

A stylized line drawing of a bridge, resembling the Golden Gate Bridge, spanning across the Atlantic Ocean. The bridge is composed of simple geometric lines and curves, with two main towers and a central span. It is positioned horizontally across the middle of the page, with the Atlantic Ocean below it and the Americas on either side.

TRANSATLANTIC BUSINESS SUMMIT

Shaping the next chapter
75th Anniversary Special Edition

5ª Edição

30 de Janeiro de 2026

Fundação Calouste Gulbenkian



MUITO OBRIGADO a todos os Patrocinadores!

Patrocinadores do Transatlantic Business Summit 2026



Patrocinadores Oficiais dos 75 anos:

Patrocinadores Platinum:



Patrocinadores Gold:



Media Partners:



Made in Portugal. Apoiado pela Caixa.

Leve a sua empresa mais longe. A Linha Caixa BPF Invest Export, com financiamento para investimento e fundo de maneo, tem prazos alargados e a possibilidade de conversão parcial em subvenção.

Saiba mais em cgd.pt

* TAE de 3,770%, calculada em fevereiro de 2026, com base na TAN de 3,637% (Euribor a 6M de 2,137% + spread de 1,500%), para um financiamento de 500.000€, pelo prazo de 48 meses (com prestações de capital constantes, acrescidas de juros, pagos semestral e postecipadamente) e com hipoteca. Inclui juros, comissão de estudo, de contratação e de acompanhamento e gestão.

Caixa. Com o Banco certo ao seu lado, a sua empresa cresce.

Caixa Geral de Depósitos, S.A., registada junto do Banco de Portugal sob o n.º 35.



Gonçalo Villares Morgado

Diretor Geral Prosegur Security Portugal



O futuro da segurança em Portugal passa por uma abordagem híbrida

O setor da segurança privada em Portugal atravessa uma fase de transformação, impulsionada pela evolução dos riscos e pelo avanço tecnológico. Embora o país mantenha uma elevada perceção de segurança, o ambiente atual é mais complexo e exige respostas mais sofisticadas. As ameaças deixaram de ser exclusivamente físicas para combinar dimensões presenciais, remotas e digitais, o que requer maior antecipação, análise e coordenação.

Na Prosegur Security, entendemos esta mudança de contexto como uma oportunidade para agregar maior valor estratégico para os nossos Clientes. Por isso, apostamos num modelo de Segurança Híbrida que integra tecnologia, pessoas e dados. Esta abordagem apoia-se nos nossos iSOCs, centros de videovigilância avançada, análise preditiva e soluções conectadas ciber-seguras, com os quais reforçamos a prevenção e otimizamos a eficiência operacional.

Além disso, a nossa visão impulsiona a evolução dos profissionais de segurança, que hoje requerem de competências tecnológicas, capacidade analítica e formação contínua. A Segurança Híbrida permite-nos oferecer soluções flexíveis, personalizadas e alinhadas com as necessidades atuais de Portugal e dos nossos Clientes, contribuindo para uma segurança mais resiliente, adaptativa e, assim, preparada para os desafios do presente e do futuro.



Oradores



Bernardo Correia



Douglas A. Koneff



António Martins da Costa



António Horta Osório



António Lagartixo



António Redondo



Joaquim Henriques



José Theotónio



Malte Lohan



Manuela Vaz



Matthew Hales



Miguel Stilwell d'Andrade



Raquel Seabra



Yuliana Chyzhova

Host & Moderadora



Andreia Vale



Rita Rodrigues



A low-angle, perspective view of the Golden Gate Bridge, showing its iconic red-orange steel towers and suspension cables. The bridge spans across a body of water, with a hilly coastline visible in the background under a clear blue sky.

*75 Years Bridging the Atlantic
Connecting Businesses, Inspiring Futures!*



A 5ª edição do Transatlantic Business Summit (TBS), sob o mote “Shaping the Next Chapter”, assumiu um significado particularmente simbólico ao marcar a abertura oficial do programa das comemorações dos 75 anos da AmCham Portugal.

O TBS voltou a afirmar-se como um espaço de reflexão estratégica e diálogo de alto nível sobre os grandes temas que moldam o contexto global e o seu impacto direto no mundo empresarial. Ao longo da manhã, líderes empresariais, decisores políticos, diplomatas e especialistas nacionais e internacionais reuniram-se para debater os principais desafios e oportunidades que se colocam às empresas num cenário global em profunda transformação.

O programa abordou temas centrais como as perspetivas macroeconómicas para Portugal no contexto europeu, a resiliência empresarial num período de turbulência transatlântica, o impacto do protecionismo e da transição energética, bem como a resiliência das cadeias de valor, a liderança e reinvenção das organizações, e o papel da digitalização, inovação e simplificação no reforço da competitividade transatlântica.

Ao assinalar o início das celebrações dos 75 anos da AmCham Portugal, esta edição especial reforçou o seu posicionamento como uma plataforma de referência para a comunidade empresarial, promovendo a troca de perspetivas, o pensamento estratégico e a construção de pontes entre Portugal, os Estados Unidos e a Europa.



Opening Remarks

António Martins da Costa, Presidente da AmCham Portugal



⊗ “O TBS é um fórum de debate para fazermos o encontro entre as empresas portuguesas e americanas, no tipo de negócio que passa pelo comércio internacional mas também pelo investimento e dinamização de atividades que são paralelas a estas matérias, e que dão coesão a esta ponte de negócios entre os dois lados do Atlântico”.

⊗ Este ano é especial para a AmCham - 75 anos - que demonstram a relevância e dinamismo da Câmara de Comércio Americana

⊗ 2026 é ano especial para a relação transatlântica: 250º aniversário da independência dos EUA - comemoração na qual a AmCham tem todo o gosto em ser parceira

⊗ Uma relação bilateral forte:

- Comércio total entre os dois países, no final de 2024, ~15 mil milhões euros: 11 mil milhões € de exportações portuguesas para os EUA, e 4 milhões € exportações norte-americanas para Portugal
- EUA é o quarto maior destino das exportações portuguesas
- Stock de investimento direto americano é de ~11.5 mil milhões € no final de 2024
- “É muito bom este valor ter-se mantido com alguma consistência e crescimento ao longo dos últimos anos”
- EUA são 3º maior país de origem de visitantes que chegam a Portugal: em 2024 ~2.3 milhões de visitantes
- Dados de nov. 2025 e comparando com nov.2024:
 - +4% nº de visitantes norte-americanos
 - stock de IDE mantém-se
 - quebra de exportações de bens para os EUA (12.5%) - provavelmente devido às políticas de tarifas adotadas
 - exportação de serviços mantém ritmo de crescimento (devido ao crescimento do turismo)
 - Não se registou grande variação do lado das importações

⊗ A relação EUA-Europa:

- Maior espaço de comércio económico mundial, que vale cerca de 7.5 trillion €: €4tn dos EUA para a Europa, e €3.5tn da Europa para os EUA
- As subsidiárias presentes em cada um dos blocos económicos:
 - Subsidiárias norte-americanas na Europa representam ~\$19tn
 - Subsidiárias europeias nos EUA representam ~\$10tn
 - “Há um comércio e investimento considerável entre os nossos dois blocos”
- EUA são maior fornecedor de LNG, petróleo e carvão à Europa
- Tráfego de dados transatlântico “é a maior autoestrada de dados a nível mundial” - boa parte dos cabos submarinos passam por Portugal - Açores e Sines

⊗ Contexto geopolítico: mudança da ordem mundial criada no pós 2ªGM - “ainda não sabemos como será a nova ordem, mas a atual está em mudança”

⊗ “Estamos a assistir a crescimento económico dos EUA, enquanto que na Europa tem sido menor”

⊗ Aparecimento de player que aspira ter hegemonia económica - China

⊗ Nos últimos 15 anos (2010-2025) PIB EUA cresceu 2x - de \$15tn para mais de \$30tn; enquanto que na Europa apenas cresceu 1,5x - de \$15tn para ~\$21tn; o da China cresceu 3,3x - \$6tn para \$20tn

⊗ “Estamos neste trilema - A Europa tem de reequacionar como é que pode acompanhar este ritmo, e Portugal na UE, é um parceiro relevante para ajudar a tomar decisões”

⊗ Outros pontos importantes: redesenho das supply chain; aumento das despesas em segurança e defesa (especialmente depois da invasão da Ucrânia pela Rússia); revisão das dependências de matérias primas e matrizes energéticas; e início de uma nova era tecnológica (com a transformação digital que está a ocorrer e aceleração da IA)

“Na AmCham continuamos a acreditar que é através do fortalecimento das relações económicas que se constroem e reforçam os laços de parceria e amizade, que sejam resilientes e duradouros entre países, empresas e cidadãos.”

The Transatlantic Partnership and Shared Priorities for the Future

Douglas A. Koneff, Chargé d'Affaires, a.i. U.S. Embassy



- ⌚ *"The relationship between Portugal and the US is not just about treaties or trade statistics. It's about trust, shared values, and a partnership that stands the test of time."*
- ⌚ *"We live in a world where headlines love to focus on division and drama."*
- ⌚ *"The transatlantic relationship is not falling"*
- ⌚ *A relation that is thriving, is dynamic, resilient, and full of opportunities, innovation, and mutual respect.*
- ⌚ *In 2025, Portuguese companies like Hovione, TMG Group, Intraplas, and Sodesia invested more than \$300 million in the US, creating hundreds of jobs*
- ⌚ *Tourism sector: US tourists break records in 2025*
 - *Over 2.5 million Americans visited Portugal*
 - *Spent around \$3billion*
- ⌚ *"The momentum is growing" - in 2024, Portuguese companies announced greenfield investments in the US worth of \$2.3billion*
- ⌚ *"The US will remain the largest non-EU investor in Portugal. That is a vote of confidence in Portugal's economy and in the strength of our relationship."*
- ⌚ *Importance of Defense: Portugal is committed to investing in its own security - "It's not only about NATO, but is also about creating high-paying jobs and driving innovation."*
- ⌚ *"Cooperation sometimes is quiet, but valuable."*
- ⌚ *Let's continue to have each other's back by investing in it, nurturing it, and celebrating this friendship for decades to come."*



Perspetivas macroeconómicas para Portugal no contexto Europeu

António Horta Osório



- ⌚ “O relacionamento com os EUA é uma relação crítica para Portugal, seja como membro da UE, NATO e como destino das nossas exportações”
- ⌚ “Será interessante ver como decorre esta relação transatlântica durante esta Administração norte-americana”
- ⌚ Perspetivas macroeconómicas de Portugal no contexto europeu e dos EUA na relação transatlântica:
 - Evolução do desemprego antes e depois da COVID-19:
 - Em 2020: o desemprego praticamente não aconteceu - os governos e autoridades monetárias internacionais tomaram medidas excepcionais para combater esta situação
 - Exemplo dessas medidas foi as descidas das taxas de juro para valores negativos
- ⌚ Portugal assumiu medidas corajosas durante o COVID - necessário para manter a estrutura produtiva, as empresas a funcionar e o emprego - foram medidas justas e no tempo certo
- ⌚ No entanto, “todas moedas têm duas faces” - medidas pecaram por excesso e contribuíram para o aumento brutal da inflação - chegou a 10% em países como a Itália, Espanha e EUA
- ⌚ Bancos centrais, em 2023, adiantavam que seria impacto temporário, mas à posteriori foi necessária a subida das taxas de juro, para, por um lado, recuperar credibilidade, e por outra, diminuir a inflação
- ⌚ Perspetivas para 2026:
 - Inflação nos EUA entre 2.5% e 3%, enquanto que na UE andar já em torno dos 2%
 - “A situação da inflação parece agora estar controlada”
 - “O impacto passou a menos que haja um ressurgimento inflacionista nos EUA, que é possível dado o que se passa com as tarifas e com a política fiscal americana - mas sendo possível, não é o cenário mais provável”
- ⌚ “Portugal é exemplo ímpar e modelo, não apenas pelo superavit orçamental, mas pelo crescimento económico (que é superior à média europeia), e pela dívida pública estar abaixo dos 90% de dívida pública ao relação ao PIB”

- ⌚ É vital a descida que se tem verificado da dívida pública (3-4% ao ano) - “é de louvar, temos finalmente as contas públicas em ordem” - o que permite focar agora noutras prioridades
- ⌚ EUA situação pós COVID:
 - Perspetivas de ficarem com 6-8% de défice nos próximos 5 anos
 - Em 2030 estima-se atingir 130-145% de dívida sob o PIB
 - “Os EUA têm atualmente um PIB de cerca de \$30tn e uma dívida atual sob o PIB de 125%, no valor de \$38tn. Por este caminho, chegarão a cerca de \$40 a \$45tn de dívida pública em 2030”
- ⌚ Dívidas Públicas:
 - Portugal está a pagar na dívida a 10 anos 3.07% - Portugal está a pagar abaixo do que paga a França (3.49%), Espanha (3.21%) e os EUA (4.13%)
 - “Portugal com todo este esforço de colocar as contas públicas em ordem está a pagar a menor taxa de juro a 10 anos dos países citados”
 - “Há um benefício claro do equilíbrio das contas públicas” - que se reflete no acesso a empréstimos para habitação e nas empresas que precisam de financiamento para projetos o crédito
 - Portugal atingiu um equilíbrio orçamental com a descida de gastos públicos, e não com o aumento dos impostos
 - “Portugal não só está a ter um comportamento muito positivo na evolução da dívida pública, como a própria dívida privada está em níveis completamente diferentes daquilo que era, e em valores muito confortáveis em termos do endividamento das empresas e dos particulares”
- ⌚ Perspetivas de Crescimento 2025-2027:
 - Portugal continua muito aquém no crescimento quando comparado com Espanha, França, Itália, Reino Unido e EUA - e não só:
 - Comparação com o crescimento da Europa de Leste: exemplo da Polónia que, em 27 anos teve média de crescimento de 4% ano, enquanto PT teve 1.5% - Polónia dobrou a riqueza do país após a entrada na UE
 - República Checa, Polónia, Eslováquia e Hungria com perspetivas de crescimento 2x maior do que Portugal

“Não há nenhuma razão para não termos um objetivo global como sociedade e como país, de aumentar decisivamente o crescimento económico, para melhorar a qualidade de vida e os salários dos portugueses. Isso deveria ser um objetivo suprapartidário, intergeracional, e deveria ter números e deadlines. Se temos um objetivo sem um plano, isso não passa de um sonho”

Keynote Speaker

Miguel Stilwell d'Andrade, CEO EDP



- ⌚ “Energia está no centro da economia e da sociedade”
- ⌚ Energia está no centro do debate devido: à geopolítica, independência energética, segurança do abastecimento, temas de competitividade e clean energy.
- ⌚ “Se Europa for uma campeã ao combater as alterações climáticas e na transição energética, hoje em dia mantem uma agenda muito focada nas renováveis e nas redes mas muito impulsionado pelo tema da independência energética e pelo tema da competitividade”
- ⌚ Europa não produz energias fósseis: é, por definição, dependente de terceiros, e nunca será muito competitiva se dependermos de gás e petróleo para a nossa economia
- ⌚ Custo energético na Europa: mais alto do que nos EUA - gás 4x mais caro
- ⌚ Do ponto de vista de eletricidade, Europa é mais competitiva que outros países
- ⌚ Fator geografia relevante para a independência energética - nos países escandinavos forte disponibilidade de recursos hídricos, enquanto que Península Ibérica permite captação energia solar
- ⌚ Preço energético na Península Ibérica é mais baixo do que a média europeia, e é eletricidade mais limpa (em Portugal, +70% energia renovável, e em Espanha +50%)
- ⌚ “Temos hoje um hub competitivo de energia elétrica na península ibérica. Isto é factual, não é discutível”
- ⌚ “Europa gosta muito de taxar tudo” - alta carga fiscal sob a energia, que se reflete depois no preço final nos consumidores
- ⌚ Grandes investimentos americanos para aproveitar energia barata, competitiva e limpa:
 - Com a concretização total do plano de investimento da Start Campus, irá representar 20% do consumo energético em Portugal - “Há aqui um trabalho grande de investimento para ligar estes consumidores”
- ⌚ Competitividade da Península Ibérica: deslocar empresas para Portugal e Espanha começa a ser cada vez uma interessante opção para a competitividade das empresas
- ⌚ Energia nos EUA:
 - 40% do investimento do investimento global da EDP vai para os EUA
 - A investir no país desde 2007
 - Dinâmicas positivas nos EUA: aumento da procura pelo tema da AI, e construção de data centers, e reforço do investimento nas energias solares e baterias (para responder a necessidade no curto/médio prazo)
 - “Dos últimos 20 anos, é das melhores alturas para investir nos EUA do ponto de vista de rentabilidade dos projetos, da procura por parte das big techs e utilities - é um bom momento.”
- ⌚ Espera-se aumento do investimento em redes, em Portugal, de 70%, nos próximos 5 anos, para fazer face à procura e necessidade de modernização da rede

The € 9 trillion question: Building business resilience at a time of transatlantic turbulence

Malte Lohan, CEO AmCham EU



- "Our mission is to support a strong and unified European Union and to support a strong transatlantic partnership"
- The world is changing rapidly, with profound implications:
 - In 2024, the European Commission launched a strategy of de-risking from China, to focus more on our shared strength work with the US, and defend our shared interests. Two years later, Von der Leyen's message is different: "It is time to build a new independent Europe."
- Transatlantic Trade Turbulence:
 - Tariff threats have become almost a routine
 - The EU responding to these threats with its own threats of retaliation
 - Framework Agreement negotiated last Summer: 15% tariffs for most of EU exports to the US, and 0% tariffs for most US exports to the EU
- Clear point: Europe matters to U.S. businesses. Why? 55% of U.S. earnings come from Europe.
- The transatlantic economy is the world's largest commercial relationship:
 - €8.7tn value of Europe-US trade and foreign affiliate sales;
 - 33% share of world GDP;
 - 1/2 share of global personal consumption;
 - 4x Difference between US FDI stock in Europe (\$4tn) and the entire Asia-Pacific (\$1tn).
- A road to resilience:
 - A predictable transatlantic trade and investment environment: 64% share of US imports from Europe that consists of «intra-firm» trade
 - A more competitive European economy: 44% tariff-equivalent of internal Single Market barriers on goods, 110% for services - "We can't be competitive if we close Europe off"
 - An EU open to those driving its growth: \$18.3tn value of US foreign assets in Europe - "Without economic growth, the other European priorities can't go on."
- "No other economic relations get close to the transatlantic one."

"We need coherent rules to play by. Companies need them in order to adapt."

Ukraine's Business Resilience During Full-Scale War: Strategy, Continuity, Service

Yuliana Chyzhova, Communications Director at AmCham Ukraine



- Ukraine is a clear example in Europe of perseverance and adaptation:
 - Daily life without electricity: "Instead of listening to the city noise, we listen to the sound of power generators."
 - "Instead of a peaceful night, we learn to recognize the difference between missiles, drones, and air defense system."
- "Ukraine is also shaping the next chapter of history. Against all expectations, Ukraine has endured far beyond the three days many predicted, having resisted the invader for 1,437 days."
- The value of freedom is vital for Ukraine: "We stand at the peak of our struggle of independence and existence."
- Ukraine is a clear example in Europe of perseverance and adaptation
- Doing business in wartime - an example to Europe:
 - 90% of companies are fully operational
 - 47% report damage to their assets
 - 47% have fully repaired their assets
 - 85% have employees serving in the Armed Forces
 - 64% employ veterans
 - 79% report growth/stable results in 2025
 - 61% plan to expand business in Ukraine in 2026
- Top-5 challenges for business in Ukraine:
 - Safety and security of employees
 - Russia's missile attacks on vital infrastructure and business assets
 - conscripts' reservation
 - employees' health and mental well-being
 - disruptions in utility services, such as electricity and water
- AmCham Ukraine is committed to continuing work on its Strategy, Continuity, and Service to Businesses

"Resilience is about building businesses that can stand, no matter how hard the ground shakes beneath them."

The Rulebook Is Gone: Protectionism Collides with the Energy Transition

Matthew Hales, Research analyst at BloombergNEF



- ⌚ A few years ago, tariffs were a small business problem - today's world is a concern for every business
- ⌚ "The trade rulebook we knew until today, probably the old way is gone, and likely never to return."
- ⌚ The West used to be very comfortable with China manufacturing, low technology, as long as the West was able to manufacture the high technology:
 - Since China has become more technologically advanced, there is increased anxiety in the West
- ⌚ How does the West deal with this?
 - Through restrictions on technology
 - Ready to use different trade tools - like tariffs
- ⌚ What is causing anxiety to the West:
 - China outperforms on scale:
 - Hosts the largest number of factories in the world
 - China outperforms on cost:
 - An example is the average battery pack price and range much lower than in Europe or the US
 - China outperforms on speed:
 - In 2025, was the first year that BYD (the major Chinese EV manufacturer) sold more electric vehicles than Tesla
- ⌚ How the West respond to these changes?
 1. The US stopped playing by a single global rulebook
 - In 2025 everything changed
 - On Dec. 25, 2025 we could see a completely different system - trading partners facing completely different tariffs - "what you can give to the US, can then be reflected on what you can get in terms of tariffs term."
 - Uncertainty and volatility
 2. China is poised with blanket export controls
 - China dominates metal and critical material production - this gives China a huge bargain tool and trade negotiation
 - Chinese export restriction force the US to back down on tariffs
 3. EU's commitment to free trade may falter
 - EU attempting to level the playing field through import tariffs
 - EU aversion to local content requirements contrasts the rest of the world

Da Globalização ao Risco Integrado: A Resiliência das Cadeias de Valor

Joaquim Henriques, Assistant Director Relationship Manager, Global Sales Moody's



- ⌚ Vive-se uma Era de Risco Exponencial: "as crises hoje em dia têm um carácter sistémico"
- ⌚ Diferentes tipos de riscos, interligados entre eles, e com efeito multiplicador
 1. Ransomware vs. Supply Chain
 2. Climate vs. Business Continuity
 3. Cyber Risk vs. Automated Agriculture
 4. Inflationary Pressure vs. Credit Risk
 5. Supply Chain vs. Sovereign Debt
 6. Energy Inflation vs. Commercial Real Estate
 7. Ethical Risk vs. Supply Chain
 8. Governance vs. Counterparty Risk
- ⌚ A estrutura de propriedade corporativa é um alicerce essencial na tomada de decisão
- ⌚ O investimento que as empresas e nações têm feito "deve passar para além do óbvio"
- ⌚ Elemento capaz de eliminar fricção na entrada nos mercados globais, mas também para as nações, no que toca a temas críticos para a soberania nacional
- ⌚ À medida que as empresas expandem a sua presença digital e o seu ecossistema de terceiros, tornam-se cada vez mais vulneráveis a ciberataques.
- ⌚ Existem várias formas de quantificar os riscos e hierarquizá-los de acordo com a sua importância
- ⌚ Uma decisão empresarial fundamental é determinar onde estabelecer o limite de tolerância ao risco
- ⌚ O nível de tolerância ao risco define quais os riscos que são aceites e quais os que precisam de ser mitigados
- ⌚ "O risco não deve ser visto como um fator paralizante"

Painel: Próximo Capítulo em Negócios e Liderança: Reinventar Empresas para um Mundo em Mudança

Com António Redondo - CEO The Navigator Company, Manuela Vaz - Presidente Accenture Portugal, José Theotónio - CEO Pestana Hotel Group, Raquel Seabra - Administradora Sogrape e Moderação: Rita Rodrigues, Jornalista CNN Portugal.



⤷ O que poderá ser a força motora para a reinvenção da sua organização?

António Redondo:

- "Obrigamos a uma mudança completa".
- "Drivers de mudança são hoje mais relevantes do que alguma vez foram"
- 5 aspetos importantes:
 - Agilidade e resiliência
 - Sustentabilidade (e não ambientalismo), em particular no espaço europeu, e relevante como fator de competitividade
 - Novas tecnologias: IA, robótica (associadas ao aspeto humano como fator de capacitação)
 - Guerra pelo talento (ser capaz de reinventar, e ter recursos humanos com qualidades e aposta no up-skilling)

⤷ Guerra pelo Talento: Como antecipar as necessidades das outras organizações?

Manuela Vaz:

- "Não conseguimos reinventar os negócios dos nossos clientes, se não nos conseguirmos reinventar a nós próprios"
- É claro que, de ano para ano, há a necessidade de antecipar mudanças e transformação - "Há um estado de mudança permanente"
- Outros fatores importantes: cibersegurança e confiança digital, pressões regulatórias aos temas de talento e IA
- Necessidade de perfis capazes de trabalhar de formas diferentes, e as próprias empresas devem ter capacidade de transformar os seus quadros - "Na Accenture temos desenvolvido esse trabalho - temos programas de formação muito intensos"

⤷ Como catalizar a reinvenção?

José Theotónio:

- No setor do turismo as empresas que mais ganham dinheiro com o setor são as grandes empresas tecnológicas
- "Se queremos continuar a ser competitivos, um dos grandes desafios que se coloca é a nova alteração do modelo de negócio"
- Começa a haver outras formas de captar clientes no setor - e é necessário estar atento a essa transformação
- Talento: crucial conseguir reter os melhores dos melhores - "é necessário termos pessoas muito analíticas, capazes, com componentes financeiras, IT e inovação".

⤷ Qual o maior desafio que obriga a uma reinvenção?

Raquel Seabra:

- "Num negócio como o do vinho, dependente da exportação, achamos ser importante evoluir de forma adaptativa constantemente"
- Capacidade de reagir e responder às mudanças provocadas

⤷ As empresas mudam por reação ou iniciativa própria, quando perspetivam mudanças?

Manuela Vaz:

- Existem empresas com perfil transformador
- "Reinvenção para nós é ser capaz de nas organizações criar modelos que incorporam essa capacidade de ajustar, responder e estar permanentemente a evoluir"
- Iniciativas trabalhadas com clientes incorpora já o princípio de que é necessário criar organizações diferentes, modelos operativos de negócio também diferentes para se estar preparado para este mundo em constante mudança

⌂ A dimensão transatlântica: qual o papel de Portugal e que oportunidades de negócio se anteveem:

José Theotónio:

- Tem havido grande resiliência dos setor do turismo e ganhos de competitividade internacional
- Aspeto preocupante para setor: Aeroporto de Lisboa - pela falta de capacidade como pelo serviço prestado
- Não se verifica, ainda, redução do nº de visitantes vindos dos EUA, mas a entrarem no país mais pelo Aeroporto Francisco Sá Carneiro, no Porto. - falta de slots e serviço prestado na Portela
- Para Grupo Pestana foi importante a entrada nos EUA, pois aí concorrem todas as grandes empresas internacionais, e reforça o lado diferenciador e de qualidade da organização
- Possibilidade dos profissionais ter oportunidades para adquirir experiência internacional, o que contribui para maior capacidade de retenção dos profissionais

António Redondo:

- mercado importante por várias razões:
 - é um mercado importador líquido: produção local (eixo Canadá-EUA) não é suficiente para procura local
 - valoriza muito a qualidade, o que permite colocar produto com margens interessantes
 - mais de metade das exportações europeias do setor para os EUA, são da Navigator
- "Somos afetados por tarifas, mas acabamos por ter melhores condições tarifárias do que outros exportadores, nomeadamente a América Latina e a Ásia"

⌂ Vinhos têm sido utilizados como arma de arremesso na questão das tarifas. Como tem sido ultrassada a situação:

Raquel Seabra:

- exportação para os EUA relevante par a Sogrape, não só pela dimensão mas também pelo valor
- "O facto de termos um pé no mercado é determinante" - para ter capacidade de trabalhar com cadeia de valor, acomodar o impacto das tarifas, antecipar os embargos antes da entrada em vigor de tarifas



A Ponte Digital: Uma agenda transatlântica para o crescimento, a inovação e a simplificação

Com Bernardo Correia - Secretário de Estado para a Digitalização, António Lagartixo - CEO Deloitte Portugal e Condução da conversa: Rita Rodrigues, Jornalista CNN Portugal



Em que lugar em que Portugal se encontra nesta ponte digital, entre a Europa e EUA?

Bernardo Correia:

- “Há muito barulho neste momento - é preciso saber distinguir o barulho de curto prazo das tendências de longo prazo”
- País de natureza transatlântica, capaz de criar ligação institucional de relevo
- Pontes constroem-se com ações:
 - Capacidade de atrair investimento
 - Necessidade de harmonização do futuro da regulação - Portugal tem se destacado, nomeadamente através da declaração do Grupo D9
 - Incentivos à utilização da IA
 - Redução da fragmentação regulatória que tornam os custos de compliance exuberantes
 - Adoção de tecnologia, e transformando-a na “nossa coluna vertebral” da linha de atuação.
- “Acho que fomos, somos e vamos continuar a ser uma fantástica ponte transatlântica de colaboração e entendimento entre os dois lados do Atlântico”

António Lagartixo:

- “Há uma relação histórica com os EUA que nos permite ter muita confiança no futuro”
- Do ponto de vista geopolítico, no entanto verifica-se incerteza e instabilidade
- Investimento nas infraestruturas: posição central de Portugal
- 25% do tráfego atual de internet já cruza a ZEE portuguesa
- Cabos submarinos permite a conexão dos 3 continentes coloca Portugal numa “situação estratégica, única a nível mundial”

Portugal como cliente e consumidor do que vem do outro lado do Atlântico. Podemos ambicionar o papel de produtores?

António Lagartixo:

- Falta desenvolver capacidade de atração de investimento estrangeiro para Portugal, que permita trabalhar os dados que vamos ter em Portugal
- Falta colocar Portugal como utilizadores e produtores de soluções
- Temos fatores que ajudam:
 - Talento e formação
 - Recursos humanos com capacidade para desenvolver soluções

Olhando para as políticas públicas, até que ponto estão a favorecer a competitividade digital em Portugal?

Bernardo Correia:

- Reforma do Estado ancorada em dois pilares: simplificação e digitalização - “Não vale a pena digitalizar sem antes desburocratizar primeiro”
- “Temos de ir à raiz da burocracia, e depois ir processo a processo, só então depois, digitalizar”
- Criação de condições para que o Estado dê o exemplo
- Carteira Digital de Empresa: bom exemplo de que o Estado está comprometido com a competitividade digital do país
- Pacto de Competências Digitais - importante conseguir aplicá-lo, num país onde apenas 56% das pessoas tem competências digitais básicas - com este pacto o objetivo é chegar a 80% da população até 2030

Quando colocamos por cima destas medidas de simplificação o AI Act e o Quadro Regulamentar Europeu, estamos a abafar toda a eficácia ou é mais uma desvantagem quando olhamos para o outro lado do Atlântico?

António Lagartixo:

- Regulação acaba sempre por criar algumas dificuldades na rapidez no desenvolvimento e criação
- Se forem na “medida exata, e não mais do que isso” são determinantes para que a tecnologia possa ser adotadas em plenitude
- Há coisas fundamentais de garantir: segurança no que se faz, nos dados utilizados e resultados obtidos pela tecnologia que está à disposição torna necessário regular isso

Não haver regras é um risco, mas o excesso também. O que o governo defende? Que conselho daria às empresas? Qual é a forma correta de olhar para o AI act?

Bernardo Correia:

- A abordagem dos EUA neste momento, é não colocar obstáculos à IA, enquanto que em Bruxelas a conversa é completamente diferente - “um lado olha para oportunidades, e o outro olha para riscos”
- Portugal deve ter voz ativa na UE sobre necessidade de equilíbrio entre risco e oportunidade - dando capacidade ao tecido empresarial português e de se inovar através desta tecnologia





Copyright © 2026 - Câmara de Comércio Americana em Portugal. Todos os direitos reservados.

Neste documento AmCham refere-se Câmara de Comércio Americana em Portugal (AmCham Portugal) que é uma Associação empresarial independente e sem fins lucrativos, cujo principal objectivo é promover as relações económicas e comerciais entre Portugal e os EUA, numa base de mútuo interesse.