

QUIDGEST

Q-DAY: INOVAÇÃO CONTRA A CRISE

***Inovação e Inteligência Competitiva:
Desafios para as Empresas e para a
Economia Portuguesa***

André Magrinho

TAGUSPARK: 09 de Setembro 2009

SUMÁRIO

- 1. Globalização e Mercados: Linhas de Força**
- 2. O Paradigma do Novo Ciclo de Crescimento: Um novo impulso à inovação**
- 3. Estrutura Empresarial Portuguesa**
- 4. Opções e Projectos Estruturantes**
- 5. A Estratégia para o Futuro: internacionalizar, diversificar, modernizar e redimensionar**
- 6. Conclusão**

1. GLOBALIZAÇÃO E MERCADOS: LINHAS DE FORÇA

□ Tendências de Fundo:

- i. Economia do Conhecimento: A inovação como “*driver*”
- ii. Tensões concorrenciais e internacionalização das trocas
- iii. Alinhamentos de Natureza Geopolítica e Geoeconómica
- iv. Lógicas de “Guerra Económica”
- v. Utilização ofensiva da informação assimétrica

2. O PARADIGMA DO NOVO CICLO DE CRESCIMENTO: UM NOVO IMPULSO À INOVAÇÃO

□ Linhas de Força do Novo Ciclo de Crescimento

- ⇒ O Aprofundamento da Economia Baseada no Conhecimento
- ⇒ O eixo energia – ambiente: desenvolvimento sustentável
- ⇒ Clusterização de tecnologias
- ⇒ Sectores e Actividades com maior dinamismo futuro: TIC, Energia, Ambiente, Biotecnologias, Novos Materiais, Nanotecnologias, Tecnologias da saúde, Robótica, Aerodinâmica, O espaço e os Oceanos, etc.
- ⇒ *A Inteligência Competitiva: Uma resposta inteligente das empresas aos desafios da mudança e da inovação*

3. A Estrutura Empresarial Portuguesa

Empresas, segundo a dimensão (1)

Distribuição das sociedades segundo a dimensão*						
	Nº	Em % do total			Dimensão média (emprego)	Volume de negócios média (M€)
		Nº empresas	Emprego	Vol. negócios		
Micro	373 mil	88%	28%	24%	2	0,2
Pequenas	43 mil	10%	28%	23%	19	1,8
Médias	6.1 mil	1,4%	19%	23%	95	13,0
PME	423 mil	99,8%	75%	70%		
Grandes	909	0,2%	25%	30%	821	112,2

Fonte: INE

(1) Dados físicos – Dez 2007

Dados económicos – Dez 2006

* Utilizando apenas o critério do volume de emprego

- **As grandes empresas (909), correspondem a 0,2% do total, 25% do emprego e 30% do volume de negócios;**
- **As PME constituem a esmagadora maioria do tecido empresarial português, pois representam:**
 - ↳ **96% das sociedades, pelos critérios conjugados de emprego e volume de negócios;**
 - ↳ **99,8% das sociedades, considerando apenas o critério do emprego.**
- **No entanto, este conjunto não é homogéneo:**
 - ↳ **88% (373 mil) das sociedades são micro empresas com uma dimensão média de 2 trabalhadores;**
 - ↳ **1,4% (6 082) são médias empresas com uma dimensão média de 95 trabalhadores.**

➤ Em termos sectoriais, 4 sectores – “comércio”, “actividades imobiliárias e serviços às empresas”, “construção” e “alojamento e restauração” concentram:

- ↳ 72% das sociedades
 - ↳ 70% do emprego
 - ↳ 78% do volume de negócios
- } De todas as sociedades que são micro-empresas

CONCLUSÃO:

Para desenhar políticas e medidas para reforçar a inovação e a competitividade, as PME têm necessariamente que ser contempladas. Mais do que a dimensão física (emprego e escala), importa ter em conta a “dimensão económica” (capacidade de gerar valor, organização, produtividade,...), isto é, a massa crítica que confere capacidade competitiva.

4. A CARTA MAGNA DA COMPETITIVIDADE

Desafio estratégico: *alargar e enriquecer a carteira de actividades, bens e serviços transaccionáveis com que Portugal se expõe perante a globalização e, conseqüentemente, defende o seu mercado interno e a economia de proximidade.*

Em suma:

Um forte empenho da sociedade portuguesa na economia do conhecimento, baseado num crescimento sustentado, na qualidade e na inovação e orientado para aumentos significativos da produção de bens e serviços transaccionáveis

- **Estratégias empresariais**

- ↳ **Valorização dos recursos humanos**
- ↳ **Acesso à excelência empresarial**
- ↳ **Antecipar inovações**
- ↳ **Internacionalização**
- ↳ **Subir na cadeia de valor**
- ↳ **Qualidade**
- ↳ **Controle dos canais de distribuição**
- ↳ **Engenharia do produto/concepção**
- ↳ **Atracção de IDE de média dimensão**
- ↳ **Desenvolvimento de verdadeiras redes de partilha de informação e de capacidades entre empresas e entre estas e outros parceiros**

- **Políticas públicas**

- ↳ **Educação, formação**

- ↳ **Consolidar as despesas públicas, reduzir carga fiscal, investimento público de valor acrescentado indiscutível**

- ↳ **Apoiar financeiramente *start-ups* e intangíveis**

- ↳ **Melhorar enquadramento legislativo**

- ↳ **Melhorar o funcionamento da justiça**

- ↳ **Flexibilizar o mercado de trabalho**

- ↳ **Políticas ambientais**

- ↳ **Apoio à inovação, cooperação**

- ↳ **Infra-estruturas de transportes**

- ↳ **Sustentabilidade da Segurança Social**

5. OPÇÕES E PROJECTOS ESTRUTURANTES

Um novo modelo de desenvolvimento:

- **Exige um conjunto prioritário de serviços e de infra-estruturas que permitam uma melhor inserção económica internacional, e, facilite a organização e a sustentabilidade do seu território, com duas vertentes complementares:**
 - (i) Organização da faixa litoral como território chave para a competitividade do País, centrada nas suas áreas metropolitanas e regiões envolventes com maior orientação exportadora;**

(ii) Articulação das regiões do interior com a faixa litoral e com territórios de Espanha, a fim de aumentarem o seu potencial de atractividade para novas actividades e fixação de talentos; Política comercial para as diferentes regiões de Espanha.

➤ **A conectividade internacional do País assente na visão euro-atlântica: investimentos no âmbito da conectividade digital e física (conectividade de passageiros e de mercadorias).**

A clusterização da economia facilita a inovação e a competitividade:

Podem ser exemplos de clusterização a considerar, traduzida em Pólos de Competitividade e Tecnologia:
actividades associadas às indústrias de saúde;
actividades associadas ao entretenimento digital,
actividades e novas soluções de mobilidade sustentável,
actividades ligadas ao lazer,
actividades associadas à engenharia e I&D de produtos, prototipagem, moldes e ferramentas,
injecção de matéria plástica e ligas leves metálicas,
electrónica e robótica, etc.

➤ **O novo modelo de desenvolvimento exige parcerias externas em torno de 3 vectores:**

- (i) Actividades produtivas muito mais sofisticadas em termos tecnológicos e organizativos;**
- (ii) Aproximar-se de países que disponham de forte capacidade de investimento e que tenham posicionamentos internacionais convergentes com o nosso país;**
- (iii) Diferenciação de funções e de alianças face à Espanha, por forma a emergir como um dos território próspero, atractivo e inovador na Península Ibérica.**

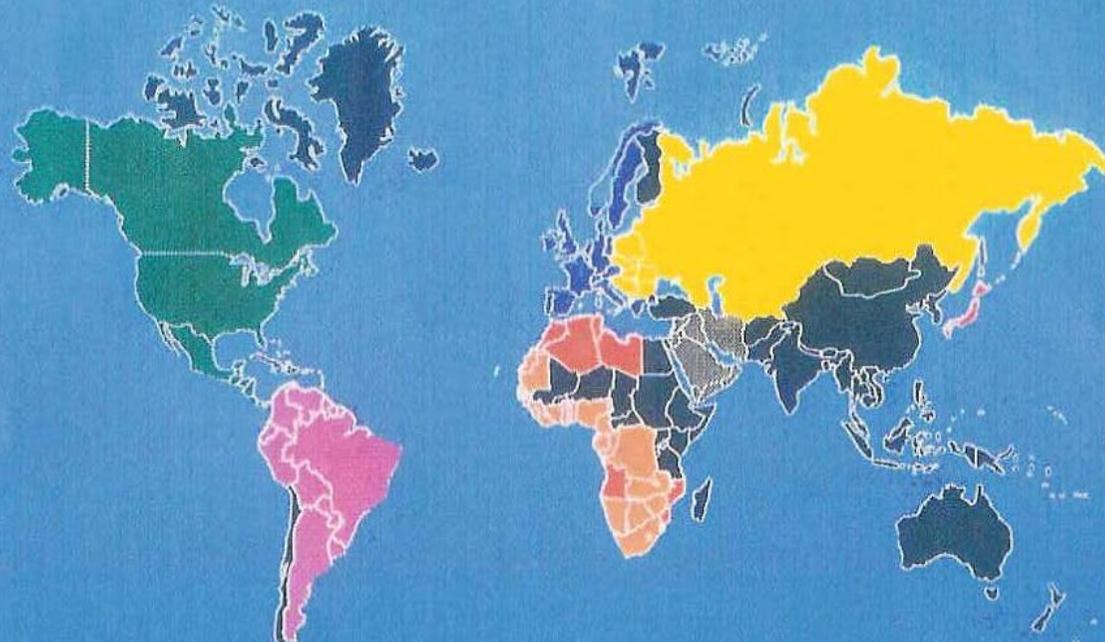
- **Na visão euro-atlântica que a AIP-CE defende, os oceanos e a exploração das suas múltiplas potencialidades representam para Portugal, no século XXI, uma aposta crucial, geradora de novas actividades com forte potencial de crescimento e contributo da maior relevância internacional, não só relativamente a recursos mas também nas áreas do transporte marítimo, actividade portuária e logística internacional.**
- **Na visão euro-atlântica Portugal é tanto mais forte e credível no contexto da UE quanto for capaz de desenvolver o quadro relacional com os mercados da sua vertente atlântica (NAFTA; CPLP; ...)**

6. ESTRATÉGIA PARA O FUTURO

Vectores de Uma Estratégia para o Futuro:

- **Mobilização de uma franja significativa das PME (30 a 40 mil) para o terreno da exportação;**
- **Reforçar a atractividade em relação ao IDE, como condição de modernização da economia portuguesa, com forte envolvimento das PME;**
- **Investir na internacionalização empresarial, nomeadamente apostando na diversificação dos mercados de exportação, (concentrado em mais de 74% na UE).**

MERCADOS ALVO



DEFINIR OS MERCADOS ALVO, DIVERSIFICAR MERCADOS, VISANDO ALTERAR A CONCENTRAÇÃO EXISTENTE

UE (73,8%) – Manter, crescer mas diminuir em termos de quota de mercado, captar investimentos.

NAFTA (EUA, México e Canadá) (4,4%) – Aumentar a quota de mercado. Captar investimentos.

ÁFRICA: PALOP's (7,1%) + MAGREB (Argélia, Marrocos e Tunísia) (1,4%) e Médio Oriente

- Aumentar a quota de mercado.

- Promover investimentos

JAPÃO e SUESTE ASIÁTICO – Fazer crescer a quota de mercado e captar investimento.

- Promover investimento cruzado (Malásia, Singapura, China, etc)

AMÉRICA LATINA – Detectar oportunidades de Mercado. Crescer. Promover investimentos.

- * Constituir ACE'S e racionalizar

- * A nível do MKT e Redes Comerciais

- * A nível do desenvolvimento tecnológico

- **Uma política inteligente de *Clusters* (Pólos de Competitividade e Tecnologia) pode contribuir para uma futura “carteira de actividades exportadoras” e para uma “economia de proximidade mais competitiva”;**
- **Investir na modernização dos sectores ditos tradicionais, onde há excelentes experiências, e, nas novas actividades e sectores de maior procura internacional (TIC, novas energias, novos materiais, biotecnologias, ...)**

CONCLUSÃO

A modernização, a inovação e a competitividade do tecido empresarial, e bem assim os imperativos da coesão económica e social, exigem a mobilização das PME, o redimensionamento empresarial, a diversificação de mercados, maior atractividade do IDE e a conectividade do território na perspectiva euro-atlântica. Para isso, é necessário uma adequada articulação de estratégias empresariais alicerçadas na informação e no conhecimento e de boas políticas públicas que, conjuntamente, corporizem um sistema de “inteligência económica e competitiva” para alargar e enriquecer o portefólio de actividades transaccionáveis com que Portugal se expõe perante a globalização.