pessoal qualificado	128	17%	25%
	Dificuldade em obter matérias-primas e componentes	79	10%	
Acesso ao mercado	Dificuldade em licenciamentos e autorizações legais	113	15%	58%
	Falta de informação sobre os mercados	204	26%	
	Dificuldade em conseguir clientes de referência	271	35%	
	Falta de canais comerciais	272	35%	
Posição no mercado	Quebra do mercado	358	46%	80%
	Aumento da pressão da concorrência	332	43%	
	Incerteza sobre o mercado	438	57%	
	Deterioração das condições de pagamento	271	35%	
Evolução tecnológica	Risco de obsolência do produto face à evolução tecnológica	92	12%	12%
Outros	Outras	148	19%	19%

\* Nota: ao nível do grupo, considera-se a ocorrência de pelo menos uma das dificuldades

Fonte: Adl – “Inquérito à Valorização dos Resultados da I&D Empresarial”; Fevereiro 2011

## Procura de parceiros: Nº de novos produtos ou serviços com referência a procura de novos parceiros

Tipologia	Tipo de parceiros	Total	Só Tipo A	Só Tipo B	Tipo A e B	Nenhum
A	Cientes de Referência	271	357		112	235
	Representantes Comerciais Noutros Países	343				
	Empresas com Produtos Complementares	229				
B	Sócios	56		27		
	Capital de Risco	124				
	Outros Parceiros	75				

Fonte: Adl – “Inquérito à Valorização dos Resultados da I&D Empresarial”; Fevereiro 2011

## Apoios Públicos para a Chegada ao Mercado dos Resultados de I&D Empresarial

Grupos Apoio Público	Apoio Público	Empresas* que referem esse apoio (%)
Apoios à Exportação	Ajudas à Exportação	20%
	Apoio na Divulgação Externa	9%
	Informação Mercados externos	6%
	Diplomacia Económica	4%
	Seguros de crédito	3%
Intermediação para encontrar clientes	Broker	7%
	Compras Públicas	5%
	Compras Grandes empresas	1%
	Demonstradores	3%
	Parcerias	3%
Financiamento	Financiamento	11%
	acesso a crédito	6%
	Capital de Risco	7%
Medidas Legais e simplificação dos procedimentos	Simplex	8%
	Certificação	2%
	Legislação	3%
	Licenciamento	2%
	Patentes	2%
	Contratação RH	5%
	Políticas sectoriais	5%
	Outros	9%

\*Responderam à pergunta 205 empresas

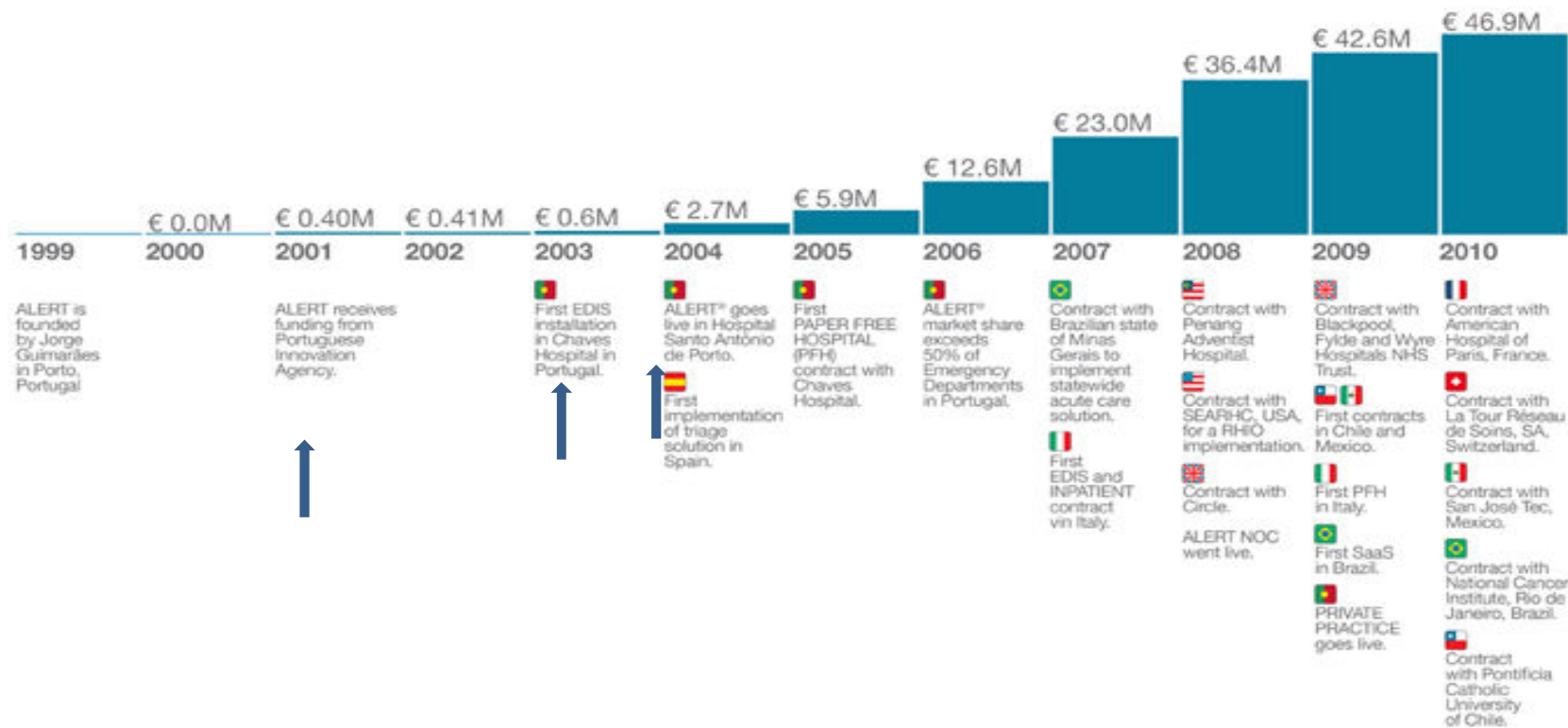
*Fonte: Adl – “Inquérito à Valorização dos Resultados da I&D Empresarial”; Fevereiro 2011*

# Investimentos Demonstradores



**ALERT Life Sciences Computing**  
Since 1999

## COMPANY REVENUE



€ in millions

## **Celebrating the passage of 1,000,000 travelers at Schiphol**

Wednesday, January 23rd, 2013

Vision-Box® S.A., leader in automated border control systems and electronic identity solutions, has supplied and supported the Royal Netherlands Marechaussee in the deployment of ABC e-Gates in Amsterdam Airport Schiphol, which recently celebrated the passage of its millionth traveler, since going live.

**Lisbon, January 23, 2013**, More than 1,000,000 travelers have crossed the border at Amsterdam Airport Schiphol airport using the Vision-Box *de facto* industry standard for ABC e-Gates; vb i-match®.

Actualmente a **Vision-Box** está presente em mais de 30 Aeroportos Internacionais e instalou mais de 3.000 sistemas de identificação electrónicos na Europa, Médio Oriente, América Latina e África.

**Mercados Públicos**

# Mercados Públicos

## Biometric live enrollment kiosks – VBePass

Friday, June 30th, 2006



Vision-Box delivers several hundreds of biometric live enrollment kiosks to the Portuguese Government.

## Portuguese Citizen Card

Wednesday, February 14th, 2007



On Wednesday 14 February, the Portuguese Citizen Card (cartão de cidadão) project was officially launched on the island of Faial, one of the Azores Islands. Vision-Box is responsible for the delivery of the VBePass – the equipment that is used as a platform for the production of the citizen card, distributed all over the country, to be used by all Portuguese citizens.

## Mercados Públicos

Foi formada um ACE denominada **E-Xample**, formada por 25 empresas nacionais com experiência de fornecimento de soluções integrando hardware, software e conteúdos digitais no âmbito do Programa **e.Escolas** lançado em 2007 e que criou oportunidade de mercado para o desenvolvimento da competitividade internacional destas empresas.



Identificámos que pelo menos **72 %** dessas empresas tinha desenvolvido previamente **atividades de I&D**, o que aponta para um elevado conteúdo inovador desses produtos que agora estão a procurar exportar com metas muito ambiciosas. Na divulgação, da assinatura de um Protocolo com o Governo, a 23 de Janeiro de 2013, apontam para que “pretendem, em conjunto, conquistar uma fatia correspondente a **cinco mil milhões de dólares**”.



# Investir na *transformação dos Serviços Sociais* com produtos Tecnológicos e Transacionáveis

A Inovação C&T está a tornar possível transformar:

- Serviços mão-de-obra intensivos, de proximidade, não transacionáveis
- Em produtos/serviços intensivos em tecnologia
  - Com redução dos custos unitários
  - Melhoria da prestação do serviço
  - Possibilidade da maior generalização dos serviços a mais utentes
  - Transacionáveis de alto valor e mercado mundial crescente:
    - Equipamentos
    - Software
    - Serviços à distância

***3 Exemplos, nos Serviços de Saúde:***

**A Importância da Saúde como destino da I&D empresarial**

(% do Nº de Projetos)

Sector de Aplicação	Tecnologias										
	Quim/Bio	Agro/Alim	Ambiente	Energia	Mecânica	Materiais	Construção	TIC	Electró e Instrum	Automação e Robótica	Total
Indústria Farmacêutica	33%	1%	0%	0%	1%	2%	0%	1%	1%	0%	38%
Saúde	14%	0%	1%	0%	2%	9%	0%	19%	16%	1%	62%
<b>Sub-Total Saude</b>	48%	1%	1%	0%	3%	11%	0%	19%	16%	1%	100%
<b>Sub-Total Saude no Total</b>	34%	1%	8%	0%	4%	9%	0%	7%	17%	1%	12%
<b>Total Geral</b>	17%	9%	2%	1%	9%	14%	2%	31%	11%	5%	100%

*Transformação dos Serviços Sociais com produtos Tecnológicos e Transacionáveis*



## **Biosurfit faz análises rápidas**

A Biosurfit desenvolveu o conceito **spinit**<sup>®</sup>, uma plataforma tecnológica patenteada destinada ao mercado **de Point of Care Testing – POCT (análises rápidas junto do paciente)**.

Um leitor universal de fácil manuseamento e num conjunto de descartáveis multi-parâmetros, fornecendo resultados quantitativos num período de **15 minutos** e a partir de uma única gota de sangue.

Lançado em meados de 2012 o seu primeiro produto, um teste descartável que permite identificar a origem de infecções (viral e bacteriana), e tem em fase de conclusão o segundo teste descartável, o hemograma - o teste de sangue mais utilizado -, que deverá entrar no mercado em 2013.

A visão que levou João Fonseca a criar a empresa, passa por assegurar no futuro até 80% da procura de diferentes análises.

## Vision

Critical Health provides  
Ophthalmology-specific solutions  
for Clinical Decision Support and  
Electronic Medical Record.



# RetmarkerDR

Biomarker for Diabetic  
Retinopathy Progression

RetmarkerDR is a breakthrough software solution for predicting Diabetic Retinopathy (DR) progression from a Non-proliferative stage to Clinically Significant Macular Edema (CSME), a sight-threatening stage. RetmarkerDR is based on the latest research on Microaneurysm Turnover.

*Transformação dos Serviços Sociais com  
produtos Tecnológicos e Transacionáveis*

Coimbra, Portugal, 28th April, 2010 – **Critical Health** has announced that **Retmarker**, its software solution for decision support in the ophthalmology domain, attained the right to hold the “CE 0197” branding, that classifies it as a “Class IIa Medical Device” at a European level. This certification enables **Critical Health** to start commercializing this software tool,

**Antecipar  
diagnóstico**

-diminuir custos  
tratamento

- aumentar  
probabilidade de  
cura

# Critical Software leva rastreio da retinopatia à Venezuela

por LusaOntem [1 comentário](#)

**A empresa portuguesa Critical Software está em negociações com o Ministério da Saúde da Venezuela para introduzir localmente um projeto de rastreio da retinopatia diabética, disse à agência Lusa, em Caracas, o secretário de Estado da Economia.**

"A introdução de um projeto apresentado pela Critical Software Health que visa fazer o rastreio da retinopatia diabética, exatamente uma tecnologia desenvolvida e patenteada por esta empresa portuguesa", abre a possibilidade de "desenvolver este trabalho com o Ministério da Saúde aqui na Venezuela", disse António Almeida Henriques.

António Almeida Henriques falava à agência Lusa no âmbito de uma visita de cinco dias à Venezuela, onde desenvolve uma série de contactos e reuniões de trabalho a diferentes níveis, para preparar os dossiers que serão tratados na próxima reunião da Comissão Mista Bilateral, que terá lugar a 15 e 16 de março em Caracas.

No seu entender, a discussão deste projeto desta empresa de Coimbra "significa que, no âmbito da saúde, há aqui um alargamento do leque de ação" na cooperação bilateral entre Portugal e a Venezuela.

Almeida Henriques adiantou ainda que durante um encontro com a ministra venezuelana da Saúde, Maria Eugénia Sader, "um dos aspetos que mereceu tratamento" foi "a continuidade dos fornecimentos de medicamentos de empresas portuguesas para a Venezuela, havendo aqui uma encomenda que irá decorrer até ao final do ano de 2013".

Diário de Notícias



## physioplux

É um sistema de avaliação com recurso ao biofeedback eletromiográfico (EMG), direcionado para a prática do fisioterapeuta, que fornece uma experiência interativa para avaliar e guiar o utente.

Oferece um serviço de prevenção e promoção da performance física / reabilitação diferenciado, que permite obter melhores resultados.



## benefícios fisioterapeutas

- Avaliação objetiva do nível e ordem de ativação muscular
  - Aumento da adesão ao tratamento
  - Clinicamente comprovado para melhorar os resultados
  - Resultados mais rápidos e duradouros clinicamente comprovados
  - Permite acompanhamento de mais utentes
- maior grau de satisfação e procura

*Transformação dos Serviços Sociais com produtos Tecnológicos e Transacionáveis*



**Investir no Social** pode ser uma via para **Criar Riqueza**

## **“Organização” dos mercados favorável à Inovação Nacional**

***Exemplo: Oportunidade de Valorização das Coberturas do parque habitacional?***

- ***Relevancia energética*** - levantamento do potencial solar de Lisboa
- ***Recuperação de edifícios*** - dificultada pela crise de mercado
- ***Urgência na criação de emprego***
- ***Quebra nas receitas dos condomínios: maior sensibilidade?***
- ***Liberalização do mercado da energia: reforçar poder negocial?***
- ***Novas tecnologias: reduzir custos; explorar sinergias?***

→ ***Que "organização" do mercado para modelo de negócio mais viável?***

# Desenvolvimentos tecnológicos a "chegar ao mercado"

## *Exemplo: Oportunidade de Valorização das Coberturas*

1	<b>Energia Solar</b>	Tendência de melhoria da competitividade da solar fotovoltaica; chegada ao mercado nos próximos anos de novas tecnologias, em fase avançada de desenvolvimento, nomeadamente de painéis translúcidos e tecnologias híbridas;
2	<b>Micro redes</b>	Gestão da sua produção de forma articulada com as perspectivas de evolução do consumo da zona; melhorar as condições de venda de energia à rede elétrica;
3	<b>Criação de micro-algas</b>	Valia ambiental; forma alternativa de captar energia solar;
4	<b>Aproveitamento da água das chuvas</b>	Rede de depósitos a diversos níveis articuladas com diversas utilizações de prédio e colectivas;
5	<b>Estufas horto-frutícolas</b>	Fotovoltaicos translúcidos; Avanços na hidropónica e monitorização das culturas
6	<b>Redes de telecomunicações</b>	Rede WI-FI para gestão dos negócios das Coberturas;oportunidade de gratuitidade para diminuir os info-excluídos; melhores condições para a eficiência energética
7	<b>Novos materiais construção</b>	Isolamento; possibilidade de construção de águas-furtadas (rendimento adicional)



# Articulação Inovação/Internacionalização

1. Prioridade à internacionalização da I&D aplicada
2. Apoios à Exportação dos resultados inovadores
3. Política de captação de IDE que tire partido da capacidade C&T

Nos RH qualificados

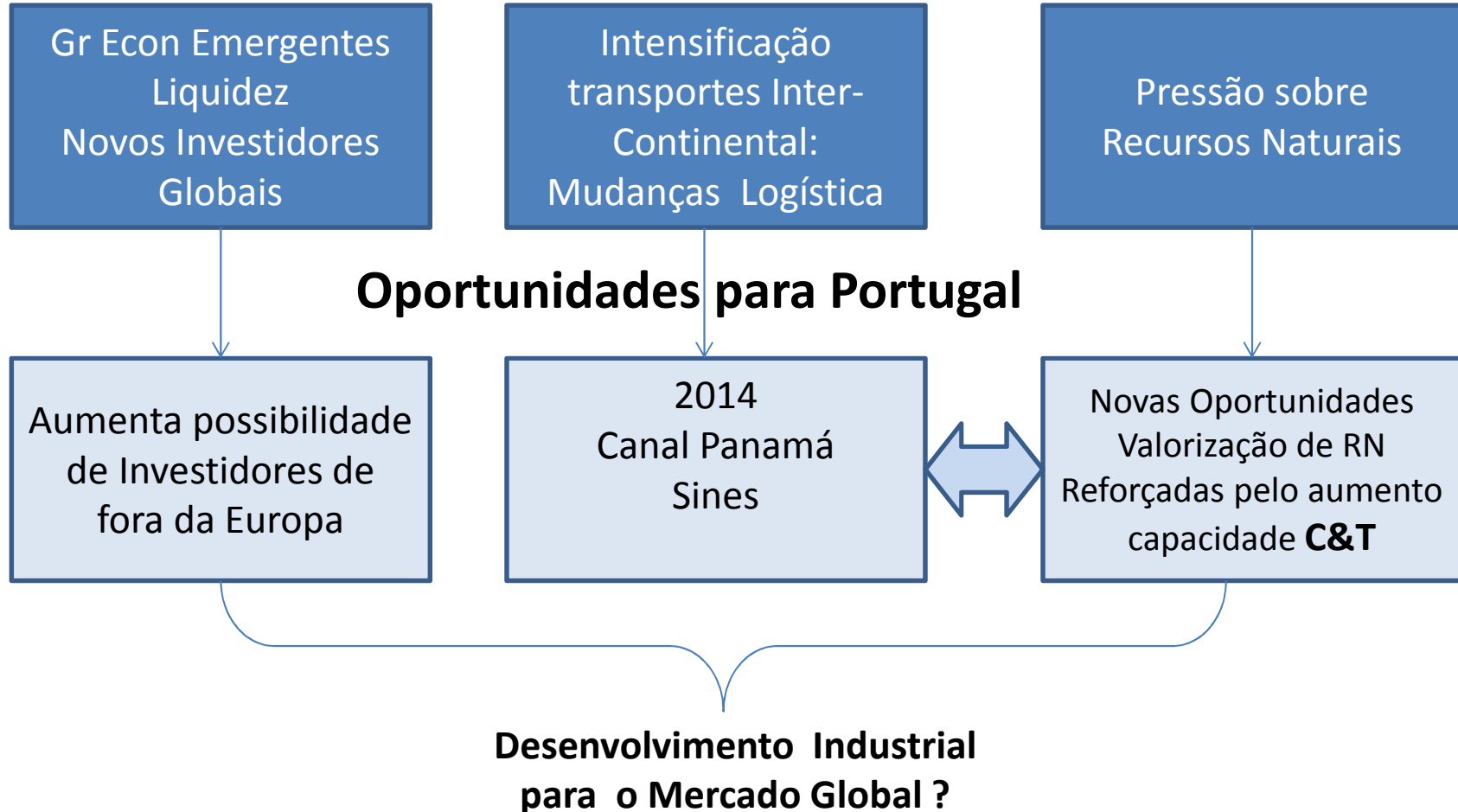
Resultados dos Proj de I&D aplicada

Nas empresas tecnológicas de “meios de produção”

2

Recentrar a Economia portuguesa de uma posição periférica na Europa para um lugar mais central no comércio inter-Continental

## Nova Fase da Globalização



## Container Vessel Orderbook

### Mega-Vessels > 10.000 TEUs

9% of existing fleet

...but 47% of orderbook

	Existing fleet		
	Vessels	Capacity	% of capacity
> 10,000	105	1.319.332	9%
7,500 a 9,999	282	2.425.480	16%
5,100 a 7,499	450	2.756.798	18%
4,000 a 5,099	696	3.145.506	21%
3,000 a 3,999	325	1.109.208	7%
2,000 a 2,999	718	1.826.502	12%
1,500 a < 2,000	591	1.002.405	7%
1,000 a > 1,500	702	826.408	5%
500 a < 1,000	798	591.028	4%
< 500	251	81.571	1%
	<b>4.918</b>	<b>15.084.238</b>	<b>100%</b>

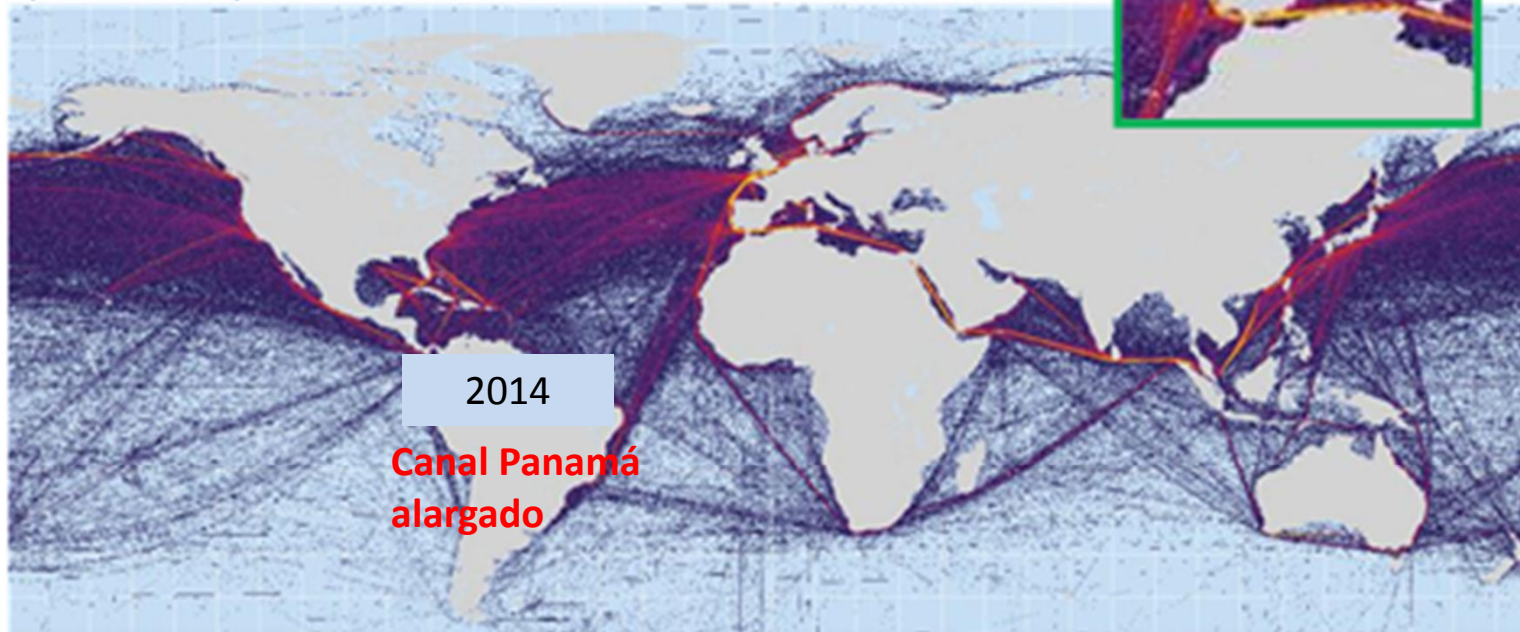
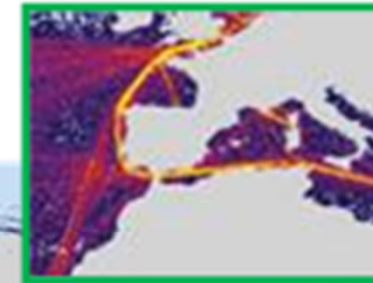
	Existing fleet		
	Vessels	Capacity	% of capacity
> 10,000	159	2.135.414	47%
7,500 a 9,999	111	980.640	22%
5,100 a 7,499	62	406.345	9%
4,000 a 5,099	120	549.327	12%
3,000 a 3,999	51	183.451	4%
2,000 a 2,999	44	115.423	3%
1,500 a < 2,000	41	70.948	2%
1,000 a > 1,500	52	57.553	1%
500 a < 1,000	19	16.301	0%
< 500			0%
	<b>659</b>	<b>4.515.402</b>	<b>100%</b>

Source: Alphaliner Cellular fleet at 1 August 2011

→ Evolução da frota dos navios Porta-contentores valoriza Portos de Águas Profundas

**Localização estratégica dos portos da fachada ibero-atlântica**  
 (Rotas marítimas intercontinentais)

拥有伊比利亚半岛大西洋沿岸的战略位置  
 (国际海运航线)



2014

Canal Panamá alargado

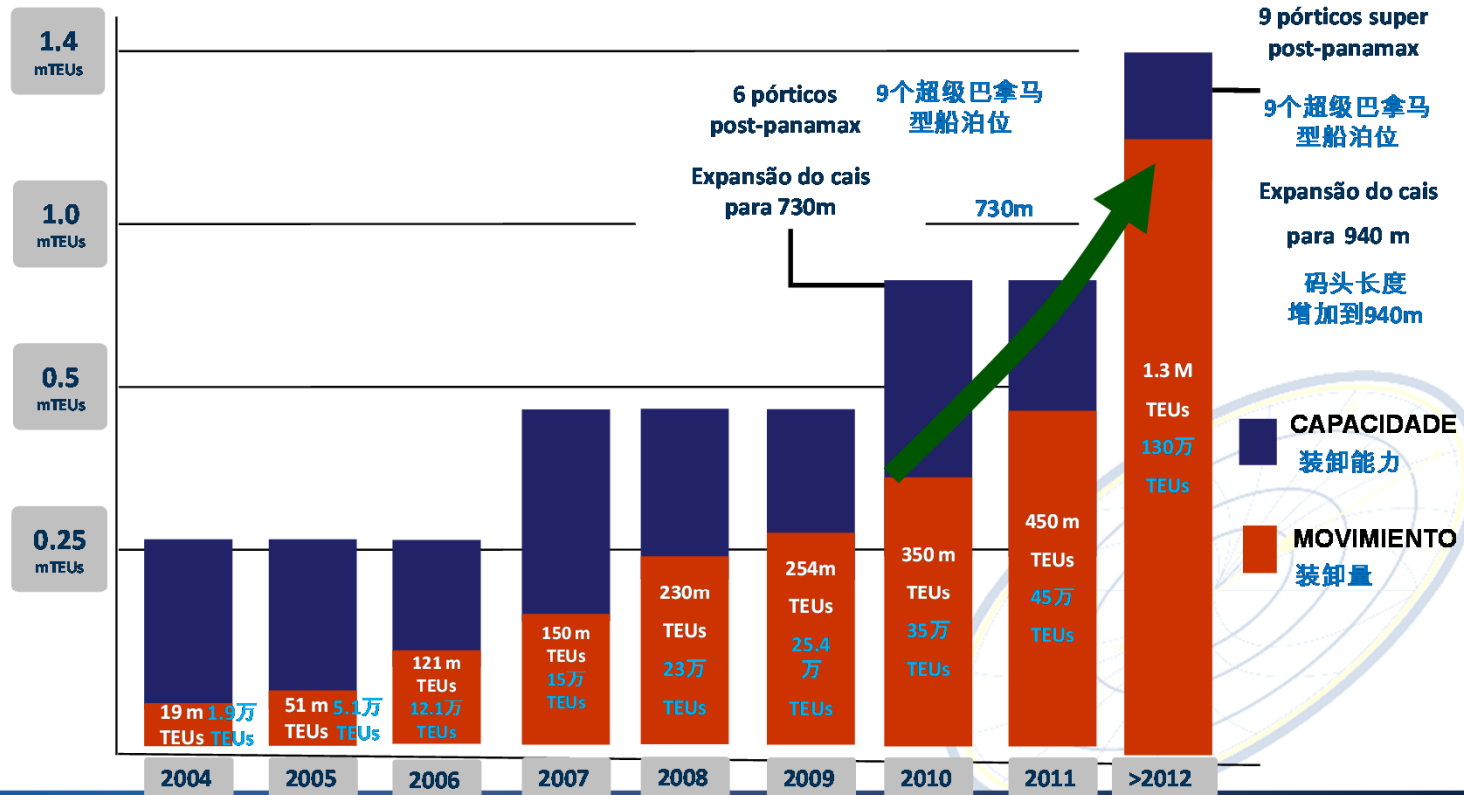


## Expansão do Terminal de Contentores - TXXI

(Rápida resposta às necessidades do mercado)

### 集装箱码头的发展 - 二十一号码头

(对市场需求的快速响应)



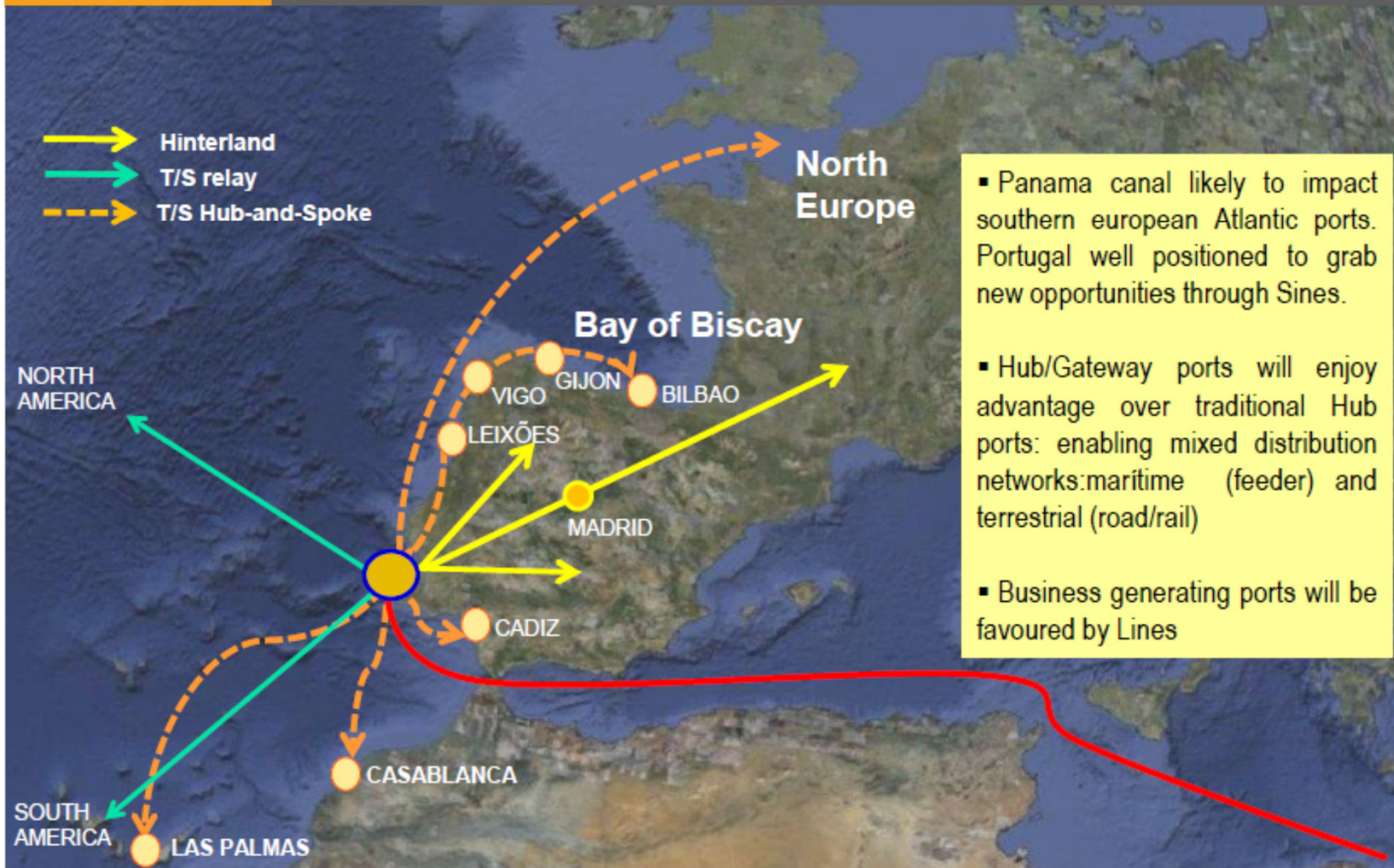
Lisboa, 24 de Junho de 2010 2010年6月24日 里斯本

Decisão sobre o Alargamento do Canal

Início das Obras alargamento Canal Panamá

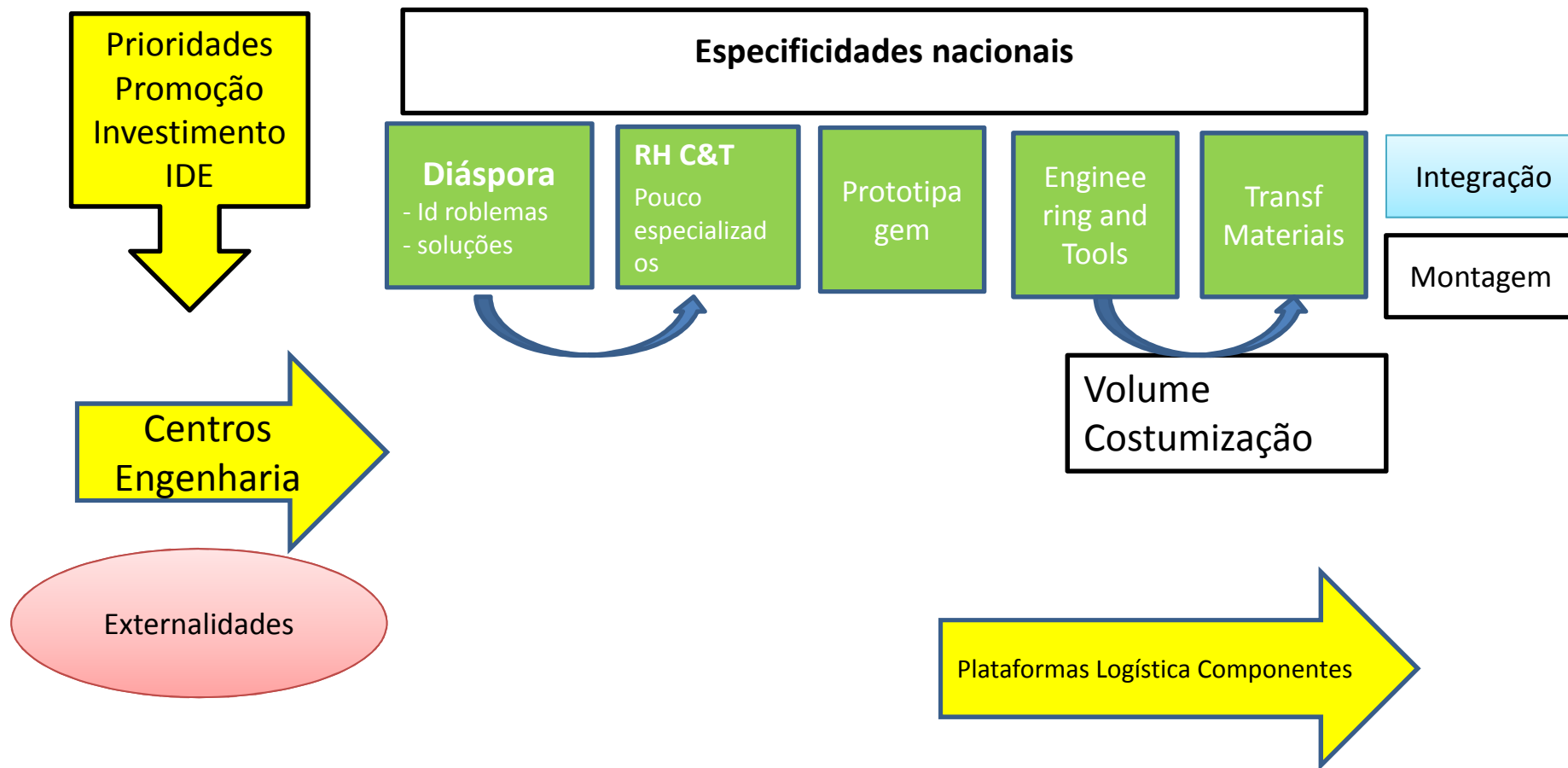


# Panama Canal: New role for Southern Atlantic European Ports ?



- Panama canal likely to impact southern european Atlantic ports. Portugal well positioned to grab new opportunities through Sines.
- Hub/Gateway ports will enjoy advantage over traditional Hub ports: enabling mixed distribution networks: maritime (feeder) and terrestrial (road/rail)
- Business generating ports will be favoured by Lines

# Modelo que articule capacidade C&T, capacidade industria nacional, e competitividade transportes Internacionais



# Lisboa - papel chave na mudança do modelo económico

- Concentração de Recursos Humanos Qualificados
  - Capacidade de atração de “matéria cinzenta”
- Resolução de problemas, com crescente expressão mundial
  - Projectos de I&D Orientados para a Resolução de problemas Sociais
- Visibilidade internacional para
  - investimentos demonstradores
  - Resultados da I&D no mercado



# Lisboa: Concentração de Recursos

## Human Resources in High-tech Sectors and in R&D activities 2008

Portugal and Spain Regions	Employment in high-tech sectors (%)	R&D personnel/total employment (%)
Comunidad Foral de Navarra	1,34	1,87
Comunidad de Madrid	6,91	1,74
<b>Lisboa</b>	4,18	1,72
País Vasco	4,5	1,68
Cataluña	3,46	1,33
Aragón	3,28	1,13
Castilla y León	2,99	0,96
Región de Murcia	1,51	0,92
La Rioja	:	0,9
Comunidad Valenciana	1,99	0,88
Galicia	1,66	0,81
Principado de Asturias	2,18	0,79
Cantabria	1,28	0,74
Andalucía	2,43	0,74
<b>Norte</b>	1,53	0,68
<b>Centro (PT)</b>	1,32	0,68
<b>Alentejo</b>	2,39	0,57
Extremadura	2,24	0,54
Canarias (ES)	1,77	0,52
<b>Algarve</b>	:	0,49
<b>Região Autónoma dos Açores (PT)</b>	:	0,44
Castilla-la Mancha	2,16	0,38
<b>Região Autónoma da Madeira (PT)</b>	:	0,37
Illes Balears	2,36	0,34
Ciudad Autónoma de Melilla (ES)	:	0,2
Ciudad Autónoma de Ceuta (ES)	:	0,12

*Employment in high-tech sectors: high-tech manufacturing and high-tech knowledge-intensive services, by NUTS 2 (% of total employment)*

## **Lisboa:** Resolução de problemas, com crescente expressão mundial

- Crescente Urbanização da População Mundial
- “Convergência” dos problemas/oportunidades de mercado
  - Envelhecimento população
  - Mobilidade
  - Energia/Ambiente
  - Recuperação urbana

## **Lisboa:** Visibilidade internacional para investimentos demonstradores

- Forte imagem internacional; cidade cosmopolita
- Turismo de segmentos superiores do mercado
  - Cruzeiros
  - Congressos
- → MONTRA da Inovação do País
  - Roteiro da Inovação
  - Usar principais “canais de passagem” – Aeroporto



**Obrigado**

Lino Fernandes

lgfernandes@gmail.com