



OPINIÃO



LUIS PAULO SALVADO
CEO da Novabase

APROVEITAR VANTAGENS COMPETITIVAS

Como poderá o sector das TIC e New Media em geral, e a sua empresa, em particular, contribuir activamente para que o sector tenha um papel estruturante no processo de recuperação e na retoma sustentada?

De pouco valerá a consolidação das contas públicas se o país não conseguir ultrapassar algumas condicionantes estruturais que limitam o seu potencial de crescimento. As TI podem ter um papel fundamental no combate a duas destas condicionantes, como são o excessivo peso do Estado na economia e o desequilíbrio das nossas contas externas. Para reduzir o peso do Estado é essencial eliminarem-se desperdícios e redundâncias, sem comprometer a capacidade de resposta dos serviços. Isto pode ser conseguido através do reforço do *e-gov*, do cruzamento mais intenso de dados (p. e. para combater os abusos na utilização de prestações sociais), da consolidação de infra-estruturas informáticas (*data centers*, etc.) e da externalização de muitos serviços de TI (e noutros países obtiveram-se aumentos de produtividade e redução de custos). O equilíbrio das contas externas pode ser obtido através da redução do défice da balança comercial e também do aumento do nível de investimento estrangeiro, duas áreas onde as TIC podem ter um impacto muito positivo. Muitas empresas em Portugal já provaram a sua capacidade competitiva e o seu potencial exportador nesta área. É o caso da Novabase, que este ano já trabalhou em 33 países, aumentando 70% o seu negócio internacional no 1º semestre. Portugal tem várias vantagens que tem de saber aproveitar, a começar pela própria dimensão do país que, com uma amostra diversificada de 10 milhões de pessoas, se revela o laboratório ideal para testar novas tendências e soluções. A isto junta-

-se a nossa reconhecida vocação como povo de *early-adopters* e a sofisticação de importantes infra-estruturas de serviços, ao nível do que melhor existe no mundo. Exemplo disso são áreas com a banca e as telecomunicações. Ajudaria muito a concretizar todo este potencial a garantia de acesso a fontes de financiamento de médio prazo e uma política clara do Estado e dos grandes grupos nacionais para preferirem soluções nacionais, pois as referências são fundamentais em qualquer ambição exportadora.

Numa perspectiva de “quantificar o futuro”, quais considera serem as metas que poderão ser alcançadas?

As medidas de sucesso mais relevantes deverão ser o crescimento das exportações de tecnologia e a criação sustentada de emprego no sector de IT em Portugal.

Como se poderá estimular o empreendedorismo e a criação de mais empresas de excelência? Qual a melhor estratégia para apoiar a internacionalização das empresas portuguesas e de soluções *made in Portugal*? Quais as áreas com maior potencial?

Os casos internacionais conhecidos apontam para uma mistura de ingredientes-chave para que uma região ou país se tornem pólos de empreendedorismo, nomeadamente:

- Existência de cursos de engenharia e de gestão de excelência (Stanford e Caltech no caso de Silicon Valley, MIT e Harvard em Boston). O caso de Nova Iorque é bem ilustrativo: Michael Bloomberg, o actual presidente da câmara, incumbiu recentemente um grupo de especialistas de estudar a melhor forma de reduzir a dependência económica da cidade do sector financeiro e dos *media*. A conclusão a que chegaram é que Nova Iorque deveria

ser uma referência mundial na área da tecnologia e, consequentemente, decidiram criar um pólo universitário de excelência. Portugal possui já universidades de excelência, tanto de engenharia como de gestão (recentemente reforçadas pelas parcerias que estabeleceram nos últimos anos com escolas como o MIT e a CMU). Importa agora aproximar ainda mais estas instituições das empresas nacionais de base tecnológica.

- Disponibilização de fundos de capital de risco que possam investir nas empresas criadas. Os fundos geridos pelo Estado devem desempenhar um papel central, bem como fundos oriundos da União Europeia (QREN, etc.). Em paralelo, importa fomentar o interesse de investidores internacionais nas empresas portuguesas de base tecnológica (com base em iniciativas de diplomacia económica, *road shows* internacionais conjuntos, etc.).

- Criação de uma marca agregadora que integre todas as entidades relevantes (empresas, universidades, etc.) e transmita a imagem do país para o exterior enquanto *hub* de inovação.

As áreas com maior potencial para Portugal poder ter um papel relevante nos mercados internacionais serão, naturalmente, aquelas em que possamos demonstrar vantagens competitivas claras. Isto significa que o nosso mercado doméstico tem de funcionar como primeira referência. A experiência de internacionalização da Novabase revela isso mesmo. Dois dos exemplos mais bem sucedidos de crescimento no exterior são a TV digital (cujo embrião inicial foi o trabalho conjunto com clientes nacionais como a ZON e a PT) ou as plataformas de interface com clientes de operadores móveis (em que o embrião inicial emanou da extensa parceria de trabalho com a Vodafone Portugal). ❁