

CONCLUSÕES

ENCONTRO
ANUAL 2013
CONSELHO
DA DIÁSPORA
PORTUGUESA

PALÁCIO DA CIDADELA,
CASCAIS



CONCLUSÕES

ENCONTRO ANUAL 2013 CONSELHO DA DIÁSPORA PORTUGUESA

PALÁCIO DA CIDADELA, CASCAIS

1. Está Portugal preparado?
2. Financiamento alternativo à Economia
3. Mobilidade Inteligente numa Economia Verde

O Conselho da Diáspora Portuguesa agradece à Presidência da República por todo o apoio prestado na realização do primeiro Encontro Anual.

Agradecemos ao Banco Espírito Santo pelo apoio institucional.

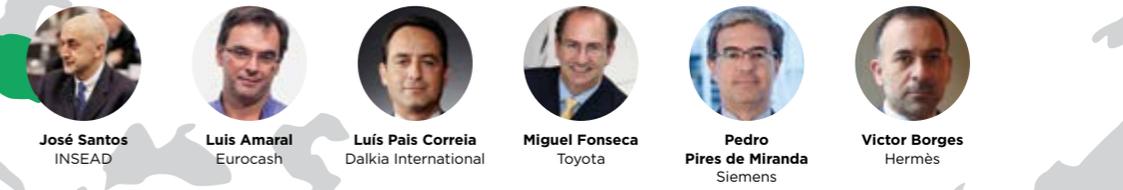
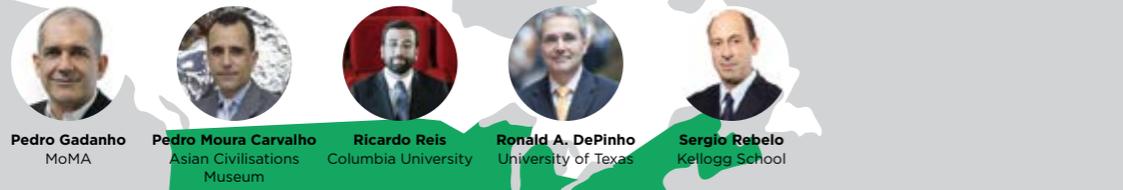
O CONSELHO DA DIÁSPORA PORTUGUESA

O Conselho da Diáspora Portuguesa (CdDP) é uma associação privada sem fins lucrativos, constituída no dia 26 de Dezembro de 2012, com o Alto Patrocínio de Sua Excelência o Presidente da República.

A associação tem como principal propósito estreitar as relações entre Portugal e a sua diáspora, portugueses e luso-descendentes, para que estes, através do seu mérito, talento e influência, possam contribuir

para o reforço da reputação de Portugal e, consequentemente, para o desenvolvimento e prosperidade do nosso país.

O principal instrumento de intervenção do Conselho da Diáspora Portuguesa é a *World Portuguese Network* que envolve um conjunto alargado de portugueses de influência em quatro áreas: Economia, Cultura, Ciências e Cidadania.



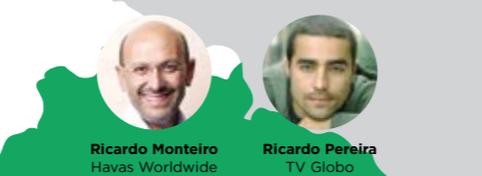
João da Costa Manuel
Petaquilla Minerals



António Pargana
CISA Trading

Carlos Gomes
Peugeot Citroen

Ricardo Espírito Santo
BESI Brasil



Ricardo Monteiro
Havas Worldwide

Ricardo Pereira
TV Globo



José Ivo
Bechtel



Carlos Pone
ABB Group

Raúl Galdes Silva
Royal Capital



Hélder Bataglia
Escom

Faizal Ussene
IMEXCO



Jorge da Costa
Improvon

Manny de Freitas
Democratic Alliance

A REDE DE CONSELHEIROS DE PORTUGAL NO MUNDO

Na data da sua fundação, o Conselho da Diáspora Portuguesa contava com 24 sócios fundadores. Após o primeiro ano de actividade a rede de associados era constituída por 52 Conselheiros de Portugal no Mundo, dispersos por 16 países e 4 continentes.

ENCONTRO ANUAL DO CONSELHO DA DIÁSPORA - 2013

No dia 23 de Dezembro de 2013 realizou-se o primeiro Encontro Anual do Conselho da Diáspora Portuguesa.

Estiveram presentes no Palácio da Cidadela, em Cascais, 28 Conselheiros de Portugal no Mundo, o presidente honorário - Presidente da República, e o vice-presidente honorário - Ministro dos Negócios Estrangeiros. Da parte do governo português estiveram igualmente presentes o Primeiro-Ministro, Vice-Primeiro Ministro, o Ministro da Economia, o Secretário de Estado da Cultura e o Secretário de Estado Adjunto do Ministro Adjunto e do Desenvolvimento Regional. Marcaram ainda presença o secretário-geral do Partido Socialista e o Presidente da Comissão Europeia.

O encontro incluiu três painéis dedicados aos temas:

1. Está Portugal preparado?
2. Financiamento alternativo à Economia
3. Mobilidade Inteligente numa Economia Verde

Filipe de Botton, Presidente da Direcção do Conselho, sublinhou que «ao longo do ano de 2013 foi missão do Conselho da Diáspora Portuguesa reunir Portugueses de influência em quatro grandes áreas: economia; ciências; cultura e cidadania. Pretendemos reunir portugueses que, vivendo fora de Portugal, possam melhorar o impacto e imagem de Portugal junto das suas sociedades de acolhimento. No Encontro Anual foi criado um diálogo entre a sociedade civil e as entidades públicas portuguesas, permitindo uma nova articulação e uma nova forma de pensar o futuro de Portugal.»

ESTÁ PORTUGAL PREPARADO?

Contando com a moderação de David Lopes, este painel visou debater a questão “Está Portugal preparado?”. Ricardo Monteiro apresentou o estudo da imagem de Portugal visto do exterior, Carlos Silva Lopes, defendeu a tese de que Portugal está preparado para o investimento e para o novo modelo económico baseado em conhecimento, e Ana Miranda partilhou a sua experiência sobre o papel da cultura como um veículo de formação da imagem do país no exterior.

FINANCIAMENTO ALTERNATIVO À ECONOMIA

Moderado pelo Professor Sérgio Rebelo, este painel centrou-se no debate sobre «que modelos alternativos de financiamento ao crescimento das empresas poderão ser considerados, para além do crédito bancário?» Contou com a participação dos oradores António Horta Osório, António Simões, António Viana-Baptista e Altina Gonzalez.

MOBILIDADE INTELIGENTE NUMA ECONOMIA VERDE

Carlos Tavares e Miguel Fonseca debateram a questão se «Portugal pode constituir-se como uma plataforma de inovação em Mobilidade Inteligente?» O painel, moderado por Luís Pais Correia, discutiu ainda a maior utilização de energia eléctrica decorrente da produção renovável, bem como as condições de transição da economia portuguesa para novos modelos de mobilidade.



ENCERRAMENTO

O Presidente da República encerrou o Encontro salientando a importância da criação do Conselho da Diáspora Portuguesa e o papel dos Conselheiros de Portugal no Mundo.

O Presidente da República declarou «como Presidente Honorário desta associação, congratulo-me vivamente com a realização deste encontro. Houve a demonstração de todos de que estão dispostos a colaborar na construção de um Portugal melhor no futuro, mais credível nas instâncias internacionais.

Acredito que estamos a dar um contributo para que no estrangeiro haja uma imagem de Portugal mais compatível com a nossa realidade: os Conselheiros têm um papel na credibilidade e na revelação das potencialidades do nosso país. Por isso lanço o desafio para que ajudem a identificar outros portugueses que ocupem posições de destaque, para que além da ligação afectiva que mantêm com Portugal possam manter agora uma ligação mais empenhada, em casos mais concretos, para ajudar o desenvolvimento económico e social do nosso país.»

ESTÁ PORTUGAL

PREPARADO?

MODERADOR

David Lopes

INTERVENIENTES

Ricardo Monteiro

Carlos Lopes

Ana Miranda



ESTÁ PORTUGAL

PREPARADO?

MODERADOR:

David Lopes

INTERVENIENTES:

Ricardo Monteiro

Carlos Lopes

Ana Miranda

Há visões muito díspares sobre o que é hoje Portugal sendo intenso o debate sobre qual é a imagem do nosso país no exterior e qual deve ser o seu posicionamento. Muitos apontam o desfasamento entre a imagem que o país projecta no exterior e a sua realidade concreta como um obstáculo à atracção de investimento e à maior competitividade das empresas nacionais no exterior.

A reflexão associada ao tema da imagem e posicionamento do país no exterior tem o propósito de desenvolver e adoptar uma linha de comunicação e argumentação coerente sobre as vantagens únicas de Portugal.

Contando com a moderação de David Lopes, o painel de abertura debateu a questão “*Is Portugal Ready? - Está Portugal preparado?*”. Ricardo Monteiro apresentou as principais conclusões sobre o estudo da imagem de Portugal. Carlos Silva Lopes, defendeu a tese que Portugal está preparado, no contexto da globalização, para uma nova etapa de desenvolvimento económico. Ana Miranda partilhou a sua experiência sobre o papel da Internacionalização da Cultura como um eixo determinante para o posicionamento do país no exterior.



A IMAGEM DE PORTUGAL

A imagem de Portugal é um debate sem fim... É convicção geral que Portugal tem uma imagem. No entanto Portugal não tem uma imagem: tem milhões de imagens, coincidentes com as imagens que cada uma das pessoas que experimentaram o país retêm acerca do mesmo!

Embora alguns países consigam apropriar-se de associações fortes, a metáfora da marca-país é, em geral, pouco eficaz. Diferentes povos associam Portugal a diferentes produtos e personalidades, maioritariamente positivas: azeite e vinho, Ronaldo, *city breaks*, destino histórico e familiar².

Verifica-se um desfasamento entre a imagem de Portugal no exterior e a realidade interna: Portugal evoluiu mais na perspectiva dos portugueses em Portugal que na opinião de outros povos.

No entanto, Portugal tem um potencial único que o diferencia de outros povos da Europa. A comunidade de falantes do português cresce mais do que a comunidade de língua francesa ou espanhola. O rendimento *per capita* daqueles que falam português é superior ao dos que falam espanhol. A história, bem como a nossa língua, são activos reconhecidos por quase todos os povos.

É consensual que Portugal é um país de turismo e diversão. Portugal foi visitado por 13 milhões de pessoas e apresenta um rácio de 1.17 turistas por habitante: um resultado ao nível de países como a França e Espanha, ultrapassados apenas pela Áustria e Grécia. Portugal é uma potência turística e aquilo que mais nos caracteriza está intimamente relacionado com o turismo feito em Portugal. Comunicar um país é comunicar

“PORTUGAL NÃO TEM UMA IMAGEM: TEM MILHÕES DE IMAGENS, COINCIDENTES COM AS IMAGENS QUE CADA UMA DAS PESSOAS QUE EXPERIMENTARAM O PAÍS RETÊM ACERCA DO MESMO!”



uma experiência. É fundamental afinar a mensagem em sintonia com o público-alvo para quem é dirigida: a mensagem não deve ser uniforme para todos³. Não deve ser feita publicidade às praias de Portugal no Brasil, da mesma forma que não se deve fazer publicidade à capacidade instalada de

produção de energias renováveis na Alemanha.

E apesar de Portugal ser uma experiência diferente consoante o público que o visita e conhece, partilha um único valor: hospitalidade⁴. Portugal é um dos destinos de turismo e negócios mais hospi-

taleiros do mundo e que oferece uma experiência associada à viticultura, gastronomia, história e cultura. Adicionalmente, Portugal é o país que está melhor posicionado ao nível da corrupção quando comparado com países como a Turquia, Grécia, Espanha, Itália e Brasil.

1. Qual é a imagem de Portugal? De acordo com o estudo da Havas Worldwide, 87% dos empresários nunca visitaram Portugal; 32% nunca ouviram falar deste país; 55% já ouviram falar de Portugal mas não conhecem o país. Conclui-se assim que Portugal é um país relativamente desconhecido, a sua notoriedade global é relativamente baixa. Mas quem o conhece tem a melhor das opiniões, embora desenvolva sobre ele imagens diferentes consoante o contexto de sociedade e país de onde provem.

2. Portugal é uma marca? Encontrando-se actualmente na 32ª posição do ranking das marcas associadas a países (2013 Country Brand Index), Portugal ainda não é uma marca. No entanto, um país na sua complexidade não pode ser reduzido às características de uma marca. As “marcas-país” obedecem a regras e dinâmicas que não estão sob o controlo de quem dirige esses países, um contexto completamente distinto face à realidade empresarial, em que o factor imagem é controlado e projectado segundo parâmetros definidos estrategicamente.

3. Apenas 41% dos brasileiros entrevistados associa Portugal a praias. Já os alemães, na sua vasta maioria, quando pensam em Portugal pensam em praias.

4. Segundo o Estudo de competitividade no Turismo, do *World Economic Forum*, Portugal situa-se no 7º lugar mundial dos Países mais hospitaleiros, e 2º da Europa, logo a seguir à Áustria.

ESTÁ PORTUGAL PREPARADO?

A tese de que Portugal está preparado para uma nova fase de desenvolvimento económico assenta em três factores: disponibilidade de capital humano qualificado e flexível, uma combinação de “old charm” com uma infra-estrutura moderna e um ambiente muito favorável ao desenvolvimento de negócios globais.

Portugal oferece uma base estável de mão de obra qualificada e flexível, decorrente do desenvolvimento do nosso sistema de ensino superior ao longo das últimas décadas.

O país investiu para modernizar as suas infra-estruturas. Para além da rede de auto-estradas – que garantem a cobertura da maioria do país – há que destacar a situação estratégica enquanto porta de entrada (e de saída) da Europa⁵.

A nova língua do *international trade* é o Português. A lusofonia representa 4,4% do PIB mundial e cresce entre 6 a 10%, sendo 2,3



p.p. decorrente do *international trade*. Portugal lidera também na Europa a entrada na produção energética renovável.

As reformas realizadas nos últimos anos têm vindo a simplificar o ambiente de negócios e reduzir custos de contexto, especialmente para o investimento e a criação de novas empresas. Portugal é uma sociedade estável, com baixo risco de segurança, condições naturais muito favoráveis e um estilo de vida muito apelativo para os estrangeiros.

“DISPONIBILIDADE DE CAPITAL HUMANO QUALIFICADO E FLEXÍVEL, UMA COMBINAÇÃO DE “OLD CHARM” COM UMA INFRA-ESTRUTURA MODERNA E UM AMBIENTE MUITO FAVORÁVEL AO DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS GLOBAIS.”

5. O Porto de Sines é o terceiro maior porto *deep water* da Europa. O tráfego dos três principais portos portugueses combinados (Lisboa, Leixões e Sines) cresceu 90%, o que corresponde a uma taxa três vezes superior à média mundial. Com a expansão do canal do Panamá, e com incremento do tráfego da Ásia e América do Sul, a sua localização poderá conferir-lhe o estatuto de um dos principais portos de entrada para a Europa.

A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CULTURA

A cultura portuguesa contemporânea pode ser um veículo de projecção da imagem de Portugal no mundo. Apesar do desconhecimento generalizado sobre Portugal, quem contacta com este país e com a sua cultura, gosta e tem interesse em saber mais. Constatamos que não só há público estrangeiro para os artistas portugueses, como há claramente espaço para a Cultura Contemporânea Portuguesa. Para

reforçar este potencial, é importante posicionar cada vez mais Portugal como um país moderno e aberto ao mundo.

Um filme passado em Nova Iorque, com uma audiência de 300 pessoas, pode ser considerado um dos dez melhores filmes do ano! E este reconhecimento é, muitas das vezes, obtido mais facilmente fora de Portugal do que dentro do próprio país: há referências internacionais

“A CULTURA PORTUGUESA CONTEMPORÂNEA PODE SER UM VEÍCULO DE PROJEÇÃO DA IMAGEM DE PORTUGAL NO MUNDO.”



Portuguesas que são reconhecidas no Mundo, mas não em Portugal.

Uma estratégia de intercâmbio cultural – nomeadamente entre Portugal e os EUA, como é o caso do Arte Institute – que vise promover artistas e cultura portuguesa pode ter impacto significativo na criação de maior notoriedade e enriquecimento da imagem do País. A história e a cultura são pontos-chave de projecção para o mundo e assim é fundamental compreender como é que estes dois factores podem influenciar uma imagem mais positiva de Portugal.

Portugal poderá ser projectado através do “poder do subconsciente”. Um país divulga-se através da sua cultura: “a música que entra no ouvido; o filme que fica na memória; a fotografia da qual queremos sentir o cheiro”. O grande desafio é trazer as pessoas a

Portugal. Ao conhecerem e contactarem com o país, os estrangeiros criam a sua experiência: gostam, recordam e desejam regressar!

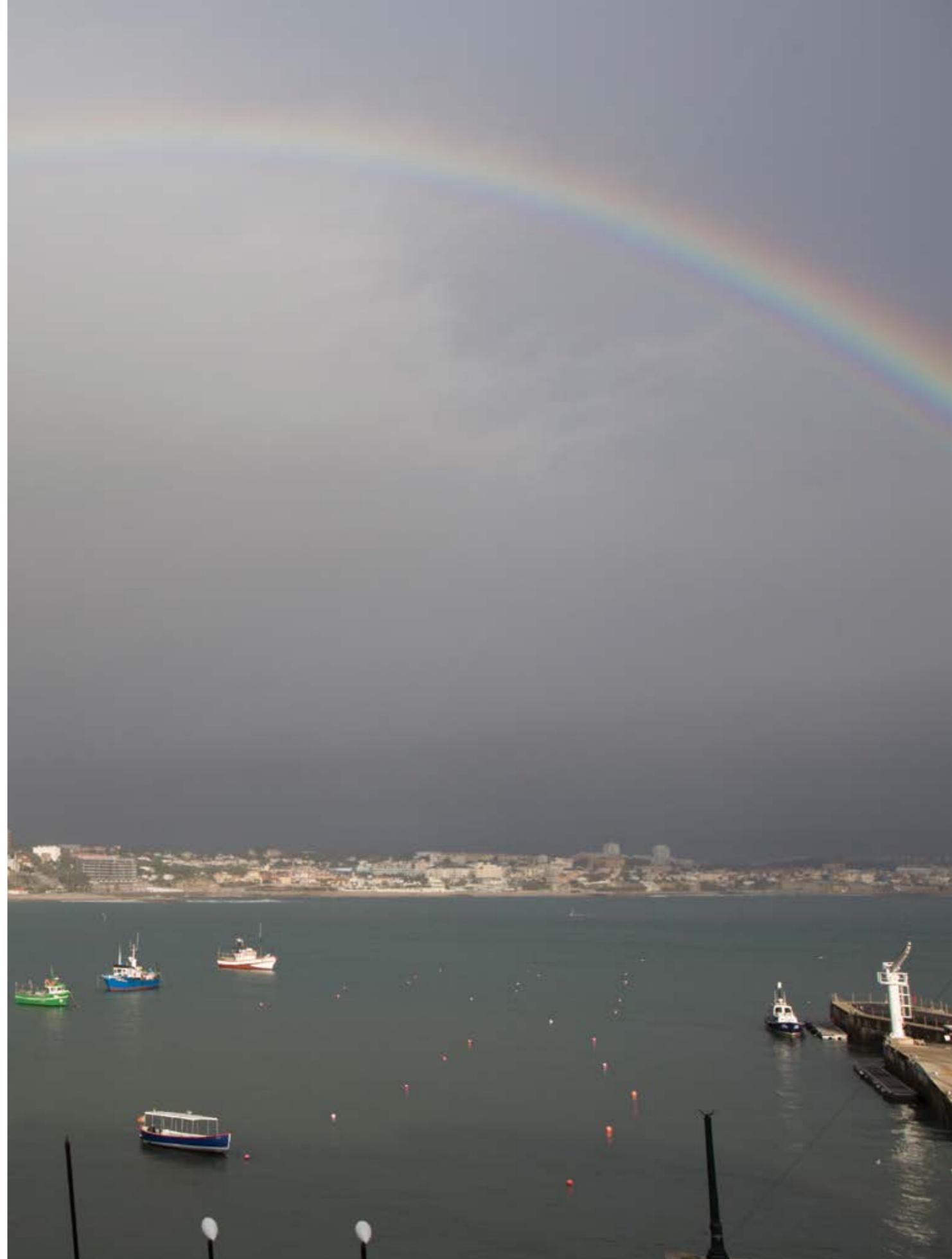
Será possível reforçar a posição de Portugal no mapa mundial através uma estratégia coordenada entre empresas e o sector cultural. Nos respectivos processos de internacionalização, as empresas portuguesas podem ser o veículo preferencial para a cultura nacional ganhar projecção global.

Portugal pode também posicionar-se como a porta de entrada da Europa Artística. Por exemplo, através de um programa de “residências artísticas”⁶.

Em conclusão, a cultura poderá ser um eixo de essencial de projecção de Portugal.

“PORTUGAL PODERÁ SER PROJECTADO ATRAVÉS DO «PODER DO SUBCONSCIENTE». UM PAÍS DIVULGA-SE ATRAVÉS DA SUA CULTURA: «A MÚSICA QUE ENTRA NO OUVIDO; O FILME QUE FICA NA MEMÓRIA; A FOTOGRAFIA DA QUAL QUEREMOS SENTIR O CHEIRO». O GRANDE DESAFIO É TRAZER AS PESSOAS A PORTUGAL.”

6. Com contexto deste programa, os artistas poderão solicitar bolsa no país de origem, viajar para Portugal onde deverão produzir um corpo de trabalho sobre o país, dinamizando desta forma a cultura, actividade artística e a economia portuguesa. No final do período, o trabalho do artista terá desenvolvido um produto que tem associada a “marca Portugal” que irá ser divulgada e conhecida nos vários pontos do mundo. Adicionalmente, este contexto propicia um clima de *networking* através de encontros com diferentes interlocutores, que potencia a promoção de Portugal através do “poder do inconsciente”, da Arte e dos cidadãos estrangeiros.



FINANCIAMENTO ALTERNATIVO À

ECONOMIA

MODERADOR

Sérgio Rebelo

INTERVENIENTES

António Simões

António Horta Osório

António Viana Baptista

Altina Sebastian Gonzalez



FINANCIAMENTO ALTERNATIVO À

ECONOMIA

MODERADOR:

Sérgio Rebelo

INTERVENIENTES:

António Simões

António Horta Osório

António Viana Baptista

Altina Sebastian Gonzalez

Portugal enfrenta enormes desafios. Um destes desafios reside em ultrapassar a fragilidade de qualificações dos portugueses, reflectida em 70% da população activa não ter terminado o ensino secundário. Criar emprego para estes trabalhadores será cada vez mais difícil, uma vez que os postos de trabalho que ocupavam estão em todo o mundo a ser substituídos por tecnologia ou a ser canalizados para países com mão-de-obra muito barata, como é o caso da China. Portugal tem ainda um desafio adicional, que advém da história do mercado de traba-

criar novas empresas e para fomentar o crescimento económico é fundamental garantir financiamento. E num momento de escassez de crédito às empresas (o denominado *credit crunch*), é fundamental considerar as alternativas para financiamento à economia.

É reconhecida a importância das pequenas e médias empresas para o dinamismo da economia de um país. Em Portugal, as PME são ainda mais importantes do que em outros mercados, uma vez que representam cerca de 60% de todo o valor acrescen-

“NUM MOMENTO DE ESCASSEZ DE CRÉDITO ÀS EMPRESAS, É FUNDAMENTAL CONSIDERAR AS ALTERNATIVAS PARA FINANCIAMENTO À ECONOMIA.”

lho marcada por muitos anos de rigidez e associada a uma estrutura industrial com níveis inferiores de modernização tecnológica. Estes problemas foram durante as últimas décadas mascarados pelos grandes défices da conta corrente.

Reconhece-se que as políticas monetárias muito restritivas e os programas de austeridade não têm surtido os resultados esperados. No entanto, atravessa-se um momento de viragem. Pese as dificuldades do ambiente macroeconómico, verificam-se alguns sucessos em Portugal, como é o caso das exportações e do turismo que evidenciam que há em Portugal um potencial, uma energia empresarial e uma capacidade de execução que estão por explorar. Mas para

tado do PIB e constituem mais de 80% do mercado laboral. As PME são fundamentais para Portugal e para a recuperação económica, nomeadamente pelo reforço da sua capacidade para se vocacionar para a exportação, onde se verificam já alguns casos de sucesso. As empresas que exportam têm uma capacidade financeira superior, com um risco de crédito muito menor, por comparação com aquelas que se limitam ao mercado interno. Uma vez que estão mais diversificadas, as PME que estão expostas aos mercados internacionais apresentam menor risco e por isso maior atractividade para os investidores.

Num mundo com restrições ao financiamento, e dado o elevado nível de endividamento das empresas portuguesas, o seu desenvolvimento tem que passar

pelo aumento dos níveis de capital e considerar as opções de financiamento bancárias e não bancárias¹.

Moderado por Sérgio Rebelo, este painel focou-se no debate sobre modelos alternativos de financiamento à economia, incidindo no papel crítico das PME. Contou com a participação de António Horta Osório, António Simões, António Viana-Baptista e Altina Gonzalez.

“AS PMES SÃO FUNDAMENTAIS PARA PORTUGAL E PARA A RECUPERAÇÃO ECONÓMICA, NOMEADAMENTE PELO REFORÇO DA SUA CAPACIDADE PARA SE VOCACIONAR PARA A EXPORTAÇÃO, ONDE SE VERIFICAM JÁ ALGUNS CASOS DE SUCESSO.”

1. No Encontro, discutiram-se igualmente as barreiras que impedem o crescimento mais sustentado das empresas portuguesas, nomeadamente:
- As PMEs portuguesas são menos orientadas à exportação quando comparadas com a realidade de outros países com mercados internos limitados;
 - Mais de 90% das PMEs portuguesas têm menos de 20 trabalhadores, com fortes implicações na produtividade. Uma fracção relevante das PMEs portuguesas opera em sectores expostos a competição pelo preço;
 - A economia informal tem vindo a ganhar peso e representa uma proporção mais elevada do que noutros países desenvolvidos;
 - A carga fiscal em Portugal continua a ser bastante elevada, uma dimensão frequentemente apontada nos estudos internacionais como o maior *handicap* à competitividade de Portugal;
 - As PMEs portuguesas estão mais endividadas que as congéneres europeias e o acesso ao crédito tem sido difícil e caro.



INTERESSES NOS PAÍSES DO SUL DA EUROPA

Os mercados centrais da Europa encontram-se sujeitos a regimes de taxas de juro extremamente baixas e onde é muito difícil para os investidores, regra geral, ganharem dinheiro. Uma vez que as margens são muito baixas, será difícil encontrar, neste momento, interessados em investir na Alemanha ou em França. Como consequência, o foco dos investidores na Europa incide agora em activos *non investment grade*.

As grandes oportunidades neste momento na Europa residem em três países: Itália, Portugal e Espanha, os quais têm despertado o interesse dos investidores, nomeadamente em dívida soberana. Há uma atenção muito especial para o caso de Itália, país onde há perspectivas de crescimento e onde o mercado está claramente subvalorizado. O tecido empresarial italiano, nomeadamente ao nível das PME, representa para os investidores uma classe de activos interessante.

Da mesma forma, Portugal pode beneficiar desta janela de oportunidade. Ultrapassada a fase em que existia o receio que Portugal pudesse entrar em *default*, esta é

uma fase em que se verificam taxas de rentabilidade para os investidores muito superiores a outros mercados da Europa, o que permite atrair financiamento e investidores com alguma facilidade. Recusa-se a ideia de que, à semelhança do passado, as PME vão recorrer massivamente ao crédito para realizarem os seus investimentos. Existe muita capacidade disponível que não está a ser utilizada. Uma vez que as empresas, no ciclo económico anterior, reduziram a utilização da sua capacidade disponível, o primeiro passo irá passar pela recuperação dessa capacidade. No entanto, pelo menos no curto prazo, não se deve-



“AS GRANDES OPORTUNIDADES NESTE MOMENTO NA EUROPA RESIDEM EM TRÊS PAÍSES: ITÁLIA, PORTUGAL E ESPANHA, OS QUAIS TÊM DESPERTADO O INTERESSE DOS INVESTIDORES, NOMEADAMENTE EM DÍVIDA SOBERANA.”



rá assistir a um elevado nível de investimento produtivo, mesmo se houver financiamento disponível. O que deverá acontecer é a utilização desta capacidade disponível. Isto pode significar uma necessidade de financiamento das empresas em termos do seu fundo de maneio.

O apetite por dívida no sul da Europa, com preços interessantes, tem-se traduzido também no facto de que neste momento algumas empresas nesta região já começam a conseguir, de novo, aceder ao mercado de capitais, evidenciando capacidade para emitir capital e instrumentos ligados ao seu capital, como por exemplo obrigações convertíveis ou preferentes.

“O APETITE POR DÍVIDA NO SUL DA EUROPA, TEM-SE TRADUZIDO TAMBÉM NO FACTO DE QUE NESTE MOMENTO ALGUMAS EMPRESAS NESTA REGIÃO JÁ COMEÇAM A CONSEGUIR, DE NOVO, ACEDER AO MERCADO DE CAPITALIS.”

MAIS CAPITAL PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS

Será determinante para a recuperação económica garantir o acesso e entrada de mais capital nas empresas portuguesas. O sobre-endividamento é um problema que decorre da falta de capital: as empresas portuguesas estão pouco capitalizadas. Estudos que comparam as empresas portuguesas com todos os outros países revelam que Portugal apresenta, por falta de capital, um dos

sectores industriais e de economia real mais endividados.

Nos últimos cinco anos verifica-se a existência de muitas oportunidades em Portugal: a valorização das empresas e o preço a que se pode comprar uma empresa em Portugal estão a níveis muito baixos. No entanto, o sector de *private equity* e de *venture capital* não tem atraído capital suficiente.

“SERÁ DETERMINANTE PARA A RECUPERAÇÃO ECONÓMICA GARANTIR O ACESSO E ENTRADA DE MAIS CAPITAL NAS EMPRESAS PORTUGUESAS.”



A BANCA É PARTE DA SOLUÇÃO

No caso de Portugal, a banca representa 70 a 80% de todo o financiamento. Por isso, o sector bancário é incontornável em qualquer sistema de financiamento das empresas. Verifica-se maior dependência da banca em Portugal, um dos únicos países em que o sector bancário não foi a causa da crise financeira. Em contraste, a análise do caso da Irlanda (bem como muitos outros países), com uma economia competitiva, com flexível e baixo endividamento público, a banca foi a causa da crise financeira.

Em Portugal, embora existam algumas fragilidades no sector bancário, a banca é e será parte da solução e terá que continuar a desempenhar um papel fundamental no financiamento das PME.

Devem ser criadas condições para que o sistema bancário nacional disponha de condições comparáveis às de outros países da Europa, já que apenas uma parte dos

instrumentos disponíveis noutros países da Europa (e dentro da Europa do Euro) estão disponíveis em Portugal. Concretamente, trata-se da capacidade dos bancos emitirem instrumentos convertíveis, que lhes permitam devolver as ajudas financeiras que tiveram e pagar custos financeiros inferiores, os quais são actualmente, dadas as taxas elevadíssimas, um estrangulamento para as instituições bancárias. Quando mais célere for a implementação destas medidas, mais rapidamente os bancos terão capacidade para emitir outro tipo de instrumentos, mais baratos, muito atractivos para os investidores, e com isso terem capacidade para financiar as PME. O sistema bancário deve ser apoiado, não só na concessão de novo crédito, mas no sentido de libertar parte do seu balanço, nomeadamente a parte que está afectada à carteira de crédito hipotecário, de forma a poder libertar capital.

“EM PORTUGAL, EMBORA EXISTAM ALGUMAS FRAGILIDADES NO SECTOR BANCÁRIO, A BANCA É E SERÁ PARTE DA SOLUÇÃO E TERÁ QUE CONTINUAR A DESEMPENHAR UM PAPEL FUNDAMENTAL NO FINANCIAMENTO DAS PMES.”

O CASO DO SISTEMA FINANCEIRO DO REINO UNIDO

O Reino Unido defrontou-se com desafios de financiamento da sua economia semelhantes aos que Portugal enfrenta e tomou algumas medidas relevantes que fazem sentido considerar: os programas *Funding for Lending* e *Help to Buy*. Estes dois esquemas, em conjunto, estão a funcionar como “*game changers*” na confiança e nas perspectivas de crescimento da economia inglesa.

FUNDING FOR LENDING

“*Funding for Lending*” é um esquema que o governo criou com o Banco de Inglaterra, e que obviamente a nível português requer uma cooperação estreita com o Banco Central Europeu. No âmbito deste programa foi disponibilizado 5% do PIB para empréstimo às PME's com a condição de os bancos concederem em termos líquidos crédito às PME's. Em contraste com o Banco Central Europeu (ou talvez em complementaridade), o que o Banco de Inglaterra fez foi



conceder uma linha de *funding* no valor de 5% do PIB aos Bancos, a um custo muito baixo, para conceder crédito às PME's². Antes da implementação desta medida, o custo de *funding* dos bancos ingleses era de cerca de 200 *basis points*, tendo sido reduzido para cerca de metade deste valor. Esta medida do Banco Central

teve impacto a dois níveis:

(a) Em termos do apoio às PME's, gradualmente, já que o crédito não é um *leading indicator*, mas sim um *lagging indicator* do crescimento económico, tendo reduzido o estrangulamento que se verificava anteriormente³.

(b) Reforçou a confiança em geral e as perspectivas da economia inglesa⁴.



HELP TO BUY

O segundo esquema, que começou apenas há 6 meses, tem tido igualmente um enorme impacto, já que, embora não seja directamente dirigido às PME's, afecta indirectamente estas empresas, através do sector da construção. No programa “*Help to buy*”, o governo inglês garante a concessão de créditos hipotecários acima de 85% e até 95%, pagando os bancos o custo do crédito ao longo do ciclo. Esta medida existe também noutros países, como por exemplo o Canadá⁵.

Por efeito da crise e uma vez que os preços do imobiliário e das casas ainda estão em desvalorização, os bancos raramente realizam operações acima de 75% do valor do imóvel – contra os valores anteriores de 90% e até 100% – criando um ciclo vicioso de atrofiação de crédito e mais um factor de asfixiamento da economia.

A aplicação do “*Help to buy scheme*” em Portugal, neste momento, teria a vantagem de reanimar o mercado de crédito hipotecário sem exigir qualquer subsídio, já que os bancos têm que pagar

o custo da garantia. A incerteza nos resultados dos “*stress tests*” dos Bancos traduz-se na menor vontade de realizar operações nas zonas de “*high-loan to values*” (pelo risco envolvido e porque consome muito mais capital). Para os bancos que têm fragilidades de capital, é preferível pagar o custo garantido da garantia do estado e consumir muito menos capital (assumindo o risco em 75% ou menos do valor da operações).

5. Neste país, todas as hipotecas acima de 75% têm que ter por lei uma garantia do Estado, paga pelos clientes a uma companhia de seguros. Este esquema é opcional na Inglaterra. No modelo inglês, em operações até 600 mil libras, o cliente paga cerca de 40 *basis points* entre 75 e 80% e até 95% pagará cerca de 1% – portanto o risco de crédito comercial ao longo do ciclo. O Estado Inglês vai garantir até 120 mil milhões de libras.

2. Na condição do crescimento do volume em termos líquidos, com maturidade de 4 anos com preço progressivamente mais favorável, no limite + 25 *bp*.

3. Há um ano e meio atrás, quando o esquema começou, o crédito às PME's no Reino Unido estava em -6, neste momento está em -3.

4. A economia inglesa cresceu 0% no ano 2012, segundo as previsões irá crescer 1.5% em 2013 e 2.5% em 2014, provavelmente a maior taxa da OCDE.

O APOIO DO SECTOR BANCÁRIO ÀS PMES

Face ao enorme apoio assumido pelos contribuintes ao sector bancário, tanto em Inglaterra como em Portugal, há que considerar a especial responsabilidade dos bancos em devolver este apoio.

No quadro da intensificação do apoio do sistema financeiro às PMEs, é necessário garantir equilíbrio na participação de todos os bancos, pois caso contrário poderia ser gerado um problema de assimetria de informação que leva a que os bancos com maior participação no crédito irão acumular os “piores riscos”. A fim de garantir este equilíbrio, o governo inglês tomou as seguintes medidas, com consequências imediatas: (1) o banco de Inglaterra passou a

divulgar trimestralmente o valor do crédito concedido às PMEs por cada Banco, em termos líquidos, gerando uma *peer pression* entre bancos para a concessão de crédito; (2) o banco de Inglaterra criou, conjuntamente com o governo, os esquemas descritos anteriormente. Seguindo o exemplo Inglês, Portugal, Espanha e Itália, países que têm o mesmo problema de financiamento às PMEs (cujo custo é muito maior que no resto da zona Euro), poderão organizar um *lobby* inteligente junto ao Banco Central Europeu no sentido de ser criada uma linha de crédito Independente. Essa linha seria concedida com base no volume de crédito às PMEs dos países do sul da Europa, de forma a levar os bancos como um todo a terem um incentivo claro à concessão, já que o custo iria de-

crescer com o aumento do volume, com uma divulgação de informação adequada e transparente do comportamento de cada banco. Desta forma, seria gerada também uma *peer pression* entre os pares do sistema bancário.

“NO QUADRO DA INTENSIFICAÇÃO DO APOIO DO SISTEMA FINANCEIRO ÀS PMES, É NECESSÁRIO GARANTIR EQUILÍBRIO NA PARTICIPAÇÃO DE TODOS OS BANCOS, POIS CASO CONTRÁRIO PODERIA SER GERADO UM PROBLEMA DE ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO.”



FINANCIAMENTO ALTERNATIVO



Será necessário considerar, em complementaridade com o sistema bancário, fontes alternativas com diferentes maturidades, desde o curto prazo ao longo prazo. Estão disponíveis várias mecanismos alternativos ao crédito, normalmente apenas acessíveis apenas às grandes empresas, a saber:

- I. A “*receive boise finance*” para apoiar o reforço do *working capital* de forma a que não só os bancos, mas também outras instituições financeiras, possam apoiar esse mecanismo de curto prazo.
- II. Mercado de crédito estruturado.
- III. Mercado de dívida e de títulos, que possibilita às empresas a emitir dívida privada⁶.
- IV. *Crowdfunding*, solução com popularidade crescente, embora seja sempre uma pequena fracção do sistema global de financiamento.

6. Espanha, assim como outros mercados, lançou recentemente este mercado para PMEs.

O CASO ESPANHOL

O caso espanhol é também uma realidade que faz sentido ser analisada pela proximidade de ambos os países ibéricos. Em geral, o recurso das empresas ao mercado de capitais está relativamente reservado às grandes empresas, ao qual as PME's têm grande dificuldade de acesso. Por outro lado, o elevado endividamento tem exposto as PME's ao risco de crédito: em Espanha 60% do activo das empresas está financiado por dívida; em Portugal a percentagem é exactamente a mesma⁷.

A comparação entre Espanha, Portugal, Alemanha e França permite inferir que, dos quatro países, Portugal é aquele que está menos capitalizado, sendo que em relação à dependência do sector bancário é muito similar ao caso de Espanha. Em conclusão, Portugal está mais endividado e apresenta

igual dependência do sector bancário quando comparado com Espanha, ao contrário da Alemanha, onde o sector empresarial está mais capitalizado.

Tendo em conta o grau de endividamento - medido através da relação entre a dívida e o *cash flow* de exploração por dimensão de empresa - compreende-se que em Portugal são as médias empresas que apresentam maior rácio e portanto maior risco de crédito, enquanto que no caso de Espanha são as médias e as pequenas. As empresas portuguesas estão endividadas, mais dependentes do sector bancário, mais expostas ao risco de crédito, uma situação mais desfavorável para o sistema bancário nacional no momento de captação de *funding*.

Ao analisar as perspectivas do financiamento em Espanha para

2014-2015, conclui-se que a restrição de crédito irá continuar, pelo que é necessário procurar outras alternativas. Duas alternativas fundamentais estão a ser consideradas: (1) Financiamento através do mercado⁸ e (2) Mercado Alternativo⁹.

**“O CASO ESPANHOL É
TAMBÉM UMA REALIDADE
QUE FAZ SENTIDO
SER ANALISADA PELA
PROXIMIDADE DE AMBOS
OS PAÍSES IBÉRICOS.”**

7. Um estudo revela que em 14 países da União Europeia o fluxo de crédito foi positivo - ou seja os bancos concederam mais crédito às empresas. No entanto a Espanha é, de todos os países da União Europeia, aquele onde a restrição do crédito foi maior. No ano de 2012 diminuiu em relação ao ano anterior 10,5%. Além de existir uma concessão restritiva do crédito, este crédito é caro: 5,4% a taxa de juro para os empréstimos inferiores a 1 milhão de euros e prazos entre 1 e 5 anos.

8. Este Mercado alternativo é versátil, que não constitui *per se* uma novidade, permitindo às PME's captar capital. Criado em 2009, a capitalização é de mais de mil milhões e a rentabilidade deste mercado (se houvesse um índice) nos 4 anos era de quase 50%. É pois um mercado que pode atrair investidores.

9. Denominado “Mercado Alternativo de Rendimento Fixo” (MARF), este mecanismo foi criado em Novembro de 2013 e foi pensado para facilitar o financiamento das empresas através de instrumentos de rendimento fixo e obrigações de titulação. O Governo apoiou o MARF com 1.000 milhões de euros em 2013, ampliáveis a 3.000 milhões de euros para financiar a aquisição de papel comercial ou de obrigações pelas entidades financeiras.



MOBILIDADE INTELIGENTE NUMA

ECONOMIA VERDE

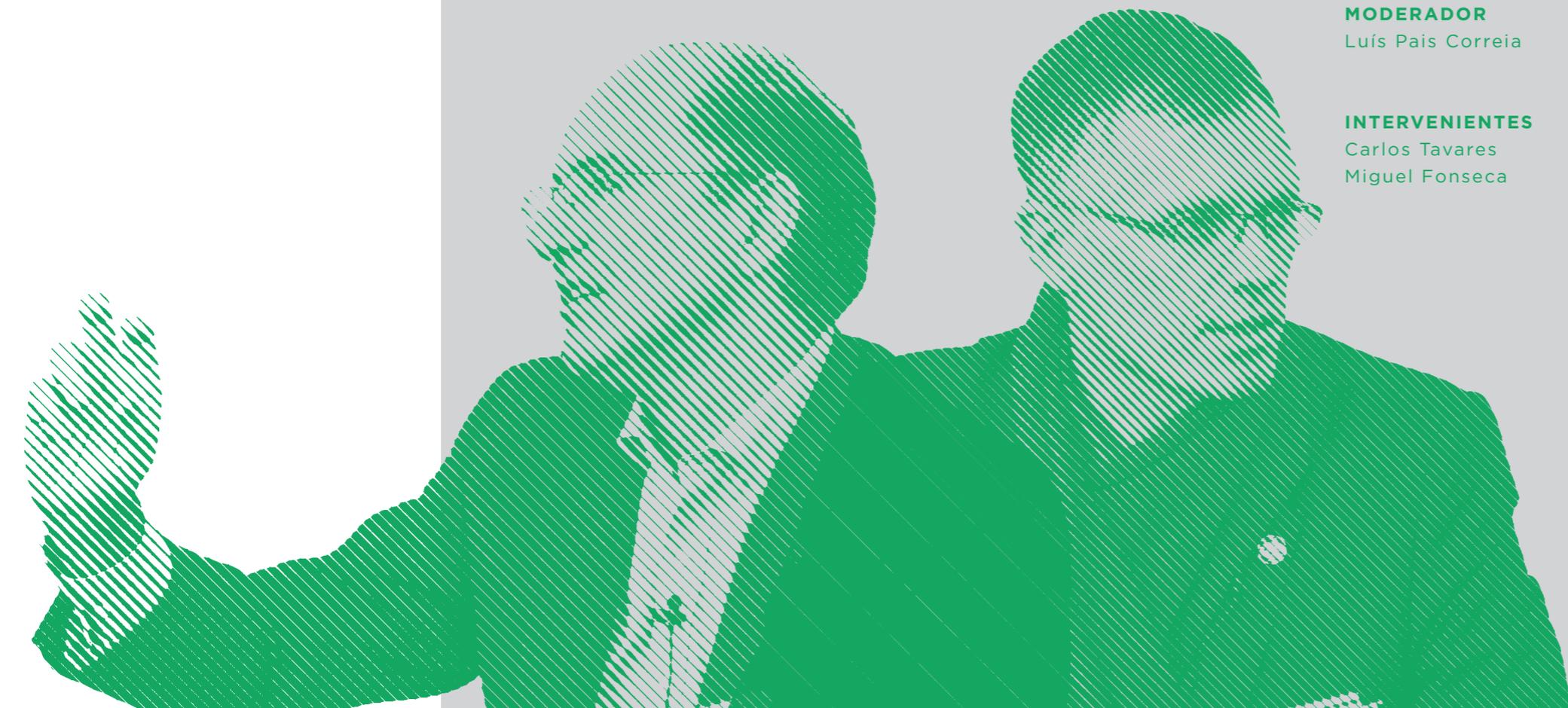
MODERADOR

Luís Pais Correia

INTERVENIENTES

Carlos Tavares

Miguel Fonseca



MOBILIDADE INTELIGENTE NUMA

ECONOMIA VERDE

MODERADOR:

Luís Pais Correia

INTERVENIENTES:

Carlos Tavares

Miguel Fonseca

A Mobilidade Inteligente (ou *e-Mobility*) pode ser uma aposta muito interessante para Portugal, já que poderá ser a oportunidade de o país se estabelecer de uma forma diferenciada no sector automóvel, ao invés de tentar competir numa indústria que, tal como está estabelecida - com sobrecapaci-

dade a nível europeu - terá dificuldades em instituir novas âncoras.

No painel, moderado por Luís Pais Correia, Carlos Tavares e Miguel Fonseca apresentaram as suas reflexões sobre a questão se Portugal poderá ser uma plataforma de referência internacional de Mobilidade Inteligente.



UMA OPORTUNIDADE DE ADAPTAÇÃO A UMA NOVA REALIDADE

Existe uma oportunidade para Portugal no que respeita à exploração da capacidade de inovação e criatividade para estabelecer uma relação diferente com o automóvel e a mobilidade. Portugal não está significativamente presente na indústria automóvel como fabricante de grande dimensão.

Esse facto gera a oportunidade de fazer um “curto-circuito”, ou seja, não tentar recuperar esse atraso em termos de investimento e da realidade da indústria automóvel – a componente a que se poderia denominar *hardware* e que exigiria montantes de investimento que o país tem muita dificuldade em atrair – mas procurar entrar directamente num mundo de mobilidade sustentável, dirigindo o investimento para os pontos fortes do país, nomeadamente no que diz respeito a *software* e a gestão de informação. A exploração de

tal estratégia assentaria no desenvolvimento de novos modelos de mobilidade através de diversas vias, como por exemplo, plataformas de mobilidade 100% portuguesa baseada em *car sharing*.

Não se pode encarar esta nova mobilidade sustentável e esta nova plataforma de gestão de mobilidade sustentável sem se pensar ao mesmo tempo na melhoria da qualidade de vida nas zonas urbanas: Portugal, com todas as suas características, dispõe de muitos “activos” a proteger e a realçar em termos de qualidade da paisagem, do modo de vida e dos seus níveis de segurança. Existem um conjunto de características que podem posicionar Portugal na área de gestão de mobilidade através de meios que necessitam neste momento de menor investimento, mas que irão realçar a criatividade e qualidade de formação dos técnicos portugueses.

“EXISTEM UM CONJUNTO DE CARACTERÍSTICAS QUE PODEM POSICIONAR PORTUGAL NA ÁREA DE GESTÃO DE MOBILIDADE ATRAVÉS DE MEIOS QUE NECESSITAM NESTE MOMENTO DE MENOR INVESTIMENTO, MAS QUE IRÃO REALÇAR A CRIATIVIDADE E QUALIDADE DE FORMAÇÃO DOS TÉCNICOS PORTUGUESES.”

CONDIÇÕES FAVORÁVEIS PARA O DESENVOLVIMENTO DO ECOSISTEMA

Foram desenvolvidas em Portugal, ao longo dos últimos anos, um conjunto de condições favoráveis à formação de um ecossistema de mobilidade inteligente.

ENERGIA

Ao nível da produção de energias renováveis Portugal é um dos países mais avançados a nível Europeu e Mundial. Ao nível de armazenamento e distribuição da energia encontra-se o mesmo dilema que todos os que produzem energia eléctrica renovável têm: é complicado utilizá-la, porque é difícil armazená-la. E nesta área específica pode existir uma ponte interessante para a mobilidade inteligente: se houver um parque relevante, com capacidade de armazenamento dessa energia nos veículos, este será um grande serviço para a economia em geral, até porque a energia a nível europeu custa três vezes mais do que a energia nos Estados Unidos. O facto de já se ter conquistado uma posição de liderança e de visibilidade nas renováveis é uma grande vantagem, uma vez que há uma sinergia muito grande entre renováveis – sobretudo as eólicas – e armazenagem de

energia a longo prazo nos carros eléctricos.

TRAFIC INFORMATION SYSTEMS

A nível de ITS – *Traffic Information Systems* – Portugal é um dos países mais avançados e inovadores em termos de portagens inteligentes, sistemas de *parking* inteligente e ainda da estrutura de carregamento de veículos.

“O FACTO DE JÁ SE TER CONQUISTADO UMA POSIÇÃO DE LIDERANÇA E DE VISIBILIDADE NAS RENOVÁVEIS É UMA GRANDE VANTAGEM, UMA VEZ QUE HÁ UMA SINERGIA MUITO GRANDE ENTRE RENOVÁVEIS – SOBRETUDO AS EÓLICAS – E ARMAZENAGEM DE ENERGIA A LONGO PRAZO NOS CARROS ELÉCTRICOS.”





SERVIÇOS DIGITAIS

Ao nível da indústria de serviços, utiliza-se o *e-banking* e existem soluções web avançadas - Portugal tem tradição e um carácter pioneiro ao nível europeu e global. A capacidade tecnológica e de inovação são pilares interessantes e que se podem converter em factores de desenvolvimento económico num contexto de Mobilidade Inteligente avançada.

INDÚSTRIA DE COMPONENTES

Há em Portugal, na indústria de componentes, empresas pioneiras neste sector que têm dificuldade em estabelecer-se num contexto global. No entanto existem as competências necessárias. Existem vários exemplos de tecnologia e sistemas avançados para veículos, como sejam os interiores, moldes, motores eléctricos, sistemas de transmissão, baterias sólidas/

ar, cablagens avançadas, tanques de armazenamento de combustíveis de nova geração (hidrogénio/GPL/GNC), entre outros.

“PORTUGAL TEM TRADIÇÃO E UM CARÁCTER PIONEIRO AO NÍVEL EUROPEU E GLOBAL.”

O PROGRAMA DA MOBILIDADE ELÉCTRICA EM PORTUGAL

Em 2009 foi lançado um programa de mobilidade eléctrica. Posteriormente avançou-se para a mobilidade inteligente - existe actualmente uma plataforma tecnologia capaz, que fez o lançamento do Nissan Lift, Renault Zoe e BMW Serie 3. Existe indústria de componentes, capaz

de fazer os carregamentos e para a gestão dessa plataforma, uma indústria já bem implementada em Portugal na área dos componentes: os moldes, as cablagens, os interiores dos automóveis. Criou-se um conjunto de competências próprias¹. Com um novo ciclo político, os incentivos diri-

gidos a esta actividade desapareceram. Isto significa que pode estar-se perante um caso em que foi aproveitada uma oportunidade que originou competências e criação de valor e que agora não deveria ser desperdiçada.



1. Por exemplo, a EFACEC em pouco tempo tornou-se líder mundial de carregamento rápido, equipando redes de carregadores rápidos em vinte países, e um volume de negócios com alguma expressão. Este projecto surgiu a propósito de algo que não existia e que correspondeu estritamente à capacidade de aproveitar uma oportunidade, e nesse contexto criar uma parte importante daquilo que poderia ter sido o cluster de actividade económica neste domínio.

FACTORES DE SUCESSO

Em primeiro lugar, será necessário criar um mercado da mobilidade como plataforma para o desenvolvimento e inovação, e é neste mercado que as iniciativas comerciais se poderão inserir com viabilidade económica, como por exemplo as redes de abastecimento.

Existem outras três áreas que serão fundamentais, a saber:

(1) Educação e desenvolvimento de competências orientadas para responder a esta oportunidade. As universidades terão que criar profissionais com as competências necessárias e com as capacidades para servirem o mercado futuro, no qual investidores e empresas

tenham incentivos para desenvolver a sua actividade. Portugal dispõe de excelentes universidades, currículos adequados, quantidade e qualidade de formandos necessárias.

(2) A inovação deve continuar a ser promovida. Neste âmbito, uma das acções relevantes será garantir condições favoráveis de acesso a financiamento das PME's inovadoras como condição para que possam desenvolver os seus novos produtos e serviços.

(3) Integração Multi-Sector e abordagem cooperativas para garantir uma plataforma global de mobilidade inteligente.

“EM PRIMEIRO LUGAR, SERÁ NECESSÁRIO CRIAR UM MERCADO DA MOBILIDADE COMO PLATAFORMA PARA O DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO, E É NESTE MERCADO QUE AS INICIATIVAS COMERCIAIS SE PODERÃO INSERIR COM VIABILIDADE ECONÓMICA.”



“ELECTRIFICAÇÃO” DO PARQUE AUTOMÓVEL

A “electrificação” progressiva do parque automóvel é uma condição determinante para o desenvolvimento de uma plataforma robusta. No passado, procurou-se realizar este processo sobretudo através dos veículos eléctricos puros. A difusão destes veículos ainda é limitada pelos constrangimentos ao nível da infra-estrutura de carregamento. No entanto, este não é o principal limitador da massificação dos veículos eléctricos puros. As principais deficiências destes veículos, neste momento, são o seu custo elevado, a sua eficiência – capacidade das baterias é limitada – e a versatilidade, ao nível da autonomia proporcionada ao utilizador. Estes são factores que, independentemente do carregamento, limitam e dificultam a conversão do veículo eléctrico puro num “utilitário”, pelo menos até que novas tecnologias surjam no mercado.

Devem ser definidas prioridades que garantam enfoque nos aspectos fundamentais que são imprescindíveis para o sucesso desta aposta. É necessário dedicar alguma atenção à standardização, bem como aproveitar alguns *quick-wins* – por exemplo os carros híbridos hoje são uma

solução barata e de efeito muito mais barato.

A questão da massa crítica é fundamental e parece não subsistirem dúvidas que num prazo de 15 a 20 anos o eléctrico puro – quando houver uma tecnologia de baterias sólida em substituição das que estão actualmente disponíveis – poderá assumir um maior protagonismo. A questão é muito mais complexa: não podemos basear as estratégias de negócio das empresas em soluções que são subsidiadas pelos estados, até porque os Estados não têm a capacidade de o fazer.

Desenvolveu-se em Portugal capacidades de servir essa área. É



**“A «ELECTRIFICAÇÃO»
PROGRESSIVA DO
PARQUE AUTOMÓVEL
É UMA CONDIÇÃO
DETERMINANTE PARA
O DESENVOLVIMENTO
DE UMA PLATAFORMA
ROBUSTA.”**

necessário aumentar o número de automóveis que têm componentes eléctricos e motores eléctricos disponíveis no parque de forma a garantir efeitos de massa e consequentemente redução de custos, tirando partido dos sistemas de carregamento e das capacidades que se estão a estabelecer. Isso vai viabilizar, no futuro, os carros eléctricos. Sem híbridos – hoje em dia já se venderam 5.5 milhões de híbridos – seria completamente impossível afrontar o desafio eléctrico, porque não haveria viabilidade. Dentro de 15 anos haverá 50 milhões de híbridos e os eléctricos terão muito mais possibilidade de representar uma massa crítica que permite diluir custos, investir em novas tecnologias e por aí diante. Portugal pode ser parte dessa equação, mas é fundamental tomar decisões no sentido de estruturar uma estratégia sustentável que não passe apenas pelos subsídios.

A expansão da capacidade de armazenamento de energia nos automóveis poderá ser feita, alternativamente, recorrendo a Híbridos ou Híbridos Carregáveis. Estes últimos poderão apresentar viabilidade económica e assim constituir um *business case* no ecossistema. A Integração Multi-Sector é um factor determinante, já que existem muitas indústrias que podem aproveitar esta oportunidade, não apenas ao nível de carros particu-



lares, mas também dos transportes públicos, *car sharing*, entre outros. Além da indústria automóvel, também a indústria da energia; as infra-estruturas rodoviárias; as empresas de comunicações – já que os veículos terão de comunicar entre si e de comunicar com as infra-estruturas; a nível do sistema financeiro; do sistema educativo e, finalmente, ao nível do tecido institucional – os ministérios relevantes teriam de cooperar de forma integrada e alinhada com as agências governamentais, autoridades locais e autoridades reguladoras. Com esta visão, seria possível transformar Portugal, num prazo de uma década, numa plataforma global de *e-mobility*, potenciando esta área como um factor diferenciador para o país com características que se tornariam conhecidas e reconhecidas na comunidade internacional.

**“SERIA POSSÍVEL
TRANSFORMAR
PORTUGAL, NUM PRAZO
DE UMA DÉCADA,
NUMA PLATAFORMA
GLOBAL DE E-MOBILITY,
POTENCIANDO ESTA
ÁREA COMO UM FACTOR
DIFERENCIADOR
PARA O PAÍS COM
CARACTERÍSTICAS
QUE SE TORNARIAM
CONHECIDAS E
RECONHECIDAS
NA COMUNIDADE
INTERNACIONAL.”**

AS RESTRIÇÕES AMBIENTAIS COMO OPORTUNIDADE

Há uma realidade incontornável: a qualidade do ar nas grandes cidades está cada vez pior, e portanto isso está a criar pressão pública sobre os governantes – o que constitui um factor muito relevante. Além disso em alguns países e cidades é uma questão de saúde pública e por isso estará na agenda política e regulatória. O facto de que irão existir restrições de circulação ao automóvel nos grandes centros urbanos é uma realidade indiscutível e já presente. Em Paris foi já decidida a circulação alternada e em Lisboa há zonas já vedadas aos veículos mais poluentes.

Portugal pode ter essa capacidade de “apartamento modelo”, demonstrando que tem todas as

tecnologias dos componentes dessa plataforma de mobilidade sustentável, ou seja o *software*, os carregadores, a gestão de carregamentos – componentes que fazem parte de um ecossistema que Portugal pode gerir e exportar para outras cidades, levando nessa exportação os produtos fabricados pelas empresas portuguesas. Seria relevante demonstrar que, através de um marketing eficaz, este ecossistema funciona em Portugal, dando assim credibilidade aos componentes do sistema de gestão de mobilidade sustentável.

Em Portugal, aparentemente o mais difícil está feito. É necessário criar uma política e uma estratégia nacional: decidir se o

nosso rumo pode ser a mobilidade inteligente e sustentável, e se nos interessa a nós, como país, fazê-lo. Portugal tem condições para desenvolver este núcleo de actividade. Mantém-se no entanto uma dúvida. Tem-se olhado uma concepção política do percurso do programa de ajustamento com a necessidade de remover os obstáculos ao desenvolvimento económico – a economia trará depois o progresso. O que está a ser proposto corresponde a uma opção, que obviamente tem de ter legitimidade política: existe a opção, em particular para este sector, de criar uma oportunidade para o país se continuar a destacar. Portanto é necessário definir se se vai avançar ou não com esta opção.



HACK



CONCLUSÕES

ENCONTRO ANUAL 2013 CONSELHO DA DIÁSPORA PORTUGUESA

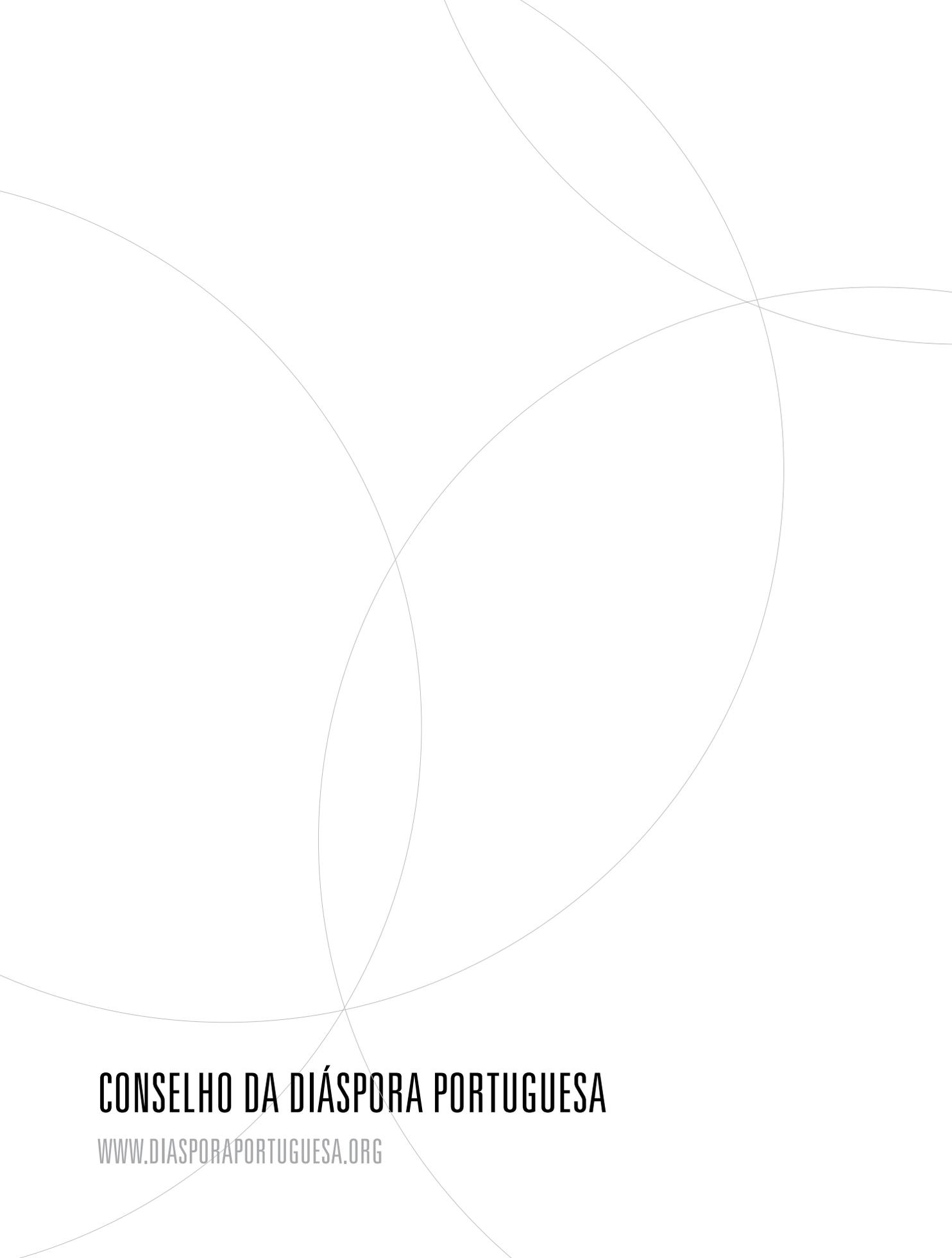
PALÁCIO DA CIDADELA,
CASCAIS

«Como Presidente Honorário desta associação, congratulo-me vivamente com a realização deste encontro. Houve a demonstração de todos de que estão dispostos a colaborar na construção de um Portugal melhor no futuro, mais credível nas instâncias internacionais. Acredito que estamos a dar um contributo para que no estrangeiro haja uma imagem de Portugal mais compatível com a nossa realidade – os Conselheiros têm um papel na credibilidade e na revelação das potencialidades do nosso país.»

Aníbal Cavaco Silva, *Presidente da República e Presidente Honorário do Conselho da Diáspora Portuguesa*

«Ao longo do ano de 2013 foi missão do Conselho da Diáspora Portuguesa reunir Portugueses de influência em quatro grandes áreas: economia; ciências; cultura e cidadania. Pretendemos reunir portugueses que, vivendo fora de Portugal, possam melhorar o impacto e imagem de Portugal junto das suas sociedades de acolhimento. No Encontro Anual foi criado um diálogo entre a sociedade civil e as entidades públicas portuguesas, permitindo uma nova articulação e uma nova forma de pensar o futuro de Portugal.»

Filipe de Botton, *Presidente da Direcção do Conselho da Diáspora Portuguesa*

The background of the page features a minimalist design of several thin, light gray lines that form overlapping circles and arcs, creating a sense of movement and connection.

CONSELHO DA DIÁSPORA PORTUGUESA

WWW.DIASPORAPORTUGUESA.ORG