



FEUC

FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Joana Sofia Veiga Carriço

IMPACTO DA ADEÇÃO A SISTEMAS DE INCENTIVOS NAS PME's

Relatório de estágio para a obtenção de grau de Mestre em Economia apresentado à Faculdade de Economia da Universidade Coimbra, sob orientação do Professor Doutor Mário António Gomes Augusto.

Setembro de 2015.



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Joana Sofia Veiga Carriço

Impacto da Adesão a Sistemas de Incentivos nas PME's

Relatório de Estágio em Economia, apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre.

Orientador: Professor Doutor Mário António Gomes Augusto.
Entidade de Acolhimento: ISA - Intelligent Sensing Anywhere, S.A.

Coimbra, Setembro de 2015.

RESUMO

O presente relatório pretende estudar o impacto dos sistemas de incentivos nas PME, centrando o seu foco na ISA – Intelligent Sensing Anywhere, S.A, que é uma empresa tecnológica com 25 anos de experiência, que desenvolve soluções de monitorização de tanques de gás e outros combustíveis de modo a tornar mais fáceis e eficientes todos os processos de recolha, transporte e controlo de combustíveis.

Para tal, em primeiro lugar, procurou-se perceber o que são os sistemas de incentivos e que tipos de sistemas de incentivos existem. Neste sentido será feita uma referência ao QREN e, em particular ao Programa Operacional Temático Fatores de Competitividade. Posto isto, é importante perceber de onde provém os incentivos que financiam o programa em causa, ou seja, é importante fazer referência ao Fundo Social Europeu e ao Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional. No entanto, também se vai procurar saber quais vantagens que as empresas podem beneficiar com a adesão aos sistemas de incentivos.

Terminado o enquadramento sobre os sistemas de incentivos e atendendo a que neste trabalho irá ser feita uma análise à execução financeira de um projeto desenvolvido pela ISA, para perceber o impacto do projeto sobre a empresa foi-se estudar em que consiste a execução financeira de projetos para depois auxiliar na análise do projeto em causa.

Palavras chave: Incentivos, PME, Fundos Estruturais, Projeto.

ABSTRACT

The present report studies the effect of incentive systems on SMEs through the QREN program. It centers its focus around ISA – Intelligent Sensing Anywhere, S.A, a technological company with 25 years of experience which develops monitoring solutions for gas tanks and other fuels in order to make easier and more efficient all the processes of collection, transport and control of the fuels.

Firstly, we tried to understand what are the incentive systems and what kind of incentive systems does exist. In this sense, will be made a reference to QREN and in

particular, the Thematic Operational Programme Competitiveness Factors. Thereafter, it is important to understand where comes from the incentives that fund the program in question, what in other words means that it is important to refer the European Social Fund and the European Regional Development Fund. However, we will also find out what are the advantages that companies can benefit from the adherence to incentive systems.

Finished the framework of incentive systems and considering that in this work will be made an analysis about the financial performance of a project developed by ISA, to realize the project's impact on the company was studied what is the financial execution of projects for a further assistance in the analysis of the project concerned.

Keywords: Incentive, SME, Structural Funds, Project.

AGRADECIMENTOS

A entrega deste relatório de estágio representa a conclusão de mais uma etapa na minha vida, etapa essa concluída com sucesso que se deve em parte à minha família, namorado, amigos e ao meu orientador.

Agradeço à minha família, em particular aos meus pais, pela oportunidade que me deram de atingir esta meta, pois sem o apoio deles tal não seria possível. Agradeço a eles também pela orientação que me deram e pela presença em todos os momentos, mas sobretudo nos momentos especiais.

Agradeço ao meu namorado pelo apoio, paciência e compreensão nos momentos menos fáceis e também por poder ter partilhado com ele os momentos mais felizes durante esta caminhada.

Aos meus amigos que me acompanharam e ainda acompanham agradeço todos os momentos partilhados, nas horas boas e nas horas más. Um especial agradecimento à Susana Mendes, à Bárbara Gomes, ao Joshua Duarte, à Andreia Canossa, à Ana Raquel Azeiteiro e à Tanya Dias.

É meu dever também agradecer ao meu orientador de relatório de estágio, o Professor Doutor Mário António Gomes Augusto, pela sabedoria transmitida e por toda a disponibilidade e orientação para que este trabalho final pudesse ser concretizado.

A todos, o meu sincero obrigado!

LISTA DE SIGLAS E ACRÓNIMOS MAIS UTILIZADOS

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

ANETIE – Associação Nacional das Empresas, Tecnologias da Informação e Electrónica

AOT – Agenda Operacional Temática

ATEX – Atmosfera Explosiva

BES – Banco Espírito Santo

BP – British Petroleum

CEC – Conselho Empresarial do Centro

CEE – Comunidade Económica Europeia

CEO – Chief Executive Officer

CFO – Chief Financial Officer

CMMI – *Capability Maturity Model - Integration*

EDP – Energias de Portugal

FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

FSE – Fundo Social Europeu

GPL – Gás de Petróleo Liquefeito

I&D – Investigação e Desenvolvimento

I&DT – Investigação e desenvolvimento tecnológico

IBM – *International Business Machines*

ICEP – Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal

IDI – Investigação, Desenvolvimento e Inovação

IECEX – Comissão Electrónica Internacional de Equipamentos para serem utilizados em Atmosferas Explosivas

INE – Instituto Nacional de Estatística

ISA – Intelligent Sensing Anywhere

ISO – *International Organization for Standardization*

M2M – *Machine to machine*

MENA - *Middle East and North Africa*

PME – Pequena e Média Empresa

PO – Programas Operacionais

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

ROC – Revisor Oficial de Contas

TIC – Tecnologias da Informação e Comunicação

TOC – Técnico Oficial de Contas

SI – Sistema de Incentivos

UE – União Europeia

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1: APRESENTAÇÃO DA ENTIDADE DE ACOLHIMENTO	2
1.1 - SOBRE A EMPRESA	2
1.2 - HISTORIAL DA EMPRESA	4
1.3 – ESTRUTURA ORGANIZATIVA	6
1.4 – AMBIENTE EXTERNO: CLIENTES, FORNECEDORES E CONCORRENTES	7
CAPÍTULO 2 – IMPACTO DA IMPLEMENTAÇÃO DE PROGRAMAS DE INCENTIVOS NAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS	8
2.1 – INCENTIVOS ÀS EMPRESAS	8
2.2 – O QREN	10
2.3 – PROGRAMA OPERACIONAL TEMÁTICO FATORES DE COMPETITIVIDADE	13
2.4 – MOTIVAÇÕES, VANTAGENS E DIFICULDADES DA PARTICIPAÇÃO EM PROGRAMAS DE INCENTIVOS	18
2.5 – DE ONDE PROVÊM OS INCENTIVOS: OS FUNDOS ESTRUTURAIS	20
2.5.1 – FUNDO SOCIAL EUROPEU	22
2.5.2 – FUNDO EUROPEU DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL	25
2.6 – IMPACTO DOS FUNDOS ESTRUTURAIS NAS EMPRESAS	27
CAPÍTULO 3 – EXECUÇÃO FINANCEIRA DE PROJETOS COFINANCIADOS	31
3.1 - AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO PROJETO “GLOBAL HIGH TECH – MARKET STRATEGY” SOBRE A ISA	36
3.1.1. – PROJETO GLOBAL HIGH-TECH	36
3.1.2 – ANÁLISE DA EXECUÇÃO FINANCEIRA DO PROJETO	41
CAPÍTULO 4 – DESCRIÇÃO DAS TAREFAS REALIZADAS DURANTE O ESTÁGIO	48
CAPÍTULO 5 – ANÁLISE CRÍTICA	49
CONCLUSÃO	50
BIBLIOGRAFIA	52
ANEXOS	55

ÍNDICE DE FIGURAS, QUADROS E TABELAS

Figura 1 – Organigrama da ISA -----	7
Figura 2 – Distribuição dos fundos comunitários por região -----	11
Figura 3 - Evolução trimestral da taxa de execução por fundos -----	12
Quadro 1 – O sector empresarial português em 2010 -----	54
Quadro 2 – Evolução dos domínios de intervenção do FSE -----	23
Quadro 3 – Evolução dos domínios de intervenção do FEDER -----	25
Quadro 4 - Importância dos fundos estruturais para os projetos das PM -----	29
Quadro 5 – Impacto do apoio dos fundos sobre a criação de emprego -----	29
Quadro 6 – Categorização das despesas de investimento do projeto -----	42
Quadro 7 – Despesas realizadas até ao primeiro pedido de reembolso -----	56
Quadro 8- Despesas realizadas até ao segundo pedido de reembolso -----	57
Quadro 9 – Impacto sobre as empresas não assistidas -----	57

Introdução

O presente relatório de estágio intitulado “Impacto da Adesão a Sistemas de Incentivos nas PME’s” é o resultado do estágio curricular realizado na empresa ISA – Intelligent Sensing Anywhere, S.A, que decorreu de 16 de Fevereiro de 2015 até 3 de Junho de 2015, para obtenção do grau de Mestre em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

A ISA é uma empresa de base tecnológica que desenvolve soluções com vista a melhorar os processos de recolha, transporte e distribuição de gás e outros combustíveis. Encontra-se presente no mercado há 25 anos e em mais de 30 países espalhados pelo mundo, que vão desde Espanha, França, Brasil, Estados Unidos da América, Reino Unido, Angola, entre muitos outros. Para além do seu cariz tecnológico, a ISA possui uma forte tradição em I&DT (Investigação e Desenvolvimento Tecnológico). Neste sentido, a empresa sempre procurou desenvolver projetos para programas cofinanciados por Fundos Estruturais Europeus. É nesta área que se desenvolve o seu estágio curricular, onde lhe foram delegadas tarefas de gestão de projetos cofinanciados a nível da execução financeira, controlo dos pedidos de pagamento dos incentivos, tratamento da documentação necessária e elaboração do relatório final dos projetos.

De modo a estabelecer uma forte ligação com as tarefas desenvolvidas durante o estágio e o tema de investigação para o relatório, surgiu a possibilidade de estudar o impacto associado à adesão a sistemas de incentivos nas empresas, onde numa fase posterior deste relatório será estudado o caso concreto de um projeto desenvolvido pela ISA resultante a uma candidatura ao Programa Operacional Fatores de Competitividade do QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional). O impacto sobre a empresa resultante do envolvimento nesse projeto irá ser avaliado confrontando os benefícios propostos com os efetivamente alcançados, avaliação do mérito do projeto e avaliação da sua execução financeira através do incentivo recebido.

O presente relatório de estágio encontra-se dividido em 5 capítulos. No primeiro capítulo é feita a apresentação da entidade de acolhimento durante o estágio. No capítulo 2 parte-se para o estudo do impacto da implementação de programas de incentivos nas PME’s, onde inicialmente se faz uma explicação do que são os programas de incentivos. Depois a análise ir-se-à virar para um programa específico, o QREN. Feita a contextualização dos programas de incentivos, torna-se então pertinente esclarecer de onde provém os incentivos ao Programa Operacional Fatores de Competitividade e, posteriormente esclarecer qual o impacto que os fundos estruturais exercem sobre as PME’s. O terceiro capítulo trata a temática da execução financeira de projetos cofinanciados, no capítulo 4 é feita a descrição das tarefas desenvolvidas durante o estágio e, por último, no capítulo 5 a análise crítica ao estágio.

CAPÍTULO 1: Apresentação da Entidade de Acolhimento

1.1 - Sobre a empresa

A *ISA – Intelligent Sensing Anywhere, S.A.* é uma empresa de base tecnológica que desenvolve soluções de monitorização remota para otimizar as atividades de exploração, distribuição, transporte e armazenagem na área de *Oil&Gas*. Foi fundada a 7 de Junho de 1990 fruto do empreendedorismo de um conjunto de jovens engenheiros, físicos e informáticos da Universidade de Coimbra.

Na área de negócio *Oil&Gas* encontramos soluções baseadas em comunicações *machine-to-machine (M2M)* para otimizar os processos nos diferentes níveis da cadeia de distribuição de gás e petróleo. São soluções de monitorização remota de reservatórios, contadores, garrafas e redes de distribuição, bem como gestão de frotas. Neste segmento de negócio faz uso da telemetria – tecnologia que permite a medição e comunicação de informação de interesse do utilizador, que posteriormente é enviada a uma central via satélite. Através de equipamentos de telemetria são recolhidos dados em tempo real e enviados para um software que fornece um conjunto de dados e indicadores para uma gestão mais eficiente na produção, distribuição, transporte e armazenamento de gás e outros combustíveis.

Ao nível de produtos oferecidos, estes podem ser divididos em duas categorias:

- **Software**, onde se encontra, por exemplo, o *Prognos* (software de gestão de dados desenvolvido para auxiliar as empresas de gás e combustíveis na sua atividade de distribuição).
- **Hardware**, onde se encontra, por exemplo, o *iPoint* (dispositivo que transmite, via radiofrequência, informações sobre os valores de temperatura e humidade), o *Net Meter Home* (dispositivo que transmite, via radiofrequência, a medição registada por contadores de água, gás ou ambos os tipos) e o *iDisplay* (solução concebida para monitorizar o nível de um reservatório, em que o utilizador pode obter informação sobre o seu nível num local de difícil acesso).

É uma empresa com mais de vinte anos de experiência e atualmente encontra-se presente em 32 países, como por exemplo Angola, Austrália, Bélgica, Brasil, Canadá, França, Espanha, Reino Unido, Estados Unidos, entre outros.

A missão da ISA consiste em oferecer produtos e soluções inteligentes de monitorização e controlo à distância, que satisfaçam, em tempo útil, as necessidades de informação, gestão e optimização nos mercados de Oil&Gas, contribuindo de forma significativa para a criação de valor sustentado. (ISA - Intelligent Sensing Anywhere, S.A)

A visão da ISA é levar todas as suas soluções e sistemas de telemetria a todos os cantos do mundo e trazer vantagens competitivas aos seus clientes, aumentando-lhes a eficiência e a qualidade, reduzindo-lhes os custos, garantindo-lhes o cumprimento dos procedimentos formais e legais exigidos, através da monitorização, processamento e optimização inteligentes de toda a gestão operacional. (ISA - Intelligent Sensing Anywhere, S.A)

A ISA pauta-se por um conjunto de valores que pretende preservar ao longo do tempo, tais como trabalho com paixão, competência, inovação aberta, humildade e ambição. (ISA - Intelligent Sensing Anywhere, S.A)

Sendo uma empresa de renome, a estratégia utilizada pela ISA tem por objectivo principal manter esse estatuto, visando neste sentido consolidar a quota de mercado e expandir para novas áreas geográficas, estabelecer relações prolongadas com os clientes e dar continuidade aos investimentos de I&DT.

Neste sentido, também é necessário o desenvolvimento e aplicação de certos princípios de gestão como a capacidade de se adaptar a um ambiente externo em constante mutação, respeito pelo outro, honestidade, transparência e cumprimento dos compromissos assumidos.

Pelo recurso a uma análise interna e externa à ISA, podemos classificar como pontos fortes: a) o facto de possuir uma equipa jovem, dinâmica, qualificada e motivada; b) a base atual dos seus clientes assentar em contratos plurianuais; c) ter atividade comercial com clientes fidelizados e atuar com produtos maduros e em mercados desenvolvidos; d) transferência de tecnologia e conhecimento adquiridos ao longo de 25 anos de experiência; e) reconhecimento da capacidade de coordenação e liderança das equipas em todas as áreas da organização e, f) compromisso das pessoas da organização com a gestão de topo. Por outro lado, como pontos fracos destaque-se: a) a falta de prioridade no investimento nos produtos de Oil&Gas até ao processo de cisão, pois nos últimos 4 anos priorizou-se a área de negócio da energia; b) pouca pró-atividade na gestão da contas chave; c) índices remuneratórios poucos concorrenciais o que dificulta a captura de talentos e, d) défice da qualidade de informação disponível. De igual modo, a ISA

encontra um vasto conjunto de oportunidades que pode aproveitar, nomeadamente: a) o seu reconhecimento como empresa de referência no mercado de GPL (Gás de Petróleo Liquefeito); b) investir no mercado Europeu, pois tem uma percentagem reduzida de soluções de telemetria e assim consegue aproveitar uma boa margem de progressão; c) investir no mercado da América do Norte e na parceria com o cliente *Telsen 21*; d) resposta mais qualificada e eficaz, com maior envolvimento e participação dos colaboradores na gestão e desenvolvimento do negócio e, e) reforço de uma rede de parceiros estratégicos orientados para o negócio e para a inovação. Ao invés, como principais ameaças enfrentadas pela ISA é de destacar: a) a falta de foco no mercado e nas suas tendências; b) aumento da capacidade da concorrência com produtos e serviços que se diferenciam pela tecnologia e pelo preço e, c) custos fixos desajustados face ao volume de negócios atual.

A ISA é dotada de capital social no valor de 1,8 milhões de euros.

1.2 - Historial da empresa

A ISA foi a primeira empresa a nível mundial no lançamento de soluções de telemetria aplicadas à monitorização de tanques, redes e contadores de gás. As soluções de telemetria da ISA foram sempre evoluindo graças ao forte investimento em I&DT.

Por outro lado, tem vindo progressivamente a alargar o seu raio de intervenção, desenvolvendo novas soluções de telemetria na área da eficiência energética, leitura de contadores (eletricidade, água e gás), saúde (monitorização de sinais vitais), *Ambient Assisted Living* (monitorização de quedas de idosos) e segurança (alertas de ocorrências de incêndios, fugas de gás, inundações, intrusão, acessos, etc.).

Em 2008 a ISA alargou a sua oferta de *smart metering* até à eletricidade e à água, tendo sido o primeiro produto desenvolvido neste ramo o *iMeter*, que foi premiado em vários eventos internacionais e nacionais. Ainda neste contexto, a ISA foi premiada e reconhecida internacionalmente pelo *Gartner*¹ como uma das empresas com maior potencial na área das aplicações de *smart cities*.

¹ O Gartner, Inc. (NYSE:) é uma empresa de consultoria, líder mundial na pesquisa de tecnologias da informação.

É dona de uma forte tradição de I&DT, apresentando um investimento médio continuado de cerca de 40% do volume de negócios em I&DT. Decorrente da sua aposta na inovação, empenho, capacidade de desenvolver novos produtos e implementar soluções completas em várias áreas distintas, tem vindo a conquistar um lugar de destaque em vários mercados internacionais.

A par da sua expansão, a ISA constituiu delegações com escritórios próprios em Espanha e França (2006) e constituiu a ISA Sul América no Brasil, em S. Paulo (2007). Em 2009 consolidou a sua presença nos mercados de Espanha, Itália, França, Angola e Brasil. Em 2010 inaugurou novos mercados com as suas soluções, entre eles, Argentina, Peru, Chile, Canadá, Colômbia, Uruguai, África do Sul, Nigéria, Quênia, Suécia, Dinamarca, Áustria, Israel e Austrália. Em 2010, a empresa também intensificou a sua presença nos mercados da América do Sul e criou escritórios nos Estados Unidos da América, alavancando a sua atividade nesse continente e fomentou novas parcerias com entidades locais.

A empresa tem sido distinguida com inúmeros prémios de inovação, quer a nível nacional quer internacional, por várias entidades. Este reconhecimento é evidenciado pela seleção da ISA pela COTEC Portugal para a sua rede de PME's Inovadoras e pela atribuição de vários prémios nomeadamente: Butagaz (2001); Repsol BUTANO (2002); PrimaGaz (2003); Repsol Combustíveis (2005); Prémio Coimbra Inovação e Excelência atribuído pela Câmara Municipal de Coimbra e Universidade de Coimbra (2006); Innovation Award, atribuído nos *European Utility Awards na Metering Europe 2006* em Copenhaga (2006); prémio Empresas TI - Internacionalização, atribuído pelo ICEP (Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal) e pela ANETIE (Associação Nacional das Empresas, das Tecnologias da Informação e Electrónica) à empresa portuguesa de tecnologias de informação que mais se distinguiu no seu processo de internacionalização (2006); Unicer 2005, 2006, 2007, 2008, 2009; Prémio de Internacionalização Gesventure em 2009 nomeação pela *Berg Insight* no seu relatório «*Smart Metering in Western Europe Report 2009*» como um dos *players* centrais na indústria de *Smart Metering*; Representante Português nos EEP Awards - Prémio de Inovação Ambiental 2010; Nomeação para o Troféu PME CCLF 2010; Estatuto PME líder IAPMEI 2010; Troféu Inovação Diário as Beiras e Caixa Geral de Depósitos 2010; Prémio nacional de Inovação Ambiental Industria e Ambiente 2010; prémio parceiro na Inovação *Optimus Innovation Awards 2011* e Atribuição pela Gartner do título de *Cool Vendor 2012 for Smart City Applications*.

Em 2012 registou-se a sua entrada em bolsa na *Euronext Lisbon* e nessa altura a sua cotação bolsista encontrava-se nos 5,15€.

Foi em Novembro de 2014 que se registou um marco muito importante na história e percurso da ISA, o qual se reporta à sua cisão. Até à data, a ISA encontrava-se dividida em duas áreas de negócio, a *ISA Energy* e a *ISA Oil&Gas*. Assim, no início de 2014 o Conselho de Administração da ISA decidiu propor aos acionistas uma autonomização das duas unidades de negócio através de um processo de cisão simples da sociedade que permitisse a cada uma delas uma maior visibilidade e transparência junto do mercado. Em consequência, a ISA recentrou a atividade naquilo que é o seu *core business*, a área de *Oil&Gas* e, promoveu a criação de uma nova empresa na área da eficiência energética, a *ISA Energy Efficiency, SA*. Vinte e cinco anos após a sua constituição e fruto desta cisão a ISA recentra-se, portanto, na venda de soluções M2M «chave-na-mão» para o mercado de *Oil&Gas*, desenvolvendo serviços, produtos e soluções inteligentes de telemetria e gestão remota, otimização e gestão logística de redes de distribuição, tanques e contadores de combustíveis e gás, conjuntamente com o desenvolvimento de soluções de *Smart Homes*. O capital social da ISA reduziu-se para 1080000€ devido à transferência de 720000€ de capital social para a nova sociedade. Após a cisão, a *ISA Intelligent Sensing Anywhere* possui atualmente 47 colaboradores.

1.3 – Estrutura organizativa

Após o processo de cisão a estrutura da ISA foi reformulada e aquela que atualmente vigora encontra-se representada no organigrama matricial, ilustrado pela Figura 1. O organigrama é o diagrama usado para representar as relações hierárquicas dentro de uma empresa, ou simplesmente a distribuição dos sectores, unidades funcionais e cargos e a comunicação entre eles. A estrutura matricial é usada para representar organizações que não apresentam uma definição clara das unidades funcionais, mas que se encontram organizadas em grupos de trabalhos por projetos, ou seja, representa organizações que trabalham orientadas por projetos, onde um projeto agrega vários elementos funcionais.

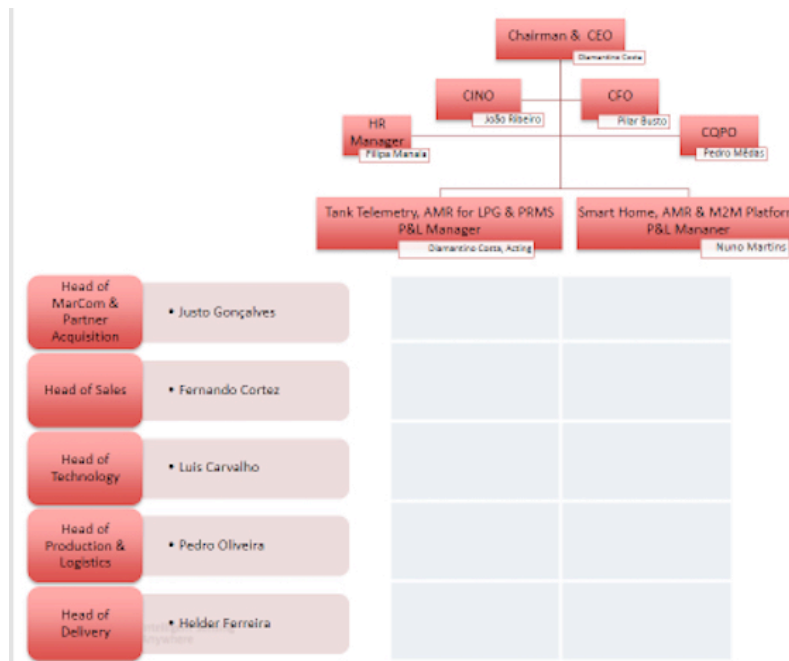


Figura 1 – Organograma da ISA

1.4 – Ambiente externo: clientes, fornecedores e concorrentes

A carteira de clientes da ISA é bastante vasta, quer a nível nacional quer internacional, pois dela fazem parte os seguintes: EDP (Energias de Portugal), BP (British Petroleum), Shell, Butagaz, PrimaGaz, Repsol, Vodafone, PT Inovação, Orange, France Telecom, Águas do Mondego, Águas de Coimbra, Águas de Portugal, Cimpor, Universidade de Coimbra, entre outros. Também tem desenvolvido várias parcerias de negócio com diversas entidades, tais como com o Goitek, CoimbraSoft, CTGA (Centro Técnico de Gestão Ambiental), Secure Networks, GD Aparatus, Meticube, entre outros.

O principal fornecedor da ISA é uma empresa portuguesa, sediada em Águeda denominada HFA – Henrique, Fernando & Alves S.A, que se dedica à montagem e teste de equipamento electrónico e de telecomunicações.

Em termos de concorrentes, os principais adversários que a ISA enfrenta são a *Sillicon Controls Pty Ltd* (fornece sistemas de tecnologias da informação e de engenharia, sendo especializada em sistemas de soluções integradas para aplicações de monitorização remota) e *AIUT Sp. z o. o. Ltd.* (oferece produtos e soluções no âmbito da gestão e distribuição de combustíveis, soluções e serviços de engenharia no âmbito da automação e engenharia eléctrica, controlo de processos e gestão da produção).

CAPÍTULO 2 – Impacto da Implementação de Programas de Incentivos nas Pequenas e Médias Empresas

As PME's assumem um papel muito relevante no plano económico e social. No plano económico, dado o peso destas empresas sobre o produto, sobre investimento e sobre as interdependências do tecido económico e, no plano social, dada a sua importância na criação e no nível de emprego que proporcionam. “As micro, pequenas e médias empresas são o motor da economia europeia. São a principal fonte de criação de postos de trabalho, desenvolvem o espírito empresarial e a inovação na UE, sendo por isso cruciais para fomentar a competitividade e o emprego” (Comissão Europeia, 2006). De acordo com dados fornecidos pelo INE (Instituto Nacional de Estatística), em 2011 existiam mais de 1,1 milhões de PME, o equivalente a 99,9% do conjunto de empresas em Portugal. Por estes dados se percebe a importância das PME em Portugal, pois são responsáveis por quase dois terços da produção nacional.

“A categoria de micro, pequenas e médias empresas é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros”².

De forma a ilustrar a importância das PME no tecido empresarial português, apresenta-se no anexo A o Quadro 1 que ilustra o sector empresarial português e onde se verifica que as PME são responsáveis por um volume de negócios de 219.964.288€ (correspondente a 54,8% do volume de negócios total em Portugal) e por empregar 3.071.709 pessoas.

2.1 – Incentivos às empresas

Os sistemas de incentivos de investimento nas empresas são instrumentos fundamentais de dinamização da economia em matéria da promoção da inovação e do desenvolvimento regional. Tendo em conta o atual estado da economia portuguesa, os incentivos ao investimento empresarial visam o crescimento da produtividade das empresas e da sua competitividade, favorecendo a internacionalização destas e a economia em geral.

² Fonte: Diário da República, Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro, ANEXO art.º 2.º.

Existem diversos sistemas de incentivos, como por exemplo: a) Sistemas de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento, com o objectivo de aumentar a intensidade de I&D nas empresas; b) Sistemas de Incentivos à Inovação, que visam promover a inovação no tecido empresarial traduzindo-se na produção de novos bens e serviços ou na introdução de melhorias significativas nos já existentes; c) Sistemas de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, que pretendem reforçar a capacitação empresarial das PME através da inovação organizacional, aplicando novos métodos e processos organizacionais com vista a incrementar a flexibilidade e a capacidade de resposta no mercado global; d) Vales de Internacionalização, Inovação, Empreendedorismo e I&D, que têm por objetivo aumentar a intensidade de I&D nas empresas, aumentar os projetos e atividades de cooperação entre empresas e com as restantes entidades do sistema de I&D, desenvolver novos produtos e serviços, em especial em atividades de maior intensidade tecnológica e aumentar a participação nacional nos programas e iniciativas internacionais de I&D; e e) Sistema de Incentivos à Promoção da Eficiência Energética e da Utilização das Energias Renováveis nas Empresas em que os apoios têm como objetivo específico a implementação de ações que visem aumentar a eficiência energética e a utilização de energias renováveis para autoconsumo nas empresas.

Os sistemas de incentivos regem-se por um conjunto de princípios orientadores para que apenas os melhores projetos sejam selecionados para receber apoios. De acordo com o conjunto de normas estabelecidas no Enquadramento Nacional de Sistemas de Incentivos ao Investimento nas Empresas (Decreto-Lei n.º 287/ 2007, de 17 de Agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março), os critérios de seleção são os seguintes:

- a) Focalização em investimentos que visam o acréscimo da produtividade e competitividade, favorecendo o desenvolvimento territorial e a internacionalização da economia;
- b) Concentração dos apoios em atividades que produzam resultados económicos positivos;
- c) Prioridade aos projetos de investimento em atividades de produção de bens e serviços transacionáveis ou internacionalizáveis;
- d) Sustentabilidade dos investimentos, garantida pela viabilidade económica;
- e) Seletividade nos investimentos a financiar com vista a satisfação das metas e resultados;

- f) Proporcionalidade entre o incentivo e as externalidades positivas geradas com o desenvolvimento do projeto;
- g) Respeito pelos princípios de igualdade de géneros e de oportunidades;
- h) Celeridade de decisão proporcionada pelo modelo de gestão do sistema de incentivos.

2.2 – O QREN

O QREN ocorreu entre 2007 e 2013, tendo sido implementado com o objectivo de aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal. Durante a sua vigência, o QREN teve como objectivos principais a valorização do conhecimento, da ciência, da tecnologia e da inovação, bem como a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico, sociocultural e qualificação territorial. A prossecução dos objetivos estratégicos do QREN é assegurada pela concretização de três Agendas Operacionais Temáticas (AOT) (QREN, 2015)³:

1 – Agenda Operacional para o Potencial Humano: visa a promoção das qualificações escolares e profissionais dos cidadãos, promovendo o emprego e a sua inclusão social.

2- Agenda Operacional para os Factores de Competitividade: visa estimular a qualificação do tecido produtivo através do estímulo ao empreendedorismo, inovação e desenvolvimento tecnológico.

3- Agenda Operacional para a Valorização do Território: visa melhorar a atratividade das regiões de Portugal para o investimento produtivo e melhoria das condições de vida das populações.

A operacionalização das AOT é assegurada pelos Programas Operacionais (PO) do QREN (QREN, 2015):

a) PO Temáticos: PO Potencial Humano, cofinanciado pelo Fundo Social Europeu (FSE); PO Factores de Competitividade, cofinanciado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e PO Valorização do Território, cofinanciado pelo Fundo de Coesão.

³ QREN (2015) “Boletim Informativo QREN n.º 26”. Agência para o Desenvolvimento e Coesão, IP.

- b) PO Regionais do Continente: PO Norte, PO Centro, PO Lisboa, PO Alentejo, PO Algarve, cofinanciados pelo FEDER.
- c) PO das Regiões Autónomas: PO Açores e PO Madeira, cofinanciados pelo FSE e FEDER.
- d) PO de Cooperação Territorial: Transnacional, Transfronteiriça, Inter-regional e Redes de Cooperação inter-regional, cofinanciados pelo FEDER.
- e) PO de Assistência Técnica: PO de Assistência Técnica FEDER, cofinanciado pelo FEDER e PO de Assistência Técnica FSE, cofinanciado pelo FSE.

A execução do QREN é viabilizada pela mobilização de 21,5 milhões de euros cuja utilização será repartida em 3 orientações:

- 1- Reforço das dotações destinadas à qualificação dos Recursos Humanos;
- 2- Reforço do financiamento dirigido à Promoção do Crescimento sustentado da economia portuguesa;
- 3- Reforço da relevância financeira dos PO Regionais do Continente.

Na figura 2 pode ver-se a distribuição dos fundos comunitários executados por região, notando-se que as regiões Norte e Centro são as mais dotadas.

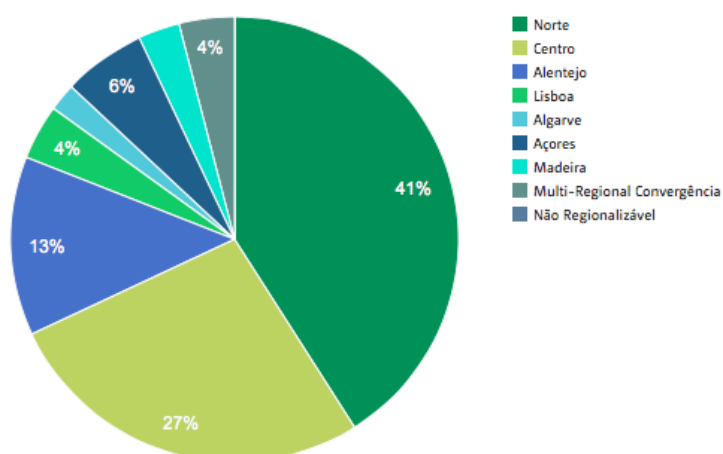


Figura 2 – Distribuição dos fundos comunitários por região. Fonte: <http://www.qren.pt/np4/3339.html> (14-05-2015)

No final do quarto trimestre de 2014 a taxa de execução do QREN registou 86% de dotação total de fundos previstos a executar até 2015. Ao nível dos fundos, destaca-se a evolução registada no FSE que atingiu 95% da taxa de execução, acima dos 86% de execução do QREN e em seguida apresenta-se o FEDER, com 83%, e depois o Fundo de Coesão, com 80%, tal como se encontra ilustrado pela Figura 3:

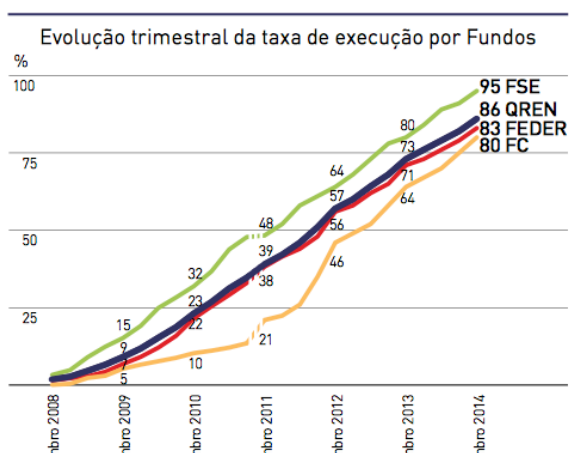


Figura 3 – Evolução trimestral da taxa de execução por fundos. Fonte: http://www.qren.pt/np4/file/4845/boletim_informativo_n26.pdf (14-05-2015.)

Os PO com maior destaque no que respeita à taxa de execução foram os PO Açores FSE, PO Açores FEDER, PO Potencial Humano, PO Madeira FSE, PO Madeira FEDER e PO Valorização do Território.

No período em análise a Agenda Temática Potencial Humano representou 47% do total da despesa validada, a Agenda Temática Factores de Competitividade representou 25% dos fundos executados e a Agenda Temática Valorização do Território representou 29% do total dos fundos executados.

No final de 2014, 111% das verbas do QREN estavam destinadas ao financiamento de projetos aprovados, correspondendo a mais três pontos percentuais do que no terceiro trimestre de 2014. A taxa de compromisso acima de 100% é justificada por uma prática de gestão que procura assegurar um total de absorção dos recursos disponíveis no final dos ciclos de programação. Em dezembro de 2014 o diferencial entre compromisso e execução do QREN era de 25 pontos percentuais, inferior ao registado no final do terceiro trimestre.

De acordo com uma avaliação estratégica ao QREN, durante o seu período de vigência (2007-2013) verificou-se que os instrumentos de política pública de apoio à inovação e à internacionalização apoiados pelo QREN contribuíram para trazer às atividades de inovação e internacionalização um maior número de empresas, nomeadamente PME's. Entre 2007 e 2009 foram aprovados 607 projetos no domínio de I&DT e entre 2007 e 2012 foram aprovados 3.027 projetos neste mesmo domínio. Durante o período em que o QREN vigorou salienta-se também a criação de postos de trabalho qualificados com o reforço do recrutamento de engenheiros para as empresas. Destaca-se também o apoio em estágios no estrangeiro com predomínio de estagiários com níveis de qualificação mais elevados. Constatou-se igualmente que as intervenções apoiadas pelo QREN terão correspondido a uma melhoria do desempenho competitivo das empresas com projetos apoiados (Avaliação Estratégica do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) 2007-2013 , 2013)⁴.

2.3 – Programa Operacional Temático Fatores de Competitividade

Dado que o projeto alvo de análise no capítulo 3 se refere a uma candidatura ao QREN, mais especificamente ao PO Factores de Competitividade (COMPETE), irá ser dado destaque a este programa ao longo da exposição. Até ao final de Dezembro de 2014, pela Agenda Factores de Competitividade, foram apoiadas 13.252 empresas através dos sistemas de incentivos. Destas empresas 2.148 foram apoiadas no início da sua atividade, onde 929 pertenciam a sectores intensivos em conhecimento e alta tecnologia.

Antes de se prosseguir para uma referência mais detalhada sobre o PO Factores de Competitividade na sua vertente de atuação, é pertinente fazer-se um breve enquadramento do tecido empresarial português e do empreendedorismo em Portugal para depois se compreender melhor os eixos de atuação deste programa operacional.

O tecido empresarial português é predominantemente composto por empresas de pequena dimensão orientadas para o mercado interno e para atividades não transacionáveis, sendo os produtos caracterizados por pouca intensidade em tecnologia e conhecimento. (COMPETE, 2012). As atividades que em Portugal se revelam com uma

⁴ Observatório do QREN (2013) “Avaliação Estratégica do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) 2007-2013”, lote 3.

maior vantagem comparativa inserem-se no sector dos têxteis, vestuário, couro, calçado, bebidas e cerâmica (COMPETE, 2012). Com base no *European Innovation Scoreboard 2005*, a nível de I&D e inovação, Portugal integra o grupo das economias em “*catching-up*” – evolução positiva e a ritmos mais elevados do que a média europeia. Contudo, a maioria dos investimentos realizados dizem respeito à modernização e renovação de equipamentos, fazendo com que Portugal se mantenha ainda a uma distância considerável dos padrões europeus em matéria de inovação.

As empresas da indústria transformadora concentram 45% das despesas em I&D, enquanto que o sector dos serviços concentra 53% das suas despesas em I&D. As PME's são responsáveis por 40% das despesas em I&D totais e, por sua vez, as grandes empresas atingem os 60% (COMPETE, 2012).

“A AO Factores de competitividade do QREN assume como seu objectivo central a contribuição para a promoção de níveis de crescimento económico que assegurem o retorno sustentado da trajetória de convergência real da economia portuguesa com a União Europeia (UE), baseada na competitividade do país e das suas regiões, das empresas e dos territórios”.⁵ As prioridades desta agenda assentam em quatro pontos: i) qualificação do tecido produtivo, ii) maior orientação para os mercados internacionais por via do aumento da produção transacionável ou internacionalizável, iii) qualificação da administração pública e da eficiência do Estado, promovendo um serviço público centrado nos cidadãos e nas empresas, e promoção de uma economia baseada no conhecimento e na inovação através do estímulo ao desenvolvimento científico e tecnológico e, iv) promoção do empreendedorismo⁶. Para dar resposta a estas prioridades, o PO Factores de Competitividade definiu os seguintes eixos prioritários de atuação:

1. Conhecimento e desenvolvimento tecnológico – reforçar a interação entre instituições de ensino superior, instituições de I&D e empresas, e promover o incentivo ao desenvolvimento de projetos de I&DT colectivos;
2. Inovação e renovação do modelo empresarial e do padrão de especialização – promover a inovação do tecido empresarial através do incremento da produção transacionável, reforçar a orientação das empresas portuguesas para mercados internacionais, bem como para o empreendedorismo e promover a produtividade e a capacidade de internacionalização;

⁵ Fonte: COMPETE (2012). “Programa Operacional Temático Factores de Competitividade 2007-2013”.

⁶ Fonte: COMPETE (2012) “Programa Operacional Temático Factores de Competitividade 2007-2013”.

3. Financiamento e partilha de risco da inovação – dinamizar a utilização de novos instrumentos para potenciar o financiamento a PME's, estimular o capital de risco na criação e desenvolvimento de empresas e incrementar o empreendedorismo jovem e feminino para a atividade empresarial;
4. Uma administração pública eficiente e de qualidade – melhorar a qualidade de vida dos cidadãos, reforçar a confiança dos cidadãos no Estado e aumentar a transparência da ação administrativa.
5. Redes e ações colectivas de desenvolvimento empresarial (entendem-se por ações coletivas aquelas que são promovidas por instituições públicas ou por entidades privadas sem finalidade lucrativa) – desenvolver estratégias de criação de novos polos de crescimento, reforçar a oferta de serviços às empresas, promover a formação de redes e outras formas de parcerias e cooperação;
6. Assistência técnica – gerir e implementar de forma eficiente o programa.

Em suma, os impactos das intervenções apoiadas pelo POFC podem ser sumariados em três categorias: maior dinâmica da produção de transacionáveis, maior intensidade tecnológica da produção nacional e alteração do perfil de especialização internacional da economia portuguesa.

Os incentivos às empresas constituem uma das áreas de intervenção definidas pelo POFC e podem aqui ser encontrados três tipologias de Sistemas de Incentivos (SI) diferentes: Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização das PME, Sistema de Incentivos à Inovação e Sistema de Incentivos de I&DT.

No primeiro tipo de sistema de incentivos, Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização das PME, o objetivo consiste em apoiar projetos de investimento levados a cabo por empresas, entidades públicas, associações empresariais ou entidades do sistema científico e tecnológico, a título individual ou em cooperação. Os projetos apoiados devem verificar a promoção da competitividade das empresas através do aumento de produtividade, da flexibilidade e da capacidade de resposta e, presença ativa das PME no mercado global. Assim sendo, podem assumir a modalidade de projeto individual, projeto conjunto, projeto de cooperação (apresentado por uma PME ou consórcio liderado por PME que resulte de uma ação de cooperação interempresarial) ou projeto simplificado de inovação (apresentado por uma PME para aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação). Os sectores de atividade abrangidos por este sistema de incentivos são os seguintes: indústria, comércio, serviços, turismo, energia, transportes/logística e

construção. Um vasto número de tipologias de investimento é abrangido por este SI, nomeadamente:

1. Propriedade industrial;
2. Criação de marcas;
3. Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos – melhoria das capacidades de desenvolvimento de produtos, processos e serviços;
4. Organização e gestão das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) – introdução de novos modelos de organização do trabalho, reforço das capacidades de gestão, introdução de TIC, melhorias de *layout* e ações de *benchmarking*;
5. Qualidade - certificação no âmbito do Sistema Português da Qualidade, certificação de produtos e serviços e implementação de serviços de gestão pela qualidade total;
6. Ambiente – investimentos associados com o controlo de emissões, gestão de resíduos, gestão eficiente da água, sistemas de gestão ambiental, entre outros;
7. Inovação – investimentos associados à aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação e certificação, sistemas de gestão da investigação, desenvolvimento e inovação;
8. Diversificação e eficiência energética – aumento da eficiência energética e diversificação das fontes de energia através da utilização de recursos renováveis;
9. Economia digital – inserção das PME na economia digital e melhoria dos modelos de negócio através da utilização das TIC;
10. Comercialização e marketing;
11. Internacionalização - conhecimento de mercados, desenvolvimento e promoção internacional de marcas, presença em mercados internacionais;
12. Responsabilidade social e segurança e saúde no trabalho;
13. Igualdade de oportunidades.

No caso do Sistema de Incentivos de I&DT, o objetivo genérico é a obtenção de novos produtos, serviços ou processos economicamente viáveis. Intervém a nível da capacitação e reforço das competências internas de I&DT e da valorização de resultados de I&DT junto das empresas. Em termos de objetivos mais específicos, estes são os seguintes: intensificar o esforço empresarial em I&DT, criar novos conhecimentos com vista ao aumento da competitividade das empresas, promover a inserção das empresas em redes internacionais de conhecimento, promover a cooperação e o desenvolvimento de projetos de I&DT, estimular a demonstração, experimentação tecnológica, disseminação e a

transferência de tecnologia para o sector empresarial. Os beneficiários deste SI são empresas, entidades do sistema científico e tecnológico e associações empresariais, que pertençam aos seguintes sectores de atividade: indústria, comércio, serviços, turismo, energia, transportes/logística e construção. As modalidades de projetos apoiadas pelo SI são projetos individuais, projetos em copromoção (projetos realizados em parceria entre empresas ou entre estas e entidades do sistema científico e tecnológico), projetos mobilizadores, vale I&DT (projetos promovidos exclusivamente por PME visando a aquisição de serviços de I&DT) e I&DT colectiva (projetos promovidos por associações empresariais que resultem da identificação de problemas e necessidades de I&DT partilhados por um conjunto significativo de empresas) (COMPETE - Programa Operacional Fatores de Competitividade, 2015). As despesas elegíveis compreendem custos relacionados com o pessoal técnico dedicado às atividades, despesas de investigação e consultoria contratada a terceiros, custo de matérias-primas e materiais, equipamentos, instrumentos, software, entre outros, necessários ao desenvolvimento do projeto e ainda, despesas relacionadas com a promoção e divulgação dos resultados do projeto.

Por último, o SI à Inovação pretende estimular o investimento em inovação, produção de novos bens e serviços e expansão de capacidades de produção em sectores de conteúdo tecnológico ou com procuras internacionais dinâmicas. Os objetivos específicos deste SI consistem em promover a inovação no tecido empresarial através da produção de novos bens, serviços e processos, introdução de melhorias tecnológicas e reforço da sua orientação para mercados internacionais, estimular o empreendedorismo qualificado e o investimento em novas áreas com potencial de crescimento. Estes SI destina-se apenas a empresas, cujo sector de atividade seja um dos seguintes: indústria, comércio, serviços, turismo, energia, transporte e logística e reveste a categoria de incentivo reembolsável (só no caso de determinadas despesas elegíveis previstas na legislação o incentivo é não reembolsável). Os investimentos elegíveis nesta categoria de SI respeitam às seguintes tipologias de despesas:

1. Aquisição de máquinas e equipamentos diretamente relacionados com o desenvolvimento do projeto, bem como equipamentos informáticos;
2. Instalação de sistemas energéticos para consumo próprio utilizando fontes de energia renováveis;
3. Software específico relacionado com o desenvolvimento do projeto;

4. Estudos, diagnósticos, auditorias, planos de marketing, projetos de engenharia e arquitetura associados ao projeto;
5. Investimentos na área das energias renováveis e eficiência energética;
6. Custos associados a pedidos de direitos de propriedade industrial;
7. Despesas relacionadas com alugueres de equipamento e espaços de exposição, deslocações, alojamento e contratação de serviços especializados no âmbito de ações de prospecção de mercados externos e ações de promoção de marketing internacional;
8. Despesas inerentes à certificação de sistemas, produtos e serviços;
9. Despesas inerentes ao desenvolvimento de sistemas de gestão pela qualidade total;
10. Implementação de sistemas de planeamento e controlo;
11. Despesas relacionadas com o desenvolvimento de marcas próprias;
12. Investimentos em formação de recursos humanos no âmbito do projeto.

2.4 – Motivações, vantagens e dificuldades da participação em programas de incentivos

Quanto maior a dimensão das empresas, maior a probabilidade de se envolverem em programas de incentivos. As empresas que participam em programas de incentivos de I&D e colaboram com outras empresas/instituições produzem um *output* mais inovador do que se o fizessem sozinhas. Deste modo podem partilhar custos e riscos, explorar tecnologias complementares que lhes permita poupança de custos e podem beneficiar ainda de um conjunto de externalidades positivas. As motivações para concorrerem a programas de incentivos variam de acordo com a organização em causa e com o tipo de projeto, podendo ser divididas em quatro categorias (Fisher, Wolfgang, & Vonortas, 2009):

- a) Tecnológicas: aceder a recursos complementares, alcançar um maior leque de competências em determinado domínio tecnológico, manter-se atualizado em determinado domínio tecnológico e explorar diferentes oportunidades tecnológicas;
- b) Criação de redes: encontrar novos produtos e promover a interação entre o utilizador do produto ou entre serviço e o seu produtor;
- c) Custos e riscos: partilha de custos de I&D, partilha do risco inerente ao projeto de modo a reduzir a incerteza e obtenção de financiamento;

d) Mercado e comércio: criação de produtos inovadores, aumentar a velocidade com que a inovação chega ao mercado, permitir a entrada num novo mercado e controlar o desenvolvimento do mercado;

Para além dos motivos acima mencionados, para as empresas concorrerem a estes programas convém ainda realçar os benefícios que estas conseguem aproveitar com a participação nestes programas, que de acordo com Kaar (2011), se prendem essencialmente com: a) redução do tempo de introdução de produtos no mercado (a participação nestes programas pode acelerar o processo de introdução de um novo produto no mercado, pois o tempo é um fator muito importante para empresas que operam em ambientes que sofrem alterações de forma rápida); b) *outsourcing* de I&D (muitos dos programas de financiamento permitem às empresas a possibilidade de subcontratar o trabalho de I&D a universidades ou outras instituições de investigação, dando a possibilidade de atingir os resultados esperados sem ter que financiar todos os custos); c) aquisição de direitos de propriedade intelectual (ser o pioneiro no lançamento de um produto para o mercado pode conferir uma vantagem competitiva considerável às empresas e a aquisição de direitos de propriedade intelectual é o motor para que isso seja possível); d) acesso a novas tecnologias (a colaboração com outras empresas, universidades e/ou centros de investigação oferece às empresas a possibilidade de adquirir novos conhecimentos de tecnologias); e) reforço da reputação da empresa (uma melhor reputação empresarial é sinónimo de um efeito positivo na marca da empresa) e, f) impactos económicos positivos (um dos objetivos primordiais das PME's é assegurar que a sua participação em projetos tenha um efeito direto positivo sobre o resultado da empresa).

As empresas procuram parceiros de colaboração para os projetos, pois podem não ter tecnologia suficiente disponível para os desenvolverem sozinhas. O projeto pode parecer promissor, mas podem ainda existir algumas incertezas e, como tal, a empresa pode sentir necessidade de partilhar custos e riscos. Por outro lado, as empresas também se confrontam com algumas dificuldades e barreiras no acesso aos programas de incentivos, dificuldades essas que se relacionam com falhas de informação quanto às opções de financiamento, quanto às condições de participação e quanto às instituições que possam apoiar as empresas durante a candidatura e com a gestão do projeto e, também, custos elevados de participação em termos de tempo e pessoal requeridos (Fisher, Wolfgang, & Vonortas, 2009).

A participação neste tipo de programas consome tempo e esforço a nível de coordenação e gestão do projeto. Nas situações em que há colaboração entre empresas de diferentes países, as diferenças culturais e a distância física entre os parceiros pode pesar negativamente na eficiência dos esforços desenvolvidos e, por vezes, é necessário tomar precauções adicionais, como por exemplo através da aquisição de patentes para se protegerem contra um eventual comportamento oportunista dos parceiros de colaboração.

2.5 – De onde provêm os incentivos: os Fundos Estruturais

Durante os anos 30 e 40, a Europa sentiu os efeitos da Grande Depressão Mundial que causou reduções acentuadas nos rendimentos familiares, na atividade económica e no comércio mundial, originando posteriormente um aumento desmedido no desemprego, nos níveis de pobreza e uma acentuação das disparidades (Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados, 2013)⁷.

Estes desequilíbrios sociais foram ainda mais agravados com a II Guerra Mundial. Para promover a correção das desigualdades entre os Estados Membros, foi criada em 1957 a Comunidade Económica Europeia (CEE). Contudo, os estados fundadores da CEE (Bélgica, Itália, Luxemburgo, França, Holanda e Alemanha) não privilegiavam a prossecução da coesão económica, social e territorial, mas antes a reconstrução europeia. Os objetivos fundamentais visavam a expansão da economia, criação de emprego e melhoria das condições de vida. A estas prioridades acrescentaram-se outras relativas à promoção do emprego que justificaram a criação do FSE em 1957. Em 1975, juntou-se a este fundo o FEDER que se direciona para a redução das disparidades de desenvolvimento assinaladas entre as regiões europeias (Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados, 2013)⁸.

Desde 1988 que os regulamentos dos fundos estruturais estabelecem princípios comuns de funcionamento, que são os seguintes:

1. concentração dos recursos financeiros nas regiões menos desenvolvidas da CEE;
2. parceria entre a Comissão, Estados Membros e as autoridades regionais na programação, execução e acompanhamento das ações e investimentos;

⁷ Mateus, Augusto (Maio de 2013) “25 anos de Portugal europeu: a economia, a sociedade e os fundos estruturais” Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados.

⁸ Mateus, Augusto (Maio de 2013) “25 anos de Portugal europeu: a economia, a sociedade e os fundos estruturais” Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados.

3. programação plurianual do financiamento e das intervenções.

Em síntese, os fundos estruturais são instrumentos financeiros ao serviço da política regional da UE que tem por objetivo reduzir as diferenças de desenvolvimento entre as regiões e Estados Membros, contribuindo para a realização dos objetivos de coesão económica, social e territorial.

A intensidade do apoio comunitário é inversamente proporcional ao nível de riqueza das regiões, isto é, quanto mais rica se apresenta a região face às regiões europeias, menor a possibilidade de ver os projetos financiados por via dos fundos comunitários. Dado o seu desenvolvimento económico e social, Portugal tem-se inserido no objetivo de política regional europeia que visa o apoio das regiões menos desenvolvidas. Dentro de Portugal, a distribuição dos financiamentos não é feita de forma equitativa, pelo que o nosso país encontra-se dividido em várias regiões com diferente acesso ao financiamento estrutural: região norte, novas regiões do centro e do Alentejo, região de Lisboa, região do Algarve e região autónoma dos Açores e da Madeira. A região norte, região autónoma dos Açores e as regiões do centro e do Alentejo, beneficiam de condições mais favoráveis ao acesso aos fundos comunitários; o Algarve e a região autónoma da Madeira passaram a integrar o regime transitório e a região de Lisboa tem um acesso mais limitado aos fundos estruturais em resultado da sua evolução socioeconómica.

A gestão dos fundos estruturais é feita de forma descentralizada, de modo a dotar os Estados Membros e as regiões com capacidade de financiar projetos. As autoridades de gestão são designadas pelos Estados Membros e/ou pelas regiões como autoridades independentes e certificadas que são responsáveis pela execução eficiente dos fundos, implicando funções relacionadas com a gestão e acompanhamento do programa, gestão financeira e controlo da seleção de projetos. As autoridades de gestão funcionam como um ponto de contacto entre a Comissão Europeia e os beneficiários dos projetos (Mente & Diegelmann, 2013).

Entre 1989 e 2013 o volume total de fundos estruturais e de coesão disponibilizados para Portugal ultrapassou os 96 milhões de euros. A parcela de fundos estruturais destinada para Portugal tem vindo a diminuir gradualmente, passando de 14% para 7% do total programado para a UE (Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados, 2013)⁹.

⁹ Mateus, Augusto (Maio de 2013) “25 anos de Portugal europeu: a economia, a sociedade e os fundos estruturais” Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados

Com o alargamento da UE e com a integração de países e regiões menos desenvolvidas, isso implicou um peso crescente das verbas para a política de coesão no total do orçamento comunitário, bem como uma repartição por um número maior de estados membros. Relativamente ao QREN foi estimado um recuo na ordem dos 12% do financiamento estrutural anual atribuído face ao Quadro Comunitário de Apoio que o antecedeu.

Entre 2007-2013, o FSE e o FEDER destinaram-se a financiar a política regional em torno de vários objetivos: objetivo da convergência (acelerar a convergência dos Estados Membros e das regiões menos favorecidas da UE), objetivo de competitividade regional e emprego (promover a inovação, o espírito empresarial, proteção do ambiente e criação de mercados de trabalho) e, objetivo de cooperação territorial europeia (reforçar a cooperação transfronteiriça, transnacional e inter-regional nos domínios do desenvolvimento urbano, rural e costeiro).

Para o período de 2014-2020, o FEDER e o FSE definiram dois objetivos essenciais que visam o investimento no crescimento e no emprego e visam igualmente o reforço a cooperação transfronteiriça, transnacional e inter-regional da UE. Durante este período a UE vai disponibilizar mais de 325 mil milhões de euros, dos quais 256 mil milhões serão atribuídos ao FEDER e ao FSE. O nível de cofinanciamento para projetos apoiados pelo FEDER é adaptado consoante o nível de desenvolvimento das regiões: nas regiões menos desenvolvidas o FEDER pode financiar até 85%, nas regiões em transição o financiamento pode ir até 60% e nas regiões mais desenvolvidas o financiamento pode atingir até 50% do custo do projeto (Lecarte, 2015).

2.5.1 – Fundo Social Europeu

O FSE foi criado pelo Tratado de Roma em 1957 e foi o primeiro fundo estrutural a ser instaurado na UE. É um fundo destinado aos cidadãos no âmbito da coesão económica, social e territorial, mais especificamente à qualificação e formação profissional, promoção do emprego e combate à exclusão.

De acordo com o art.º 162º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, “a fim de melhorar as oportunidades de emprego dos trabalhadores no mercado interno e contribuir assim para uma melhoria do nível de vida, é instituído um fundo social europeu

que tem por objetivo promover facilidades de emprego e a mobilidade geográfica e profissional dos trabalhadores na União, bem como facilitar a adaptação às mudanças industriais e à evolução dos sistemas de produção, nomeadamente através da formação e da reconversão profissionais”.

Durante o período 1989-2013, os domínios de intervenção do FSE foram evoluindo consoante as necessidades encontradas e os objetivos a cumprir que se encontram sumariados no Quadro 2:

1989-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013
formação e orientação profissional	formação profissional	políticas ativas de emprego	aumento da adaptabilidade dos trabalhadores, empresas e empresários
apoios à contratação	adaptação de trabalhadores ameaçados pelo desemprego	aprendizagem ao longo da vida (formação, educação e aconselhamento)	melhoria do acesso ao emprego e à inclusão sustentável no mercado de trabalho de desempregados e inativos
orientação e aconselhamento para desempregados de longa duração	integração ocupacional de desempregados de longa duração, de jovens e de pessoas excluídas	promoção da igualdade de oportunidades	reforço da inclusão social das pessoas com deficiência
ações nos recursos humanos de dois ou mais Estados membros	igualdade de oportunidades entre homens e mulheres		qualificação do capital humano
ações inovadoras			promoção de parcerias, pactos e iniciativas através de redes de <i>stakeholders</i> relevantes

Quadro 2 - Evolução dos domínios de intervenção do FSE. Adaptado de “25 anos de Portugal Europeu – a economia, a sociedade e os fundos estruturais” – Fundação Francisco Manuel dos Santos.

A sua área de intervenção concentra-se no apoio a projetos locais, regionais e nacionais associados à promoção de um melhor acesso ao emprego a todos os cidadãos, incluindo os grupos mais desfavorecidos e pessoas com deficiências. Entre 1989-2011, o financiamento da UE através do FSE atingiu o montante de 26 mil milhões de euros, sendo que 18 mil milhões de euros eram provenientes da UE e o restante era proveniente de contrapartida pública e privada.

A repartição do financiamento pelo FSE tem apostado no seguinte:

- áreas relacionadas com aprendizagem ao longo da vida e transição para a vida ativa recebem uma parcela nunca inferior a 40% das verbas executadas;
- a qualificação inicial de jovens corresponde a 30% do total do FSE;
- investimentos associados ao pagamento de bolsas de doutoramento e pós-doutoramento, bem como apoio ao emprego científico representam cerca de 10% do FSE;
- medidas dirigidas à inclusão social de grupos desfavorecidos e medidas de criação de emprego agregam 14% do financiamento do FSE.

Atualmente apoia programas de formação profissional, requalificação e criação de postos de trabalho destinados a jovens sem ocupação, desempregados de longa data e grupos desfavorecidos, promoção de mão-de-obra qualificada e reforço do potencial humano no âmbito da investigação e desenvolvimento.

No período de programação definido pelo QREN, o FSE aprovou ações de formação em modalidades de dupla certificação, ações de reconhecimento, validação e certificação de competências nos centros de novas oportunidades, ações dirigidas a grupos desfavorecidos, estágios profissionais e bolsas de formação avançada de doutoramento e pós-doutoramento (Núcleo de Comunicação do Instituto de Gestão do FSE, IP, 2012)¹⁰. Os objetivos fixados para este período de programação, a atingir com o FSE, foram os seguintes:

- superar o défice estrutural de qualificação dos portugueses;
- promover o conhecimento científico, a inovação e a modernização do tecido económico;
- melhorar o acesso ao emprego e promover o empreendedorismo;
- promover a igualdade de oportunidades e a inclusão social;
- promover a igualdade de género.

O FSE é, então, o principal instrumento de política social comunitária onde as prioridades são definidas em parceria entre a Comissão Europeia e os Estados Membros.

¹⁰ Núcleo de Comunicação do Instituto de Gestão do FSE, IP (2012) “Fundo Social Europeu em Portugal”.

2.5.2 – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

O Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) foi instituído em 1975 encontra-se orientado para as regiões menos desenvolvidas com objetivo de promover o desenvolvimento económico e social, fomentar a inovação e o desenvolvimento sustentável das regiões. Para tal apoia sistemas de incentivos ao sector empresarial (sobretudo PME), ações de investigação e de desenvolvimento científico e tecnológico, infraestruturas de base, transporte, comunicações, energia, ambiente e renovação urbana (Quadro Comunitário de Apoio III - Portugal 2000-2006).

De acordo com o artigo 176º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, “o FEDER tem por objetivo contribuir para a correção dos principais desequilíbrios regionais da União através de uma participação no desenvolvimento e no ajustamento estrutural das regiões menos desenvolvidas e na reconversão das regiões industriais em declínio”.

O FEDER é dotado de uma grande quantidade de recursos devido à abrangência dos seus domínios de intervenção que compreendem infraestruturas, equipamentos públicos, apoios a PME, investimento empresarial, financiamento de investimento no domínio do desenvolvimento sustentável, ações e intervenções dirigidas ao aproveitamento do potencial endógeno e à promoção do desenvolvimento territorial. No Quadro 3 está ilustrada a evolução dos domínios de intervenção e de financiamento potencial do FEDER entre 1989 e 2013.

1989-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013
investimentos produtivos	investimentos produtivos	investimentos produtivos	investimentos produtivos
infraestruturas	infraestruturas	infraestruturas	infraestruturas
potencial endógeno	potencial endógeno	potencial endógeno	potencial endógeno
ambiente	ambiente	ambiente	ambiente
	educação e saúde	educação e saúde	educação e saúde
	I&DT	I&DT	I&DT
		sociedade da informação	sociedade da informação
		Turismo e cultura	Turismo e cultura
		Energias renováveis	Energias renováveis
			Habituação (novos Estados-membros)

Quadro 3– Evolução dos domínios de intervenção do FEDER. Adaptado de: “25 anos de Portugal Europeu – a economia, a sociedade e os fundos estruturais” – Fundação Francisco Manuel dos Santos.

Inicialmente o financiamento destinava-se a financiar investimentos produtivos, infraestruturas, potencial endógeno e ambiente. Com o decorrer das intervenções começaram a ser abrangidas outras tipologias de investimento, nomeadamente em I&DT, educação e saúde, turismo e cultura e energias renováveis.

O FEDER intervém a título de três objetivos de política regional:

1. Convergência – intervenção no âmbito da modernização e diversificação das estruturas económicas e na criação de emprego duradouro;
2. Competitividade regional e emprego – reforço das capacidades de I&DT, estímulo da inovação e do espírito empresarial, estímulo da eficiência energética, promoção de transportes públicos urbanos, planos para prevenir e gerir riscos naturais e tecnológicos e, garantir o acesso aos serviços de transporte e telecomunicações de interesse económico geral;
3. Cooperação territorial europeia – desenvolvimento de atividades económicas e sociais transfronteiriças, desenvolvimento da cooperação transnacional e reforço da eficácia da política regional.

O FEDER concede um apoio especial para as zonas em desvantagem geográfica ou desvantagem natural (regiões insulares, montanhosas ou pouco povoadas). As zonas ultraperiféricas também beneficiam de um tratamento privilegiado a fim de compensar o custo do afastamento.

Entre 1989 e 2011, Portugal recebeu 95 mil milhões de euros de financiamento por parte do FEDER: 43 mil milhões por parte da UE, 26 milhões por parte de entidades públicas nacionais e uma outra contrapartida privada nacional. Durante a vigência do QREN, com o financiamento do FEDER é de destacar que foram referenciadas 4826 empresas beneficiárias de ajudas diretas e 776 novas empresas cuja criação foi apoiada. Até ao final de 2011 o tipo de promotor que mais beneficiou com este fundo estrutural foi a administração autónoma local com 27% dos apoios, seguindo-se as empresas privadas com 26% dos apoios e, por fim, as entidades públicas empresariais com 21% do apoio (QREN, 2015)¹¹.

¹¹ QREN (2015) “Boletim Informativo QREN n.º 26”. Agência para o Desenvolvimento e Coesão, IP.

2.6 – Impacto dos fundos estruturais nas empresas

As PME predominam na economia portuguesa, pois estão presentes em todos os setores económicos. A estas empresas são apontadas um conjunto de lacunas de natureza variada, como por exemplo, as competências dos empresários que na maioria das vezes apresentam um *gap* em termos de formação técnica e isso reflete-se, conseqüentemente, em dificuldades acrescidas em reagir e adaptar-se às mudanças na economia. Uma outra lacuna prende-se com a reduzida capacidade das empresas portuguesas inovarem e apostarem em I&D. Com a integração de Portugal na CEE, a política nacional de apoio às empresas pretende romper com estas fraquezas em matéria de integração europeia e isto começou a ser alcançado com o apoio proveniente dos fundos estruturais.

Os fundos estruturais exercem um forte impacto no desenvolvimento económico, pois o cofinanciamento proveniente destes fundos permite o desenvolvimento de grandes projetos e acelera a sua implementação. A disponibilidade do financiamento da UE tem sido importante na velocidade de resposta às mudanças económicas, pois com o recurso a estas ferramentas de apoio europeu é possível aumentar-se a escala de abrangência de alguns projetos, melhorando a sua qualidade. Assim, é atribuído ao projeto um maior peso estratégico permitindo que este ofereça uma mais ampla gama de serviços especializados. Em alguns países, a concessão de financiamento por parte dos fundos estruturais é considerada uma marca de qualidade associada ao projeto (Bachtler & Taylor, 2003).

As intervenções dos fundos estruturais são projetadas para ajudar a desenvolver projetos/negócios em fase de arranque, bem como maximizar as perspectivas de crescimento das PME aderentes. O impacto final que se espera obter com a aplicação dos fundos estruturais nas PME tem em vista a superação de um conjunto de problemas verificados nas regiões assistidas, nomeadamente: atraso no desenvolvimento económico, declínio das indústrias tradicionais e elevado desemprego e necessidade de modernizar e diversificar as economias rurais (Comissão Europeia, 1999)¹².

Desde meados da década de 90 que houve uma definição mais explícita dos objetivos dos fundos estruturais no que diz respeito às PME, refletindo o aumento da importância da promoção deste tipo de empresas. As tipologias de medidas de apoio destinados a PME's são as seguintes (Comissão Europeia, 1999)¹³:

¹² Comissão Europeia (1999) “*Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*”.

¹³ Comissão Europeia (1999) “*Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*”.

- Assistência financeira com o objetivo de promover a expansão das PME e ajudar a fortalecer a capacidade produtiva;
- Engenharia financeira com o objetivo de introduzir novos tipos de financiamento para PME;
- Serviços de assessoria empresarial, de modo a promover vários tipos de apoio consultivo às PME;
- Inovação e tecnologia, com medidas destinadas a promover a inovação e a tecnologia nas PME;
- Investimentos em infraestruturas de pequena dimensão para PME's, como por exemplo, espaços de trabalho;
- Medidas de formação PME, com o objetivo de apoiar o desenvolvimento de competências de empreendedorismo e gestão das PME;
- Outras medidas: medidas para promover PME's em setores específicos e iniciativas destinadas a ajudar mulheres empresárias e à introdução de jovens no mercado de trabalho.

Com base no relatório da Comissão Europeia “*Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*” de Julho de 1999, foi recolhida informação junto de 1072 PME assistidas pelos fundos estruturais relativamente a questões que procurassem identificar o impacto sobre a empresa do apoio recebido.

A amostra de empresas considerada inclui 267 empresas que não receberam assistência dos fundos estruturais.

O primeiro tópico a ser abordado visava perceber qual a importância da ajuda dos fundos estruturais para o desenvolvimento dos projetos nas PME. A ajuda dos fundos estruturais tem sido maioritariamente aplicada em projetos relacionados com o desenvolvimento de start-ups, concepção e desenvolvimento de produtos, planeamento estratégico de empresas, estabelecimentos comerciais e outras infraestruturas e formação dos trabalhadores/desenvolvimento de competências. As empresas quando questionadas acerca do quão importante era a ajuda dos fundos para o desenvolvimento do projeto, quase 50% afirmaram que sem a ajuda dos fundos o projeto teria sido adiado ou “reduzido”. Uma parte significativa das empresas também afirmou que sem a ajuda dos fundos o projeto não se realizaria, enquanto que outras afirmaram que o projeto teria sido realizado conforme planeado e sem alterações. Tal informação pode ser comprovada com recurso ao Quadro 4:

Contribution of EU Assistance to Projects	No Responses	Percentage
<i>Without EU assistance:</i>		
Project would not have proceeded at all	182	22.6
Project would have been delayed or scaled down	394	48.9
Project would have proceeded as planned without changes	205	25.5
Don't know or no response	24	3.0
Total	805	100.0

Quadro 4: Importância dos fundos estruturais para os projetos das PME. Fonte: “Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs”, Comissão Europeia – Julho de 1999.

Um outro tópico pretendia abordar o impacto da assistência dos fundos no desenvolvimento das PME. Antes de se chegar a conclusões sobre o impacto das ajudas dos fundos estruturais, fez-se primeiro um levantamento da relevância da ajuda comunitária do projeto para o desenvolvimento da empresa. A grande maioria das empresas afirmou que o projeto foi muito importante, mas não crucial para o seu desenvolvimento. Uma grande parte afirmou, por outro lado, que o projeto era crucial para o desenvolvimento da empresa. Desta forma, conclui-se que as intervenções dos fundos estruturais são geralmente destinadas a projetos que são susceptíveis de ter um forte impacto sobre o desenvolvimento das PME. Uma análise ao impacto dos fundos sobre a criação de emprego nas empresas, ilustrada pelo Quadro 5, sugere que houve uma variação considerável no número de novos postos de trabalho gerados, que vão desde uma média de 2,3 novos postos para PME com 1 a 9 trabalhadores e, uma média de 35,5 novos postos para empresas de maior dimensão.

SME Size Bands (Employment)	Total Assisted SMEs	SMEs quantifying impact	% increase in SME turnover	Additional jobs per SME	Total jobs by Size Band
1-9	199	117	47.20	2.30	269
10-49	368	228	20.10	7.08	1,614
50-249	224	147	33.70	21.35	3,138
Over 250	8	2	16.90	35.50	71
Total (unweighted):	799	494	31.80	10.10	5,092

Quadro 5: Impacto do apoio dos fundos sobre a criação de emprego. Fonte: “Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs”, Comissão Europeia – Julho de 1999.

Além da criação de postos de trabalho, a contribuição dos fundos estruturais trás outros benefícios para as empresas, nomeadamente (Comissão Europeia, 1999)¹⁴:

- a) desenvolvimento de novas tecnologias;
- b) cooperação com outras empresas;
- c) promoção da internacionalização;
- d) fortalecimento das cadeias de distribuição com grandes empresas;
- e) promoção da aprendizagem contínua e o desenvolvimento de competências;
- f) melhoria da consciência ambiental.

Conforme o Quadro 9 presente no anexo D, para as empresas que não foram assistidas, o facto de não terem recebido a ajuda dos fundos refletiu-se numa grande diferença no desempenho da empresa.

Fez-se uma comparação entre as estimativas de emprego criado para PME's que receberam assistência, comparativamente com aquelas que não receberam. Chegou-se à conclusão que o nível de emprego nas PME's que receberam assistência parece ter aumentado a um ritmo superior face às empresas não assistidas: uma média de 4 novos postos de trabalho em PME's que receberam assistência, contra 3 postos de trabalho criados nas PME's não assistidas, durante o mesmo período de assistência.

Em suma, os fundos estruturais têm contribuído como recursos adicionais para a promoção das PME, pois dão um contributo significativo para a criação de emprego e riqueza. Por outro lado, a ajuda comunitária também contribuiu para um reforço das estruturas de apoio às PME e à introdução de regimes inovadores nas PME, como por exemplo, engenharia financeira, internacionalização e transferência de tecnologia. Contudo, faz-se uma recomendação às medidas de apoio dos fundos estruturais que devem abranger uma maior diversidade de PME's, em vez de se concentrarem naquelas que são capazes de originar uma maior criação de emprego e riqueza.

¹⁴ Comissão Europeia (1999) “*Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*”.

CAPÍTULO 3 – Execução financeira de projetos cofinanciados

Nesta subsecção irá ser explorado o tema da execução financeira de projetos cofinanciados pelos fundos estruturais, com particular ênfase para a execução financeira de projetos abrangidos pelo Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME do Programa Operacional Fatores de Competitividade.

A execução financeira de projetos incide no cumprimento das normas estabelecidas relativas a critérios de elegibilidade das entidades e dos projetos em causa, bem como em matéria de despesas elegíveis, contabilidade do projeto, pedidos de pagamento dos incentivos e acompanhamento, controlo e encerramento do projeto.

São abrangidos pelo Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME os projetos de investimento promovidos por empresas, a título individual ou em cooperação, bem como por entidades públicas, associações empresariais ou entidades do Sistema Científico e Tecnológico (organismos de investigação e desenvolvimento, sem fins lucrativos, inseridos nos sectores Estado, Ensino Superior e Instituições privadas).

Para que se possa proceder à execução financeira de um projeto, em primeiro lugar, a entidade promotora deve reunir certos critérios de elegibilidade para que posteriormente possa submeter o seu projeto a candidatura. Os critérios a salientar são os seguintes (Silva, 2014):

1. Cumprir as condições necessárias para o exercício da atividade;
2. Ter a situação tributária e contributiva regularizada perante a administração fiscal, segurança social e entidades pagadoras do incentivo;
3. Dispor de contabilidade organizada;
4. Cumprir com os critérios de PME;
5. Apresentar situação líquida positiva no período pré-projeto;
6. Declarar que não se trata de uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação.¹⁵

Estando a entidade concorrente em condições de apresentar uma proposta de projeto para receber o apoio dos incentivos, o mesmo deve obedecer aos critérios de elegibilidade, tendo para isso que cumprir também com um conjunto de requisitos (Silva, 2014):

¹⁵ A injunção é um procedimento que permite a um credor ter um documento que lhe possibilite recorrer a um processo judicial de execução para recuperar junto do devedor o montante em dívida.

1. Ter data de candidatura anterior à data de início dos trabalhos, não podendo incluir despesas anteriores à data de candidatura;
2. Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento;
3. Iniciar a execução do projeto no prazo máximo de 3 meses após a comunicação da decisão de financiamento;
4. Não incluir despesas anteriores à data de candidatura;
5. Ter duração máxima de execução de 2 anos;
6. Corresponder a uma despesa mínima elegível de 25.000€;
7. No caso de projetos conjuntos, este deve ser previamente objeto de divulgação com vista à seleção e pré-adesão das empresas, ser sustentado por um plano de ação conjunto e identificar pelo menos 50% das PME a abranger no projeto.

Ao longo do desenvolvimento do projeto, a(s) entidade(s) promotoras realizam despesas que não resultam apenas do curso diário das suas operações, pois realizam despesas adicionais diretamente relacionadas e necessárias à execução do projeto. Para efeitos de recebimento dos incentivos, consideram-se elegíveis as despesas efetivamente pagas, identificadas e associadas à concretização do projeto e que estejam suportadas por faturas, recibos ou documentos equivalentes emitidas em nome da entidade beneficiária do projeto. Para a determinação do valor das despesas elegíveis comparticipáveis é deduzido o IVA sempre que a entidade beneficiária seja sujeito passivo deste imposto. Assim, consideram-se elegíveis as seguintes despesas, desde que diretamente relacionadas com o desenvolvimento do projeto (Regulamento de Sistemas de Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME):

- a) Ativo fixo tangível: aquisição de máquinas e equipamentos específicos e destinados às áreas de gestão, marketing, distribuição/logística, design, qualidade, segurança e saúde no trabalho, eficiência energética, energias renováveis e do ambiente; aquisição de equipamentos informáticos e software específico relacionados com o desenvolvimento do projeto (estas despesas não podem ser superiores a 35% das despesas elegíveis totais).
- b) Ativo fixo intangível, constituído por transferência de tecnologia através da aquisição de patentes, licenças e conhecimentos técnicos não protegidos por patente (no caso de PME estas despesas não podem exceder 50% das despesas elegíveis do projeto).
- c) Outras despesas: despesas relacionadas com intervenções de TOC ou ROC; estudos, diagnósticos, auditorias e planos de marketing associados ao projeto; investimentos na área da eficiência energética; custos associados aos pedidos de Direitos

de Propriedade Industrial; participação em feiras concursos internacionais e ações de marketing internacional; despesas associadas a investimentos de conciliação da vida profissional com a vida familiar e pessoal; despesas inerentes à certificação dos sistemas, produtos e serviços; despesas inerentes à implementação de sistemas de gestão pela qualidade total; implementação de sistemas de planeamento e controlo; despesas com a criação e desenvolvimento de insígnias, marcas e coleções próprias; gastos por um período até vinte e quatro meses com a contratação de um máximo de dois novos quadros técnicos a integrar por PME, com nível de qualificação igual ou superior ao nível IV.

d) No caso de projetos conjuntos, para além das categorias de despesa mencionadas acima, são elegíveis despesas com ações de divulgação e sensibilização com vista a induzir a participação de PME no projeto conjunto, ações de acompanhamento da realização de projetos nas PME, avaliação dos resultados nas PME participantes, ações de divulgação e disseminação de resultados e custos com pessoal da entidade promotora afectos às atividades. Estas despesas não podem representar mais do que 15% das despesas elegíveis totais do projeto.

Por outro lado, não são consideradas elegíveis as seguintes categorias de despesas (Regulamento de Sistemas de Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME):

- a) Transações entre entidades participantes no projeto;
- b) Custos normais de funcionamento e investimentos de manutenção e substituição;
- c) Custos de investimentos diretos no estrangeiro.

O incentivo a conceder pode revestir a forma de incentivo não reembolsável ou incentivo reembolsável. No primeiro caso, o incentivo é não reembolsável para projetos individuais até ao limite máximo de 250.000€ por projeto, para projetos conjuntos até ao limite máximo de 180.000€ por cada PME participante, para projetos em cooperação¹⁶ com limite máximo de 350.000€ por PME participante e para projetos simplificados de inovação¹⁷ o limite máximo é de 250.000€ por projeto. Para os incentivos reembolsáveis, os limites máximos são de 750.000€ por projeto para projetos individuais, 540.000€ por cada PME participante no caso de projetos conjuntos e 1.000.000€ por PME para projetos

¹⁶ Projeto apresentado por PME ou consórcio liderado por PME que se proponha a desenvolver projeto de cooperação empresarial.

¹⁷ Projeto apresentado por PME para aquisição de serviços de consultoria ou de apoio à inovação a entidades do SCT, com base na atribuição de um crédito junto destas entidades.

em cooperação (Regulamento de Sistemas de Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME).

Os incentivos concedidos ao abrigo deste SI não são cumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza.

Após a decisão de aprovação da concessão do incentivo, os beneficiários ficam sujeitos às seguintes obrigações¹⁸:

1. Executar o projeto nos termos e prazos fixados no contrato;
2. Demonstrar o cumprimento das obrigações fiscais e para com a Segurança Social;
3. Disponibilizar todos os elementos que forem solicitados pelas entidades competentes para acompanhamento, controlo e auditoria;
4. Manter as condições legais necessárias ao exercício da atividade;
5. Manter a situação regularizada perante a entidade pagadora do incentivo;
6. Manter a contabilidade organizada;
7. Manter na entidade beneficiária todos os documentos comprovantes de informações, declarações, opções de investimento e documentos comprovativos das despesas de investimento a fim de poderem ser consultados pelos Organismos intervenientes no processo de análise, acompanhamento e fiscalização dos projetos;
8. Publicitar os apoios recebidos nos termos da regulamentação aplicável;
9. Comunicar ao Organismo Técnico alterações ou ocorrências relevantes que possam por em causa os pressupostos relativos à aprovação do projeto.

O contrato de concessão de incentivos pode ser resolvido quando verificadas, pelo menos uma das seguintes situações¹⁹:

- Não cumprimento das suas obrigações, objetivos propostos e prazos relativos ao início da realização do seu investimento e sua conclusão;
- Não cumprimento das obrigações legais e fiscais;
- Prestação de informações falsas sobre a situação da entidade beneficiária.

A resolução implica a devolução do incentivo já recebido no prazo de 30 dias úteis a partir da data de notificação, acrescido de juros.

O pagamento do incentivo pode revestir diferentes formas, tais como:²⁰

¹⁸ Art.º 24º do Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME.

¹⁹ Art.º 26º do Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME.

²⁰ QREN, “Norma de Pagamentos – Sistema de Incentivos QREN”. ORIENTAÇÃO DE GESTÃO Nº 04.REV3/2012.

- Pagamento a título de adiantamento contra garantia (PTA – Garantia): pagamento do incentivo sem a correspondente contrapartida de despesa validada contra a apresentação de Garantia. O valor máximo do PTA contra garantia corresponde a 50% do incentivo aprovado.
- Pagamento a título de adiantamento contra fatura (PTA – Fatura): pagamento do incentivo contra a apresentação de despesas de investimento elegíveis faturadas e não liquidadas. O PTA contra faturas será processado após a verificação das seguintes condições: apresentação do pedido com indicação dos documentos de despesa que titulem o investimento elegível, não podendo ser inferior a 10% do investimento elegível total; cada PTA contra fatura apenas pode ser processado após validação do montante da despesa elegível relativa ao PTA contra fatura anterior; a soma de todos os pagamentos não pode ultrapassar 95% do incentivo aprovado.
- Pagamento a título de reembolso (PTR): pagamento do incentivo contra apresentação de despesas de investimento elegíveis realizadas e pagas podendo ser intercalar (PTRI) ou final (PTRF). O PTRI será processado após verificação das seguintes condições: não ser inferior a 10% do investimento elegível total e a soma de todos os pagamentos não poderá ultrapassar 95% do incentivo aprovado. O PTRF corresponde à diferença entre o incentivo total apurado e o somatório dos pagamentos efectuados e, será processado após verificação e avaliação final da execução do projeto e comprovação do cumprimento das condicionantes e obrigações contratuais.

Assim, a forma de pagamento dos incentivos pode assumir diversas modalidades:

1. Modalidade A: pedidos relativos a um PTA contra garantia, seguido de um ou mais PTRI e/ou PTRF.
2. Modalidade B: apresentação de pedidos relativos a um ou mais PTRI e/ou PTRF.
3. Modalidade C: corresponde à apresentação de pedidos que incluam PTA contra fatura e PTRI e/ou um PTRF.

O promotor pode optar por qualquer modalidade de pagamento durante a execução do projeto, não sendo possível recorrer à modalidade C no caso em que se tenha optado inicialmente pela modalidade A.

Os projetos podem ser objeto de ações de acompanhamento e controlo para verificação da execução das operações no local de realização, efetuadas pela Autoridade de Gestão do Programa Operacional Fatores de Competitividade ou por outras entidades

designadas para o efeito e com poderes para tal. Estas ações podem ser justificadas por força de algumas circunstâncias detectadas aquando verificação dos pedidos de reembolso, nomeadamente:

- Falta de rigor nos documentos de despesa apresentados;
- Não envio, dentro dos prazos estabelecidos, dos documentos de despesa, relatórios de execução e quaisquer outros documentos solicitados;
- Evidência do incumprimento das normas de informação e publicidade;
- Índícios de irregularidades financeiras, contabilísticas ou organizativas verificadas nos processos de auditoria.

O processo de encerramento do projeto processa-se na verificação de todos os pressupostos relacionados com a avaliação do cumprimento dos objetivos (incluindo a confirmação do mérito do projeto), avaliação do cumprimento das condicionantes e obrigações contratuais e verificação do cumprimento das condições a que ficou sujeito o encerramento do projeto.

3.1 - Avaliação do impacto do projeto “Global High Tech – Market Strategy” sobre a ISA

3.1.1. – Projeto Global High-Tech

O projeto Global High Tech – Market Strategy é resultante de uma candidatura ao QREN, mais precisamente ao Programa Operacional Fatores de Competitividade – COMPETE e, dentro deste, ao Sistema de Incentivos Qualificação Internacionalização PME. Durante o período de estágio colaborou na execução financeira do projeto, nomeadamente em tarefas relacionadas com a preparação de pedidos de pagamento e elaboração do relatório final do mesmo, pelo que se torna oportuno fazer uma avaliação da execução financeira do projeto neste relatório de estágio.

O projeto é referente ao período anterior à cisão da empresa, pelo que ainda contém despesas e ações relacionadas com a área de negócio da energia. O projeto teve início em 01-01-2013 e o processo de cisão ocorreu em Novembro de 2014.

Esta candidatura surgiu da necessidade da ISA fomentar a sua competitividade através do aumento da produtividade, da flexibilidade, da capacidade de resposta e presença ativa no mercado global. Assim, as necessidades que levaram a ISA a conceber

este projeto vão de encontro à concretização dos objetivos genéricos da empresa, que são os seguintes: fomentar a inovação e a crescente aplicação dos seus conhecimentos técnicos e científicos na criação de soluções de monitorização e gestão remota, gerar valor para o cliente e manter a expansão contínua do seu espectro de atividades através da participação em projetos inovadores.

A concretização deste projeto pretendeu ser uma alavanca para a ISA se continuar a posicionar de forma diferenciada no mercado e, para tal, propôs-se a realizar ações no âmbito da propriedade industrial, renovação de certificações segundo as normas ISO²¹, certificações de produtos, organização e gestão das TIC e internacionalização. Em termos de propriedade intelectual, a ISA pretendia com este projeto intensificar o registo de patentes recorrendo para isso ao registo de uma patente para a proteção do design dos seus produtos (Design Patent). No âmbito da renovação de certificações, a ISA pretendia através desta candidatura implementar algumas certificações e renovar outras uma vez que, na perspetiva da ISA, a certificação afigura-se como uma forma de organização empresarial, orientando o modo como devem ser tratados os seus processos, as suas não-conformidades e as ações que devem ser executadas para que essas não-conformidades não ocorram novamente. A certificação de produtos torna-se, atualmente, uma ferramenta indispensável para a ISA, pois com a entrada em novos mercados torna necessária essa certificação para que se possa demonstrar a credibilidade, a fiabilidade e a performance dos seus produtos. No domínio de organização e gestão das TIC, com esta candidatura a ISA pretendeu desenvolver uma intranet que permitisse integrar todas as plataformas existentes numa única de modo a permitir agilizar todos os processos e tornar a empresa mais eficaz em termos de informação, processos e atividades. Por fim, no que respeita à internacionalização as ações que a ISA se propôs a desenvolver passaram pelo reforço do marketing internacional através da presença em feiras nas regiões alvo, reforço do marketing online, traduções e produções de suportes nas línguas nativas, adaptações de produtos e respectivos guias para as regiões alvo, prospecções de mercado junto de potenciais clientes, estudos e inquéritos de mercado e recepção de potenciais clientes na sede da ISA. Os investimentos previstos na rúbrica de internacionalização serão

²¹ ISO significa *International Organization for Standardization*. É uma organização não governamental e independente, sendo a maior criadora de normas internacionais destinadas a produtos, serviços e sistemas de modo a garantir a qualidade, segurança e eficiência do comércio internacional. Tem como objetivo principal aprovar normas internacionais em todos os campos técnicos, como normas técnicas, classificações de países, normas de procedimentos e processos, etc. A ISO promove a normalização de empresas e produtos, para manter a qualidade permanente.

enquadrados em quatro vertentes distintas, tais como: prospecção de mercados, englobando rúbricas de viagens e alojamento e rúbricas de serviços de apoio e ações de contacto com a procura internacional; presença em certames internacionais; estudos, inquéritos e relatórios anuais e programas de marketing internacional.

O projeto apresentado pretende assentar com maior ênfase em áreas com mais potencial de exportação e escalabilidade:

- Na área da telemetria de tanques de gás, através da introdução de novas funcionalidades que acrescentem valor aos serviços prestados;
- Na área da eficiência energética, através da promoção de dois produtos recentemente criados: o *Cloogy* e o *Kisense*.

Mediante um conjunto de oportunidades e ameaças enfrentadas pela ISA, com a candidatura a este projeto surgem um conjunto de objetivos estratégicos que a empresa pretende alcançar:

- Consolidar a quota de mercado e expandir para novas geografias;
- Penetração nos mercados onde a ISA está a certificar os seus produtos;
- Crescimento de 40% do volume de exportações em mercados externos, nomeadamente no Brasil, EUA e MENA (*Middle East and North Africa*);
- Incremento da qualidade do serviço, permitindo demonstrar a fiabilidade e performance dos seus produtos e serviços;
- Aumento da produtividade, minimizando os riscos de falhas e reduzindo o tempo de resposta;
- Estabelecer relações prolongadas de parceria com os clientes;
- Dar continuidade aos investimentos em I&D.

O período de execução projeto teve início em 01 de Janeiro de 2013 e estendeu-se até 31 de Dezembro de 2014.

O investimento máximo total que a ISA pretende realizar com o projeto é de 992.922,70€. Deste volume de investimento, 663.295,92€ são provenientes de autofinanciamento. Dos 992.922,70€, 769.444,70€ foi o valor máximo de investimento considerado elegível. Dado o nível de investimento apresentado, o montante máximo de

incentivo não reembolsável que a ISA poderá beneficiar é de 329.626,78€, o que corresponde a uma taxa de incentivo de 42,8% ($329.626,78/769.444,70 = 0,428$)²².

De acordo com o contrato de concessão de incentivos, a atribuição do incentivo acima referido fica sujeita às seguintes condições:

1. A elegibilidade de despesas referentes a publicidade, campanhas e material promocional fica condicionada a que correspondam a custos enquadráveis, estando excluídos patrocínios, materiais como brindes, ofertas, *merchandising*, consumíveis e outro material corporativo.
2. O projeto deve verificar o cumprimento do limite mínimo de 15% para o indicador de intensidade de exportações. O incumprimento deste indicador determinará o ajustamento do incentivo total, podendo implicar a resolução do contrato de incentivos por incumprimento das condições de aprovação do projeto.
3. A elegibilidade de despesas em ações de prospeção fica sujeita à descrição das ações realizadas em cada um dos mercados visitados, com detalhe dos contactos estabelecidos, resultados expectáveis em termos de volume de negócios, sendo que nos mercados internacionais já operados pela empresa deverão ser identificados os potenciais clientes abordados.
4. Os postos de trabalho deverão manter-se na empresa até 3 anos após o encerramento do projeto.
5. Deverão ser cumpridos os limites relativos à elegibilidade de despesas.
6. A elegibilidade de despesas relativas a ações de promoção constantes no projeto ficam condicionadas à sua não inclusão em projetos apoiados no âmbito do Sistema de Apoio às Ações Coletivas.

O contrato pode ser resolvido unilateralmente pela AICEP (Associação para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) sempre que se verifique pelo menos uma das seguintes situações:

1. Não cumprimento das obrigações contratuais do promotor e/ou objetivos do projeto, incluindo prazos relativos ao início da realização do investimento e da sua conclusão;
2. Não cumprimento das obrigações fiscais para com a Segurança Social;

²² Todos estes dados são provenientes de documentos internos da empresa, nomeadamente daqueles que constam da apresentação da candidatura do projeto.

3. Prestação de informações falsas sobre a sua situação ou viciação de dados fornecidos.

A resolução do contrato implica a devolução do incentivo já recebido ao qual acrescentar-se-ão juros compensatórios à taxa legal em vigor.

O mérito do projeto foi alvo de avaliação, tendo sido feita com base em 3 critérios principais e alguns subcritérios:

A. Caráter inovador e consistência do projeto em torno dos fatores dinâmicos de competitividade

A.1 – Coerência e pertinência do projeto no quadro de uma atuação em torno dos fatores dinâmicos de competitividade

A.2 – Caráter inovador das iniciativas do projeto

A.3 – Aposta na internacionalização

B. Contributo do projeto para a qualificação e valorização dos recursos humanos

B.1 – Emprego altamente qualificado no âmbito do projeto

B.2 – Criação de emprego jovem

C. Grau de abordagem aos mercados internacionais com o objetivo de avaliar o impacto do projeto na orientação da empresa para os mercados externos.

É atribuída uma pontuação de 1 a 5 em cada critério e subcritério, sendo depois calculado da seguinte forma o mérito do projeto: $MP = 0,3A + 0,3B + 0,4C$.

No subcritério A1, o plano de investimentos da ISA foi avaliado como pertinente face ao seu historial de exportação e aos objetivos propostos para o futuro. Verifica-se uma identificação clara dos objetivos propostos, mas no que respeita à projeção de vendas esta afigura-se ambiciosa demais, o que penaliza o projeto neste critério. Ainda neste subcritério, as atividades previstas foram coerentes com a estratégia da empresa e orientadas para a captação interna e para os mercados externos. No subcritério A2, todos os investimentos a nível de propriedade industrial, internacionalização, criação de marcas, qualidade e economia digital foram considerados inovadores. Por último, no subcritério A3 o projeto foi penalizado por as despesas elegíveis associadas à tipologia de internacionalização representarem menos de 70% das despesas elegíveis do projeto. Assim, na globalidade do critério A, a ISA obteve classificação de 2,6.

Na avaliação do critério B, verificou-se que o projeto envolveu a criação de emprego jovem através da contratação de quadros técnicos com idade até 30 anos. Por isso foi atribuída a classificação de 5 neste critério.

Na avaliação do critério C a ISA também obteve a classificação de 5.

Fazendo a ponderação das classificações em cada critério, de acordo com a fórmula de cálculo do mérito do projeto apresentada em cima, o projeto obteve um mérito de:

$MP = 0,3A + 0,3B + 0,4C = 0,3*2,6 + 0,3*5 + 0,4*5 = 4,28$, que é uma classificação excelente, atendendo que o máximo atingível é 5 valores.

3.1.2 – Análise da execução financeira do projeto

Como referido no capítulo 3, a execução financeira de projetos incide no cumprimento das normas estabelecidas relativas a critérios de elegibilidade das entidades e dos projetos em causa, bem como em matéria de despesas elegíveis, contabilidade do projeto, pedidos de pagamento dos incentivos e acompanhamento, controlo e encerramento do projeto.

A ISA foi considerada um promotor elegível pela confirmação do estatuto de PME, verificação de um rácio de autonomia financeira não inferior a 15% e, à data de candidatura, a empresa não apresentava qualquer projeto na Bolsa de Descativação de Incentivos²³. Adicionalmente foram verificadas condições específicas de elegibilidade estabelecidas no Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME no que se refere à confirmação da data de início do projeto que é posterior à data de candidatura, o projeto não ter uma duração superior a 2 anos, à confirmação da localização do projeto e das atividades económicas do projeto.

O presente projeto insere-se na tipologia de projetos individuais.

De acordo com o âmbito das ações que a ISA se propôs a realizar durante a execução deste projeto, os investimentos propostos a serem realizados encontram-se resumidos no Quadro 6.

²³ A Bolsa de Descativação de Incentivos é o sítio onde são colocados projetos por contratar ou projetos que não atinjam determinados níveis de execução.

Designação	Classificação das despesas	Tipologia do investimento	Valor do investimento	Valor elegível
Certificações Oil&Gas e Energy	Certificação de produtos	Qualidade	180.948€	180.948€
Renovação de certificações segundo normas ISO	Certificação	Ambiente, Qualidade e Responsabilidade Social e Segurança e Saúde no Trabalho	46.340€	46.340€
TOC/ROC	TOC/ROC	Qualidade	4.000€	4.000€
Auditorias	Formação específica	Qualidade	2.860€	2.860€
Viagens para certificação de produtos	Certificação de produtos	Qualidade	7.500€	7.500€
Registo de marcas	Marcas e insígnias	Propriedade industrial	52.000€	52.000€
Servidor	Equipamentos Informáticos	Organização e Gestão das TIC	8.000€	8.000€
SQL Server	Software	Organização e Gestão das TIC	8.000€	8.000€
Formação SharePoint	Formação específica	Organização e Gestão das TIC	17.388€	17.388€
Tradução de Software para adaptação aos mercados alvo	Material promocional	Internacionalização	20.000€	20.000€
Participação em feiras	Certames internacionais	Internacionalização	68.456,70€	68.456,70€
Prospecções de mercado	Prospecção de mercado	Internacionalização	304.200€	304.200€
Estudos e inquéritos de mercado	Estudos de mercado	Internacionalização	77.000€	77.000€
Marketing Internacional online	Marketing Online	Internacionalização	60.000€	60.000€
Novas contratações – despesas e encargos	Contratação de pessoal	Internacionalização	76.230€	76.230€
Plataformas electrónicas	Serviços especializados	Organização e Gestão das TIC	60.000€	60.000€
TOTAL			992922,70€	992922,70€

Quadro 6 – Categorização das despesas de investimento do projeto. Fonte: Documento “Quadro de Investimentos do Projeto”

Percebe-se facilmente que a grande aposta da ISA com este projeto é a internacionalização da empresa através da prospeção de mercados, participações em feiras e estudos de mercado. A certificação de produtos também assume um peso relevante no projeto, bem como o registo de marcas associadas à propriedade industrial.

Em termos globais, na tipologia de investimento de internacionalização a ISA prevê investir 605.886,7€ e na organização e gestão das TIC prevê um investimento global de 93.388,00€

Para a execução do projeto a ISA integrou na sua equipa dois novos elementos para a área de Comercial/Marketing.

Na sequência do referido sobre a tipologia de despesas consideradas elegíveis, o Quadro 6 vai de encontro ao descrito, isto é, são consideradas despesas elegíveis todas aquelas que se inserem na categoria de aquisição de equipamentos e software específico, sendo que estas despesas não podem ser superiores a 35% das despesas elegíveis totais. No presente projeto estas despesas representam 9,4% do total de despesas (8.000 (servidor) +8.000 (*SQL server*) +17.388 (formação *SharePoint*) + 60.000 (plataformas eletrónicas)) = 93.388€ ($93.388/992.922,70 = 0,094$), o que cumpre com o estipulado pelas normas de execução financeira. Também se consideram elegíveis despesas inseridas na categoria de aquisição de patentes, licenças e conhecimentos técnicos não protegidos por patentes, despesas relacionadas com intervenção do TOC ou ROC, estudos, auditorias, custos associados aos pedidos de direitos de propriedade industrial, participação em feiras internacionais, ações de marketing internacional, despesas relacionadas com a certificação de produtos e serviços e custos com a contratação de, no máximo, dois novos quadros técnicos para integrar o projeto.

O presente projeto foi alvo de 2 pedidos de pagamento intercalares. A ISA optou pela modalidade de pagamento do incentivo através de pagamentos a título de reembolso, onde o pagamento do incentivo é feito contra apresentação das despesas de investimento elegíveis realizadas e pagas, podendo o pagamento a título de reembolso intercalar ou pagamento a título de reembolso final.

Pedido de Reembolso Intercalar nº 1

No Quadro 7 do Anexo B estão discriminadas as despesas realizadas, agrupadas por categoria, o correspondente valor elegível e o incentivo recebido pela ISA em cada categoria.

A taxa de execução é a relação entre a despesa efetivamente realizada e a despesa programada durante um determinado período de tempo. De acordo com o primeiro pedido de reembolso intercalar, a despesa realizada elegível ascende a 112.342,85€, sendo que a despesa total programada elegível é de 769.444,70€. Nesta fase do projeto, e tendo em conta o nível de investimento que a ISA pretendia realizar nas mais diversas categorias, a despesa apresentada corresponde a 14,6% de execução: $112.342,85/769.444,70 = 0,146$.

Pedido de Reembolso Intercalar nº 2

No Quadro 8 do Anexo C que se encontra em anexo estão discriminadas as despesas realizadas, agrupadas por categoria, o correspondente valor elegível e o incentivo recebido pela ISA em cada categoria.

De acordo com o segundo pedido de reembolso intercalar, a despesa realizada elegível ascende a 120.243,49€, sendo que a despesa total programada elegível é de 769.444,70€. Nesta fase do projeto, e tendo em conta o nível de investimento que a ISA pretendia realizar nas mais diversas categorias, a despesa apresentada corresponde a 15,63% de execução: $120.243,49/769.444,70 = 0,1563$.

De um modo global, conclui-se que a taxa de execução total do projeto foi de 30,23%. Por sua vez, as categorias de despesa que assumem um papel mais relevante para o projeto são a internacionalização, propriedade industrial e a certificação de produtos. A taxa de execução destas 3 categorias é a seguinte:

- Internacionalização: o volume total de despesa programada nesta categoria é de 605.886,7€, de acordo com a informação presente no Quadro 6. Fazendo o somatório da despesa elegível no primeiro e segundo pedidos de reembolso intercalares para despesas de prospeção de mercado, certames internacionais, marketing internacional, estudos de mercado, aquisição de informação e novas contratações obtém-se um total de despesa realizada de 186.651,19€. Comparando este valor com o total programado obtém-se uma taxa de execução de 30,8% para esta rúbrica ($186.651,19/605.886,7 = 0,308$).

- Certificação de produtos: o volume total de despesa programada nesta categoria é de 188.448,00€, de acordo com a informação apresentada no Quadro 6. Fazendo o somatório da despesa elegível no primeiro e segundo pedidos de reembolso intercalares para despesas de certificação de produtos obtém-se um total de despesa realizada de 31.713,8€. Comparando este valor com o total programado obtém-se uma taxa de execução de 16,83% para esta rúbrica ($31.713,8/188.448,00 = 0.1683$).
- Propriedade industrial: o volume total de despesa programada nesta categoria é de 52.000,00€, segundo a informação que consta no Quadro 6. Fazendo o somatório da despesa elegível no primeiro e segundo pedidos de reembolso intercalares para despesas de propriedade industrial obtém-se um total de despesas realizadas de 12.091,35€. Comparando este valor com o total programado obtém-se uma taxa de execução de 23,25% para esta rúbrica ($12.091,35/52.000,00 = 0.2325$).

A taxa de execução de 30,8% para as despesas de internacionalização comprovam, de facto, que esta foi a rúbrica com mais importância ao longo da execução do projeto e onde a ISA investiu mais. A grande aposta em despesas de internacionalização justifica-se com base nos objetivos estratégicos que a empresa pretendeu alcançar no que respeita à consolidação da quota de mercado e expandir para novas geografias, atingindo um crescimento do volume de exportações de 40% em mercados externos, nomeadamente no Brasil, EUA e MENA. Os países onde a ISA esteve presente quer em termos de prospeção de mercado, quer em termos de presença em certames internacionais foram a Alemanha, França, Itália, Suíça, Polónia, Bélgica, Reino Unido, Geórgia, Países Baixos, Omã, China, Estados Unidos da América e Emirados Árabes Unidos.

Na rúbrica Renovação de Certificações segundo normas ISO não foi registada qualquer despesa.

O montante total de incentivo recebido foi de 232.586,34€ contra uma despesa total suportada pela ISA de 271.230,98€.

De entre os muitos resultados alcançados, a flexibilidade e capacidade de resposta às oscilações e tendências, a partir da implementação das cinco ações designadas no projeto. De 2013 para 2014 a ISA aumentou a sua quota de mercado em Portugal e em 2014 o mercado externo representou 49% da faturação total da empresa, sendo Espanha, França, Reino Unido e América do Norte os principais clientes externos.

No âmbito da propriedade industrial, a ISA procedeu à estruturação das suas marcas sectoriais para as várias plataformas nos mercados em que atua através do registo de marcas associadas a alguns sectores, por forma a aumentar o reconhecimento de marca por parte dos clientes e para promover a ISA como marca de referência.

No âmbito da certificação de produtos, foram vários aqueles que foram alvo de certificação, como por exemplo o CLog, RTU, iLogger, iGasDISPLAY e iLogC.

Relativamente à ação de Organização e Gestão das TIC, a ISA desenvolveu uma intranet que permitiu integrar todas as plataformas, tornando a empresa mais eficaz em termos de organização de informação, processos e atividades. Assim foram criadas as seguintes plataformas, que se encontram interligadas entre si: Info.ISA, EasyGlue e LikingISA.

É ainda de referir as realizações físicas que a ISA atingiu no âmbito da internacionalização. Durante o projeto, a ISA marcou presença em várias feiras e certames, tais como: Feira NPGA (*National Propane Gas Association*), Feira WLPGA (*World Liquefied Petroleum Gas Association*), Conferência *European Utility Week, Clean Green Event*, Feira CEBIT (*Global Event for Digital Business*), Congresso AEGPL (*Annual European LPG Congress*) e Congresso AIGPL (*Annual Ibero-American LPG Congress*). Do ponto de vista do desenvolvimento de negócio internacional, a ISA apostou no mercado MENA (*Middle East and North Africa*), aposta esta que se revelou pouco eficaz e que ficou aquém das expectativas, tendo sido mesmo cancelado o projeto de *Joint Venture Company* com sede no Cairo, Egipto, devido ao contexto político que atingiu o país durante o ano de 2013. Assim, algumas das rúbricas foram alteradas e essas alterações ocorreram na área de prospeção de mercado, onde os mercados planeados inicialmente e indicados em candidatura foram alterados para novas geografias, nomeadamente Itália, Alemanha, Bélgica, Estados Unidos da América, Inglaterra, Canadá, Chile Uruguai, Peru, Argentina, Emirados Árabes Unidos, Ucrânia e Indonésia, em detrimento de mercados como a Turquia, Suécia, Eslovénia, Jordânia, China, Azerbaijão, Cazaquistão, Rússia e Eslovénia.

Assim, os resultados do projeto foram bastante satisfatórios porque abriram portas para novos mercados, nomeadamente América do Norte e América Latina, uma vez que no primeiro trimestre de 2015 foram realizados contratos que totalizam vendas de 10.000 dispositivo para *Oil&Gas* para estes mercados. De destacar a venda de 7.500 equipamentos

para um cliente no Canadá, assim como mais de 1.000 unidades para um novo cliente no Chile.

Como principais dificuldades e constrangimentos durante a execução do projeto, salienta-se o facto do ano de 2014 ter sido marcado pela forte valorização do dólar contra a maioria das moedas mundiais. A política prosseguida pelo BCE de baixar as taxas e entrar gradualmente num processo de colocação de maior liquidez nos mercados, não surtiu efeitos a nível económico em 2014. Mesmo com taxas de juro baixas, com a moeda bastante menos valorizada face ao dólar e com os preços de energia em queda, a economia europeia registou um fraco dinamismo. Ao nível da inflação, Portugal não passou ao lado da tendência negativa sentida na maioria das economias e em particular nas da zona euro. A inflação média em Portugal no ano que passou situou-se em -0,3%, com a queda dos preços do petróleo a contribuir para esta dinâmica de baixa. Assim, o estado do mercado Português condicionou o desenvolvimento da empresa, o que veio a exigir um plano de reestruturação fruto do processo de cisão, com os seguintes objetivos e pressupostos.

Objetivos:

1. Colocar a ISA em 2017 com uma quota de mercado de 20% na venda de dispositivos de Oil & Gas, ao nível do que já teve em 2011;
2. Fazer em 2015 o início do “*turn around*” das operações apontando para um exercício de 2015 que conduza a um EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) positivo.
3. Foco nos clientes e nas vendas, com um portfólio mais reduzido de produtos, mas mais maduros e que originem uma maior margem de lucro;

Pressupostos:

1. Redução dos gastos com pessoal em cerca de 8%, em 2015 face a 2014.
2. Aumento significativo das vendas em 2015, em especial devido ao aumento das vendas indiretas, via parceiros nos mercados da América do Norte e da América Latina.
3. Crescimento e consolidação do mercado tradicional da Europa.

CAPÍTULO 4 – Descrição das tarefas realizadas durante o estágio

Para a conclusão do Mestrado em Economia, este estágio representou um importante contacto com o mercado de trabalho e proporcionou a aquisição de competências relacionadas com a capacidade de trabalho em equipa, análise crítica e sentido de responsabilidade.

Assim, no primeiro dia de estágio tomou conhecimento do manual de normas e procedimentos de trabalho segundo o qual se regem todos os colaboradores da ISA, facilitando a integração no modo de trabalho da empresa.

Ainda no primeiro dia de acolhimento, após visita às instalações e respetivas apresentações, começou a desenvolver tarefas que estavam previstas no seu plano de estágio e com as quais sempre procurou fazer uma ligação coerente com o tema do relatório de estágio.

Numa primeira fase do estágio foram-lhe atribuídas funções relacionadas com projetos cofinanciados que a ISA desenvolveu em resultado de candidaturas ao QREN. Neste contexto, foi da responsabilidade sua colaborar no controlo interno de projetos Internacionalização, bem como na sua execução financeira onde procedeu à imputação de despesas associadas ao projeto, preparação dos pedidos de reembolso dos incentivos, organização e preparação do dossier do projeto, bem como colaboração na realização do relatório final dos projetos a apresentar à entidade avaliadora.

Após colaboração no encerramento dos referidos projetos que estavam ainda em aberto, seguidamente realizou tarefas relacionadas com a pesquisa de programas de incentivos a nível nacional e internacional para que a ISA se pudesse candidatar, nomeadamente ao Portugal 2020, Horizonte 2020, SIFIDE II, entre outros.

Tendo-lhe sido solicitada uma análise detalhada e cuidada destes programas de forma a perceber se a ISA reunia as condições necessárias para se poder candidatar, elaborou uma apreciação da legislação e das normas associadas a cada programa. Ainda nesta fase fez a preparação de um documento de apresentação de um projeto para posterior avaliação e submissão de candidatura, projeto esse designado *PROGNOS*. Também foi da sua responsabilidade preparar a acreditação da ISA para concorrer aos Vales de I&DT do programa Portugal 2020.

Para além destas tarefas teve oportunidade de adquirir experiência na área de gestão e tesouraria, onde foi responsável pela aprovação de faturas de fornecedores e pela verificação do pagamento de faturas a fornecedores.

CAPÍTULO 5 – ANÁLISE CRÍTICA

O facto da ISA ser uma empresa bastante receptiva a estagiários e lhes permitir a possibilidade de realizar estágios durante o percurso académico, isso reflete-se numa mais-valia para qualquer estudante, pois o facto da aprendizagem teórica poder ser complementada com a realidade do mundo do trabalho traz grandes vantagens para todos aqueles que queiram iniciar com o maior sucesso possível a sua carreira profissional.

Sente que a sua colaboração foi útil para ambas as partes, nomeadamente para si, pela diversidade de experiências proporcionadas, tais como as que desenvolveu junto de vários colaboradores do departamento financeiro e do departamento de inovação da ISA. Numa perspectiva mais pessoal, avalia de forma bastante positiva o contributo deste estágio curricular como suporte para a realização do presente relatório de estágio, bem como um meio de enriquecimento pessoal e de aquisição de experiência no mercado de trabalho. Adquiriu conhecimentos no âmbito da legislação de projetos apoiados por fundos comunitários e da dimensão e diversidade de apoios comunitários existentes. Também adquiriu conhecimentos de programas informáticos, nomeadamente sobre o programa de contabilidade “ERP Primavera”. Apesar de todos estes conhecimentos adquiridos, prevalece um sentimento de “insatisfação” pois há sempre algo mais a fazer/aprender.

Em termos de aspetos a melhorar, considera que não há nada de relevante a salientar pois tudo decorreu dentro do planeado.

Em jeito conclusivo, sente que abraçou um desafio enriquecedor. Resta-lhe acrescentar a motivação, empenho e dedicação em concretizar os objetivos a que se propôs.

CONCLUSÃO

Com este relatório pretendeu-se perceber qual o impacto que a adesão a projetos cofinanciados por fundos estruturais exerce sobre as PME, mais concretamente através da análise da execução financeira de um projeto desenvolvido pela ISA.

No caso dos Sistemas de Incentivos que o QREN coloca à disposição das empresas, estes são responsáveis por uma melhoria no desempenho competitivo das empresas que apresentam projetos aprovados dentro destes domínios. Quer isto dizer que a participação em programas de incentivos possibilita às empresas uma redução do tempo de introdução de produtos no mercado, subcontratação de trabalho de I&D a universidades ou outras instituições de investigação, aquisição de direitos de propriedade intelectual, ter acesso a novas tecnologias e um reforço da reputação da empresa.

Contudo, é apontada uma lacuna às medidas de apoio dos fundos estruturais que deviam de abranger uma maior diversidade de PME e não apenas aquelas que são capazes de gerar mais riqueza e mais emprego.

Os projetos, depois de serem aprovados para receber o apoio, são alvo de um rigoroso acompanhamento e controlo através da execução financeira dos mesmos.

Neste tipo de projetos, a percentagem do incentivo recebido é calculado com base nos valores do investimento que a empresa se propõe a realizar, pois para cada categoria de despesa é fixado um valor máximo elegível. São várias as despesas que são abrangidas pelos incentivos, como é o caso de aquisição de equipamentos e patentes, participações em ações de marketing internacional e em feiras internacionais, certificação de produtos, entre muitas outras.

O projeto *Global High Tech – Market Strategy* desenvolvido pela ISA foi um desafio que a empresa se propôs a enfrentar, pois sendo um projeto de internacionalização, a ISA preocupou-se essencialmente em fomentar a inovação na aplicação de conhecimentos técnicos e científicos nas soluções de monitorização remota e manter a expansão do seu leque de atividades. Numa escala de 1 a 5, o projeto recebeu nota 4,28, o que demonstra que preenche positivamente todos os critérios de avaliação. Durante toda a execução do projeto, a ISA recebeu 232.586,34€ de incentivo. O volume de investimento que a ISA inicialmente se propôs a realizar ascendia a 769.444,70€, tendo sido realizado efetivamente 232.586,34€, o que corresponde a uma taxa de execução de 30,23%.

Com este projeto a ISA aumentou a sua presença no mercado externo e, em consequência disso, aumentou também o seu volume de negócios no âmbito da prestação

de serviços. Fez certificações de vários produtos, desenvolveu uma intranet que permitiu agregar todas as plataformas numa única e esteve presente em diversos certames internacionais.

A exploração deste tema revelou-se deveras interessante, pois os programas apoiados por fundos comunitários são um assunto transversal para a grande maioria das empresas, uma vez que se revelam como boas ferramentas de promoção e afirmação para as empresas no mercado. O estágio em si também foi bastante gratificante, pois permitiu-lhe contactar com esta temática e proporcionou-lhe uma aprendizagem única.

BIBLIOGRAFIA

Agência para o Desenvolvimento e Coesão, IP (Janeiro de 2015) “Boletim Informativo QREN nº 26”, http://www.qren.pt/np4/file/4845/boletim_informativo_n26.pdf [20-03-2015].

Bachtler, John; Taylor, Sandra (2003) “The added value of the structural funds: a regional perspective - Net report on the reform of the structural funds”, [http://www.eprc.strath.ac.uk/iqnet/downloads/IQnet_Reports\(Public\)/IQ_Net_Added_Value.pdf](http://www.eprc.strath.ac.uk/iqnet/downloads/IQnet_Reports(Public)/IQ_Net_Added_Value.pdf) [22-07-2015].

Comissão Europeia “Fundo europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER)”, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pt/FTU_5.1.2.pdf [07-05-2015].

Comissão Europeia “Fundo Social Europeu”, <http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=35&langId=pt> [05-05-2015].

Comissão Europeia “Fundo Social Europeu”, <http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=525&langId=pt> [05-05-2015].

Comissão Europeia (Julho de 1999) “Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs”, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/eval_sme.pdf [20-06-2015].

Comissão Técnica de Coordenação do QREN (Dezembro de 2013) “Relatório Annual do QREN :: V :: 2012”, http://www.qren.pt/np4/np4/?newsId=4090&fileName=Relat_rioQREN.pdf [15-03-2015].

Fisher, Robert; Polt, Wolfgang; Vonortas, Nicholas (2009) “The impact of publicly funded research on innovation: an analysis of European Framework Programmes for Research and Development” Europe paper nº 7, http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1264491592_impact_public_research_innovation.pdf [01-03-2015].

Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT) “Projetos Estratégicos – Normas de execução financeira”, <https://www.fct.pt/apoios/unidades/docs/normasexecucaofinanceira2013.pdf> [05-07-2015].

IFDR: Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional “O que é o FEDER”, <http://www.ifdr.pt/content.aspx?menuid=119> [07-05-2015].

IFDR: Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional “Sistemas de Incentivos” <http://www.ifdr.pt/content.aspx?menuid=179> [11-03-2015].

ISA: “ISA – Intelligent Sensing Anywhere”, <http://www.isasensing.com/pt/> [25-02-2015].

Kaar, Manuel (31 de Janeiro de 2011) “*The impact of Participation in Publicly Funded R&D Projects on Firms Competitiveness: Benefits and Barriers to the Use of National and EU*”

Funding Programmes on the Example of Swiss SMEs in Field of Renewable Energy". Master's Thesis Dual Degree Program 2009-2011 – MSc International Management and MA International Business. University of Applied Sciences Northwestern Switzerland, http://www.accelopment.com/sites/default/files/uploads/images/BilderNewsundMedia/master_thesis_manuel_kaar.pdf [01-03-2015].

Lecarte, Jacques (2015) “Fichas Técnicas sobre a União Europeia – 2015”, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pt/FTU_5.1.1.pdf [30-07-2015].

Mateus, Augusto (Maio de 2013) “25 anos de Portugal europeu: a economia, a sociedade e os fundos estruturais” Fundação Francisco Manuel dos Santos e Sociedade de Consultores Augusto Mateus & Associados, <https://www.ffms.pt/upload/docs/23b69163-ee6d-4327-a324-03a0dfc0cfc5.pdf> [4-06-2015].

Mateus, Augusto & Associados (Junho de 2011) “Avaliação da operacionalização inicial dos Sistemas de Incentivos no context da Agenda Fatores de Competitividade”, http://www.ifdr.pt/ResourcesUser/Newsletter/Newsletter_9/SIncentivos/AV_SI_RF.pdf [10-06-2015].

Mente, Johanna Pacevicius; Diegelmann, Christina (2013) “How to use structural funds for SME&Enterpreunership Policy”, http://www.josre.org/wp-content/uploads/2014/03/How-to-use-structural-funds-forSME_entrepreneurshipolicy.pdf [25-07-2015].

Núcleo de Comunicação do Instituto de Gestão do FSE, IP (2012) “Fundo Social Europeu em Portugal”, http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/folheto_fse_29022012.pdf [10-08-2015].

Observatório do QREN (9 de Outubro de 2013) “ *Avaliação Estratégica do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) 2007-2013*”.

Portugal 2020 “Concurso para apresentação de candidaturas – aviso nº 01/SI/2014 – Incentivos à Qualificação e Internacionalização das PME”, https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/Default/Docs/avisos/Concurso_01_2014_SIQ PME_Conj_Internacionalização.pdf [10-07-2015].

QREN (Dezembro de 2012) “Programa Operacional Temático Fatores de Competitividade 2007-2013”, http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2012/POFC/20121219_PO_Factores_Competitividade.pdf [16-03-2015].

QREN “Orientação de Gestão nº04. REV3/2012 – Normas de Pagamentos – Sistemas de Incentivos QREN”,

http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2012/Orientacoes/20121122_OG_4Rev3_NormaPagamentos.pdf [2-07-2015].

QREN: Quadro de Referência Estratégico Nacional “O QREN em números”, <http://www.qren.pt/np4/3339.html> [11-03-2015]

QREN: Quadro de Referência Estratégico Nacional “Programa Operacional Fatores de Competitividade”, <http://www.pofc.qren.pt/areas-do-competite/incentivos-as-empresas> [11-03-2015].

Quadro Comunitário de Apoio III “Fundos Estruturais – FEDER”, <http://www.qca.pt/fundos/feder.asp> [08-08-2015].

Anexos

Anexo A

Tipo de empresas	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios
	N.º			10 ⁹ Euros
TOTAL DE EMPRESAS	1 168 965	3 960 763	3 122 505	401 261 303
Peso no total (%)	100,0	100,0	100,0	100,0
Tx. var. 09/10 (%)	-4,5	-2,3	-1,1	3,9
Empresas financeiras	24 815	117 476	96 061	44 871 670
Peso no total (%)	2,1	3,0	3,1	11,2
Tx. var. 09/10 (%)	-2,7	0,3	1,0	-1,2
Empresas não financeiras	1 144 150	3 843 287	3 026 444	356 389 633
Peso no total (%)	97,9	97,0	96,9	88,8
Tx. var. 09/10 (%)	-4,6	-2,4	-1,2	4,6
Empresas individuais	802 490	927 013	180 072	19 717 884
Peso no total (%)	68,6	23,4	5,8	4,9
Tx. var. 09/10 (%)	-5,8	-5,6	-0,4	-6,9
Sociedades	366 474	3 033 721	2 942 433	381 543 436
Peso no total (%)	31,4	76,6	94,2	95,1
Tx. var. 09/10 (%)	-1,5	-1,3	-1,2	4,5
PME	1 167 811	3 071 709	2 235 410	219 964 288
Peso no total (%)	99,9	77,6	71,6	54,8
Tx. var. 09/10 (%)	-4,5	-3,4	-2,2	1,6
Grandes	1 153	889 025	887 095	181 297 032
Peso no total (%)	0,1	22,4	28,4	45,2
Tx. var. 09/10 (%)	1,4	1,5	1,5	6,8

Quadro 1 – O sector empresarial Português em 2010. Fonte Instituto Nacional de Estatística (INE)

Anexo B

Descrição	Total suportado pela ISA	Total elegível	Incentivo recebido
Prospecção de mercado	34.564,02€	21.544,82€	21.544,82€
Certames internacionais	34.262,89€	26.244,56€	26.244,56€
Marketing internacional	15.000,00€	15.000,00€	10.000,00€
Certificação de produtos	7.600,00€	7.600,00€	7.600,00€
Estudos de mercado	35.220,00€	29.000,00€	29.000,00€
Aquisição de informação	10.765,00€	9.500,00€	9.500,00€
Organização e gestão das TIC	750,00€	750,00€	750,00€
Propriedade industrial	1.841,35€	1.841,35€	1.841,35€
Novas contratações	862,12€	862,12€	862,12€
TOTAL	140.865,38€	112.342,85€	107.342,85€

Quadro 7 – Despesas realizadas até ao primeiro pedido de reembolso intercalar. Fonte: Documentos internos da empresa.

Anexo C

Descrição	Total suportado pela ISA	Total elegível	Incentivo recebido
Prospecção de mercado	25.671,18€	24.031,3€	24.031,3€
Certames internacionais	13.890,09€	12.613,03€	12.613,03€
Marketing internacional	21.070,00€	19.000,00€	24.000,00€
Certificação de produtos	26.574,07€	24.113,8€	24.113,8€
Estudos de mercado	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€
Aquisição de informação	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€
Organização e gestão das TIC	1.697,4€	1.380,00€	1.380,00€
Propriedade industrial	12.607,5€	10.250,00€	10.250,00€
Novas contratações	9.855,36€	9.855,36€	9.855,36€
TOTAL	130.365,6€	120.243,49€	120.243,49€

Quadro 8– Despesas realizadas até ao segundo pedido de reembolso intercalar. Fonte: Documentos internos da empresa.

Anexo D

Effect on Firms	No Respondents	Percentage
<i>Absence of EU assistance:</i>		
Made no difference to the firm's performance	5	14.7
Made some difference but not critical	11	32.4
Made a major difference to the firm's performance	18	52.9
Total	34	100.0

Quadro 9 – Impacto sobre as empresas não assistidas. Fonte: “Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs”, Comissão Europeia – Julho de 1999.