

22º CONGRESSO DAS COMUNICAÇÕES

PRINCIPAIS IDEIAS

21 DE NOVEMBRO

09:15 SESSÃO DE ABERTURA

Presidente APDC - Pedro Norton

“É chegado o momento de começar a trabalhar numa agenda de esperança, ancorada num potencial económico real com efetivas condições de constituir uma alavanca de desenvolvimento “

“Este Congresso olha para um outro sector – o mar - ainda com debilidades e fragilidades mas que encerra um enorme potencial”

“Esta é uma oportunidade única de incentivar um sector moderno, inovador, ousado, transversalmente ligado a toda a economia “

“Vamos debater o contributo que as TIC podem dar aos demais sectores da economia, com destaque para a economia do mar”

Presidente Congresso - Tiago Pitta e Cunha

“Este é um sector que será sempre absolutamente essencial à economia nacional. O que é preciso é saber o caminho do futuro”

Presidente da República – Aníbal Cavaco Silva

“Os congressos da APDC contribuem para o desenvolvimento do sector e da economia nacional”

“As TIC são um capital de esperança para o país. Incorporam elevado conhecimento e tecnologia. E têm capacidade para desenvolver novos sectores económicos e novas capacidades produtivas”

“Não podemos abandonar o projeto de fazer de Portugal uma sociedade mais desenvolvida”

“As TIC devem constituir, pela visão do seu percurso e dos seus objetivos, um exemplo para a economia portuguesa. Este foi um trabalho coletivo de construção do sector com ambição, inovação e visão”

“As TIC revelam que há caminhos a desbravar e oportunidades de negócio que estão à espera de ser exploradas. Constituem uma plataforma de modernização e inovação dos demais sectores da economia”

“Portugal continua com uma realidade económica com sectores com velocidades muito diferentes. As TIC podem ser motor de mudança”

“A ambição é de construir um modelo de desenvolvimento económico mais sustentados e diversificado”

“Portugal deve explorar novas opções de desenvolvimento. Sendo que a nossa geografia e recursos naturais são uma dessas opções”

“A economia do mar perfila-se como uma opção promissora de desenvolvimento do país, em todas as áreas a ela ligadas”

“A Economia do mar pode beneficiar de uma forma muito nítida da proatividade e da visão das TIC. Os portos são exemplo disso”

11:00 AS TIC E O MAR

Tiago Pitta e Cunha – Presidente do Congresso

“Está a aumentar a importância do mar como ecossistema com enormes potencialidades a explorar”

“As TIC terão um papel determinante no desenvolvimento de todo o potencial dos múltiplos sectores que integram a economia do mar”

“Portugal dispõe de um colossal território marítimo. E o mar está a tornar-se de novo num desígnio nacional. É aqui que entram as TIC”

“A associação das TIC à economia do mar é uma enorme vantagem competitiva, como prova o mercado dos Marine IT”

“Há já muitos casos de empresas TIC a desenvolver negócio na economia do mar com sucesso, como acontece nos portos”

“As TIC são impulsionadoras de dinamismo e inovação e devem ser vistas como ferramentas estratégicas da economia nacional”

“As TIC devem ser uma plataforma de aceleração de transferência de recursos para novos sectores económicos. O grande desafio é definir quais serão esses novos sectores”

“Temos de evoluir para um modelo de desenvolvimento mais sustentável e mais assente nos recursos naturais nacionais”

“O mar pode gerar uma enorme e poderosa base produtiva nacional. As TIC desempenham neste processo um papel fundamental”

João Franco, Administrador do Porto de Sines

“A competitividade e o crescimento num mercado exigente depende cada vez mais da utilização massiva de TIC”

“A utilização das TIC permite embaratecer os custos da utilização dos portos e facilitar as operações”

“O Porto de Sines é uma empresa que precisa desesperadamente de boas comunicações para ganhar negócio”

“Nos portos portugueses pouco do que se compra é feito em Portugal. Não há fornecedores portugueses para quase tudo”

Gonçalo Quadros, Chairman da Critical Software

“Vivemos em ecossistemas com ciclos de desenvolvimento muito curtos. Por isso, a capacidade de uma empresa TIC que faz software de olhar para o futuro e de o reinventar é determinante”

“O mar assume-se para as TIC como um mercado natural, porque exige infraestruturas de comunicações”

“O mar é o nosso grande ativo. É no mar que vamos encontrar respostas para os grandes desafios que a humanidade tem pela frente”

“Competências, oportunidade de mercado e relação histórica de Portugal com o mar são razões de grande aposta das TIC na economia do mar”

“Os recursos financeiros são, sem dúvida nenhuma, um dos grandes desafios de uma empresa tecnológica portuguesa”

“Em tecnologia, é preciso ter muita agressividade e capacidade de desenvolvimento em vários continentes. A sabedoria não está em desenvolver tecnologia mas em comercializá-la nos diferentes mercados. É preciso arte e engenho”

“Para desenvolver um projeto é preciso ter princípios, humildade e ambição. Somos bons e podemos ser os melhores. Temos capacidade para isso”

António Nogueira Leite, Vice-Presidente da CGD

“Há um enorme potencial para a economia portuguesa com o mar. Já há muito negócio, mas poderá haver muito mais”

“A CGD é a instituição portuguesa mais bem posicionada para apoiar estes projetos em que existe uma importante componente de I&D”

“A CGD já fez este ano financiamentos novos de cerca de 2,6 mil milhões de euros, incluindo em empresas ligadas ao mar e às TIC. Temos colocado muito dinheiro na economia do mar e em empresas próximas deste sector”

“A diferenciação é o caminho, mas implica esforço de capital muito grande. Não é atirar dinheiro ao investimento, mas captar os investidores certos para o projeto”

“As TIC são um sector pujante, capitalizado e com forte desenvolvimento. São claramente uma das alavancas para o desenvolvimento”

“O mar é um caminho óbvio e as TIC são uma alavanca fundamental para dar a volta à economia portuguesa e mudar o paradigma”

António Vidigal, Diretor-geral do Grupo EDP

“As TIC têm uma enorme responsabilidade em ajudar o país a dar a volta. A energia é uma aposta excelente”

“As energias renováveis, com recurso ao mar, assumem-se como um grande desafio para as TIC, porque são voláteis e intermitentes”

“Vamos ter de construir uma internet da energia renovável. Desenvolver sistemas não exige muito dinheiro. O que há é que reinventar soluções”

“A EDP criou fundo de 40 milhões de euros para apoiar startups. Ainda restam 20 milhões para investir em novos projetos. E tem ainda uma incubadora para ajudar ao desenvolvimento de novos projetos”

“Portugal, empresas e pessoas competem no tempo. Temos de manter espírito de urgência para tirar o país da crise através do mar”

14:30 FOCAR NO MERCADO GLOBAL

Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros, Paulo Portas

22 Nov

“A agressividade, competitividade e inovação das empresas portuguesas das TIC no estrangeiro é grande em todas as regiões”

“Vencer em ambientes hostis é uma capacidade que globalmente os portugueses têm”

“Só modernizamos a nossa economia se a internacionalizarmos. Mais, e se a ancorarmos no sector exportador”

“Os governos devem poder criar um ambiente favorável à internacionalização, ao investimento e à exportação”

“As economias europeias têm de aprender alguma coisa com a mudança, se querem recuperar competitividade”

“A globalização não é apenas uma competição de economias. É também uma competição de línguas. E o português está na corrida”

“As TIC têm efeitos e reflexos na economia portuguesa. São um dos sectores menos estanque da economia e com maior interconectividade com os outros sectores. Pode puxar por outros sectores”

“As grandes empresas das TIC podem levar as mais pequenas para outras geografias, permitindo-lhes ganhar afirmação e mercado”

“A principal tarefa da diplomacia económica é garantir ajuda às empresas portuguesas em projetos internacionais”

“Tratar dos produtos, das empresas e das marcas portuguesas é tão importante como a diplomacia”

“As embaixadas devem ser centros de negócios e devem ser abertas a encontros empresariais”

“Diplomacia e economia têm de ser duas faces da mesma moeda. Quanto mais as TIC se internacionalizarem, mais ajudam a economia”

Joaquim Paiva Chaves, CEO da Espart

“A internacionalização na área do imobiliária passa por saber como trazer os clientes do exterior. E o desafio neste momento é grande, porque as perspetivas não são fáceis com a conjuntura atual. Tanto no turismo como no imobiliário”

“A falta de confiança generalizada gera uma forte quebra no mercado nacional. Principal caminho passa pela atração de investimento estrangeiro”

“Tem que se apostar na marca Portugal, apresentando como principais atributos as especificidades do país, e os benefícios e vantagens que oferece”

“Em termos geográficos, a aposta na captação de investimento estrangeiro para o imobiliário passa ainda pelos países como proximidade cultural”

“Para atrair investidores, a estabilidade política, social e os fatores intrínsecos do país é que têm que ser potenciados”

Renato Homem, CCO da Salsa

“Inovação e diferenciação são apostas estratégicas para a internacionalização, assim como o controlo quase total da cadeia de valor, desde a matéria-prima até à comercialização”

“Ter uma presença multicanal, através de lojas físicas e do digital, assim como uma presença cada vez mais global são também determinantes”

“No final deste ano, cerca de 70% das vendas da Salsa são representadas pelos mercados internacionais”

“Dispor de uma rede de parceiros internacional é vital no processo de reforço de internacionalização, com um sistema de controlo central de toda a operação”

“Inovação, qualidade e conforto têm que ser apostas no arranque de um novo produto. Sempre centrado na expectativa do cliente e num maior controlo e abrangência”

“O efeito marca tem a ver com o posicionamento dos países. É difícil e demora tempo. São anos de investimento de diversos players envolvidos”

“Existem processos colaborativos entre empresas que apostam na internacionalização. Há toda uma nova geração de gestores que coopera entre si”

Victor Ribeiro, Administrador-delegado do Grupo Amorim

“A localização não é determinante para o sucesso de um projeto. Determinantes são as pessoas e o projeto em si”

“A aposta na inovação é fundamental para podermos dominar a cadeia de distribuição e fazer face à concorrência mundial”

“O controlo da cadeia de distribuição e do negócio da matéria-prima são determinantes num modelo de internacionalização”

“Dois terços das vendas da Amorim vêm da rede internacional criada pelo grupo. Diferenciação é determinante no processo”

“Exportar é diferente de internacionalizar. Aqui, tem que haver um modelo descentralizado com presença direta de filiais”

“Este modelo tem aspetos positivos, como maior competitividade e proximidade ao cliente final, mas desafios como a reestruturação organizacional, aposta nas pessoas chave e grande esforço financeiro localmente”

“Um dos grandes desafios da internacionalização é ter que pensar localmente, nos países onde se quer ter presença. Para entrar num mercado novo, tem que se conhecer e perceber o potencial, perfil dos clientes e alvos e canais de distribuição”

“No caso de mercados muito complicados, a aposta passa sempre por um partner local. O que evita anos de asneiras”

“Abrir portas nos mercados internacionais a novos projetos é uma realidade. Há um grande intercâmbio e promoção do nacional”

14:30 REGULAÇÃO: TEMPESTADE OU BONANÇA?

João Confraria, Administrador da Anacom

“Anacom encomendou estudo sobre modelo de custos incrementais na terminação fixa, para baixar preços”

“Os operadores fixos têm modelos mais ajustados à perda de receitas de tráfego. Para os operadores móveis, as chamadas intra-rede são determinantes”

“A independência da Anacom volta a estar na mesa. Não está garantida e temos de lutar por ela todos os dias”

“A Europa quer ter que os investimentos nas RNG continuem, sem que haja perda de concorrência. E a recomendação europeia baseia-se no pressuposto que a regulação não vai prejudicar esses investimentos”

“A CE entende que abertura da rede é positiva, porque reduz riscos de investimento. E que a regulação é importante porque evita posição dominante”

“A ameaça da PT de não investir mais nas RNG, se esta for regulada, não me parece ameaça credível a nível estratégico”

“Os operadores alternativos não querem investir porque já há infraestruturas, e defendem o acesso a essas redes, sob pena de duopólio nas redes fixas de alta velocidade”

“O regulador tem que perceber se o tratamento das redes de cabo nos mercados 4 e 5 é uma questão de princípio ou de conveniência

“O modelo de regulação de custos tem que ser ponderado e pode requerer intervenção da CE. Esta tem que esclarecer o assunto”

Cristina Perez, Diretora de Assuntos Legais e de Regulação da Vodafone

“Nas telecomunicações, impera a tempestade. Se houve investimento, ele não se traduz em benefícios para o consumidor”

“Continua a haver apenas um beneficiado. E a existir um monopólio por ausência total de concorrência no fixo. Em termos de oferta sobre a rede de fibra, só há opção de escolha para 7% a 12% do país”

“A Vodafone nunca referiu que não estava disposta a compensar o dono da infraestrutura de fibra”

“As redes móveis são exemplo de sucesso na regulação. Já no cabo e fibra não existe regulação”

“Se há acesso às redes de nova geração móvel, porque não pode haver acesso no fixo e andamos a aguardar medidas de regulação para o mercado 4 e 5”

“O Governo retirou Portugal de um processo de incumprimento relativamente ao SU e dá agora a oportunidade ao mercado de participar com tecnologias mais avançadas e provavelmente menos penalizadoras para o consumidor em termos de custos”

“Mas as regras do jogo continuam a não ser iguais. Não temos acesso ao conjunto de informação que a PT já tem”

Fernando Flores, Diretor de Regulação da Portugal Telecom

“Portugal é um bom exemplo de como uma regulação que tem atenção ao mercado pode estimular o investimento”

“Quando falamos em monopólio ou duopólio, temos que ter em atenção que estamos a regular mercados de serviços e não de infraestruturas”

“O regulador tem olhado para o mercado nacional sob diferentes pontos de vista. A Europa apresenta Portugal como um case study em termos de regulação e investimento em fibra e banda larga”

“O monopólio é uma falsa questão. Se olharmos para a banda larga nacional, não existe monopólio. Nas redes de alto débito existem várias realidades, não podemos falar apenas de fibra. Há várias plataformas tecnológicas”

“O excesso de regulação e interferência da Europa pode atrasar o mercado”

Filipa Carvalho, Diretora Jurídica e de Regulação da Sonaecom

“O regulador tem vontade de ter vontade própria e de ser independente. O que é positivo”

“O serviço universal é um conjunto de tempestades várias que vai culminar num tsunami”

“Não há concorrência em concelhos e regiões. Não podemos concorrer com escala. Esta divisão geográfica tem que ser revista”

O serviço universal já nasceu torto e teve vários problemas relacionados com custos anteriores e com acesso à informação que a PT já tem e nós não”

Francisco Silva, Diretor de Regulação e Concorrência da ZON

“O mercado tem que ser analisado como um todo. Porque só o fixo e o móvel permite ter oferta agregada”

“Acreditamos na concorrência de redes e no desenvolvimento de produtos diferenciadores”

“O cabo é o motor da concorrência. Mas existem outras opções, como o satélite e o móvel”

“Dadas as características de Portugal não havia necessidade de eleger um prestador do serviço universal. As redes que temos são ótimas para haver um prestador natural”

Ilídio Cardoso, CTO da ONI

“Faremos investimentos apenas onde forem necessários e à medida das necessidades dos clientes”

“Nos locais onde avançamos com fibra e investimento temos o tempo contra nós. Tem que haver decisão breve em relação à rede de fibra da PT”

“A opção de infraestrutura já existente não é fuga ao investimento. É um investimento racional em termos económicos”

“Se não forem tomadas algumas decisões vão surgir situações de difícil resolução. A partilha de redes é a melhor opção”

Madalena Sutcliffe, Diretora da Área Jurídica e de Regulação da Cabovisão

“A regulação de acesso à fibra é positiva para a expansão do mercado”

“Os concorrentes da PT são sujeitos a custos e prazos que esta não tem, criando assimetrias. Não partimos todos em pé de igualdade”

“No fixo já existe um duopólio. E isso tem consequências drásticas para o mercado”

“A plataforma móvel é cada vez mais importante. É uma crescente alavanca para contratar clientes. E o regulador tem que tomar medidas para garantir sobrevivência dos MVNO”

“Com a nova estrutura, beneficiamos de uma sinergia de custos. Com a estrutura anterior de custos, a empresa era insustentável. Agora mais sólidos, queremos investir em Portugal, mas temos de ter condições de investimento. Estamos a falar de regulação de infraestruturas e de conteúdos, para os quais esperamos uma decisão há 10 anos”

16:30 O ESTADO DA NAÇÃO DAS TV's DE SINAL ABERTO

António Beato Teixeira, Administrador do grupo RTP

“Os modelos de privatização RTP estão já no ministro da tutela. Compete ao Governo decidir o modelo final. Foram definidos vários e há pelo menos três modelos mais prováveis”

“A tutela terá de saber qual é o melhor caminho para a RTP”

“Em 2013 receberemos indemnização compensatória. Mas vai desaparecer a partir daí. A RTP vai ter de viver apenas com a contribuição para o audiovisual. Ou seja cerca de 130/150 milhões de euros anuais”

“A RTP não é diferente dos demais grupos de media. Terá de fazer necessariamente ajustes nos seus custos. E vamos sofrer duplamente: pela perda de publicidade e pela perda das indemnizações compensatórias”

“O que recomendamos neste momento à tutela é que a RTP mantenha os seus minutos de publicidade, assim como os operadores privados”

“O serviço público de radio e televisão para ser bom tem que ser popular. E para ser popular tem que ser bom”

“O sistema de audiometria não reflete a realidade atual. O painel da GFK não é fiável. Tem que corrigir o sistema”

“A RTP está a preparar o seu futuro. E começa a haver uma convergência com a Internet. O que vai surgir é a televisão híbrida”

“O que é preciso é que as televisões aprendam a explorar novas formas comerciais e não fiquem estritamente agarradas à publicidade”

“A TDT não é um processo completamente fechado sobre a possibilidade de haver mais canais. É possível fazer muito mais”

Luís Marques, COO da Impresa

“Estamos a discutir a solução sem discutir os princípios. Ainda não houve uma discussão séria e profunda sobre o serviço público de televisão em Portugal. Esta é uma decisão política”

“Não há nenhum segredo em dar resposta ao serviço público. A RTP tem um conjunto de constrangimentos e de obrigações, acordados e que não se podem deitar para o lixo de um minuto para o outro. Foi um contrato assinado”

“A prestação do serviço público como ele existe hoje precisa de dois canais, por causa do que está acordado. É muito difícil concentrar tudo apenas num canal”

“A decisão sobre publicidade é parte decisiva para as televisões privadas. Há um compromisso assumido pelo Estado e parte dele nunca foi cumprido”

“O ponto-chave é saber como é que o Estado vai gerir o tema da publicidade. Assim como o impacto da decisão na produção de conteúdos, porque há muitas empresas de conteúdos que dependem dos contratos com a RTP e que podem ficar prejudicadas”

“Qualquer decisão tem que ser muito bem ponderada e discutida, porque terá um enorme impacto no sector”

“O desafio que se coloca às televisões nos próximos anos é de repensar o modelo de negócio, perante uma realidade desconhecida. E não é fácil reinventar o modelo de negócio. As interrogações são muitas, agravadas pela privatização da RTP. É catastrófico”

“Não vejo como poderá haver interessados num modelo de negócio que está em profunda mutação e onde poderá nem haver negócio. Só se houver outras motivações, essas sim também altamente preocupantes”

“Para os operadores free-to-air o desafio é reestruturar e descer custos de programação, ajustando à queda do investimento publicitário. E os cortes têm acompanhado a queda do investimento. Em 2013, a situação vai agudizar-se e negócio tem que ser repensado de novo”

“Os próximos anos vão ser um grande exercício de imaginação para conseguir manter os canais abertos competitivos”

“Comungo as preocupações de que devemos ter um sistema de audiometria fiável e aceite por todos. Os processos de mudança são sempre complexos e o plano de correções da GFK está a ser implementado. Toda a renovação do painel estará concluída em Fevereiro”

“O pior que pode acontecer é não ter um sistema de audiometria a funcionar e aceite por todos. Seria um desastre, uma tragédia”

“Há espaço para o free-to-air. Há eventos que só são integráveis num canal de sinal aberto. Desporto, ficção e entretenimento são as áreas que, pela dimensão do investimento, não são integráveis em canais fechados”

“O sector dos media tem sido tratado do ponto de vista político com alguma ligeireza e de forma muito pouco responsável. Há muita coisa que depende da decisão política”

“A TDT deveria ter sido um instrumento de reinvenção da oferta e uma ferramenta para os operadores de tv para experiências novas. O processo não correu bem”

Miguel Pais do Amaral, Presidente da Media Capital

“A privatização da RTP é uma ideia peregrina no momento atual. Não é o cenário ideal”

“A RTP não vale 500 milhões de euros. Valerá muito pouco. E tem que ter interessados. Não sei quem poderão ser. Não faz sentido esta privatização neste momento”

“Não considero que estes cortes que as televisões têm implementado sejam cortes definitivos. Muitos deles são conjunturais, de resposta à queda da publicidade”

“A migração de audiências para os canais de cabo é um tema relevante. Oferta de televisão nunca foi tão grande. Mas a tv aberta continua a ser o grande veículo de comunicação de massas para as marcas”

“Foi um erro as televisões privadas ter promovido esta mudança de empresa de audiometria e de painel, que favorece as televisões por subscrição. Foi um erro estratégico grave”

“Está a aproximar-se o momento em que será interessante investir na tv em aberto. O mercado publicitário terá de crescer”

“A capacidade de produção de conteúdos é um enorme ativo das televisões em aberto. É na produção de conteúdos que temos que nos afirmar#

“As plataformas pagas, que são tão fortes, deviam ser reguladas e obrigadas a investir em canais falados em português”

“A TDT foi oportunidade perdida para as televisões em aberto. Era o meio ideal de poderem ampliar a sua oferta e não ficarem totalmente dependentes do operador de comunicações, que controla a rede”

“Uma questão é aumentar o número de operadores, outra o número de canais. Não há espaço e mercado é para novos operadores”

16:30 A TRANSFORMAÇÃO DO SECTOR POSTAL EM PORTUGAL

João Carriço, CEO da Adicional

“Vemo-nos como uma empresa de TI. Os sistemas de informação são críticos no nosso modelo de negócio”

“Desenvolvemos estrategicamente a empresa para setores complementares para podermos ter uma oferta mais alargada”

“A abertura de novas áreas, com a liberalização, trouxe mais negócio, mas residual. A garantia de um mercado saudável, com concorrência justa, é que é importante. E isto só surge com regulação”

“Os CTT Expresso não têm posição dominante mas suportam-se na casa-mãe. A privatização é essencial por isto. Ou há uma separação ou uma oferta grossista aos outros operadores”

“30% da nossa atividade está no e-commerce, portanto a expectativa é positiva. Só não acelera mais por falta de oferta. As marcas nacionais ainda não apostaram muito no online”

Olivier Establet, Administrador-Delegado da Chronopost Portugal

“O nosso acionista é o estado francês, pelo que a capacidade de investimento é bastante maior. Já comprámos quatro empresas em Portugal”

“As empresas têm de procurar novos canais de venda. E o e-commerce representa uma grande oportunidade”

“Acreditamos em dois eixos de diferenciação: a inovação tecnológica e os recursos humanos#

“Lá fora, a liberalização também não se traduziu em quotas superiores a um dígito. O mercado já não é tão atrativo, mas existem expectativas face ao aparecimento de outros operadores”

“Ainda não conhecemos todas as regras do jogo. Algumas vamos só conhecer em 2013 e os valores só em 2014. Que empresa faz um business plan cego?”

“O acesso à infraestrutura postal é outra questão. Não pode haver uma rede igual à implementada, não é racional em termos económicos”

“É um problema não haver transparência no acesso à rede postal. Defendemos essa transparência”

“Os portugueses reagem bem às TIC. Hoje, o preço conta muito e as lojas online têm uma vantagem nesta área. Temos projetos cada vez mais interessantes neste campo”

Manuel Castelo-Branco, Vice-Presidente dos CTT

“O MVNO representa apenas 3% do negócio. Foi uma tentativa de aumentarmos a nossa rede de retalho, mas não resultou muito bem”

“A culpa foi da Anacom, que permitiu a entrada de projetos low cost dos próprios operadores, o que tornou o negócio bastante mais difícil”

“Somos a empresa de capitais públicos mais bem gerida do país. Não temos dívidas e temos um EBITDA positivo”

“Estamos a olhar para Angola porque já é o quarto maior destino e faz sentido estarmos lá, sozinhos ou através de parcerias. O mesmo acontece com o Brasil”

“A nossa rede de retalho é potenciada e rentabilizada pelos CTT. Quando falamos em liberalização, vemos apenas os correios mas existe uma rede de retalho atrás”

“A privatização não assusta. A história mostra-nos que os trabalhadores e consumidores ficaram melhor, para além de trazer riqueza para o país”

“Vamos esperar pelas regras do jogo para definirmos como vamos atuar. Que vai haver uma perda de mercado é uma certeza”

“O e-commerce vai crescer. Devemos ter em conta esta área em termos estratégicos, mas o peso seu não será muito grande”

Eduardo Rangel, Presidente da Rangel Fedex

“Falar de tecnologia em processos de distribuição é falarmos de plataformas online. Apostamos em plataformas e-commerce de suporte a vários clientes”

“Competir com os CTT no setor postal é muito complicado, porque têm proteção que os outros não têm. A isenção do IVA é um dos grandes exemplos”

“É impossível competirmos com uma empresa assim. Temos de ver se esta isenção é para manter”

“Existe um lobby dos correios muito grande em toda a Europa. A isenção já apareceu como proposta no orçamento, mas ficou para trás. A troika também já deu ordem para terminar, mas nem no orçamento do próximo ano consta”

“Se isto for resolvido, algumas empresas privadas poderão analisar o investimento neste setor”

“As regras também ainda não falam dos valores compensatórios a pagar. Nós vamos avançar para os serviços postais, mas vai ser um mercado difícil”

“A liberalização vai trazer oportunidades, mas vão ser ligeiras. Até podíamos entrar com parcerias, mas nunca seríamos competitivos. Há nichos que podem revelar-se interessantes”

“O e-commerce tira encomendas ao mercado tradicional, por isso pode haver passagem de volume. Neste caso, os CTT têm tratamento muito privilegiado em termos aduaneiros”

José Reis, Diretor da DHL Portugal

“Há oportunidades na liberalização e devemos esperar a entrada de operadores espanhóis. Vai haver deslocação de algum mercado dos CTT para o expresso”

“O e-commerce tem muito potencial, mas a distribuição é difícil porque tem outros custos. Vamos apostar estrategicamente nessa área através de parceiros “

18:00 SESSÃO ENCERRAMENTO 1º DIA

Sérgio Monteiro, Secretário de Estado das Obras Públicas, Transportes e Comunicações

“Este é o sector que fez mais investimento dos últimos 5 anos e um dos mais qualificados e inovadores. E é de longe o sector que mais se queixa da regulação, sinal de que a regulação está a funcionar”

“Podemos exportar conhecimento, dados, tecnologia através das tecnologias de que dispomos nas TIC

“Em 2013, depois da privatização dos CTT, haverá ainda menos intervenção do Estado nas TIC, que já é pouca. Daqui a uns meses a função intervencionista dos Estado no sector praticamente acabou”

“Estamos no único sector onde ser liberal não é de facto um insulto”

“Espero que o sector aumente o peso no PIB em 2013. Que continue a investir em recursos humanos, formando profissionais para diminuir o flagelo do desemprego”

“Lanço o repto para desenvolver soluções e serviços para transportes públicos, nomeadamente através da plataforma Mobi-e”

“As comunicações não são um negócio por si, são a plataforma onde todos os negócios acontecem. As plataformas digitais podem alterar o paradigma das empresas portuguesas”

“Temos de passar das autoestradas da informação para as autoestradas da exportação”

22 DE NOVEMBRO

09:30 REDES: INOVAÇÃO ILIMITADA

Hartwig Tauber, Diretor-geral do FTTH

“Há uma enorme janela de oportunidade para Portugal na área da rede de fibra. Pode-se fazer muito mais com estas redes”

“Temos cerca de seis milhões de subscritores de fibra na Europa. Há ainda um longo caminho a percorrer face a outras geografias”

“No ranking global do FTTH, Portugal está nos top 20 do mundo na fibra. Alemanha e UK nem sequer constam da lista”

“Há uma ligação direta entre crescimento económico e a largura de banda das redes. Tem um Impacto direto na produtividade”

“Se falamos de serviços inovadores, não falamos apenas soluções técnicas. É todo um ecossistema de serviços e soluções”

“Há inúmeras aplicações suportadas nas redes de alta velocidade em áreas específicas, respondendo a múltiplas necessidades”

“A fibra é a infraestrutura do século XXI e a base para novos serviços e aplicações. Gerará uma revolução nos próximos anos”

“E inovação será a chave para o sucesso e a fibra será uma aposta à prova de futuro. A indústria precisa de inovar, envolvendo todo o ecossistema”

“Tem que haver uma mudança de mentalidades nos policy makers da Europa em relação às RNG. Tem que se assumir mais risco”

“Não tenho a certeza que na inovação o investimento público seja o caminho mais certo. Pode acelerar é o processo”

João Paulo Cabecinha, Diretor da Portugal Telecom

“Fibra e LTE integram uma grande infraestrutura, onde a distância física deixa de ser uma barreira”

“Na inovação, está tudo por fazer. Estamos apenas a arranhar a superfície. Há necessidade de reinventar a forma como funcionamos”

“Há um processo de transformação brutal que vai muito para além da tecnologia. Tem que haver uma verdadeira reinvenção do mercado”

“Os utilizadores têm de ser os grandes atores que terão que ser integrados neste processo de inovação com as redes”

“É um exercício de futurismo prever o que pode acontecer nos próximos 10 anos. Há que ter capacidade para encarar o erro e corrigir”

“Não faz sentido pensar em tecnologia e restringir às fronteiras de um país. Temos condições únicas para ser ator relevante globalmente”

“Há oportunidade de industrializar o outsourcing de serviços a partir de Portugal para outros mercados. Há já há casos de sucesso. Temos competências para isso, tecnológicas e culturais. Podemos fazer disto alavanca para criar um cluster nacional no outsourcing”

“A rede é uma peça fundamental. O controlo sobre a rede de uma forma diferenciada impacta a diferenciação das ofertas”

Manuel Ramalho Eanes, Membro da Comissão Executiva da Optimus

“RNG são todas as redes que permitem o acesso à banda larga. Mas muito mais importante que a rede, são as propostas que se apresentam sobre ela”

“As TI deixaram de ser acessórias e são hoje core nos processos produtivos em todas as indústrias, mesmo as novas que serão criadas”

“Esta revolução está a acontecer hoje e ainda estamos a viver uma parte pequena dela, mas já com impacto grande nos clientes. Há aqui um potencial enorme a explorar”

“O sucesso da tecnologia depende da procura. E esta depende do investimento dos operadores fazerem sobre a rede”

“Corre-se o risco, quando se está numa revolução e se tem medo, de regular tudo e travar a evolução. Temos de ser menos defensivos”

“Temos que ter uma oferta acessível, montando um ecossistema que responda às necessidades efetivas dos clientes. Mas é preciso tempo para tornar a oferta rica, para promover a utilização e recolher os frutos dos investimentos feitos”

“Portugal tem condições únicas para poder ter um papel importante. E pode ser líder na inovação e criar ecossistemas. Mas faltam mecanismos de apoio à inovação. Porque o primeiro passo da internacionalização é sempre difícil e caro”

Xavier Rodriguez-Martín, Presidente Executivo da DStelecom

“Queremos contribuir para a retoma económica de forma criativa e diferente, com uma rede rural de banda larga”

“As redes rurais vão ajudar a fixar o talento no interior, criando valor nos sectores primário e terciário”

“Terá de haver uma industrialização da Internet, para transformar o desenvolvimento tecnológico em desenvolvimento económico. O que terá de passar por legislação e regulação específica nesse sentido”

“Nada melhor que uma boa crise para acelerar a revolução digital. E a reforma do Estado pode ser uma alavanca para isso, acelerando e promovendo os serviços à distância”

“Se não houver menos risco institucional não nos vamos desenvolver. É bom ter redes mas não é suficiente”

“Temos que fazer coisas diferentes em áreas e locais que nunca puderam ter este tipo de oferta, com serviços avançados. Temos que assumir riscos no interior do País, desenvolvendo aplicações e serviços inovadores”

“Acredito que em 3 ou 4 anos vamos começar a mudar a vida das pessoas. Damos acesso a infraestrutura que não existia para promover ecossistemas. E as PME serão as principais beneficiárias da inovação”

“A revolução low-cost que já chegou a outras indústrias ainda não chegou às comunicações. Mas vai chegar. Temos que diminuir os preços das ofertas de comunicações”

“O Estado tem que utilizar a banda larga com um quadro institucional estável e definido, criando e fomentando a utilização das redes”

“A tecnologia é a parte mais simples da equação neste momento. Já existe. E as redes, se não forem neutras e abertas, são monopólios naturais. É por isso que têm que ser sempre abertas”

“Ao nível dos serviços somos bons, porque temos talento e salários baixos. Mas não temos uma política fiscal favorável, que é a chave para a exportação”

“Por muito talento que tivermos, a nossa competitividade é limitada sem uma política fiscal atrativa e que permita sustentabilidade. Falta uma ambição de longo-prazo e a política certa para promover a exportação e a internacionalização das empresas nacionais”

09:30 CONSUMER KNOWLEDGE NA ERA DIGITAL

Carlos Silva Lopes, Diretor de Marketing da Dow Chemical

“Vender um produto por si só já não é suficiente, porque os clientes estão muito mais exigentes”

“O facto de processarmos três milhões de encomendas obrigou-nos a automatizar processos e a desenhar novos modelos de negócio. Hoje, tudo gira à volta das necessidades dos clientes e à velocidade do tempo-real”

“A informação, se não for criada em função de um target, não é mais do que ruído. Tem de ser estruturada para que possa ser bem interpretada e ajudar às decisões”

João Mello Franco, Diretor Coordenador de Marketing do BES

“30% dos nossos clientes já usam banca online, mas mais de 90% das vendas ainda são realizadas no balcão. Existem muito por onde evoluir ainda no digital”

“Um cliente de balcão tem uma rentabilidade de 100%, mas cliente multicanal tem uma rentabilidade de 150%. É aqui que reside a grande oportunidade”

“O digital promove a marca, com campanhas que chegam facilmente às pessoas. Podemos lançar serviços de valor com custos mais reduzidos”

“A informação permite maior proximidade, mas a banca tem de ter muito cuidado com a aproximação às redes sociais, por questões de confidencialidade”

“A informação tem de passar valor, mas existe sempre um limite. E permite ações de co-marketing, que não seriam possíveis de outra forma, com soluções orientadas para consumidores específicos”

Pedro Araújo e Sá, CIO da Cofina

“O negócio de media está a passar por uma mudança radical que é transversal a vários setores”

“Os jornalistas deixaram de ser os únicos a produzir informação, porque o digital acrescentou mais plataformas de acesso imediato aos dados”

“O digital foi o que mais impactou o universo dos media. Trouxe mais leitores e mais clientes, agora espalhados por várias plataformas e com necessidades diferentes”

“O digital permite agregar, organizar e gerir informação crítica para o negócio”

“O digital permite uma relação direta com o nosso cliente, o que facilita o upselling de produtos e serviços em conformidade com as suas necessidades. E saber qual a plataforma mais usada ao longo do dia. Uma informação valiosa que permite orientar as noticia e melhorar a nossa atuação”

“A confidencialidade é mais psicológica do que um problema real. Existe a lógica da auto-regulação. Os clientes podem sair beneficiados porque produtos e serviços cada vez mais ajustados ao seu perfil”

Tiago Silvério Marques, Diretor de Marketing do SLB

“O digital agiliza a relação com os clientes/adeptos e derruba barreiras geográficas”

“O Facebook é a ferramenta mais rápida para chegar às pessoas, a ferramenta ideal para comunicar uma marca aos clientes”

“O digital permite otimizar contactos e lidar diretamente com utilizadores ativos, conhecer melhor as suas necessidades. Assim podemos responder melhor com produtos e serviços”

“Quando um consumidor se identifica num site passamos a conhecer os seus gostos e seguir os comportamentos. Isso permite-nos ajustar a oferta às suas necessidades”

“Temos demasiada informação que não conseguimos processar. É necessário tratá-la para que ela possa servir de base para definir estratégias. De contrário não serve para nada”

“Qualquer empresa pode fazer comunicação facilmente sem intermediários, desde que exista uma proposta de valor para o cliente final”

“Os telemóveis são a melhor ferramenta para usar com base nos dados porque nos permitem chegar à pessoa certa, com a solução certa, no melhor momento”

11:30 TRENDS TECNOLÓGICOS – “Clients as individuals”

António Raposo de Lima, Presidente da IBM

“Estamos no mundo do big data. Há toda uma panóplia de informação que está disponível num mundo cada vez mais instrumentalizado e interconectado”

“Este volume de informação traz um novo valor social e económico, mostrando as ineficiências do mundo em que vivemos e como encontrar as melhores soluções”

“Se a disponibilização de um conjunto de informação muito vasta é positiva, tem que haver componentes analíticas para o perceber. E tem que se ter a perceção de qual o seu valor para a sociedade e para a economia, determinando de que forma se pode tirar partido dessa multiplicidade de informação”

“As tecnologias analíticas abrem uma nova era em áreas fundamentais como a saúde. São uma oportunidade de negócio. Uma oportunidade de trazer valor social e económico”

“Há projetos concretos que tiram partido desta nova era, onde as pessoas aprendem com os sistemas e vice-versa”

“Uma combinação virtuosa do big data com as soluções analíticas tem já muitas aplicações práticas, acrescentando valor. Há soluções práticas, há business models e há benefícios económicos e sociais evidentes”

“Nas cidades, há um conjunto de ineficiências em vários domínios que podem ser resolvidos ou atenuados com soluções tecnológicas.

“Há um mar de oportunidades e casos práticos. Tem é que haver vontade e liderança para desenvolver novos projetos”

Manuel Lopes da Costa, Presidente da HP

“É importante é separar o trigo do joio. Temos que ter a capacidade de separar a informação de uma forma instantânea e em mobilidade”

“Estamos perante tecnologia que nos permite claramente trabalhar melhor. Temos é que saber como a vamos utilizar isto em benefício do país”

“Com tudo o que temos em TIC, como é que nos conseguimos transformar para aproveitar e fazer diferente, nomeadamente com o trabalho remoto, prestando serviços para outros países?”

“Tudo o que se está a construir hoje em cloud será para as PME o que a Internet foi para os particulares”

“As PME passam a ter acesso a todas as ferramentas de uma forma gratuita, através da nuvem, que de outra forma nunca teriam acesso. E terão de ter capacidade de escolher soluções e ferramentas mais indicadas”

“As TI têm capacidade de dar um mar de oportunidades. E é aqui que as empresas do sector podem ajudar as PME”

“Temos que nos organizar para perceber o negócio dos clientes e entregar soluções. É a grande mudança a fazer nas TI”

Paulo Carvalho, Diretor-Geral da SAP

“Temos que perceber que o centro de poder mudou e passou para o consumidor. É ele quem manda hoje. E o negócio passou para o frontlin”

“Há muito a acontecer no mercado, que coloca desafios possíveis de endereçar. A tecnologia existe a um custo viável e pode dar resposta ao mercado, com ofertas feitas à medida numa janela de tempo curta”

“Estamos a viver uma era em que estamos a transformar átomos em bits. É um paradigma muito importante”

“As ideias e o desenvolvimento de tecnologia vai processar-se de outra forma e temos de saber viver num novo contexto”

“O desafio que as empresas têm é encontrar uma relação com o cliente que lhes traga mais negócio numa economia global. E Portugal tem a oportunidade de ter empresas cada vez mais globais”

“Como gestor de TI, o que tenho encontrado em Portugal é uma vontade enorme de fazer inovação por parte das empresas”

Pedro Morais Leitão, Presidente da ONI

“A oferta combinada de TI e de comunicações tem que ser uma aposta estratégica para o segmento empresarial”

“Os operadores de serviços empresariais não estão a exagerar na oferta de soluções. Ajudam mesmo o cliente a perceber a tecnologia”

ENão há limite para o que a tecnologia nos pode trazer. Os clientes têm de perceber bem o que querem e o que a tecnologia lhes pode dar”

“Portugal é um mercado muito pequeno. Ou falamos de big data para o mercado lusófono ou não há nada de novo. Porque não somos big”

“A função de IT pode passar por uma mudança radical. Com a cloud, os sectores de conhecimento têm de ganhar escala”

Rogério Carapuça, Presidente não Executivo da Novabase

“Há que construir novos sistemas. Quando se constrói um sistema de informação, é sempre para um cliente que por sua vez tem clientes. E muitas vezes as necessidades reais do cliente não são exatamente respondidas e entendidas”

“Tem que se perceber como o cliente usa a tecnologia e de como é que se pode construir um sistema com a melhor resposta”

“Há uma grande quantidade de dados que não são propriedade da organização. Esta não os pode explorar a seu bel-prazer, porque é informação dos clientes”

“Nem todas as organizações estão preparadas para fazer cruzamento de informação. Temos de investir na forma como usamos os dados. Este é o desafio que hoje temos de endereçar”

“O que é crítico e diferenciador é o conhecimento do negócio e colocá-lo ao serviço do cliente”

“Temos de analisar como é que no back e front office pode transformar as organizações para as pôr ao serviço dos clientes”

“Nunca se poderá dizer que já sabemos usar bem a informação que temos, porque o cliente quer sempre mais. Temos que usar a tecnologia para o processo de transformação, que vai acontecer em todas as áreas dentro das organizações. E os clientes vão escolher quem lhes resolva os problemas”

11:30 POTENCIAR O TALENTO DA DIÁSPORA

Adelino Santos

“Existem vários tipos de diáspora. Não existe bem a missão de ajudar Portugal, existe a missão de querer ajudar Portugal”

“As pessoas não têm vontade altruísta de trabalhar em grupo e tentar ajudar o país”

“A diáspora pode contribuir com experiências de fora. A exportação é esquecida. O que nos traz dinheiro não é vender uns aos outros, é vender para fora”

“Quando se definem vantagens competitivas, são precisos exemplos exteriores”

“Pensamos muito como indivíduos e muito pouco como grupo. Agrupar-nos em torno de um objetivo comum é um dos grandes desafios. Tem de haver uma entidade agregadora da diáspora”

José Duarte

“Existe uma diáspora que se organiza socialmente. Não existe uma diáspora económica que tem como missão criar uma rede de ajuda”

“Há falta de temas em torno dos quais nos possamos organizar. É preciso haver um projeto”

“Há competências para Portugal ser eleito como um polo de investimento estrangeiro. Mas gestores lá fora não reconhecem facilmente competências em Portugal”

“Existem apenas iniciativas pessoais e isoladas. Falta a iniciativa conjunta, é preciso definir um foco para podermos apostar na competitividade”

“Em todos os casos houve um evento que fez mudar algo e levou as pessoas a organizar-se em torno de um objetivo comum. É o que nos falta”

“Há muitos portugueses lá fora e o sentimento nacional é grande. Falta-nos organização. Se há uma percentagem lá fora que pode ajudar, temos de nos organizar para tentar sair desta crise”

“Não podemos ver a crise como um cenário totalmente negativo, temos de perceber como podemos sair dela e seguir em frente”

“Precisamos de mais velocidade para termos mais impacto. As iniciativas isoladas e pessoais são gotas no oceano. Tem de haver um objetivo comum. Vontade há muita, mas é preciso liderança”

“Falta investimento estrangeiro grande em Portugal. As embaixadas poderiam ser um grande elemento angariador”

Susana Frazão Pinheiro

“No Haiti, depois do terramoto, a diáspora conseguiu reunir a grande fatia dos apoios, enquanto a ONU andava a avaliar orçamentos. A Índia, Israel e Reino Unido têm estratégias muito bem definidas neste campo”

Paulo Rodrigues da Silva

“A situação difere consoante o país. O que existe é uma diáspora com poucas pessoas motivadas para ajudar o país. Serve mais para ajudar a resolver problemas pessoais. A ajuda que existe parte de um esforço individual. Não existem mecanismos definidos nem organização”

“Os portugueses não são reconhecidos por nada. Somos reconhecidos pela nossa adaptabilidade, funcionamos bem em ambientes multiculturais. Isso ajuda-nos porque não gera rejeição”

“As pessoas qualificadas que vão agora lá para fora não vão, nesta fase, trazer qualquer retorno para o país”

“Portugal precisa de empresas que exportem mais e que tragam investimento. Não podemos enterrar a cabeça na areia”

“O tema dos impostos é essencial. Portugal tem de ser atrativo para o investimento estrangeiro. É preciso remover bloqueios”

“Portugal tem excesso de muita coisa. As PME não são solução para o futuro do país. Para atrairmos investimento a sério e captar recursos precisamos de grandes empresas#

“Somos um país periférico com problemas de capital e como tal é difícil concorrermos com outros países em áreas comuns. Temos de escolher áreas específicas”

“Precisamos de um enquadramento fiscal atrativo e de remover barreiras”

14:30 TRENDS TECNOLÓGICOS – “Eficiência e Produtividade”

Nakhle Matta, Country Senior Officer da Alcatel-Lucent

“Se queremos preparar o futuro, temos que olhar para as tendências sociais. Vamos enfrentar tsumanis nos dados”

“As pessoas consomem cada vez mais dados e conteúdos. Estamos a tornar-nos nómadas digitais, porque a mobilidade é a grande tendência”

“Isto vai impactar as redes e os equipamentos terminais. Temos que nos adaptar a um novo ambiente móvel”

“A virtualização será outra tendência e as empresas terão de enfrentar o problema da agilidade. Precisam de se adaptar e transformar”

“Estamos a reduzir drasticamente o custo de muitas tecnologias e ofertas. Pode-se processar dados a custos reduzidos”

“Trazer inteligência à rede dá-nos a possibilidade de diferenciação”

“Podemos hoje costumizar o serviço às necessidades específicas de cada cliente”

“Os operadores têm que investir e ver mais a perspetiva do consumidor, criando e gerando a procura com mais produtos”

“A cloud é um negócio onde o operador pode fazer muito dinheiro e dinamizar a economia como um todo”

“Os operadores têm a responsabilidade de alterar o modelo de negócio na cloud e dinamizar este mercado”

Nuno Carvalho, Diretor da Cisco Portugal

“Cloud, mobilidade e vídeo serão os três grandes desafios para os próximos anos”

“Em Portugal, temos que evoluir mais na forma como utilizamos o desenvolvimento das infraestruturas que temos”

“Se não nos queremos diferenciar pelos custos, temos que nos diferenciar pela produtividade”

“O investimento em redes tem uma relação direta com o crescimento do PIB. Temos de conseguir tirar partido disso”

“O negócio das TIC é de capital intensivo. É muito difícil não fazer investimentos muito fortes se se queremos captar investimentos”

“Quando se fala em cloud, fala-se de uma oportunidade de convergência entre TI e comunicações”

“São os operadores de comunicações que têm mais capacidade de endereçar os clientes. Mas não é possível fazer as coisas sozinho. As parcerias entre empresas são o caminho, para ir de encontro às necessidades dos clientes, com agilidade e diferenciação. E dão ainda a capacidade de endereçar outros mercados”

“O cloud é a capacidade de maximizar o nosso potencial e o valor do que podemos exportar a partir de Portugal”

“Os investimentos que fizemos não serão suficientes para o que precisaremos nos próximos cinco a seis anos. Porque tudo vai mudar”

Pedro Ferreira, Country Director da Huawei

“Vamos ter de passar por alguns desafios, nomeadamente resultantes da pressão sobre a margem operacional”

“Nos próximos 5 anos, mercado vai crescer em clientes nas várias áreas. E para vencer estes desafios, a palavra-chave é a transformação: da rede, dos serviços e do negócio. Os operadores terão de passar a ser um experience provider”

“Temos que passar a apostar na qualidade da experiência, mais do que a qualidade de serviço. Para encontrar soluções para a nossa industria e criar valor para o mercado”

“Não podemos parar de investir. Quem não investe compromete o seu futuro. Acredito nas parcerias entre fabricantes e operadores. Em conjunto, damos valor acrescentado”

“Há oportunidades grandes, se realmente existirem parcerias fortes entre fornecedores e operadores. Este é o caminho do sucesso. E é por aí que devemos caminhar, encontrando em conjunto soluções”

“Na nossa indústria, temos dificuldades de nos ouvir uns aos outros. Não nos focámos nos desafios dos consumidores”

Joaquim Santos, CTO da Ericsson

“A realidade hoje é termos uma sociedade em rede. E os fabricantes posicionam-se perante esta visão”

“Só com a disponibilização de ferramentas capazes é que seremos bem-sucedidos, mostrando um caminho mais além aos clientes. O objetivo é ter um portfolio abrangente, passando de fornecedor de infraestruturas para fornecedor de soluções à medida”

“Os operadores têm um conhecimento mais profundo do utilizador final, permitindo dar as melhores soluções. E os fornecedores devem disponibilizar as melhores soluções para os operadores em todas as áreas”

“Temos que colocar no mercado as soluções mais adequadas às tendências, tendo um papel ativo baseado na nossa experiência. Fornecendo rapidamente soluções para os operadores”

“Não se sei se as parcerias serão o melhor caminho”

João Silva Marques, New Business Developer da Nokia Siemens Network

“Já não são os fabricantes que definem as tendências, mas que seguem as tendências. Os consumidores sabem hoje o que querem e como querem e os fabricantes têm que se focar nisso”

“Os operadores querem conteúdos, redes de banda larga e virtualização. E é na banda larga móvel que está a próxima oportunidade na Europa e em Portugal”

“Temos que dar as melhores soluções aos clientes para estes prestarem serviços com qualidade”

“Já são os operadores que dizem quanto querem pagar pelos equipamentos”

“Os equipamentos têm que ser multi-tecnologia, baixando os custos operacionais dos operadores, que também terão de continuar a investir”

“Dentro de dois a três anos, os devices ligados vão proliferar por todo o país. E todos querem banda larga em todo o lado”

Encerramento: Secretário de Estado do Empreendedorismo, Competitividade e Inovação, Carlos Oliveira

“São inegáveis as oportunidades que o sector das TIC tem e o seu impacto positivo na economia”

“O desenvolvimento do sector passa pela sua capacidade de competir e de inovar, com oferta de novos serviços e soluções. E o caminho da economia passa pela exportação e pelo seu crescente reforço”

“Na promoção da aposta na reindustrialização do País, os sectores menos tangíveis terão um papel fundamental”

“Temos que atrair mais investimento produtivo, seja nacional seja internacional”

“O grande desafio é a aposta nos mercados internacionais com soluções desenvolvidas no mercado interno”

“As indústrias tecnológicas não garantem só por si mais competitividade às empresas e à economia. É preciso apostar na excelência, na melhoria das qualificações em áreas mais distintas”

“É na eficácia das políticas e no seu real impacto que se têm de concentrar as políticas publicas. Temos que estimular a propriedade intelectual que possa ser útil para empresas, de estimular as industrias mais tradicionais para uma aposta na excelência e na inovação”

“Há outras prioridades, como a criação de uma indústria mais competitiva nas TIC no exterior, apostando no near-shoring. Esta é área onde Portugal tem características únicas para competir com outros mercados. E o Governo quer apoiar mais investimentos”

“Temos um conjunto de startup's de base tecnológica e com enorme potencial que podem ser ajudadas pelas grandes empresas”

“É necessária a cooperação e o esforço de todos para reforçar a internacionalização, alargando a base de empresas exportadoras”

“Um desígnio nacional deve ser a articulação do sistema científico e tecnológico com o mundo empresarial”

“Termos de dar estímulo ao empreendedorismo mais qualificado, baseado em conhecimento e inovação”

“Queremos ter em Portugal um sistema que permita criar novas empresas, em parceria com o sector privado”

“Está em discussão final a nova Agenda digital Nacional, que deverá ser aprovada ainda este ano. Será uma verdadeira agenda do País e não apenas no sector público, com a aposta na economia digital”

“Estado terá um papel mobilizador e facilitador nas TIC, para que o sector se possa desenvolver e crescer”

“Temos de ter ambição, estratégia, cooperação e apoio das grandes empresas às PME. O Governo conta com as TIC para vencer os desafios do futuro, que se deseja promissor para Portugal”

14:30 TIC NA SAÚDE: UMA OPORTUNIDADE?

Isabel Vaz, Presidente da Espírito Santo Saúde

“É impossível pensarmos em gestão da saúde sem pensarmos nas TIC. Estas são soluções essenciais não só para prevenção e diagnóstico, mas também para comunicação entre diferentes instituições e níveis de cuidados”

“Dentro dos hospitais, a tecnologia é rainha. Os médicos estão constantemente ligados aos SI. Tratamentos, procedimentos, tudo é feito via iPad”

“As TIC permitem diminuir o erro. As próprias terapêuticas médicas estão cada vez mais assentes nas tecnologias”

“Muito raramente os investimentos em TI servem para dispensar pessoas. Servem antes para libertá-las para outras atividades”

“Não acredito em sistemas centralizados. Os sistemas refletem a organização de cada hospital, os seus métodos de trabalho. A centralização de tudo cria problemas de gestão. Os sistemas são criados segundo uma organização da unidade de saúde. Nem todas são iguais”

“Toda a complexa logística de um hospital é atualmente gerida pelas TIC. São os sistemas que contribuem para a eficiência”

Rui Gomes, Diretor de Gestão das Tecnologias e da Informação do Hospital Amadora/Sintra

“A administração de um hospital tem de estar suportada por sistemas de informação que garantam acesso aos dados através de diferentes plataformas”

“O Ministério da Saúde está a fazer um bom trabalho no sentido de criar um acesso centralizado à informação. Estamos a caminhar para um ecossistema onde há um organismo central responsável”

“Os sistemas de informação traduzem a cultura de cada hospital. É errado pensar que os mesmos sistemas traduzem os mesmos resultados em diferentes espaços. A definição de um padrão para tudo não é positivo”

“Tem de ser dada autonomia às unidades de saúde para ajustarem os sistemas às suas necessidades e organização. Um sistema centralizado não pode obrigar todas as unidades a trabalharem da mesma forma. Até porque tudo difere de região para região”

Carlos Barreiras, Ealthcare Senior Executive da HP Portugal

“A saúde é uma área cheia de oportunidades e com grandes necessidades”

“O sistema atual está a impedir a modernização e a integração com outras soluções”

“Os orçamentos não existem, mas cada vez mais temos clínicos inovadores e equipamentos de acesso que estão a colocar pressão enorme no sistema”

“Hoje, os hospitais gerem gigas de informação e não há legislação. É antiga e omissa e nem fala de proteção de dados”

“Os novos devices que estão a entrar na rede dos hospitais necessitam de ser integrados”

“Devemos centralizar apenas as decisões colaborativas, porque a mesma solução não serve unidades com diferentes realidades e métodos de trabalho”

“Se os implementadores não tiverem um espírito de parceria e partilha, a implementação vai falhar”

“Defendemos um core de serviços comum e o estabelecimento de standards em termos de interoperabilidade que é o que existe em outros países. Deveria apenas haver uma centralização seletiva”

Nuno Guerra Santos, Partner da Accenture

“O investimento e a gestão das TIC está limitado do ponto de vista orçamental. O orçamento para as TIC está abaixo dos 200 milhões de euros. O orçamento para a saúde é de 8 mil milhões”

“O investimento nas TIC é essencial para redução de custos na saúde. As TIC têm a inteligência para remover áreas redundantes que implicam custos e para resolver problemas e fraudes”

“Investir a médio e longo prazo é essencial. Temos de abandonar a visão a curto prazo. É um desafio, mas é determinante investir nesta área”

Manuel Godinho, Presidente da Glintt

“Devemos olhar para as TIC como um motor de mudança do sistema. Há modelos em que a presença física do médico já não é necessária”

“O turismo de saúde poderia ser uma das áreas exploradas. As TIC têm um papel ativo na criação de uma oferta de valor”

“Os hospitais deixaram de ser clientes para se tornarem parceiros de negócio”

“As TIC podem tornar mais eficaz a gestão dos 8 mil milhões de euros da saúde. A informação precisa pode ajudar à tomada de decisões numa área de elevados custos”

“A dificuldade não está na tecnologia, está no equilíbrio entre profissionais e procedimentos”

José Ribeiro, Administrador Executivo da Walk'in Clinics Portugal

“A pressão sobre o atual sistema vai ser motor de mudança. Utente está cada vez mais exigente porque tem acesso a informação”

“Os hospitais deviam ser autónomos na gestão dos investimentos nas TIC, para não cairmos no centralismo”

“O investimento nem é o problema, porque preços estão mais baixos. O desafio é sentar toda a gente e criar decisões”

“O sistema tem de facultar acesso a todo o tipo de dados e permitir cruzamento de informações. Isso ainda não acontece”

“Há investimentos que já foram pagos com as vantagens que geraram. É assim que o setor tem de ser analisado”

“É enorme a vantagem de existir um sistema centralizado em cada hospital, tanto para o doente, como para os profissionais”

16:30 O ESTADO DA NAÇÃO DAS COMUNICAÇÕES

Francisco de Lacerda, Presidente dos CTT

“O correio já só representa 70% das receitas do CTT. É muito, mas já é só 70%”

“Temos um mar de oportunidades à nossa frente para reforçar a oferta de serviços financeiros de encomendas e crescer em áreas não tradicionais”

“O MVNO dos CTT não tem escala nem pensamos que vá ter. No correio eletrónico só podemos crescer. Temos iniciativas positivas em internacionalização. Temos uma postura de analisar oportunidades nos países de língua portuguesa para reforçar a internacionalização”

“O futuro dos CTT não tem uma resposta óbvia, o caminho faz-se caminhando”

“A regulação é fundamental para garantir o serviço universal postal e a sua evolução sustentável”

“Haverá uma capitalização nas dinâmicas e tendências no processo de privatização em 2013”

“É com grande empenho e otimismo que encaramos a privatização dos CTT”

“A experiência das privatizações mostra que dão ânimo e energia renovada às empresas. A empresa é um pilar do país e vai continuar a desenvolver-se assim”

Mário Vaz, CEO da Vodafone

“As receitas de comunicações vão voltar a cair. E já estamos realmente a falar de um decréscimo de utilização das comunicações em Portugal”

“Não quero pregar aos peixes, mas pouca coisa se tem alterado no fixo em Portugal”

“Na banda larga fixa, Portugal compara mal com a Europa, não em acessos, mas em adesões. O problema não é a tecnologia”

“O sucesso da TV paga tem que ver com o facto de existirem apenas quatro canais abertos em Portugal, enquanto que nos demais países existem muitos mais”

“No móvel, temos um mar agitado e com muitas ondas, mas é o que se espera. Que esteja vivo e ativo, agora com o LTE”

“No fixo, caminhamos claramente para uma duopolização. Há que identificar soluções para promover concorrência. E aqui há um papel para o regulador. Nas RNG, esperamos por uma decisão há quatro anos”

“Não há razões que justifiquem a exclusão à concorrência da quase totalidade rede de fibra da PT e 100% da rede de cabo da Zon”

“Não queremos tomar de assalto qualquer rede. Quem investiu tem de ser remunerado, mas sem regulação não é possível fazer investimentos”

“No serviço universal, há várias questões que nos preocupam, como o financiamento. Não temos de ser responsáveis pelo pagamento de custos passados”

“Há um desequilíbrio de informação entre os candidatos ao concurso para o SU, com vantagem para o atual prestador”

“A recuperação do país tem de estar ligada à economia digital. Não há economia digital sem empresas digitais”

“O crescimento do dados móveis potenciará seguramente o crescimento do dados fixos”

“A Vodafone está empenhada em investir fortemente no mercado nacional. Estamos a abertos a trabalhar com todos os players do nosso mercado para partilhar investimentos e redes”

“Em 2012 investimos cerca de 350 milhões de euros no mercado nacional. Ainda bem que fazemos parte de um operador de dimensão mundial”

“O investimento deve ser racional. O nosso acionista decidiu investir em fibra em Portugal. Mas não faz sentido explicar ao acionista que vamos investir mais em locais onde já existe fibra”

“Não há investimento sem clarificação regulatória”

“Fico satisfeito em ver que toda a gente desata a atacar a Vodafone. Já estamos habituados a ter muita concorrência. É uma dinâmica normal num mercado muito competitivo”

“Sempre fomos competitivos e vamos continuar a ser. Se agora somos atacados por sermos competitivos assumo essa competitividade”

“Andamos a falar do tema da fibra há quatro anos porque há quatro anos que esperamos uma decisão sobre a abertura da rede”

Miguel Almeida, CEO da Optimus

“A transformação de Portugal numa sociedade digital é uma oportunidade única para o país. Por isso, teremos de a aproveitar. E isto está fortemente dependente das comunicações e do nível de concorrência do mercado”

“Temos um dos sectores mais avançados e dinâmicos do mundo, sobretudo no sector móvel. Mas a sustentabilidade da concorrência no sector está em risco. As práticas anti-concorrenciais que hoje dominam ameaçam o sector”

“As falhas de mercado que existem ainda não foram resolvidas, tanto no fixo como no móvel, apesar da Anacom as reconhecer”

“Não há nenhum país com uma situação de fecho das redes móveis sobre si mesmas como em Portugal, onde os operadores têm liberdade para discriminar as chamadas dentro da própria

rede e para fora da rede. O peso das chamadas dentro da mesma rede móvel é enorme e está a agravar-se”

“Se as práticas predatórias e anti concorrenciais não forem eliminadas, a concorrência está em jogo”

“A Optimus é um enorme ativo para Portugal. É um pilar de dinamismo, inovação e concorrência”

“Do lado da Sonaecom, já dissemos tudo o que havia a dizer sobre a fusão com a Zon”

“O importante nas empresas e o que os acionistas querem é o retorno dos capitais empregues. Até hoje, o investimento que feito no projeto da Optimus tem um retorno negativo para os acionistas”

“A nossa rede móvel está aberta para partilhar”

“No fixo, parece-nos evidente que não existe possibilidade de haver retorno do investimento com três ou quatro redes em simultâneo”

“Há uma concorrência demasiado desenfreada no móvel. Uma passagem de valor para o cliente muito significativa”

“O setor é absolutamente vital para a economia do país. Apelo à responsabilidade de todos os que têm um papel influente nesta indústria para garantir o seu futuro”

“Este é um setor que precisa de regulação. Sem regulação não há concorrência e sem concorrência não há dinamismo”

Rodrigo Costa, CEO da ZON

“O desafio de procurar crescer é um dos problemas que enfrentamos todos os dias. E nos últimos 5 anos, fomos a empresa que mais cresceu neste sector. É 20% maior, num sector muito competitivo”

“O investimento em Angola e Moçambique deverá ser no futuro uma parte importante da nossa empresa”

“Temos mais ou menos 13% do mercado das comunicações em Portugal. Somos mais ou menos pequenos e temos de ter imaginação. Temos de fazer revoluções sucessivas das nossas ofertas para o mercado”

“Se queremos desenvolver as nossas empresas, temos de pensar no que nos falta. Somos um excepcional exemplo de inovação”

“Não me queixo dos preços dos outros nem dos meus concorrentes. Fomos a empresa que mais investiu face à nossa dimensão”

“Temos uma dimensão muito pequena como país. Temos de conseguir redimensionar as políticas para conseguir levar mais empresas para fora”

“Podemos trabalhar em parceria e ser uma empresa catalizadora para novas oportunidades”

“A Zon fez o seu caminho, mesmo com um novo concorrente com uma grande capacidade de investimento”

“O tema da concorrência é extraordinariamente complexo. Uma empresa com a dimensão da PT tem uma enorme capacidade de investimento”

“Não ter uma oferta móvel completa é um handicap neste mercado, mas não hipoteca nem o nosso presente nem o nosso futuro. Sabemos que não conseguimos, nas condições de mercado atuais, criar um negócio móvel”

“Fruto de haver concorrência, temos o mercado que temos e na Europa não há história de crescimento como em Portugal”

“Mas temos problemas nas comunicações. Há temas que não estão resolvidos. Os reguladores têm consciência das queixas do mercado. Há zonas que precisam de atenção”

“Mas a nova lei do audiovisual é um problema muito pior. Para o ano vamos ter de suportar uma taxa que não faz sentido nenhum”

Zeinal Bava, CEO da PT

“No serviço universal, temos um contrato de concessão e alguém tem de nos pagar se o contrato é quebrado”

“A digitalização, mobilidade, virtualização e big data estão a gerar um Data Tsunami nas TIC”

“Sendo a mobilidade absolutamente essencial, somos os campeões da cobertura em Portugal”

“É fundamental começarmos a olhar para a regulação do sector como os consumidores olham para o mercado”

“Há uma transição acelerada do fixo para o móvel em todos os serviços. A regulação tem de mudar nesse sentido”

“Se queremos partilhar, devíamos pensar em partilhar tudo, incluindo a rede de cabo”

“Quem não investiu na sua rede olha para os OTT e para o aumento do tráfego como uma verdadeira ameaça”

“É fundamental continuar a investir e para isso é preciso coragem. Há quatro anos que falam da partilha da rede de fibra da PT”

“Temos um roadmap de inovação que partilhamos com um ecossistema de parcerias que fomos criando”

“Quem investe nas redes também tem dificuldades de acesso ao capital e também temos acionistas”

“As portas da PT estão abertas para fazer do datacenter da Covilhã um exemplo de parceria”

“Os incumbentes do móvel não querem acabar com o fosso entre o on-net e o off-net. Não se pára o vento com as mãos”

“O caminho passa pelas apps, serviços multiplataforma, convergência tecnológica e de oferta, redes All IP e datacenter”

“O sucesso do triple-play mostra que as pessoas querem uma oferta integrada e um relacionamento simples com um único operador”

“Continua a ser o nosso mantra colocar Portugal como um showcase de tecnologia para o mundo. O nosso país tem talento”

“Espero que sejam criadas condições para continuarmos a investir, para servirmos a nossa economia e os nossos clientes”

“Quem pratica e quem tem vincado as diferenças entre on-net e off-net no móvel não somos nós”

“No mundo de negócios, só damos um aviso não damos dois. Sobre esse tema não falo mais. Mas a TMN vai continuar a ser muito competitiva”

“Nunca viramos as costas a nenhum tipo de concorrência nem de competitividade. Vamos continuar a responder”

“Queremos continuar a integrar serviços. A dar às pessoas ofertas ilimitadas”

“A concorrência entre a PT e Zon tem sido absolutamente essencial para promover a TV paga e a banda larga. Tem sido uma concorrência leal”

“As condutas da PT estão abertas. Somos único país onde há uma oferta regulada de acesso às condutas”

“Ao falar de uma empresa majestática com certeza não está a falar da PT”

“Os desafios de produtividade passam por adoção maciça de tecnologia”

“Não temos alternativa. Somos de Portugal e investimos neste país”

“Quanto menos regulação melhor. Deixem-nos regular a nós próprios. Deixem que seja o consumidor e decidir o que é melhor para ele”

18:30 SESSÃO DE ENCERRAMENTO

Ministro da Economia e do Emprego, Álvaro Santos Pereira

“Nunca há concorrência a mais. A concorrência é sempre saudável”

“O problema em Portugal foi termos alguns mercados demasiado protegidos. Estamos a dar mais músculo e independência aos reguladores, enquanto aumentamos a concorrência em alguns setores. Porque assim estamos a fomentar a competitividade e a produtividade”

“Na atual conjuntura, importa identificar novas oportunidades com o desenvolvimento de novos modelos de negócio e de rotas inovadoras”

“A penetração de serviços de banda larga fixa continua abaixo do desejado, abaixo da média europeia”

“No setor postal, agora liberalizado, importa promover a concorrência. Colocam-se novos desafios e incentivos à inovação”

“Vamos prosseguir com a aposta nas redes rurais, assegurando a cobertura até 2014. O concurso da Madeira vai avançar”

“Queremos criar condições para termos em Portugal uma verdadeira sociedade de oportunidades, onde as empresas possam competir no mercado global”

“As reformas que Portugal tinha a fazer em termos legislativos, para eliminar constrangimentos, estão feitas. Falta concluir a reforma dos licenciamentos e a guerra à burocracia que impede que Portugal seja mais amigo dos investimentos”

“Para regressar ao crescimento económico, têm de se criar incentivos de apoio, nomeadamente do investimento estrangeiro”

“Precisamos de apostar numa nova estratégia para o crescimento do país. Portugal negligenciou os seus sistemas produtivos”

“Em 2010, a nossa indústria era responsável por cerca de 20% do PIB. Hoje está entre os 12% e os 13%. É um valor muito baixo”

“Em 2020, queremos que Portugal exporte pelo menos mais 20% do seu PIB. Elevando para 50% os atuais 30% das exportações”

“Até 2020, iremos triplicar o número de jovens no sistema dual de aprendizagem, cerca de 100 mil jovens. Só assim vamos criar competências”

“Se a Europa quiser voltar a ser grande como já foi, tem de regressar ao setor industrial”

“Portugal tem de construir um novo modelo económico”

Fátima Barros, Presidente da ANACOM

“Somos um exemplo em termos de medidas regulatórias. Anacom foi muito respeitada internacionalmente e junto dos seus congéneres pelas decisões referentes às condutas”

“A regulação tem de assegurar, de uma forma estável, a promoção da concorrência e um ambiente propício à inovação e ao investimento”

“O dilema coloca-se no sentido de incentivar os investimentos em banda larga num cenário de grande incerteza, na economia e na adesão do consumidor”

“A CE pretende até dezembro divulgar um draft com medidas para promover desenvolvimento de banda larga”

“A Anacom tem tido um papel ativo no BEREC e influenciar as decisões europeias. Tencionamos anunciar as nossas decisões relativamente ao mercado 4 e 5 até ao final deste ano”

“O ano de 2013 será de grande intensidade para a Anacom. Daremos prioridade estratégica à promoção de mercados abertos e concorrenciais”

“Queremos proporcionar no próximo ano progressivas reduções nas taxas de regulação pagas pelo setor em cerca de 17% face a 2012”

“Não posso prometer uma light regulation, mas pretendo aliviar o nosso peso nas vossas contas”

“Uma grande preocupação da Anacom é continuar a assegurar os recursos humanos necessários para o desenvolvimento da sua atividade”

“O estatuto de autoridade independente da Anacom tem sido posto em causa, o atual enquadramento é uma série ameaça à independência do operador”

“É essencial termos reguladores com músculo. Não podem ser limitados por legislação limitativa”

Pedro Norton, Presidente da APDC

“A melhor maneira de servir a APDC neste momento era abrir espaço para iniciar um novo ciclo”

“Esforcei-me por alargar a ambição da APDC. Saio destas funções na APDC com a certeza serena que esta casa tem um ADN de excelência”