

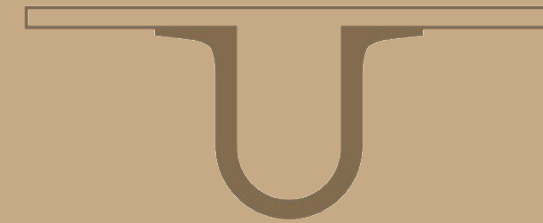
Virgínia Barbeiro Alberto

IMPACTO FINANCEIRO DO PORTUGAL 2020
CASO DE ESTUDO DE UMA EMPRESA

UNIVERSIDADE DE
COIMBRA



UNIVERSIDADE DE
COIMBRA



Virgínia Barbeiro Alberto

IMPACTO FINANCEIRO DO PORTUGAL 2020
CASO DE ESTUDO DE UMA EMPRESA

Relatório de Estágio no âmbito do Mestrado de Gestão orientada pela
Professora Doutora Patrícia Carla Gama Pinto Pereira Silva
Vasconcelos Correia e apresentada à Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra.

julho de 2018

Faculdade de Economia Universidade de Coimbra

IMPACTO FINANCEIRO DO PORTUGAL 2020

Caso de estudo de uma empresa

Virgínia Barbeiro Alberto

Relatório de Estágio no âmbito do Mestrado de Gestão orientada pela Professora Doutora Patrícia Carla Gama Pinto Pereira Silva Vasconcelos Correia e apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

julho de 2018



UNIVERSIDADE DE
COIMBRA



AGRADECIMENTOS

A entrega deste Relatório de Estágio marca o final de mais uma etapa importante na minha vida académica, o Mestrado em Gestão.

A elaboração deste relatório não se deve apenas a mim, enquanto autora do relatório, mas sim a todos os intervenientes que contribuíram de forma direta e indireta, pois com o apoio deles tornaram possível a realização deste relatório, por isso estarei eternamente grata.

Deste modo dedico algumas palavras de agradecimento.

À Professora Dr.^a Patrícia Pereira da Silva, orientadora, um agradecimento muito especial por assumir o compromisso na orientação do presente relatório, pelas suas valiosas sugestões e contributos, pela perseverança que teve comigo nestes últimos meses, por acreditar em mim e, por permitir o sucesso deste projeto.

Ao Dr. João Ribeiro, supervisor da entidade de acolhimento, agradeço o seu apoio, as sugestões, orientações, aprendizagens ao longo deste percurso e, sobretudo por ter sempre a disponibilidade para uma troca de palavras.

À entidade de acolhimento, *Indice ICT & Management, Lda.*, pela oportunidade de fazer parte de uma equipa fantástica, tendo um ótimo ambiente de trabalho e por ter proporcionado uma experiência incrível.

À Neuza Marto e ao Filipe Brízida também pela constante partilha de conhecimento, por terem ajudado a superar dificuldades e a retirar o lado positivo dos obstáculos e, por me permitirem crescer enquanto pessoa e profissional.

Agradeço aos meus pais e à minha irmã pela força e apoio que depositaram em mim e, pelo esforço que fizeram para tornarem a concretização do Mestrado possível.

Por fim, mas não menos importante, agradeço aos meus amigos por estarem sempre ao meu lado, pelas palavras de apoio e motivação, em que cada um à sua maneira contribuiu de forma positiva para a conclusão desta etapa.

Muito obrigada a todos!

RESUMO

O presente relatório surge na sequência da obtenção do grau de Mestre em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra com a realização do Estágio Curricular na *Indice ICT & Management, Lda.*, que teve início a 1 de fevereiro de 2018 e fim a 11 de junho de 2018, no Departamento de Consultores de Projetos de Investimento e Formação.

Atualmente, o Acordo de Parceria adotado entre Portugal e a Comissão Europeia é abrangido pelo período de 2014 a 2020, denominado por Portugal 2020, é financiado por cinco Fundos Europeus Estruturais e de Investimento, pelo que irá receber no total cerca de 25 mil milhões de euros, no qual são distribuídos pelos vários programas operacionais em que é composto.

O tema enquadra-se no programa operacional do Norte 2020 e do POISE, uma vez que, a empresa em estudo é do Norte e pretende internacionalizar-se, através do aumento das quotas de mercado com os produtos atuais e nos mercados atuais.

O objetivo deste estudo passa por analisar o impacto do projeto individual de investimento cofinanciando pelo Portugal 2020 numa empresa em específico e o seu respetivo impacto financeiro, através da análise de rácios/indicadores financeiros e económicos, comparando o “Ano Pré-Projeto” com os “Anos Projeto”.

A comparação entre o que era espectável ter atingido no âmbito do projeto ao nível das demonstrações financeiras foi positivo, isto é, a realidade veio a demonstrar mais favorável do que foi previsto. Em termos operacionais do projeto, a empresa cresceu na questão que se propôs, que era as exportações, ou seja, houve um crescimento ao nível das mesmas.

Em relação aos rácios/indicadores financeiros e económicos, no seu global, conclui-se que a empresa apresenta uma sólida situação financeira, apresentando uma autonomia financeira reforçada nos últimos anos decorrentes do projeto; tem um risco operacional e financeiro reduzido, uma vez que a empresa tem vindo a aumentar a sua margem bruta assim como a sua rentabilidade; e em termos de desempenho e crescimento tem sido positivo, pois existe um aumento do Volume de Negócios.

Palavras-chave: Análise Financeira; Fundos Europeus Estruturais e de Investimento; Portugal 2020; Projetos; Rácios/Indicadores.

ABSTRACT

This report follows the achievement of a Master's degree in Management from the Faculty of Economics of the University of Coimbra, with the realization of a curricular internship in the *Indice ICT & Management, Lda.*, beginning on 1 February 2018 and ending on 11 June 2018, in the Department of Investment and Training Project Consultants.

Currently, the Partnership Agreement between Portugal and the European Commission covers the period from 2014 to 2020, called Portugal 2020. It is financed by five European Structural and Investment Funds and will therefore receive a total of around 25 billion euros, which are distributed among the various operational programs in which it is composed.

The theme is part of the operational program of North 2020 and POISE, since the company in study is from the North and intends to internationalize by increasing market shares with current products and in current markets.

The objective of this study is to analyze the impact of the individual investment project co-financing by Portugal 2020 in a specific company and its respective financial impact, by analyzing financial and economic ratios/indicators, comparing the "Pre-Project Year" with "Project Years".

The comparison between what was expected to have reached within the scope of the project at the level of the financial statements was positive, which means, the reality was more favorable than anticipated. In operational terms of the project, the company grew in the question that was proposed, which was the exports, there was a growth in the same.

Regarding the overall financial and economic ratios/indicators, it is concluded that the company presents a solid financial situation, presenting a greater financial autonomy in the last years resulting from the project; has a reduced operational and financial risk, as the company has been increasing its gross margin as well as its profitability; and in terms of performance and growth has been positive, as there is an increase in business volume.

Keywords: Financial Analysis; European Structural and Investment Funds; Portugal 2020; Projects; Ratios/Indicators.

LISTAS ABREVIATURAS

ADI	Agência de Inovação S.A
AICEP	Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
CAE	Classificação Portuguesa de Atividades
COMPETE 2020	Programa Operacional de Competitividade e Internacionalização
COTEC	Associação Empresarial para a Inovação
IAPMEI	Agência para a Competitividade e Inovação
<i>Indice ICT & Management, Lda.</i>	<i>INDICE</i>
Norte 2020	Programa Operacional Regional do Norte
PORDATA	Base de Dados Portugal Contemporâneo
Portugal 2020	PT2020
Portugal 2030	PT2030

LISTAS SIGLAS

A	Ativo
AC	Ativo Corrente
AD&C	Agência para o Desenvolvimento e Coesão, I.P.
AE	Ativo Económico
ANC	Ativo Não Corrente
CA	Capital Alheio
CC	Cartão de Cidadão
CCP	Certificado de Competências Pedagógica
CE	Comissão Europeia
CEE	Comunidade Económica Europeia
CH	Certificado de Habilitações
Cliente c/c	Clientes Conta Corrente
CNQ	Catálogo Nacional de Qualificações
CP	Capital Próprio
CS	Capital Social
CV	Curriculum Vitae
CVR	Custo-Volume-Resultado
DF	Demonstrações Financeiras
DGERT	Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho
DR	Demonstração de Resultados
DTP	<i>Dossier Técnico-Pedagógico</i>
EBITDA	<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</i>
EF_Líquidos	Encargos Financeiros Líquidos

EP	Eixo Prioritário
FC	Fundo de Coesão
FE	Fundos Estruturais
FEADER	Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural
FEAMP	Fundo Europeu para os Assuntos Marítimos e as Pescas
FEDER	Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FEEI	Fundos Europeus Estruturais e de Investimento
FI	Fator de Insolvência
FM	Fundo de Maneio
Fornecedores c/c	Fornecedores Conta Corrente
FSE^a	Fundo Social Europeu
FSE^b	Fornecimentos e Serviços Externos
GAC	Grau de Alavanca Combinado
GAF	Grau de Alavanca Financeira
GAFF	Grau de Alavanca das Restantes Atividades Financeiras
GAO	Grau de Alavanca Operacional
HACCP	<i>Hazard Analysis and Critical Control Point</i>
IBAN	<i>International Bank Account</i>
ICT	<i>Information and Communications Technology</i>
IDI	Investigação Desenvolvimento e Inovação
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
INE	Instituto Nacional de Estatística
ISO	<i>International Organization for Standardization</i>
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
LG	Liquidez Geral
LI	Liquidez Imediata

LR	Liquidez Reduzida
NFM	Necessidades de Fundo de Maneio
NIC	Número de Identificação Civil
NIF	Número de Identificação Fiscal
OT	Objetivos Temáticos
P	Passivo
PC	Passivo Corrente
PDR	Programa de Desenvolvimento Rural
PI	Prioridades de Investimento
PIB	Produto Interno Bruto
PIBpc	Produto Interno Bruto <i>per capita</i>
PIF	Projetos de Investimento e Formação
PME	Pequenas e Médias Empresas
PMP	Prazo Médio de Pagamentos
PMR	Prazo Médio de Recebimentos
PMRI	Prazo Médio de Rotação de Inventários
PNC	Passivo Não Corrente
PO	Programa Operacional
POCH	Programa Operacional Capital Humano
POCI	Programa Operacional Competitividade e Internacionalização
POISE	Programa Operacional Inclusão Social e Emprego
POR	Programa Operacional Regional
POSEUR	Programa Operacional Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos
POT	Programa Operacional Temático

PSL	Prazo de Segurança de Liquidez
QCA I	I Quadro Comunitário de Apoio
QCA II	II Quadro Comunitário de Apoio
QCA III	III Quadro Comunitário de Apoio
QREN	Quadro de Referência Estratégico Nacional
R.A.	Região Autónoma
RAI	Resultado Antes de Imposto
RCP	Rendibilidade dos Capitais Próprios
Rev.3	Revisão 3
RL	Resultado Líquido
RO	Resultado Operacional
SA	Sistemas de Apoios
SI	Sistemas de Incentivos
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
SWOT	<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats</i>
TI	Tipologia de Investimento
TIC	Tecnologia da Informação e Comunicação
TL	Tesouraria Líquida
UE	União Europeia
UFCD	Unidade de Formação de Curta Duração
V*	Valor em euros (€) ótimo
VAB	Valor Acrescentado Bruto
VAL	Valor Acrescentado Líquido
VN	Volume de Negócios

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 – Liquidez Geral.....	29
Equação 2 – Liquidez Reduzida.....	29
Equação 3 – Liquidez Imediata.....	29
Equação 4 – Prazo de Segurança de Liquidez.....	29
Equação 5 – Fundo Maneio Tradicional.....	30
Equação 6 – Necessidades de Fundo de Maneio.....	30
Equação 7 – Tesouraria Líquida.....	30
Equação 8 – Autonomia Financeira.....	31
Equação 9 – Endividamento.....	31
Equação 10 – Cobertura do ANC.....	31
Equação 11 – Estrutura de Endividamento.....	32
Equação 12 – Peso do Passivo Remunerado.....	32
Equação 13 – Custos de Financiamento.....	32
Equação 14 – Cobertura dos Encargos Financeiros.....	32
Equação 15 – Efeito dos Juros Suportados.....	33
Equação 16 – Período de Recuperação da Dívida.....	33
Equação 17 – Solvabilidade Geral.....	33
Equação 18 – Solvabilidade Reduzida.....	33
Equação 19 – Variabilidade dos Resultados Operacionais.....	34
Equação 20 – Grau de Alavanca Operacional.....	34
Equação 21 – Análise Custo-Volume-Resultado (CVR).....	35
Equação 22 – Margem de Segurança das Vendas.....	35
Equação 23 – Grau de Alavanca Financeira.....	35
Equação 24 – Grau de Alavanca das Restantes Atividades.....	36
Equação 25 – Grau de Alavanca Combinado.....	36

Equação 26 – Z-Score de Altman.....	37
Equação 27 – Fator de Insolvência de Kanitz.....	38
Equação 28 – Rendibilidade dos Capitais Próprios.....	39
Equação 29 – Rendibilidade Líquida do VN.....	39
Equação 30 – Rendibilidade Operacional do VN.....	39
Equação 31 – Rendibilidade do Ativo.....	39
Equação 32 – Rendibilidade Social.....	40
Equação 33 – Rotação do Ativo.....	41
Equação 34 – Rotação Inventários Total.....	41
Equação 35 – Prazo Médio de Recebimento.....	41
Equação 36 – Prazo Médio de Pagamento.....	41
Equação 37 – Prazo Médio de Rotação de Inventário.....	41
Equação 38 – Ciclo Financeiro.....	41
Equação 39 – EBITDA em % VN.....	41
Equação 40 – VAB em % da Produção.....	42
Equação 41 – VAB em % Ativos Não Financeiros.....	42
Equação 42 – VAB % Gastos Pessoal.....	42
Equação 43 – Crescimento do VN.....	43
Equação 44 – Equação Fundamental do Balanço.....	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Fundos Europeus Estruturais e de Investimentos	7
Figura 2 - Resumo dos factos históricos dos FE relativos a Portugal	9
Figura 3 - Estrutura Operacional do PT2020	13
Figura 4 -Processo de elaboração, análise e execução de uma candidatura/projeto	22
Figura 5 - Função Financeira.....	27
Figura 6 - Momentos mais marcantes do percurso da INDICE	47
Figura 7 - Score Business da Empresa	49
Figura 8 - Etapas da realização de uma candidatura à Medida Cheque-Formação	53
Figura 9 - Resumo das tarefas desenvolvidas nos Projetos de Formação	56
Figura 10 . - Resumo das tarefas desenvolvidas nos Projetos de Investimento	60
Figura 11 - Pontos Fortes/Fracos e Sugestões de melhoria do PT2020	92
Figura 12 - Pontuação dos respetivos parâmetros do algoritmo	120
Figura 13 –Algoritmo Exemplificativo	121

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Percentagem dos POT.....	14
Gráfico 2 - Percentagem dos POR no Continente.....	14
Gráfico 3 - Percentagem do Total do Investimento por Programa.....	15
Gráfico 4 - Rácios de Liquidez.....	68
Gráfico 5 - Rácios de Fundo Maneio.....	70
Gráfico 6 - Rácios de Estrutura Financeira.....	71
Gráfico 7 - Rácios de Financiamento.....	73
Gráfico 8 - Rácios de Solvabilidade.....	75
Gráfico 9 - Rácios de Risco Operacional.....	76
Gráfico 10 - Rácios de Risco Financeiro.....	79
Gráfico 11 - Rácios de Risco Combinado.....	80
Gráfico 12 - Rácios de Risco de Falência.....	82
Gráfico 13 - Indicadores de Rendibilidade.....	84
Gráfico 14 - Decomposição 1 RCP.....	85
Gráfico 15 - Decomposição 2 RCP.....	85
Gráfico 16 - Repartição da Rendibilidade Social.....	86
Gráfico 17 - Indicadores de Atividade.....	88
Gráfico 18 – Indicador de Crescimento.....	90

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 - Objetivos Temáticos associados à prioridade da UE 2020 e aos Programas Operacionais do PT2020	11
Quadro 2 - Objetivos Temáticos associados ao domínio da Competitividade e Internacionalização	16
Quadro 3 - Vantagens & Limitações dos Rácios/Indicadores	43

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	IV
RESUMO	IV
ABSTRACT	V
LISTAS ABREVIATURAS	VI
LISTAS SIGLAS	VII
LISTA DE EQUAÇÕES	XI
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XIV
ÍNDICE DE QUADROS	XV
SUMÁRIO	XVI
INTRODUÇÃO	1
PARTE I: ENQUADRAMENTO PORTUGAL 2020	5
1. Os FUNDOS ESTRUTURAIS E PORTUGAL	6
2. PORTUGAL 2020	10
a. <i>Programas Operacionais Temáticos</i>	16
b. <i>Programas Operacionais Regionais</i>	17
3. MEDIDAS DE INCENTIVO	19
4. CANDIDATURA AO PT2020.....	21
PARTE II: ANÁLISE FINANCEIRA – REVISÃO DE CONCEITOS	25
1. ABORDAGEM CONCETUAL.....	26
2. RÁCIOS/INDICADORES FINANCEIROS E ECONÓMICOS	28
a. <i>Análise do Equilíbrio Financeiro</i>	28
i. Liquidez.....	29
ii. Fundo Maneio	30
iii. Estrutura Financeira	31
iv. Rácios de Financiamento	32
v. Solvabilidade	33
b. <i>Análise do Risco Operacional e Financeiro</i>	34
i. Risco Operacional	34
ii. Risco Financeiro	35
iii. Risco Combinado.....	36
iv. Risco de Falência	36
c. <i>Análise do Desempenho e Crescimento</i>	38

i.	Indicadores de Rendibilidade	38
ii.	Indicadores de Atividade	40
iii.	Indicadores de Crescimento.....	42
3.	VANTAGENS & LIMITAÇÕES DOS RÁCIOS/INDICADORES.....	43
PARTE III: APRESENTAÇÃO DA ENTIDADE DE ACOLHIMENTO		45
1.	HISTÓRIA	46
2.	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	48
3.	MISSÃO/VISÃO/VALORES/PRINCÍPIOS	48
4.	SERVIÇOS E ÁREAS DE ATUAÇÃO.....	49
PARTE IV: O ESTÁGIO		51
1.	OBJETIVOS/ENQUADRAMENTO DO ESTÁGIO.....	52
2.	TAREFAS DESENVOLVIDAS	52
a.	<i>Projetos de Formação</i>	53
b.	<i>Projetos de Investimento</i>	56
PARTE V: CASO DE ESTUDO DE UMA EMPRESA		61
1.	APRESENTAÇÃO DA XPTO E DO PROJETO	62
2.	ANÁLISE COMPARATIVA DAS DF.....	63
a.	<i>Balanço</i>	64
b.	<i>Demonstração de Resultados</i>	66
3.	ANÁLISE DOS RÁCIOS/INDICADORES CALCULADOS	67
a.	<i>Análise do Equilíbrio Financeiro</i>	67
b.	<i>Análise do Risco Operacional e Financeiro</i>	75
c.	<i>Análise do Desempenho e Crescimento</i>	83
ANÁLISE CRÍTICA E CONCLUSÕES		91
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS		99
1.	FONTES IMPRESSAS.....	99
2.	RECURSOS ELETRÓNICOS	100
ANEXOS.....		104
Anexo 1.	Porcentagem do total dos fundos disponibilizados	105
Anexo 2.	Análise SWOT da empresa <i>INDICE</i>	106
Anexo 3.	Organograma da empresa Índice ICT & Management, Lda.....	107
Anexo 4.	Índice do <i>Dossier Técnico</i> –Pedagógico	109
Anexo 5.	Questionário do Projeto <i>Investe Ágora</i>	110
Anexo 6.	Algoritmo	120
Anexo 7.	Investimento do Projeto Total	122

Anexo 8. Repartição do Incentivo e da Participação Própria da Empresa nos anos decorrentes do projeto	122
Anexo 9. Balanço Trianual (média trianual de 2015 a 2017)	123
Anexo 10. Demonstração de Resultados Trianual (média trianual de 2015 a 2017)	126
Anexo 11. Informação por Mercados Geográficos	128

INTRODUÇÃO

A realização de um Estágio Curricular é uma das componentes obrigatórias do plano de estudos no contexto da conclusão do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, que permite a obtenção do grau de Mestre. Como tal, o presente relatório surge na sequência da realização do Estágio Curricular desenvolvido na entidade de acolhimento *Indice ICT¹ & Management, Lda. (INDICE)*, tendo iniciado a 1 de fevereiro de 2018 e concluído a 11 de junho de 2018, com duração de 712 horas, distribuídas por 8 horas diárias. O motivo da escolha da realização do Estágio Curricular foi a possibilidade de consolidar e desenvolver os conhecimentos e as competências adquiridas ao longo do percurso académico, sendo uma oportunidade única e de ser sem sombra de dúvidas o ponto de partida para a entrada no mundo do mercado de trabalho e da realidade empresarial.

Durante este período foram desempenhadas diversas funções desde a preparação de *Dossier Técnico Pedagógico (DTP)*, a diagnóstico estratégico ao tecido económico, a estudos de mercados, entre outras tarefas, podendo agrupar as funções, de forma geral, no apoio aos Projetos de Investimento e Formação (PIF), sendo esta a função primordial.

A *INDICE* é uma entidade de consultoria, que presta serviços a outras empresas que se candidatem aos Programas Comunitários vigentes em Portugal - Portugal2020 (PT2020). Deste modo, a empresa realiza inúmeras candidaturas para os diversos Programas Operacionais (PO) e, como tal, a sua preparação inclui análises de projetos de investimentos (análise da viabilidade financeira e económica) sendo um processo muito moroso. De forma a contornar este obstáculo, a empresa apresenta um documento estandardizado em formato *Microsoft Excel*[®], tendo a necessidade de adequar às necessidades de cada cliente, tornando assim, a análise dos projetos de investimento mais eficazes e eficientes. Posto isto, seria redundante estar a criar um projeto de investimento ou analisá-lo, visto que a entidade de acolhimento tem todas as ferramentas necessárias para a sua execução de forma precisa e exata, uma vez que a maioria dos seus projetos são aprovados para o cofinanciamento do PT2020.

¹ *Information and Communications Technology* traduzido significa Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC)

Assim sendo, após o tempo de integração na entidade de acolhimento, despertou-se o interesse em perceber o impacto do projeto individual de investimento cofinanciado pelo PT2020 numa empresa em específico e o seu respetivo impacto financeiro, através da análise de rácios/indicadores financeiros e económicos. Este tipo de incentivo do PT2020 é algo que as Micro e as Pequenas e Médias Empresas (PME) procuram nos dias de hoje, uma vez que, obtém oportunidades de crescimento, de se tornarem mais competitivas, através do reforço da presença em mercados internacionais e também na posição de *software* ou na presença *online*. A escolha deste tema torna-se relevante pelo facto de se enquadrar na realidade de muitas empresas.

A estrutura do relatório de estágio assenta em 5 partes. Após esta introdução, são expostas a contextualização dos Fundos Estruturais (FE) para melhor compreensão do surgimento do Acordo de Parceria adotado entre Portugal e a Comissão Europeia (PT2020) e a estrutura operacional do mesmo. Apresenta-se a caracterização e a respetiva dotação financeira do PO de Competitividade e Internacionalização (COMPETE 2020) e o PO Regional do Norte (Norte 2020), uma vez que integram o caso de estudo a ser detalhado na Parte V. É referido ainda as medidas de incentivo relativas ao Compete 2020 e a esquematização do processo de análise e execução de uma candidatura/projeto.

Na Parte II é efetuada uma revisão da literatura sobre os conceitos subjacente à análise financeira e, especifica-se o método dos rácios na qual incidem a análise em três óticas: equilíbrio financeiro, risco operacional e financeiro e, desempenho e crescimento. Os rácios são rácios reais ou efetivos, tendo sidos calculados com base na Demonstração Financeira (DF), nomeadamente, o Balanço e a Demonstração de Resultados (DR), sendo a informação contabilística disponibilizada.

A Parte III destina-se à empresa acolhedora do estágio, apresentado a sua história, a estrutura organizacional e a análise das Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças (SWOT – *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*), a missão/visão/princípios e as áreas de atuação.

De seguida, na Parte IV é efetuada a descrição dos objetivos e enquadramento do estágio, incluindo também as tarefas desenvolvidas na empresa, durante o período de estágio.

A parte V procede ao estudo de um caso de um projeto individual de investimento de uma empresa específica cofinanciada pelo PT2020. Por questões de confidencialidade a empresa será denominada por XPTO. O estudo contém duas análises: na primeira, é feita

uma comparação média trianual (2015, 2016 e 2017) do real com o que foi previsto em candidatura, utilizando o Balanço e a Demonstração de Resultados (DR); na segunda, é feita a caracterização da situação financeira da empresa, através do cálculo anual dos rácios/indicadores financeiros e económicos, permitindo uma comparação entre o “Ano Pré-Projeto” (2015) e os “Anos Projeto” (2016 e 2017), tornando assim a análise mais precisa e fidedigna.

Por fim, surge a conclusão, na qual inclui as principais ilações referentes ao PT2020 e uma análise crítica e reflexiva ao caso prático de estudo, à entidade de acolhimento e ao estágio.

PARTE I: ENQUADRAMENTO PORTUGAL 2020

1. Os Fundos Estruturais e Portugal

Com o culminar da Segunda Guerra Mundial, Europa ficou destruída e fragilizada, quer a nível político como económico, face a duas superpotências, Estados Unidos e União Soviética. Os países europeus perceberam que precisavam de se unir, deixando de parte as suas rivalidades, uma vez que, partilhavam de interesses económicos comuns, e que unidos poderiam desempenhar de novo um papel determinante no panorama internacional (Sousa, 2000).

Segundo a página oficial da União Europeia (UE)², com o passar dos anos ergue-se uma Europa pacífica, sendo o princípio da cooperação e o início de um período de crescimento económico. Surgiu assim, o Tratado de Roma a 25 de março de 1957, que instituiu a Comunidade Económica Europeia (CEE) – o chamado Mercado Comum, fundada por 6 países: Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos. No entanto só a 1 de janeiro de 1958 entra em vigor.

Com a entrada de novos países no seio da CEE surgem novas necessidades e, como tal, o Tratado Constitutivo da CEE é submetido a alterações. Em 1993, a CEE passa a ser designada por UE, refletindo essa evolução, que consta até à data de hoje 28 Estados-Membros³.

De forma a alcançar os objetivos fixados nos tratados foram implementadas algumas políticas comuns pela Comunidade Europeia que são designados por Fundos Estruturais (FE) também denominados por Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEI), segundo a Comissão Europeia (CE), são instrumentos financeiros da UE cujo objetivo é, atualmente, “[...]promover o investimento na criação de emprego e numa economia e ambiente europeus sustentáveis e saudáveis, através de programas plurianuais, centrando-se essencialmente em cinco domínios: investigação e inovação; tecnologias

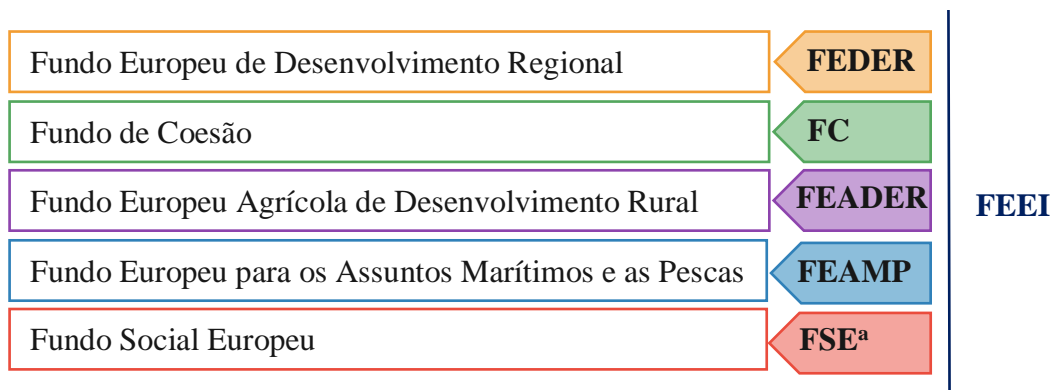
² DIREÇÃO GERAL DE COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO EUROPEIA – **União Europeia: A História da União Europeia**. Instituições da União Europeia. [Consult. 5 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://europa.eu/european-union/about-eu/history_pt#1945 - 1959>.

³ DIREÇÃO GERAL DE COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO EUROPEIA – **União Europeia: A UE em poucas palavras**. [Consult. 6 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_pt>.

digitais; apoio à economia hipocarbónica⁴; gestão sustentável dos recursos naturais; e PME[...]”⁵.

Existem cinco fundos pertencente aos FEEI, identificados Figura 1, que visam objetivos diferentes, no entanto reúnem o mesmo foco, sendo considerados como um contributo significativo para atingir os objetivos da Estratégia Europa 2020. Para mais informações sobre cada FEEI pode ser consultado na página da Comissão Europeia⁵.

Figura 1 - Fundos Europeus Estruturais e de Investimentos



Fonte: Elaboração própria a partir de dados de ⁵.

Segundo a CE, a Estratégia Europa 2020 está vocacionada para um crescimento inteligente, no sentido de fortalecer uma economia baseada no conhecimento e na inovação; um crescimento sustentável, apoiado numa economia mais eficaz na utilização dos recursos, mais competitiva e mais ecológica; e um crescimento inclusivo, que visa assegurar o emprego e a coesão social e territorial. De modo a “[...]superar as deficiências estruturais

⁴ É uma economia que pretende aumentar a utilização das fontes de energia renováveis, utilizando de forma eficiente todos os recursos e “[...]com capacidade de adaptação às alterações climáticas até 2050, que permitirá à UE alcançar os seus objetivos em matéria de redução de emissões e de biodiversidade[...]” (EURO-Lex Acesso ao Direito da União Europeia – **Comunicação da Comissão Europa 2020: Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo**. [Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PT:PDF>>).

⁵ DIREÇÃO GERAL DE COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO EUROPEIA – **Fundos Europeus Estruturais e de Investimento**. [Consult. 6 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investment-funds_pt>.

da economia europeia, melhorar a sua competitividade e produtividade e assegurar uma economia social de mercado sustentável[...]”.

Assim, ao longo dos anos, a CE foi adotando Acordos de Parceria com diferentes países que, atualmente, no caso de Portugal resultou na designação do Novo Quadro Comunitário de Apoio, mais conhecido por Portugal 2020.

Para compreender como nasceu o PT2020 é necessário recuar no tempo, ao ano de 1985 quando Portugal assina o Tratado de Adesão à Comunidade Europeia, no entanto, só a 1 de janeiro de 1986 é que integrou oficialmente a CEE.

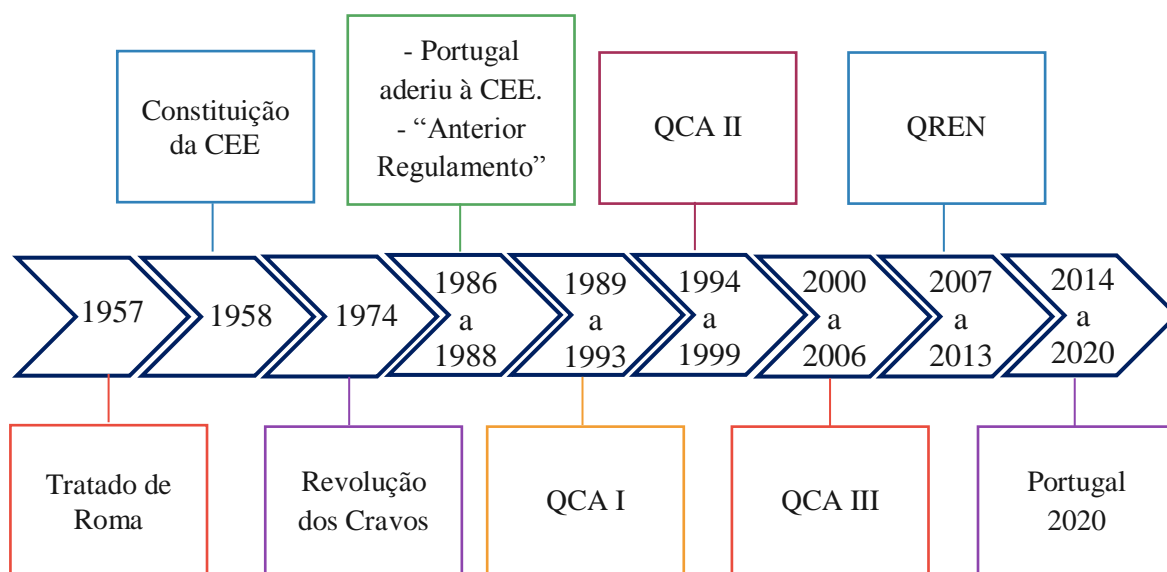
Desde de 1986, Portugal beneficiou de fundos estruturais através de Projetos, passando para uma programação plurianual (PO) a partir do ano de 1989, melhorando a “[...]disciplina orçamental e os respetivos procedimentos[...]” (Inforegio, 2008) de acordo com as estratégias e prioridades de cada Estado-Membro, aprovados pela CE. A contar desse período até aos dias de hoje foram regidos cinco documentos de referência para a organização das intervenções estruturais em Portugal: o I Quadro Comunitário de Apoio (QCA I) para o período de programação de 1989 a 1993; o II Quadro Comunitário de Apoio (QCA II) de 1994 a 1999; o III Quadro Comunitário de Apoio (QCA III) de 2000 a 2006; o Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) de 2007 a 2013; e o Novo Quadro Comunitário de Apoio para o período de programação 2014-2020 (Mateus, 2003).

Descrevendo, de forma sucinta o quadro comunitário anterior ao que está vigente atualmente, o QREN foi estruturado em função de cinco eixos prioritários de intervenção: “[...]promover a qualificação dos portugueses e das portuguesas; promover o crescimento sustentado, através do aumento da competitividade; garantir a coesão social; assegurar a qualificação do território e das cidades; e aumentar a eficiência da governação[...]” (Pires, 2017).

O ciclo de programação atualmente vigente em Portugal será exposto em maior detalhe na secção - 2. Portugal 2020.

Portanto, ao longo dos anos foram disponibilizados ciclos de programação de duração varável, entre cinco e sete anos, que orientaram a programação e aplicação do financiamento da UE a Portugal, estando representados na Figura 2, bem como, os acontecimentos importantes que antecedem esses mesmos ciclos.

Figura 2 - Resumo dos factos históricos dos FE relativos a Portugal



Fonte: Elaboração própria a partir da informação referida anteriormente.

Em suma, relativamente aos vários ciclos de programação, segundo Mateus (2003), verifica-se que existem algumas diferenças ao longo do tempo, designadamente, ao nível das prioridades, dos princípios e da programação da aplicação dos FE, devido quer às orientações estratégicas originadas a nível europeu na fase de geração dos quadros como das diferentes fases de desenvolvimento da economia e da sociedade portuguesa.

O que distingue também dos diversos quadros é os diferentes acessos ao financiamento comunitário por parte das regiões portuguesas, isto é, a elegibilidade regional, estando definida pelo nível de desenvolvimento das regiões, “[...]que é medido pela aproximação do PIB⁶ *per capita* médio da região ao valor médio deste indicador ao nível europeu, medido em paridades do poder de compra[...]”. O enquadramento das regiões é definido por patamares específicos do valor do PIB *per capita* face à média europeia, por exemplo, de acordo com o objetivo da convergência inclui as “[...]regiões europeias cujo PIB *per capita* médio é inferior a 75% do PIB *per capita* médio do conjunto das regiões europeias[...]” Mateus (2003).

⁶ Produto Interno Bruto

Numa análise comparativa entre o QREN e o PT2020, pode-se afirmar que as diferenças presentes são ao nível dos Programas Operacionais Temáticos (POT), do peso de cotação financeira por programa; e o facto de PT2020 se direccionar mais para as empresas, para a competitividade e para a internacionalização, enquanto o QREN apostava mais na formação.

2. Portugal 2020

Portugal 2020 é denominado pelo Acordo de Parceria adotado entre Portugal e a Comissão Europeia que abrange um período de sete anos, de 2014 a 2020, sendo financiado pelos cinco FEEI através do qual irá receber, no período definido, 25 mil milhões de euros, segundo a informação disponibilizada no portal do Portugal 2020⁷.

Os principais objetivos da política a prosseguir ao abrigo do PT2020 são:

- “[...]Estímulo à produção de bens e serviços transacionáveis e à internacionalização da economia;
- Reforço do investimento na educação e formação;
- Reforço da integração das pessoas em risco de pobreza e do combate à exclusão social;
- Reforço da transição para uma economia com baixas emissões de carbono;
- Reforço da capacidade de gerar valor acrescentado pelo setor agroflorestal; [e]
- Apoio ao Programa da reforma do Estado[...].” (AD&C, 2014).

A programação do PT2020 estrutura-se em torno de quatro domínios temáticos que são a Competitividade e Internacionalização; Inclusão Social e Emprego; Capital Humano; e Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos, aos quais estão associados objetivos temáticos (OT) da UE, podendo observar através do Quadro 1. Esses Domínios Temáticos correspondem aos POT que fazem parte da estrutura operacional do PT2020 que são, respetivamente, o POCI, POISE, POCH e POSEUR.

⁷ PORTUGAL 2020 – O que é o Portugal 2020. [Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/o-que-e-o-portugal2020>>.

Quadro 1 - Objetivos Temáticos associados à prioridade da UE 2020 e aos Programas Operacionais do PT2020

Prioridades UE 2020	OT		Domínios Temáticos
Crescimento Inteligente	OT.1	Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação.	Competitividade e Internacionalização
	OT.2	Melhorar o acesso às TIC, bem como a sua utilização e qualidade.	Competitividade e Internacionalização
	OT.3	Reforçar a competitividade das PME e dos setores Agrícolas, das pescas e da agricultura.	Competitividade e Internacionalização
Crescimento Sustentável	OT.4	Apoiar a transição para uma economia com baixas emissões de carbono em todos os setores.	Sustentabilidade e Eficiência no uso de Recursos
	OT.5	Promover a adaptação às alterações climáticas e a prevenção e gestão de riscos.	Sustentabilidade e Eficiência no uso de Recursos
	OT.6	Proteger o ambiente e promover a eficiência dos recursos.	Sustentabilidade e Eficiência no uso de Recursos
	OT.7	Promover transportes sustentáveis e eliminar os estrangulamentos nas principais redes de infraestruturas.	Competitividade e Internacionalização
Crescimento Inclusivo	OT.8	Promover o emprego e apoiar a mobilidade laboral.	Inclusão Social e Emprego
	OT.9	Promover a inclusão social e combater a pobreza.	Inclusão Social e Emprego
	OT.10	Investir no ensino, nas competências e na aprendizagem ao longo da vida.	Capital Humano
	OT.11	Reforçar a capacidade institucional e uma administração pública eficiente.	Competitividade e Internacionalização

Fonte: Adaptado de ⁸ e ⁹.

⁸ PORTUGAL 2020 – **Objetivos Temáticos e Prioridades de Investimento por Programa Operacional.** [Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/FAQs-Tema1#1>>>.>

⁹ PORTUGAL 2020 – **Objetivos Temáticos e Prioridades de Investimento por Programa Operacional.** [Consult. 26 de fevereiro de 2018]. Disponível em

O PT2020 é composto pelos quatro POT, referidos anteriormente, cujo alcance territorial varia com o tipo de fundo; sete Programa Operacional Regional (POR) multi-fundo; cinco POR no Continente e dois POR nas Regiões Autónomas (R.A.); três Programa de Desenvolvimento Rural (PDR); um Programa para o Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas (Mar2020); e um PO Assistência Técnica, globalizando um total de 16 Programas, como se pode visualizar a partir da Figura 3⁷.

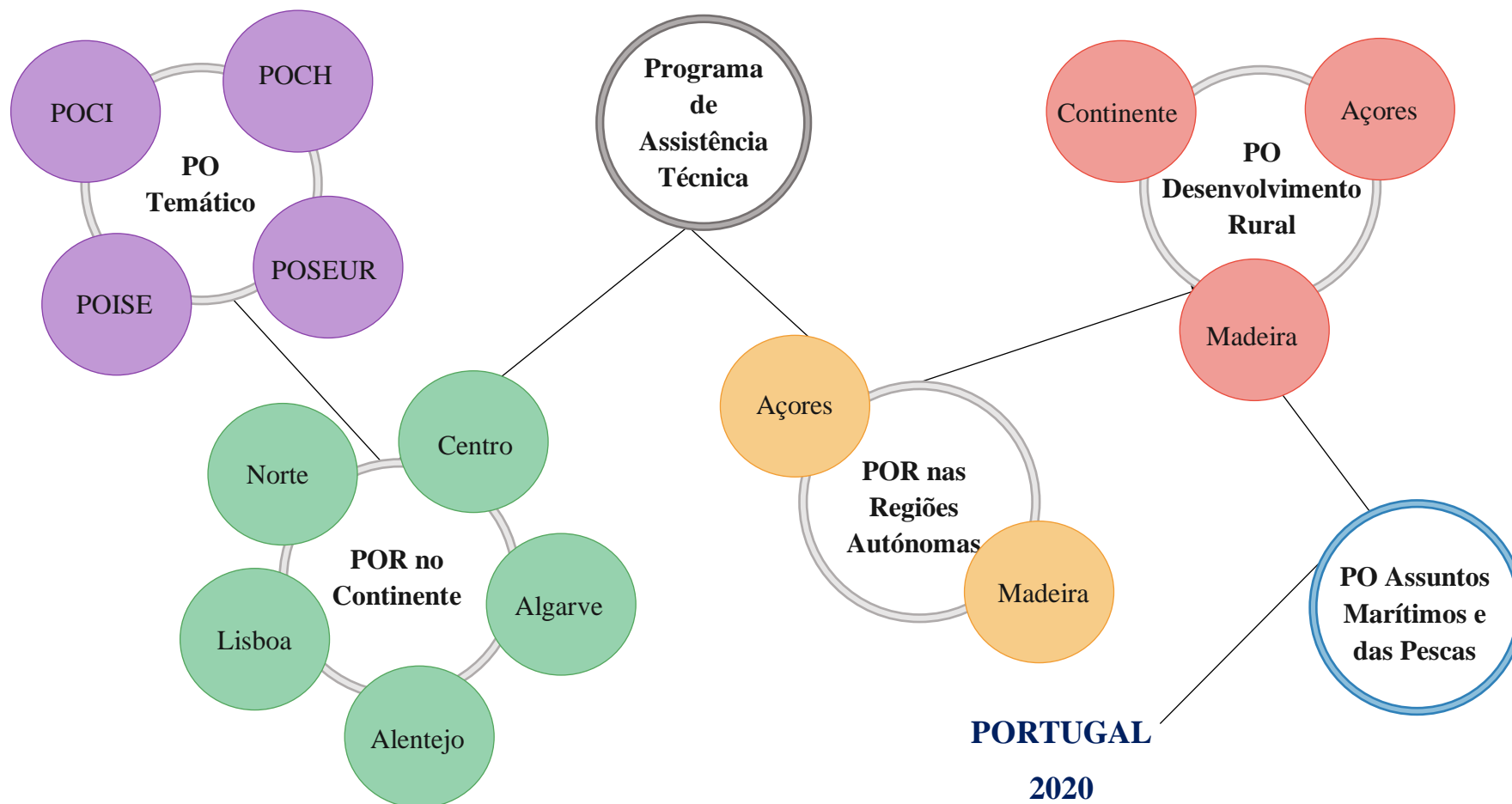
O Gráfico 1 e o

Gráfico 2 representam a percentagem do total dos fundos disponibilizados pelo seu grupo¹⁰ do POT e POR, respetivamente. O Gráfico 3 representa a percentagem do total do fundo disponibilizado para o PT2020 por cada PO. No Anexo 1 é apresentado a mesma informação referida nos gráficos para todos os PO.

WWW:<[URL:https://balcao.portugal2020.pt/Balcao2020/Content/themes/base/pdf/ENCONTRAR%20-Tabela-11112014.pdf](https://balcao.portugal2020.pt/Balcao2020/Content/themes/base/pdf/ENCONTRAR%20-Tabela-11112014.pdf)>.

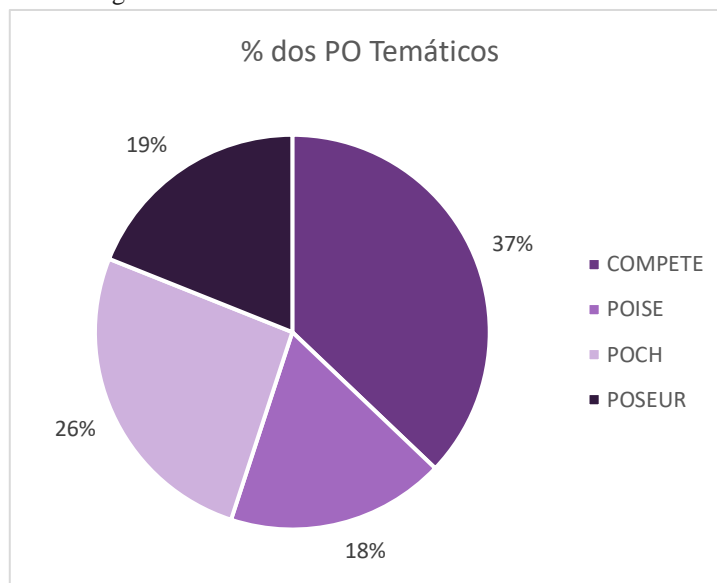
¹⁰ Refere a divisão estabelecida na estrutura operacional do PT2020.

Figura 3 - Estrutura Operacional do PT2020



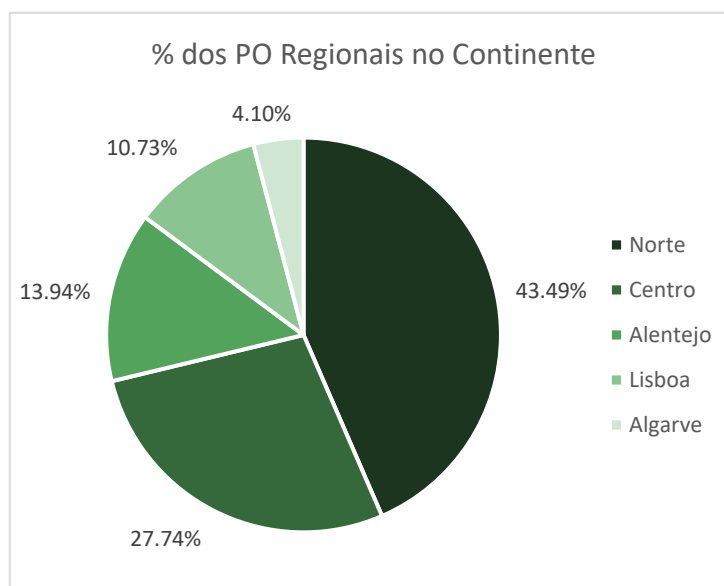
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados de ⁷.

Gráfico 1 - Percentagem dos POT



Fonte: Elaboração própria a partir do Boletim Informativo dos Fundos da União Europeia (2016) e de cada Decisão de Execução da Comissão dos POT¹¹.

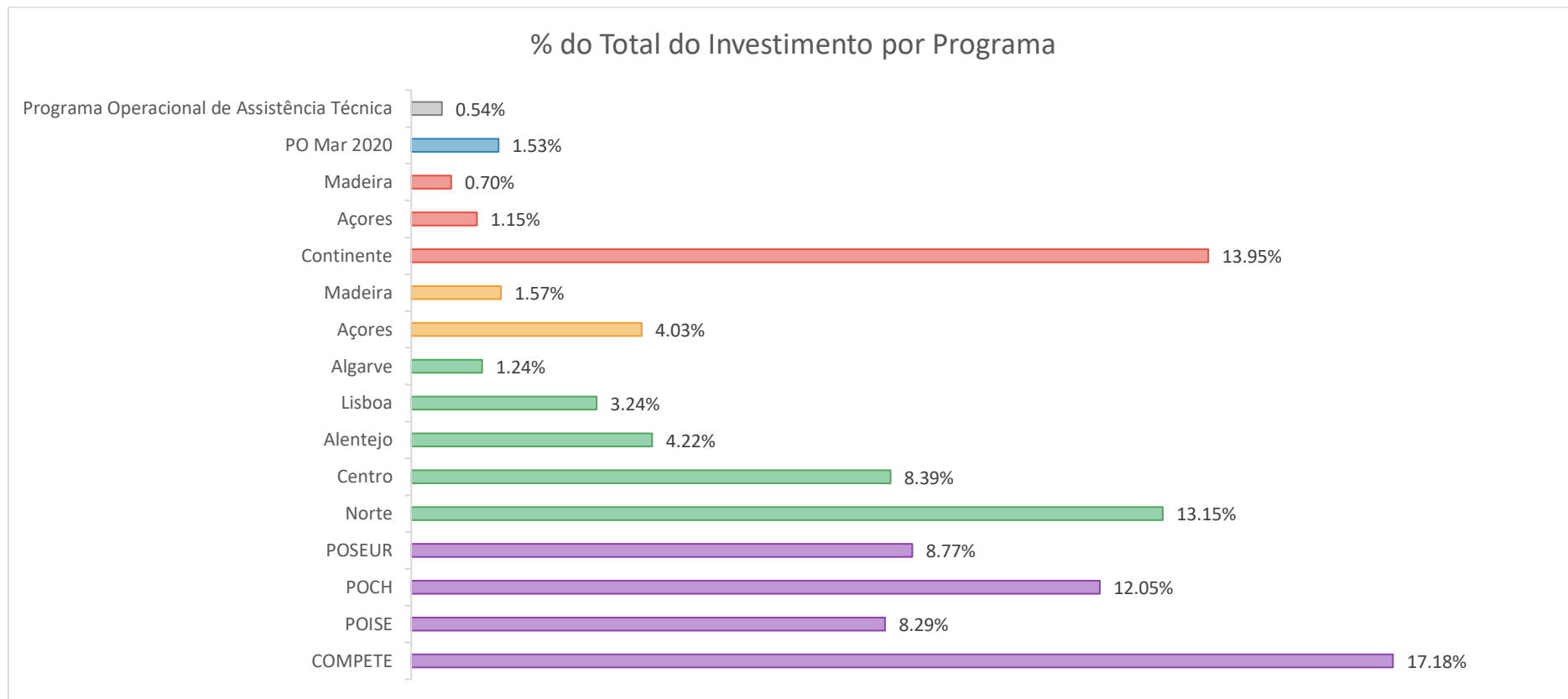
Gráfico 2 - Percentagem dos POR no Continente



Fonte: Elaboração própria a partir Boletim Informativo dos Fundos da União Europeia (2016) e de cada Decisão de Execução da Comissão dos POR¹¹.

¹¹ PORTUGAL 2020 – **Programas Operacionais Portugal 2020**. [Consult. 26 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/programas-operacionais-portugal-2020-2>>.

Gráfico 3 - Percentagem do Total do Investimento por Programa



Fonte: Elaboração própria a partir de cada Decisão de Execução da Comissão dos PO¹¹.

a. Programas Operacionais Temáticos

O POCI - PO Competitividade e Internacionalização, designado por COMPETE 2020, tem como principal objetivo “[...]contribuir para a criação de uma economia mais competitiva, baseada em atividades intensivas em conhecimento, na aposta de bens e serviços transacionáveis ou internacionalizáveis e no reforço da qualificação e da orientação exportadora das empresas portuguesas[...]” (Compete2020, 2015). Portanto, visa melhorar a competitividade e a internacionalização da economia portuguesa. Os eixos prioritários são:

1. “[...]Reforço da investigação, do desenvolvimento tecnológico e da inovação;
2. Reforço da competitividade das PME incluindo a redução de custos públicos de contexto;
3. Promoção da sustentabilidade e da qualidade do emprego;
4. Promoção de transportes sustentáveis e eliminação dos estrangulamentos nas principais redes de infraestruturas;
5. Reforço da capacidade institucional das autoridades públicas e das partes interessadas e da eficiência da administração pública [e]
6. Assistência Técnica[...]” (Compete2020, 2015).

Abrange, em geral, as regiões menos desenvolvidas do Continente: Norte, Centro e Alentejo, sendo complementado pela intervenção dos POR e *vice-versa*, isto é, os POR também abrangem o domínio da Competitividade e Internacionalização (Compete2020, 2015).

Os OT associados ao COMPETE, referidos anteriormente, tem agregado sub-objetivos: Prioridades de Investimento (PI) que estão identificados no Quadro 2.

Quadro 2 - Objetivos Temáticos associados ao domínio da Competitividade e Internacionalização

OT/PI		
OT.1	Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação	
	1.1.	Investigação e Inovação
	1.2.	Investimento nas empresas
OT.2	Melhorar o acesso às TIC, bem como a sua utilização e qualidade	
	2.1.	Aplicações de TIC
OT.3	Reforçar a competitividade das PME e dos setores agrícolas, das pescas e da agricultura	
	3.1.	Empreendedorismo
	3.2.	Novos modelos empresariais

	3.3.	Capacidade avançadas
OT.7	Promover transportes sustentáveis e eliminar os estrangulamentos nas principais redes de infraestruturas	
	7.1.	Rede transeuropeia
	7.2.	Mobilidade regional
	7.3.	Transportes ecológicos
	7.4.	Sistemas ferroviários
OT.11	Reforçar a capacidade institucional e uma administração pública eficiente	
	11.1	Capacidade institucional

Fonte: Adaptado a partir dos dados de ⁹.

A dotação financeira total referente a este PO é de 6.233.062.608€, no qual 4.413.930.409€ são relativos ao apoio da UE, nomeadamente FEDER, FSE^a e FC e, o restante 1.819.132.199€ é a contrapartida nacional. Para cada eixo existe uma determinada percentagem do financiamento total, de acordo com a Decisão de Execução da Comissão de 12 de dezembro de 2014.

O POISE representa cerca de 37% do investimento total dos POT, sendo a maior verba, no entanto, para o total de fundo Portugal representa aproximadamente 17%, como pode ser observado no Gráfico 1 e Gráfico 3, respetivamente, apresentados a cima.

b. Programas Operacionais Regionais

O POR do Norte tem como objetivo o investimento no crescimento e no emprego para a região Norte em Portugal (Decisão de Execução da Comissão, 18 de dezembro de 2014). Os eixos prioritários são:

1. “[...]Investigação, desenvolvimento e inovação;
2. Competitividade de pequenas e médias empresas;
3. Economia de baixo teor de carbono;
4. Qualidade ambiental;
5. Sistema urbana;
6. Emprego e mobilidade dos trabalhadores;
7. Inclusão social e pobreza;
8. Educação e aprendizagem ao longo da vida;
9. Capacitação institucional e TIC [e]

10. Assistência Técnica[...]

A dotação financeira total referente a este PO é de 4.165.589.709€, no qual 3.378.770.731€ são relativos ao apoio da UE, nomeadamente FEDER, FSE^a e FC e, o restante 786.818.978€ é a contrapartida nacional. Para cada eixo existe uma determinada percentagem do financiamento total, de acordo com Decisão de Execução da Comissão de 18 de dezembro de 2014.

O Norte2020 representa cerca de 43% do investimento total dos POT, sendo a maior verba, no entanto, no total de fundo para Portugal representa apenas aproximadamente 13%, sendo a terceira maior verba, como se pode observar no

Gráfico 2 e Gráfico 3, respetivamente, apresentados a cima.

3. Medidas de Incentivo

Nesta secção segue-se de perto a informação disponibilizada na Portaria n.º57-A/2015 de 27 de fevereiro.

Medidas de incentivo foi o nome apresentado para englobar os Programas de Incentivos, os Sistemas de Incentivos (SI) e os Sistemas de Apoios (SA), uma vez que, o intuito é comum apesar de terem designações diferentes que variam para cada PO. Por exemplo, no POISE é apresentado como programas de incentivo, no entanto, no COMPETE são os SI. Portanto, as medidas de incentivos estão orientadas para o investimento empresarial, servindo para a melhoria das empresas ao nível da sua *performance*, visando o acréscimo da produtividade e de competitividade das empresas e indo ao encontro das prioridades do PT2020, para um crescimento económico sustentado na inovação e no conhecimento.

De acordo com o estabelecido na Portaria, a cada um desses SI/SA são definidas o objeto, os objetivos específicos; a tipologia de projetos/operações; o regime contratual de investimento; as mobilidades de candidatura; os critérios de elegibilidade dos projetos; os beneficiários; os critérios de elegibilidade dos beneficiários; taxas de financiamento; as despesas elegíveis; as despesas não elegíveis; entre outras informações. Portanto, cada SI tem objetivos diferentes destinando-se a projetos diferentes.

Apenas é feita referência às medidas de incentivo do Compete2020 em destaque para o SI de Internacionalização das PME, uma vez que se enquadra no caso de estudo.

As medidas do Compete2020 incluem os SI e os SA. Relativamente aos SI incluem as seguintes Tipologias de Investimento (TI) SI de Inovação Empresarial e Empreendedorismo¹², o SI Qualificação e Internacionalização das PME e o SI Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT)¹³. Já no que diz respeito aos SA incluem o SA à Modernização da Administração Pública¹⁴, o SA à Investigação Científica e Tecnológica¹⁵

Para mais informações consulte a Portaria n.º 57-A/2015 de 27 de fevereiro a:

¹² Parte II, artigo 19.º ao artigo 39.º.

¹³ Parte II, artigo 59.º ao artigo 80.º.

¹⁴ Parte III, artigo 81.º ao artigo 100.º.

¹⁵ Parte IV, artigo 101.º ao artigo 125.º.

e o SA a Ações Coletivas¹⁶. Estes incentivos podem ser objeto de ajustamento, por exemplo, de um aviso para outro, caso seja confirmada necessidades para a execução de determinadas estratégias.

Segundo a mesma Portaria, a TI de Qualificação e Internacionalização das PME organiza-se em duas áreas: de Qualificação das PME e Internacionalização das PME. A primeira enquadra-se na PI.3.3. – capacidades avançadas, ou seja, “[...]concessão de apoio à criação e ao alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento e serviços[...]”. A segunda enquadra-se na PI.3.2. – novos modelos empresariais, ou seja, “[...]desenvolvimento e aplicação de novos modelos empresariais para as PME, especialmente no que respeita à internacionalização[...]”. Ambas as TI pertencem ao OT.3 – “Reforçar a competitividades das PME”. Dentro destas áreas podem estar também associadas elementos de formação ou de contratação de recursos humanos nas empresas, as quais se enquadram na PI.8.5. - adaptabilidade, ou seja, “[...]adaptação à mudança dos trabalhadores, das empresas e dos empresários[...]” – do OT.8 – “[...]Promover o emprego e apoiar a mobilidade laboral[...]”.

No que diz respeito ao SI de Internacionalização das PME¹⁷ este visa “[...]reforçar a capacitação empresarial das PME através do desenvolvimento dos seus processos de qualificação para a internacionalização, valorizando os fatores imateriais da competitividade, permitindo o aumento da sua base e capacidade exportadora[...]”. Neste SI existem as seguintes tipologias de projeto:

- “[...]O conhecimento de mercados externos;
- A presença de web, através da economia digital, incluindo designadamente o lançamento de catálogos virtuais de bens e serviços;
- O desenvolvimento e promoção internacional de marcas;
- A prospeção e presença em mercados internacionais;
- O marketing internacional;
- A introdução de novo método de organização nas práticas comerciais ou nas relações externas [e]
- As certificações específicas para os mercados externos.[...]”.

Para mais informações consulte a Portaria n.º 57-A/2015 de 27 de fevereiro a:

¹⁶ Parte V, artigo 126.º ao artigo 149.º.

¹⁷ Parte II, artigo 40.º ao artigo 58.º.

4. Candidatura ao PT2020

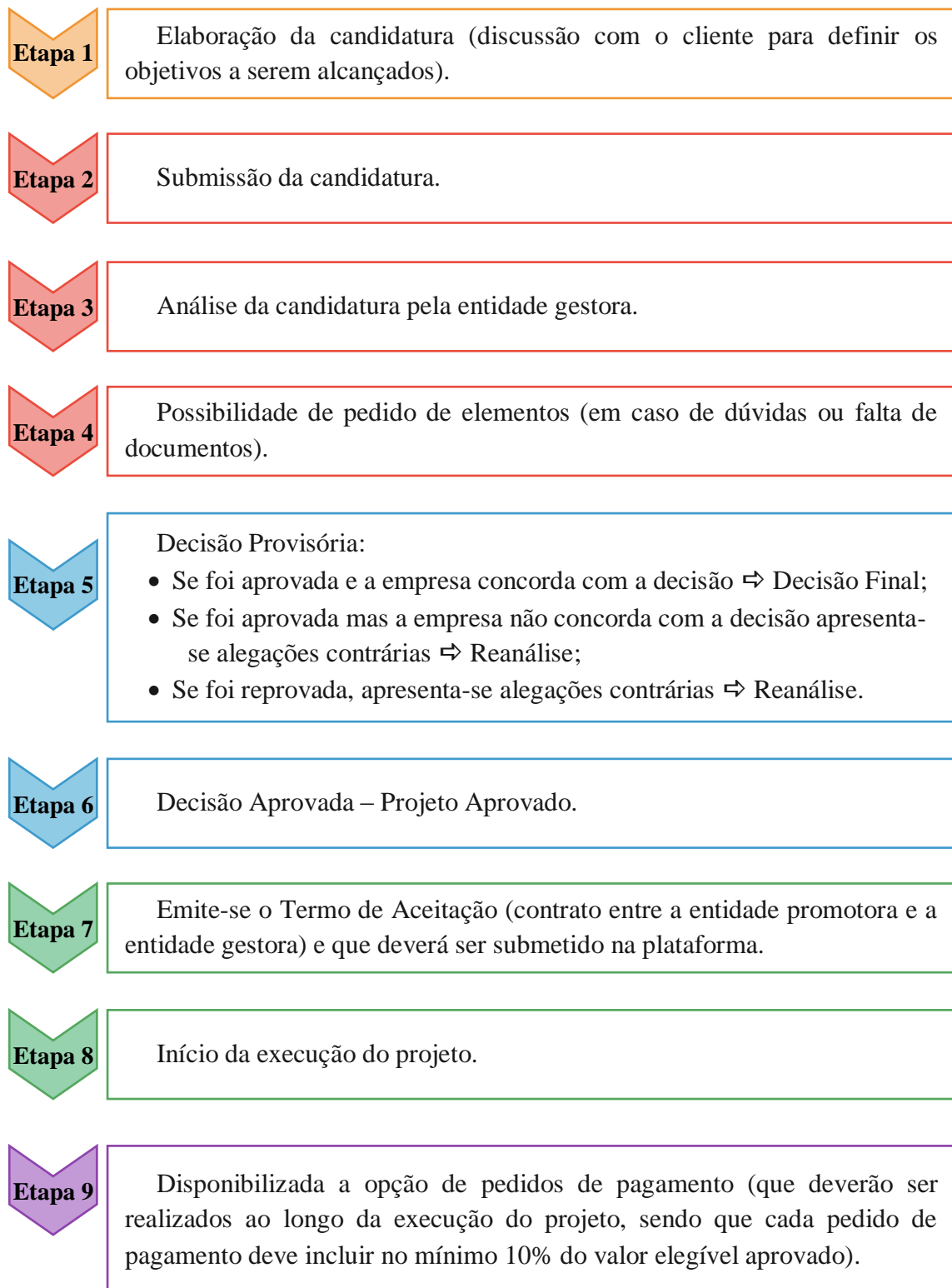
A submissão das candidaturas do PT2020 decorrem após a publicação dos avisos, estando detalhado o porquê do apoio, a quem se dirige, o tipo de projeto, em que região nacional se enquadra e como se pretende fazer o projeto (Decreto-Lei nº159/2014 de 27 de outubro de 2014, artigo 5.º). Nos avisos são detalhadas as despesas elegíveis (tipo de gastos apresentados pelo beneficiário suscetíveis de serem financiados) e as respetivas taxas de cofinanciamento.

Existem entidades gestoras dos PO, nomeadamente a Agência de Inovação S.A. (ADI), a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) e a Agência para a Competitividade e Inovação (IAPMEI) que avaliam as candidaturas, podendo estas serem ou não aprovadas, são responsáveis pelo acompanhamento e execução dos projetos e pela gestão do financiamento dos FE da UE, que se refere aos adiantamentos ou reembolsos, às despesas elegíveis efetivamente já pagas e apresentadas pelos beneficiários.

De acordo com o estabelecido no artigo 6.º do Decreto-Lei nº159/2014 de 27 de outubro de 2014 os resultados a alcançar num projeto incorporam o compromisso assumido pelo beneficiário na aceitação da decisão de financiamento. Como tal, o grau de cumprimento ou de incumprimento dos resultados acordados em candidatura depois da mesma ser aprovada, é um “[...]critério [importante] de determinação do montante de apoio financeiro a conceder[...]”. Isto é, o beneficiário apenas será reembolsável pelo montante máximo do respetivo valor do incentivo, ou seja, se por algum motivo a empresa investe num montante superior, essa diferença não é coberta, tal como, se a empresa não recorrer a todo o incentivo previsto, o mesmo é devolvido.

A elaboração de uma candidatura/projeto inclui as seguintes etapas, como se pode observar através da Figura 4. No entanto, não é um processo assim tão linear como possa a figura sugerir. Regra geral, a execução física e financeira de um projeto tem duração de 24 meses, ou seja, o beneficiário tem 2 anos para concretizar o projeto com o planeamento que foi em candidatura.

Figura 4 -Processo de elaboração, análise e execução de uma candidatura/projeto



Etapa 10

Após o final do projeto deve-se submeter o pedido de saldo final.

Etapa x

Durante a execução do projeto:

- poderão ser feitos pedidos de esclarecimento pela entidade gestora (por exemplo, aquando a submissão dos pedidos de pagamento);
- é possível apresentar pedidos de alteração (por exemplo, data de fim, valores, etc.).

Fonte: Elaboração própria através da visualização das tarefas realizadas pelos colaboradores e da informação discutida com os mesmos.

PARTE II: ANÁLISE FINANCEIRA – REVISÃO DE CONCEITOS

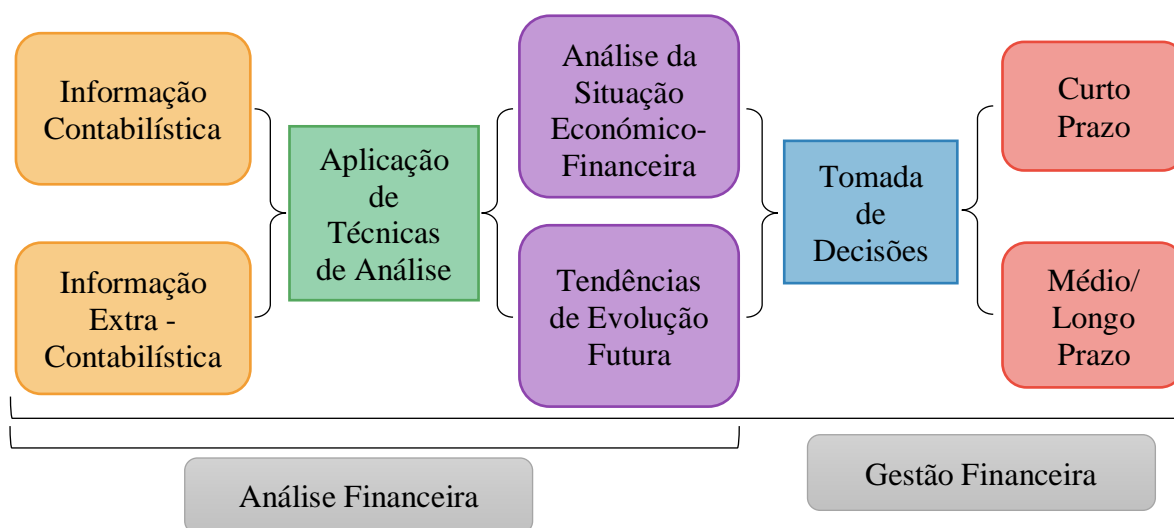
1. Abordagem Concetual

Segundo Martins (2002) “[...]a análise financeira equivale à realização de uma «radiografia» da empresa, numa perspetiva de evolução temporal, detetando pontos fortes e fracos e propondo medidas que ultrapassem possíveis fraquezas detetadas[...]”.

Segundo outros autores, a análise financeira tem como objetivo determinar o montante do valor criado, ou não, para os acionistas e esclarecer as suas origens, fornecendo informação adequada à tomada de decisão, ou seja, permite a análise da situação económico-financeira e as tendências de evolução futura. Existem aspetos a ter em conta antes de se proceder à análise financeira de uma empresa, principalmente, a posição do analista (interno ou externo); a finalidade da análise; a qualidade da informação; a informação extra contabilística, entre outros. Esta análise é uma ferramenta útil para os diversos utilizadores: equipa de gestão; detentores de capital; trabalhadores e associações sindicais; clientes/fornecedores; credores; e governo e instituições de regulamentação e supervisão, pois dá a conhecer a gestão que é executada na empresa. De modo a proceder uma análise financeira exata e justa de uma empresa é fundamental ter acesso a informação quer contabilística como extra contabilística. Relativamente à primeira, a informação tem por base documentos sistemáticos, facultando informação análoga para várias empresas: Balanço, DR, Demonstrações de Alterações no Capital Próprio, Demonstração dos Fluxos de Caixa; entre outros documentos de prestação de contas - Sistema de Normalização Contabilística (SNC). Quanto à segunda informação, é histórica tendo variáveis não financeiras e que envolve informação interna e externa (macroeconómica e setorial) (Martins, 2002 e Fernandes *et al.*, 2013).

Em suma, é possível representar o papel da função financeira através da Figura 5, dando destaque, posteriormente à análise da situação económico-financeira.

Figura 5 - Função Financeira



Fonte: Adaptado de Fernandes *et al.*, 2013.

Segundo Apud Moreira (1997), existem diversas técnicas de efetuar a análise financeira de uma empresa que são as seguintes:

- “[...]Análise de demonstrações financeiras de um único período;
- Comparação de demonstrações financeiras sucessivas;
- Análise estática e Análise dinâmica [e]
- Utilização de rácios[...]”.

A técnica mais comum e que reúne maior consenso na análise financeira é a utilização dos rácios/indicadores. Esta abordagem permite sintetizar os dados existentes, compara o desempenho económico-financeiro da empresa e fornece informação relativamente ao equilíbrio financeiro, à rentabilidade, ao nível do risco associado, entre outros (Neves, 2007). O rácio pode ser expresso em forma de quociente ou percentagem, resultando da criação de uma relação entre dois elementos das DF, que caracteriza a situação financeira, a atividade ou o rendimento da empresa. Enquanto que o indicador pode ser expresso em forma de quociente, percentagem e também de outros modos que confronta elementos significativos para a análise da empresa (Apud Santos, 1981). Embora sejam conceitos distintos existem muitos autores, tal como Apud Santos (1981) e Nabais (2011)

que destacam a importância da separação dos conceitos, mas muitas vezes entende-se por uma única definição em conjunto: rácios e indicadores.

2. Rácios/Indicadores Financeiros e Económicos

Segundo Fernandes *et al.* (2013), a análise financeira é uma ferramenta útil nos processos de tomada de decisão para os gestores financeiros. Nesta perspetiva, a análise financeira incide sobre três óticas, que são:

- Análise do Equilíbrio Financeiro;
- Análise do Risco Operacional e Financeiro e
- Análise do Desempenho e Crescimento.

O cálculo dos rácios faz sentido na medida em que existe uma base de comparação, para posteriormente se poder comparar o real com o orçamentado, ou o real com o setor. Podem ainda ser calculados com base nas DF histórias (rácios reais ou efetivos); nos orçamentos (rácios orçamentais); ou nas DF médias do setor (para comparações) (Neves, 2007).

A escolha dos rácios a calcular é um ponto fulcral da análise, devendo ser adaptados à situação em causa de modo a evitar a utilização excessiva e inadequada dos mesmos. Como tal, far-se-á uma descrição breve das três óticas referidas a cima, assim como as categorias¹⁸ subjacentes às mesmas.

a. Análise do Equilíbrio Financeiro

Segundo Fernandes *et al.* (2013), esta análise, como o próprio nome indica, pretende avaliar a situação de equilíbrio financeiro da empresa. Numa perspetiva lata, o equilíbrio financeiro “[...]consiste na harmonização [...] entre [as] origens e [as] aplicações financeiras[...], [numa perspetiva temporal], que se retrata na capacidade da empresa em

¹⁸ Refere um conjunto de rácios de uma determina análise, tornando a abordagem mais holística.

solver os seus compromissos de curto e de médio-longo prazo[...]”. De forma a simplificar a descrição dos conceitos das categorias subjacentes a esta análise, não será feita a distinção dos horizontes temporais. Todavia, as categorias contidas no horizonte temporal de curto-prazo são a Liquidez e o Fundo de Maneio e, no horizonte temporal de médio/longo prazo são a Estrutura Financeira, o Financiamento e a Solvabilidade.

i. Liquidez

A liquidez, segundo Fernandes *et al.* (2013), mede a capacidade da empresa para ter meios financeiros para solver as obrigações que se vencem a breve termo (dentro de 1 ano), ou seja, traduz a sua capacidade para cumprir os seus compromissos de curto prazo. Portanto, quanto maior for o valor da liquidez, maior é a possibilidade de reembolsar os créditos obtidos.

A liquidez pode ser abordada em quatro rácios estando associados as equações 1, 2, 3 e 4.

Liquidez Geral

$$LG = \frac{AC}{PC} \quad (\text{Eq. 1})$$

Liquidez Reduzida

$$LR = \frac{AC - (\text{Inventários} + \text{Ativos Biológicos})}{PC} \quad (\text{Eq. 2})$$

Liquidez Imediata

$$LI = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{PC} \quad (\text{Eq. 3})$$

Prazo de Segurança de Liquidez

$$PSL = \frac{AC - \text{Inventários} - \text{Ativos Biológicos Consumíveis}}{\text{Gastos Operacionais Diários}} \quad (\text{Eq. 4})$$

Onde:

- AC significa Ativo Corrente,
- LG significa Liquidez Geral,
- LI significa Liquidez Imediata,
- LR significa Liquidez Reduzida,
- PC significa Passivo Corrente e
- PSL significa Prazo de Segurança de Liquidez.

ii. Fundo Maneio

O Fundo Maneio (FM) pode ser abordado em três rácios estando associados às equações 5 a 7. Segundo Fernandes *et al.* (2013) mede o montante de capitais permanentes em excesso sobre o Ativo Não Corrente (ANC). O cálculo das Necessidades de Fundo de Maneio (NFM) visa determinar qual o investimento líquido necessário para que a empresa consiga assegurar o desenvolvimento da sua atividade principal, ou seja, corresponde ao conjunto de necessidades indispensáveis ao desenvolvimento da atividade principal da empresa (desde a compra de matérias-primas até à cobrança efetiva de clientes). Portanto, reflete o impacto do negócio.

Fundo Maneio Tradicional

$$\begin{aligned} FM \text{ tradicional} &= \text{Capitais Permanentes} - ANC \\ \text{ou} &= AC - PC \end{aligned} \quad (\text{Eq. 5})$$

Necessidades de Fundo de Maneio

$$NFM = \text{Necessidades Cíclicas} - \text{Recursos Cíclicos} \quad (\text{Eq. 6})$$

Tesouraria Líquida

$$TL = FM - NFM \quad (\text{Eq. 7})$$

Onde:

FM significa Fundo de Maneio,

NFM significa Necessidades de Fundo de Maneio e

TL significa Tesouraria Líquida.

iii. Estrutura Financeira

Os indicadores da Estrutura Financeira, segundo Fernandes *et al.* (2013), Neves (2007) e Banco de Portugal (2017), têm como objetivo avaliar a capacidade financeira das empresas de cumprir com as suas obrigações a médio-longo prazo, ou seja, evidenciando a importância de analisar as diferentes origens de capitais a que a empresa recorre para financiar os seus ativos. Isto é, possibilita a análise do grau de dependência financeira da empresa face a terceiros. Existe uma estrutura ótima de capital quando o custo do capital for mínimo, sendo possível maximizar o valor da empresa.

Esta categoria, a Estrutura Financeira pode ser abordada em três equações: 8, 9 e 10.

Autonomia Financeira

$$\text{Autonomia Financiero} = \frac{CP}{A} \quad (\text{Eq. 8})$$

Endividamento

$$\begin{aligned} \text{Endividamento Total} &= \frac{P}{A} \\ \text{ou} &= 1 - \text{Autonomia Financeira} \end{aligned} \quad (\text{Eq. 9})$$

Cobertura do ANC

$$\text{Cobertura do ANC} = \frac{\text{Capitais Permanentes}}{ANC} \quad (\text{Eq. 10})$$

Onde:

A significa Ativo,

CP significa Capital Próprio e

P significa Passivo.

iv. Rácios de Financiamento

Os rácios de Financiamento complementam os rácios da Estrutura Financeira no sentido em que permitem uma análise mais precisa dos passivos, do custo do endividamento e do seu impacto nos resultados (Banco de Portugal, 2017).

As equações 11 a 16 retratam 6 rácios utilizados na análise dos rácios de Financiamento.

Estrutura de Endividamento

$$\text{Estrutura de Endividamento} = \frac{PC}{P} \quad (\text{Eq. 11})$$

Peso do Passivo Remunerado

$$\text{Peso do Passivo Remunerado} = \frac{\text{Financiamentos Obtidos}}{P} \quad (\text{Eq. 12})$$

Custos de Financiamento

$$\text{Custos Financiamentos Obtidos} = \frac{\text{Juros Financiamentos}}{\text{Financiamentos Obtidos}} \quad (\text{Eq. 13})$$

Cobertura dos Encargos Financeiros

$$\text{Cobertura Encargos Financeiros} = \frac{RO}{\text{EF}_\text{Líquidos}} \quad (\text{Eq. 14})$$

Efeitos dos Juros Suportados

$$\text{Efeito Juros Suportados} = \frac{RAI}{RO} \quad (\text{Eq. 15})$$

Período de Recuperação da Dívida

$$\text{Período de Recuperação da Dívida} = \frac{\text{Financiamentos Obtidos}}{\text{Autofinanciamento}} \quad (\text{Eq. 16})$$

Onde:

EF_Líquidos significa Encargos Financeiros Líquidos,

RAI significa Resultado Antes de Imposto e

RO significa Resultado Operacional.

v. Solvabilidade

A Solvabilidade, que engloba as equações 17 e 18, assemelha-se ao significado dos rácios de Financiamento na medida em que indica a capacidade que a empresa tem para fazer face aos seus passivos a partir dos capitais próprios, refletindo o risco que os credores correm, ou seja, em solver os seus compromissos para com terceiros (Fernandes *et al.*, 2013).

Solvabilidade Geral

$$\text{Solvabilidade Geral} = \frac{CP}{P} \quad (\text{Eq. 17})$$

Solvabilidade Reduzida

$$\text{Solvabilidade Reduzida} = \frac{CP}{PNC} \quad (\text{Eq. 18})$$

Onde:

PNC significa Passivo Não Corrente

b. Análise do Risco Operacional e Financeiro

A análise do risco pode ser concebida através de quatro categorias, rácios ao nível do risco operacional, do risco financeiro, do risco cominado (conjuga ambas as partes dos riscos) e do risco de falência


i. Risco Operacional

O Risco Operacional, também designado por risco económico, refere-se à incerteza das projeções dos RO (EBIT - *Earnings Before Interest and Taxes*¹⁹), ou seja, expressa a “[...]probabilidade dos rendimentos operacionais não sejam suficientes para cobrir os gastos ou perdas operacionais[...]” (Neves, 2007 e Fernandes *et al.*, 2013).

A Análise Custo-Volume-Resultado (CVR) identifica o ponto crítico das vendas (vendas ótimas e quantidades ótimas) para qual o resultado gerado pela atividade principal da empresa é nulo, isto é, o volume mínimo para cobrir os gastos operacionais. No entanto, existe uma limitação neste cálculo, uma vez que não se tem conhecimento do Preço de Venda Unitário e dos Gastos Variáveis Unitários para o cálculo da quantidade ótima.

Nesta categoria as equações 19 a 22 retratam quatro rácios da análise do Risco Operacional.

Variabilidade dos Resultados Operacionais


$$\text{Variabilidade dos RO} = \frac{RO_n - RO_{n-1}}{\text{Média RO}} \quad (\text{Eq. 19})$$

Grau de Alavanca Operacional


$$GAO = \frac{\text{Margem Bruta}}{EBITDA} \quad (\text{Eq. 20})$$

¹⁹ Resultados Antes de Juros e Impostos

Análise Custo-Volume-Resultado (CVR)

$$V^* = \frac{\text{Gastos Fixos Operacionais}}{\frac{\text{Margem de Contribuição}}{VN}} \quad (\text{Eq. 21})$$

Margem de Segurança das Vendas

$$\text{Margem de Segurança} = \frac{VN - V^*}{VN} \quad (\text{Eq. 22})$$

Onde:

EBITDA significa *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (Resultado antes de juros, impostos, amortizações e depreciações),

GAO significa Grau de Alavanca Operacional,

V* significa Valor em euros ótimo e

VN significa Volume de Negócios.

ii. Risco Financeiro

O Risco Financeiro permite quantificar a variabilidade do resultado líquido causado pelo grau de endividamento da empresa: financiamento via capitais de terceiros, perspectiva financeira; e a variabilidade dos resultados operacionais causado pelo grau de investimento da empresa, perspectiva de investimento (Neves, 2007 e Fernandes *et al.*, 2013).

As equações 23 e 24 retratam dois rácios que servem de base nesta categoria.

Grau de Alavanca Financeira

$$GAF = \frac{RO}{RAI} \quad (\text{Eq. 23})$$

Grau de Alavanca das Restantes Atividades

$$GAAF = \frac{EBITDA}{RO} \quad (\text{Eq. 24})$$

Onde:

GAF significa Grau de Alavanca Financeira e

GAAF significa Grau de Alavanca das Restantes Atividades Financeiras.

iii. Risco Combinado

Segundo Neves (2007) e Fernandes *et al.* (2012), o risco combinado mede o efeito combinado dos dois tipos de riscos anteriores referidos, ou seja, é a conjugação dos indicadores de volatilidade, e indica a probabilidade dos resultados da empresa não atingirem o nível adequado.

Grau de Alavanca Combinado

$$GAC = GAO \times GAF \times GAAF$$
$$\text{ou} = \frac{\text{Margem Bruta}}{RAI} \quad (\text{Eq. 25})$$

Onde:

GAC significa Grau de Alavanca Combinado.

iv. Risco de Falência

É ainda possível determinar o risco de falência das empresas, segundo Fernandes *et al.* (2013), através do modelo *Z-Socre de Altman* e do Fator de Insolvência (FI) de *Kanitz*, apresentados na equação 26 e na equação 27, respetivamente.

O primeiro, é usado para prever a falência da empresa no período de 2 anos a contar da data da análise, no entanto a sua fiabilidade é cerca de 70%. Uma empresa encontra-se com elevada ou reduzida probabilidade de falência nos seguintes intervalos:

- Se Z-Score < 1,23 → existe elevada probabilidade de falência dentro de 2 anos,
- Se 1,23 < Z-Score < 2,9 → existe incerteza da probabilidade de falência mas não parece haver falência, a empresa está apenas a passar uma fase mais crítica e
- Se Z-Score > 2,9 → existe reduzida probabilidade de falência.

O segundo pretende determinar se a empresa se encontra ou não numa zona de insolvência, na qual estão definidos os seguintes parâmetros de insolvência:

- Se FI < -3 → a empresa encontra-se numa zona de insolvência,
- Se -3 < FI < 0 → não é possível determinar a situação da empresa e
- Se FI > 0 → a empresa encontra-se numa zona de solvência.

Z-Score de Altman

$$Z - Score = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,998 \times X_5 \quad (\text{Eq. 26})$$

Onde:

$$X_1 = \frac{FM}{A}$$

$$X_2 = \frac{RL \text{ Retidos} + Reservas + Resultados Transitados}{A}$$

$$X_3 = \frac{RO}{A}$$

$$X_4 = \frac{CP}{P}$$

$$X_5 = \frac{VN}{A}$$

RL significa Resultados Líquidos.

Fator de Insolvência de Kanitz

$$FI = 0,05 \times X_1 + 1,65 \times X_2 + 3,55 \times X_3 - 1,06 \times X_4 - 0,33 \times X_5 \quad (\text{Eq. 27})$$

Onde:

$$X_1 = RCP = \frac{RL}{CP}$$

$$X_2 = \frac{AC + ANC \text{ realizável}}{P}$$

$$X_3 = LR$$

$$X_4 = LG$$

$$X_5 = \frac{1}{\text{Solvabilidade Geral}}$$

RCP significa Rendibilidade dos Capitais Próprios.

c. Análise do Desempenho e Crescimento

A função potencial de vendas é em grande parte o valor da empresa em gerar resultados, que por sua vez são a função da potencialidade de crescimento do mercado e da posição concorrencial da empresa (Neves, 2007).

i. Indicadores de Rendibilidade

Segundo Fernandes *et al.* (2013) e Banco de Portugal (2017) os indicadores de Rendibilidade possibilitam a tomada de consciência sobre o desempenho da empresa, isto é, avaliam a capacidade da empresa em gerar lucros (capacidade de obter proveitos superiores aos custos) e condiciona as decisões financeiras (como financiar o investimento da empresa), permitindo aferir a eficiência na gestão dos recursos disponíveis. A maximização da rendibilidade é um dos objetivos da gestão financeira, estando subjacente à criação de valor.

Esta análise pode ser realizada ao nível de três rendibilidades: a Rendibilidade dos CP; a Rendibilidade do VN que inclui a Rendibilidade Líquida do VN e a Rendibilidade Operacional do VN; a Rendibilidade do Investimento que abrange a Rendibilidade do Ativo e, por fim a Rendibilidade Social.

Na perspetiva da RCP, segundo os mesmos autores, são adotadas duas perspetivas: a perspetiva operacional – relaciona os resultados obtidos com o VN – e a perspetiva estratégica – relaciona os resultados obtidos com o investimento. É também estudada duas decomposições da RCP através da área operacional (mede a eficiência de utilização das alavancas comercial, produção, operacional e de investimento), área financeira (mede a eficiência de utilização da alavanca financeira) e área fiscal (mede o impacto fiscal).

Esta categoria pode ser abordada em cinco rácios associados às equações 28 a 32.

Rendibilidade dos Capitais Próprios



$$RCP = \frac{RL}{CP}$$

(Eq. 28)

Rendibilidade Líquida do VN



$$\text{Rendibilidade Líquida VN} = \frac{RL}{VN}$$

(Eq. 29)

Rendibilidade Operacional do VN



$$\text{Rendibilidade Operacional VN} = \frac{RO}{VN}$$

(Eq. 30)

Rendibilidade do Ativo



$$\text{Rendibilidade Ativo} = \frac{RO}{A}$$

(Eq. 31)

Rendibilidade Social



$$\begin{aligned} \text{Rendibilidade Social} &= \frac{VAL}{AE} \\ \text{ou} &= \text{Coeficiente de Valor Acrescentado} \\ &\quad + \text{Intensidade de Capital por unidade vendida} \\ &\leftrightarrow \frac{VAL}{VN} + \frac{AE}{VN} \end{aligned} \quad (\text{Eq. 32})$$

Onde:

AE significa Ativo Económico e

VAL significa Valor Acrescentado Líquido.

ii. Indicadores de Atividade

Os indicadores de Atividade, também designados como indicadores operacionais ou indicadores de exploração, são em geral auxiliares dos indicadores de análise da Rendibilidade e do Equilíbrio Financeiro. Todavia, servem para analisar a forma como as empresas gerem a sua atividade, ou seja, analisar a capacidade da empresa em gerir de forma eficiente os seus ativos, através da análise dos rácios de rotação, prazos médios e técnicos (Fernandes *et al.*, 2013 e Banco de Portugal, 2017).

Esta categoria analisa três tipos de indicadores: Indicadores de Rotação que compreende a Rotação do Ativo e a dos Inventários Total; Indicadores de Prazos Médios que incluem Prazo Médio de Recebimento (PMR), Prazo Médio de Pagamento (PMP), Prazo Médio de Rotação de Inventário (PMRI) e Ciclo Financeiro; e, por fim, Indicadores Técnicos que abrangem o EBITDA em percentagem (%) de VN, o Valor Acrescentado Bruto (VAB) em % da Produção, VAB em % Ativos Não Financeiros e VAB em % Gasto com Pessoal.

Portanto, esta categoria engloba as equações 33 a 42.

Rotação do Ativo



$$\text{Rotação do Ativo} = \frac{VN}{A} \quad (\text{Eq. 33})$$

Rotação Inventários Total



$$\text{Rotação Inventários Total} = \frac{VN}{\text{Total Inventários}} \quad (\text{Eq. 34})$$

Prazo Médio de Recebimento



$$\text{PMR} = \frac{\text{Clientes c/c}}{VN \text{ c/ IVA}} \times 365 \quad (\text{Eq. 35})$$

Prazo Médio de Pagamentos



$$\text{PMP} = \frac{\text{Fornecedores c/c}}{(\text{Compras} + \text{FSE}^b) \text{ com IVA}} \times 365 \quad (\text{Eq. 36})$$

Prazo Médio de Rotação de Inventários



$$\text{PMRI} = \frac{\text{Inventários} + \text{Ativos Biológicos Consumíveis}}{\text{Compras}} \times 365 \quad (\text{Eq. 37})$$

Ciclo Financeiro



$$\text{Ciclo Financeiro} = \text{PMR} + \text{PMRI} - \text{PMP} \quad (\text{Eq. 38})$$

EBITDA em % VN



$$\text{EBITDA \% VN} = \frac{\text{EBITDA}}{VN} \quad (\text{Eq. 39})$$

VAB em % da Produção



$$VAB \% Produção = \frac{VAB}{Produção} \quad (\text{Eq. 40})$$

VAB em % Ativos Não Financeiros



$$VAB \% ANF = \frac{VAB}{ANF} \quad (\text{Eq. 41})$$

VAB em % Gastos Pessoal



$$VAB \% Gastos Pessoal = \frac{VAB}{Gastos Pessoal} \quad (\text{Eq. 42})$$

Onde

ANF significa Ativos Não Financeiros,

Cliente c/c significa Clientes Conta Corrente,

Fornecedores c/c significa Fornecedores Conta Corrente,

FSE^b significa Fornecimentos e Serviços Externos,

IVA significa Imposto sobre o Valor Acrescentado e

VAB significa Valor Acrescentado Bruto.

iii. Indicadores de Crescimento

Segundo Neves (2007), os indicadores de Crescimento não devem ser meramente quantitativos, devendo-se compreender o porquê do seu crescimento através de informações do que a empresa tem feito e da sua estratégia.

A categoria do indicador de Crescimento insere o indicador de Crescimento do VN apresentado na equação 43.

Crescimento do VN

$$\Delta \text{Volume Negócios}_n = \frac{VN_n - VN_{n-1}}{VN_{n-1}} \quad (\text{Eq. 43})$$

3. Vantagens & Limitações dos Rácios/Indicadores

As vantagens e as limitações dos rácios/indicadores no modo global podem ser observadas através do Quadro 3.

Quadro 3 - Vantagens & Limitações dos Rácios/Indicadores

Vantagens	Desvantagens/Limitações
São práticos e fáceis de construir, devido à informação facultada.	Tratam-se de números (dados quantitativos), não dão resposta (não consideram fatores qualitativos).
Permitem a elaboração do diagnóstico económico–financeiro da empresa, pois são de fácil leitura.	São afetados por variações sazonais, pontuais ou acidentais que coincidam com os fechos do exercício.
Permitem retirar informações sintéticas e comparáveis.	Não existe uma uniformidade na definição dos rácios.
Relacionam vários indicadores logicamente interligados.	Não existe rácio ideal para interpretar a empresa.
Possibilitam comparações no tempo (entre diferentes momentos).	O valor individualizado de um rácio não divulga qualquer informação.
Ajudam nas previsões para o futuro.	Um rácio pode evoluir de forma positiva por uma melhoria ou pioria de um dos seus componentes.

Fonte: Elaboração própria adaptado de Fernandes *et al.* (2013) e Neves (2007).

PARTE III: APRESENTAÇÃO DA ENTIDADE DE ACOLHIMENTO

Nesta parte segue-se de perto a informação disponibilizada no Manual de Integração dos/as Colaboradores/as (Mendes, 2016) e no site oficial da entidade²⁰.

1. História

A atual empresa de origem denominada por *Índice Consultores, Lda.*, fundada em 1989 com sede em Leiria, iniciou a sua atividade de consultoria dedicando-se apenas aos serviços de apoio à contabilidade e à elaboração de candidaturas aos programas comunitários da UE.

Dois anos após o início da sua atividade, a empresa aumenta o seu portfólio incluindo serviços de formação que abrangem o processo desde a sua elaboração da Candidatura até à realização da Formação. E nesse mesmo ano, devido ao crescimento dos serviços associado ao acompanhamento das necessidades dos seus clientes começaram a expandir geograficamente para todo o território nacional. Entre 1994 e 1995 a empresa volta a expandir a sua atividade na área da Qualidade – com a Implementação de Sistemas de Gestão da Qualidade de acordo com as normas ISO²¹ 9001 – e na área do Ambiente – através da realização de Diagnósticos, Auditorias e Projetos. E amplia os seus escritórios localizando-se também no Porto. Os serviços de Formação da Índice obtiveram a certificação atribuída pela Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho (DGERT) em 1999, mantendo-se como selo de qualidade da sua oferta formativa até aos dias de hoje.

A conceção do *software* de gestão *INQ.net* sucedeu-se em 2001 para uso e frutos da própria empresa. No entanto, mais tarde em 2007, começaram a colocar o *software* nos projetos complementando os Sistemas de Gestão.

A empresa ao longo de muito esforço, empenho e dedicação foi-lhe reconhecida a atribuição do estatuto PME Excelência 2001.

Após atingir uma forte presença no mercado nacional, em 2004, a empresa iniciou o processo de internacionalização com a abertura de escritório em Espanha. Três anos depois

²⁰ Índice ICT & Management, Lda. [Consult. X MÊS ANO]. Disponível em WWW:<URL:<www.indice-consultores.pt/index.php?ipage=pt>>.

²¹ *International Organization for Standardization*

atravessam as fronteiras um pouco mais além passando para a Polónia e depois para a Roménia em 2009.

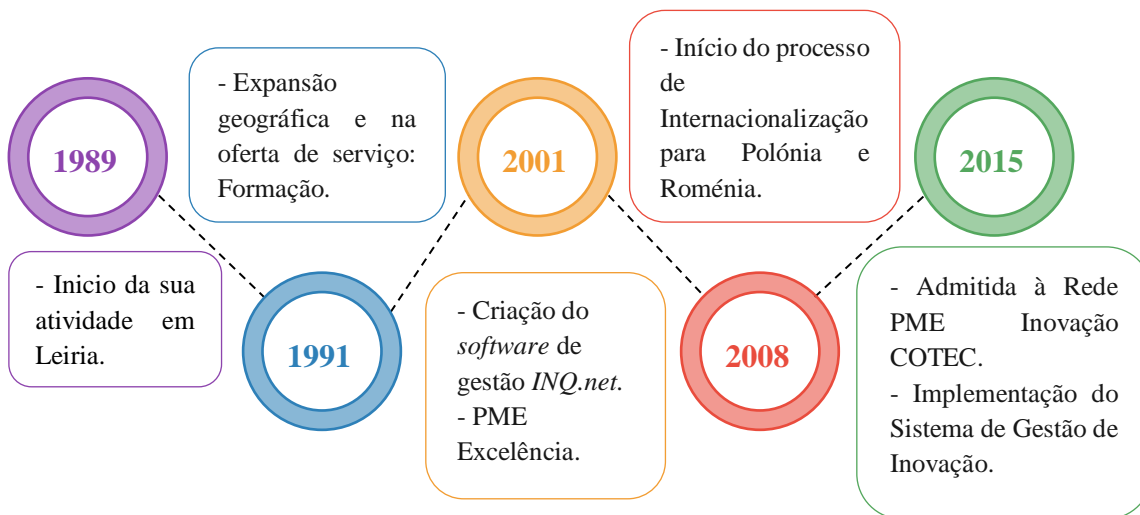
O ano de 2011 é marcado pela implementação do serviço de Energia e atribuição do estatuto de PME Líder.

Em 2012, empresa muda de designação para *Índice ICT & Management, Lda.*, devido às necessidades do mercado, integrando num processo completo e estruturado de renovação de imagem e do reforço na aposta nos mercados internacionais. A nova designação tem desde logo um âmbito global assim como transmite uma das novas e mais inovadoras áreas da empresa atualmente – Serviços de TIC e Comunicação e Multimédia.

Por fim, em 2015 a empresa é admitida à Rede PME Inovação - Associação Empresarial para a Inovação (COTEC) - e à implementação do Sistema de Gestão de Inovação.

A Figura 6 mostra o seu crescimento expondo os momentos mais marcantes do seu percurso até aos dias de hoje.

Figura 6 - Momentos mais marcantes do percurso da INDICE



Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Mendes, 2016.

Como qualquer empresa expõe uma Análise *SWOT* apresentado no Anexo 2.

2. Estrutura Organizacional

Através do organograma, apresentado no Anexo 3, observa-se a organização formal da entidade, auxiliando a visualização da disposição das unidades funcionais da empresa e a hierarquia.

Presentemente, a empresa conta com 29 colaboradores, divididos pela Direção, Qualidade, Administrativo e Financeiro, Informática/TIC, Técnicos de Projetos, Comercial, Jurídico e Design e Multimédia.

3. Missão/Visão/Valores/Princípios

A missão é motivo da existência de uma organização e, para a *INDICE* manifesta-se no aperfeiçoamento contínuo do seu trabalho, “[...]surpreendendo com um serviço inovador, que potencie o sucesso dos seus clientes[...]”²⁰.

A visão é a descrição do futuro desejado para a empresa, tendo como foco a inovação e a aprendizagem, com o intuito de melhorar os valores da organização e a execução do sucesso, numa ótica de liderança.

Os valores imputados pela empresa são a honestidade, a ética, o profissionalismo e a inovação, sendo o que determina a forma como a organização se comporta e interage com o meio ambiente.

Os padrões de conduta seguidos pela organização e que guiam o desempenho competitivo da organização englobem diversos princípios, dos quais:

- Melhoria contínua;
- Satisfação e cumprimento dos requisitos dos clientes;
- Manter os colaboradores satisfeitos, motivados;
- Incorporar a inovação em toda a atividade da *INDICE*.

4. Serviços e Áreas de Atuação

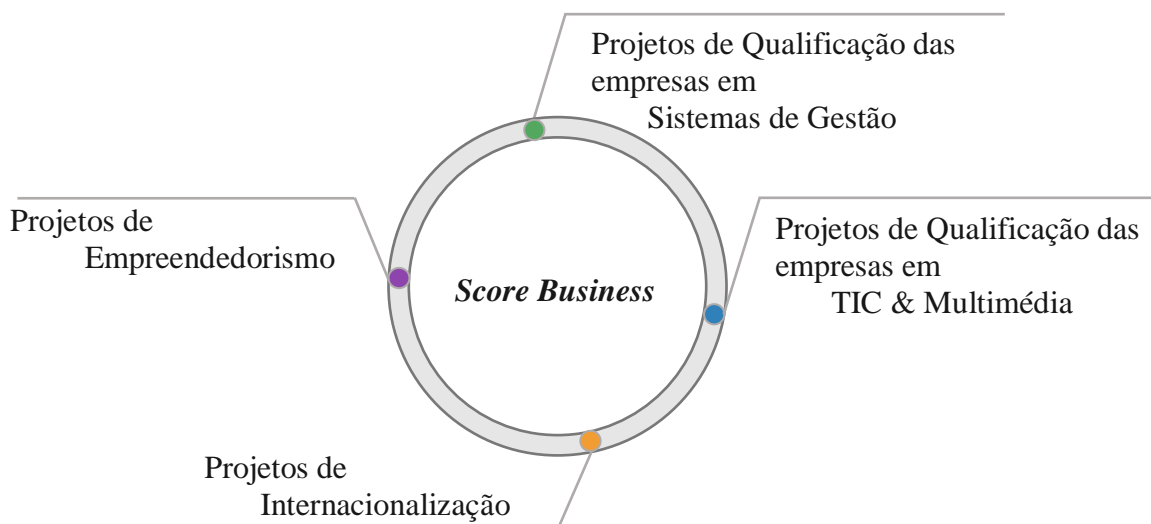
A Índice tem uma oferta diversificada dos seus serviços estando contemplado diferentes tipos de projetos, nos vários setores do mercado nacional e internacional, entre eles:

- Formação;
- Organização e Gestão;
- Energia e Ambiente;
- Internacionalização e
- Soluções TIC & Multimédia.

O portfólio de serviços encontra-se em contínuo desenvolvimento, de modo a fidelizar clientes nos vários setores do domínio socioeconómico, entre eles a Administração Pública Local e Central; o Ensino Superior e Regular, a Associações Empresariais e outras, a Economia Social e as Empresas.

Atualmente, o *score* business da empresa está representado na Figura 7.

Figura 7 - Score Business da Empresa



Fonte: Elaboração própria através visualização das tarefas realizadas pelos colaboradores e da informação discutida com os mesmos.

PARTE IV: O ESTÁGIO

1. Objetivos/Enquadramento do Estágio

O estágio realizou-se na empresa *INDICE*, que decorreu durante o período de 1 de fevereiro de 2018 a 11 de junho de 2018, tendo a duração de 712 horas, sob a supervisão do Dr. João Ribeiro, Diretor de Projetos.

O objetivo do estágio consta em conhecer e desenvolver candidaturas a apoios comunitários, apoiar no desenvolvimento de estudos técnicos, acompanhamento técnico dos projetos e auditorias técnicas.

O objetivo do estágio na ótica da entidade de acolhimento visa complementar a qualificação do estagiário através de formação e experiência prática em contexto trabalho, com vista a:

- Proporcionar o desenvolvimento de competências socioprofissionais facilitadoras de desempenho e da inserção na vida ativa;
- Possibilitar a execução de atividades relacionadas com a sua área de formação;
- Proporcionar a oportunidade de solucionar problemas técnicos em contexto real sob a orientação de um orientador;
- Promover o nível de qualificação e apoiar a transição do sistema de educação e o mercado de trabalho e
- Desenvolver hábitos de trabalho, espírito empreendedor e sentido de responsabilidade profissional.

O estágio enquadra-se no departamento de Consultores PIF visando o acompanhamento de Projetos de Investimento e Formação.

2. Tarefas Desenvolvidas

O percurso do estágio na *INDICE* teve início com a apresentação das instalações e dos colaboradores. De seguida, foi realizada uma sessão de acolhimento dirigida pela Diretora de Qualidade que consistiu na apresentação da empresa, particularmente ao nível da missão

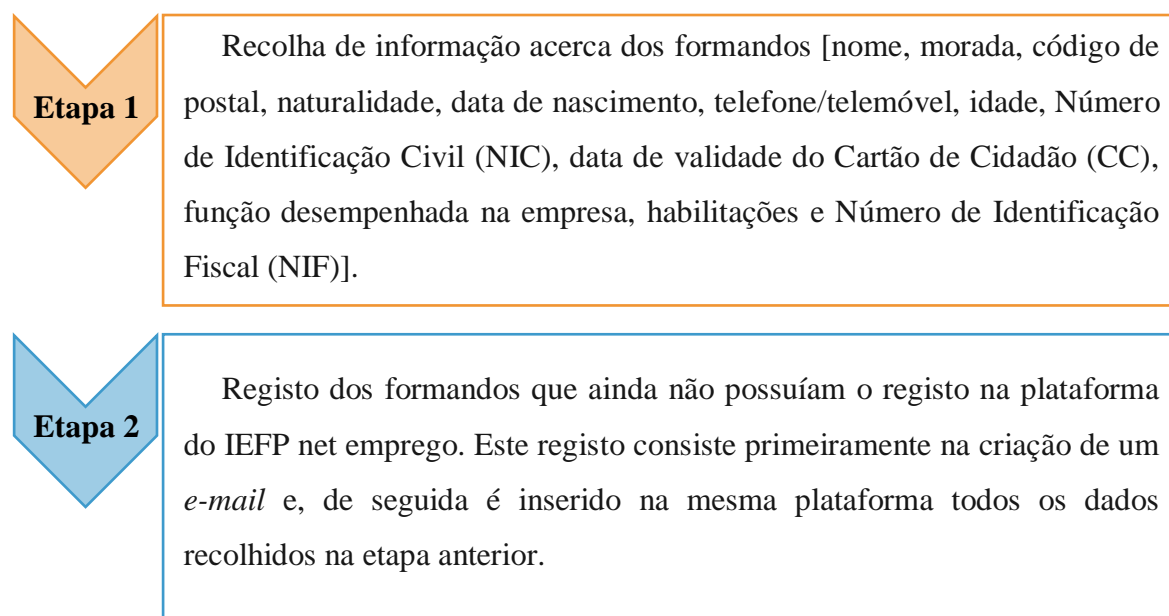
e valores, a sua organização, a política de qualidade, as áreas de atuação e os serviços, assim como, as diretrizes sobre os projetos de investimento e formação e, o manual do *INQ.Net*. A formação sobre o *software* de gestão - *INQ.Net* - foi concebida ao longo do tempo consoante as tarefas a executar.

As tarefas desenvolvidas podem ser divididas em duas partes, uma para os projetos de formação e outra para projetos de investimento.

a. Projetos de Formação

A primeira tarefa desenvolvida no estágio consistiu no alistamento dos formandos no Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), para posterior inscrição para a realização de uma das candidaturas deste mesmo organismo, no âmbito da Medida Cheque-Formação. No que refere à tarefa propriamente dita, a mesma apresenta as seguintes etapas de realização, como se pode observar pela Figura 8.

Figura 8 - Etapas da realização de uma candidatura à Medida Cheque-Formação



Etapa 3

Iniciar a candidatura na plataforma estando dividido em três separadores:

a. O primeiro separador consiste na inserção dos dados da entidade.

b. O segundo separador abrange duas partes. A primeira parte é a colocação da informação do formando, nomeadamente, o NIF e a data de nascimento, para puxar os dados anteriormente introduzidos; a segunda parte é identificada a ação de formação, a datas de realização (início e fim), o custo da inscrição, a morada da entidade/cliente, se é financiada ou não, e por último os objetivos e conteúdos da ação de formação a realizar.

c. No último separador da candidatura são introduzidos os documentos: certidão de não dívida das finanças, a de não dívida à segurança social, o mapa de pessoal do mês anterior, o IBAN (*International Bank Account*) e, o pacto social ou o estatuto consoante a natureza da entidade.

Etapa 4

Repetição da etapa 3 consoante o número de formandos em candidatura.

Etapa 5

Posteriormente são validadas todas as informações/documentos inseridos e é submetida a candidatura. Após a submissão é gerado um ID de candidatura que será posteriormente a sua identificação para eventuais necessidades e consultas.

Fonte: Elaboração própria com base nas tarefas desenvolvidas durante o estágio.

A tarefa seguinte proposta foi a preparação e organização de DTP, especialmente: o programa da formação, incluindo os objetivos gerais/específicos e os conteúdos da matéria da formação; os dados do formador [*Curriculum Vitae* (CV), CC, Certificado de Habilitações (CH) e Certificado de Competências Pedagógica (CCP)] e coordenador (CV e CCP); a listagem dos participantes; a ficha de inscrição; os dados dos formandos (CV e CH); as folhas de presença; a ficha de avaliação de satisfação dos formandos e do desempenho dos formadores, sendo o seu preenchimento efetuado após o término da ação de formação via *on-line* no *software*; relatórios de execução de formação, sendo redigidos no fim da ação

de formação; o formulário do participante, sendo efetuado o seu preenchimento na primeira e última seção de formação. No entanto, ao DTP incluem outros documentos, nomeadamente: a calendarização, que inclui as horas correspondentes à formação teórica, prática ou teórico-prática, o local e o número de horas de cada sessão/total; a ficha de reclamação, de faltas e de desistência; os recursos didáticos, nomeadamente os meios audiovisuais; o manual de regulamento de funcionamento da ação de formação; destes documentos uns são desenvolvidos pela Diretora da Qualidade e outros já estão pré-definidos, seguindo uma ordem específica estando associado um índice, como se pode observar no Anexo 4. A preparação do DTP foi concebida para projetos da Madeira2020 e do POISE.

Durante o estágio foi possível elaborar declarações da entidade formadora, sendo uma evidência da realização da ação de formação para o IEFP, pois é onde constam todas as pessoas que foram em candidatura e que participaram ou não na formação. Neste documento são colocadas informações como: nome do formando, código da Unidade de Formação de Curta Duração (UFCD), sendo apenas identificado o código em caso de ser do Catálogo Nacional de Qualificações (CNQ), designação da ação de formação frequentada, carga horária, endereço onde decorreu a formação, data de início e de fim, número de ações cuja duração seja superior ou igual a três horas, valor pago pela inscrição e os apoios sociais atribuídos. Assim, esta declaração é elaborada na última fase do processo da candidatura após aprovação, dado que irá permitir efetuar o reembolso final por parte do IEFP.

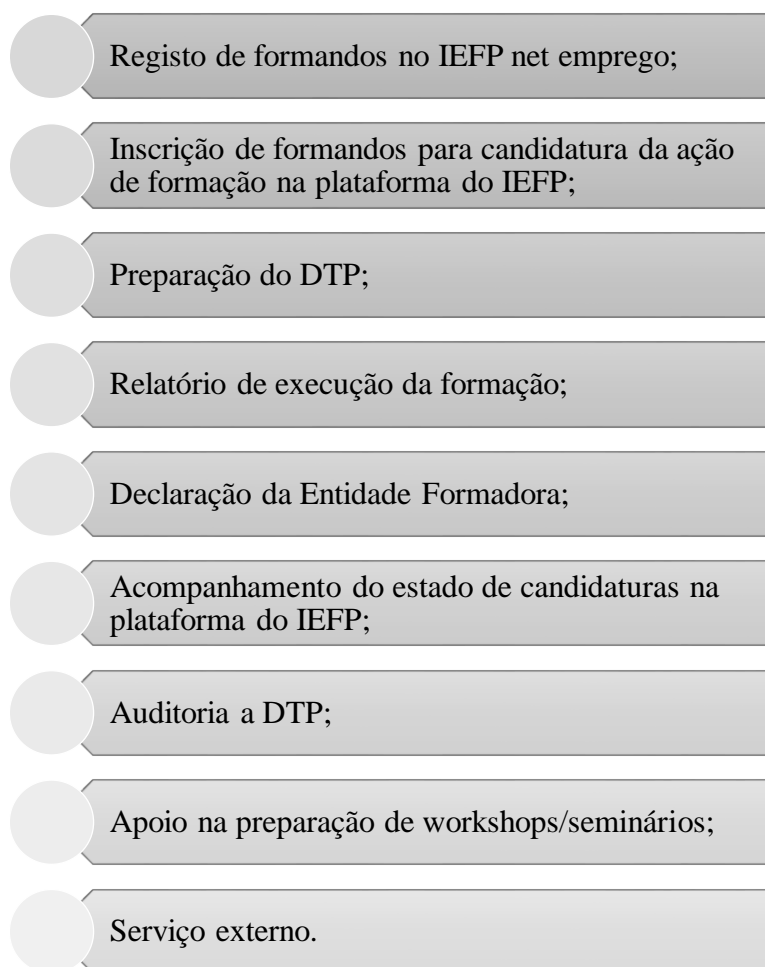
De seguida, sucedeu-se uma consulta semanal na plataforma do IEFP, das diversas entidades, para o acompanhamento do estado das suas candidaturas da Medida Cheque-Formação.

Outra tarefa realizada foi auditoria a DTP que consiste na verificação documental da formação presencial, isto é, identificando se existe ou não existe e, se está conforme ou não conforme toda a documentação necessária ao *dossier*, sendo só executável após o término da ação de formação.

Por fim, foi possível cooperar na preparação de *workshops*/seminários de diversos projetos em serviços externos e na organização de pastas para os participantes com os conteúdos necessários.

Em suma, as tarefas desenvolvidas no estágio no âmbito dos Projetos de Formação estão resumidas na Figura 9.

Figura 9 - Resumo das tarefas desenvolvidas nos Projetos de Formação



Fonte: Elaboração própria com base nas tarefas desenvolvidas durante o estágio.

b. Projetos de Investimento

No que concerne aos projetos de investimento apoiou-se na execução de três projetos: Projeto *Investe Ágora*, Projeto *Rota Criativa* e Projeto *InTec*.

Projeto *Investe Ágora*

A primeira tarefa desenvolvida consistiu no apoio à elaboração de um relatório de diagnóstico estratégico ao tecido económico do projeto *Investe Ágora*. Este projeto visa a dinamização do empreendedorismo e criação do Conselho Estratégico Empresarial das Terras de Santa Maria, sendo, portanto, um projeto de empreendedorismo enquadrado no

Norte2020. Este diagnóstico estratégico, consistiu na pesquisa de indicadores para cada concelho com base na informação disponibilizada no Instituto Nacional de Estatística (INE) e na Base de Dados Portugal Contemporâneo (PORDATA), como: densidade populacional (nº/km²); população residente; número de indivíduos em idade ativa por idoso; desempregados inscritos em percentagem da população residente com 15 a 64 anos; PIB *per capita*; número de empresas por atividade económica; e valor dos bens importados e exportados pelas empresas.

Para uma melhor análise do diagnóstico foi proposto o levantamento das perspetivas empresariais em termos de oportunidades, tendências e necessidades ou carências empresariais identificadas na região, através da elaboração de um questionário presencial a 50 empresas das Terras de Santa Maria, estando apresentado no Anexo 5. Contudo, devido à sua extensão, apenas serviu de suporte a uma entrevista pré-teste a três empresas pelo que será ajustado posteriormente em função das necessidades sentidas.

A outra tarefa desenvolvida foi a criação do algoritmo para identificação dos propostos “fundadores” para o Conselho Estratégico Empresarial, que tem como intuito o apoio ao empreendedorismo da região. Este algoritmo foi desenvolvido para cada concelho com base nos seguintes parâmetros, estando apresentados na Figura 12 do Anexo 6: número de postos de trabalho de 2013–2016, VN e o volume de exportações, sendo reconhecido dois empresários de cada concelho que mais contribuíram para o desenvolvimento da região. Devido à confidencialidade dos dados das empresas, o algoritmo demonstrado na Figura 13 do Anexo 6 será apresentado como um modelo exemplificativo. Para a realização deste algoritmo foi necessário a criação de uma base de dados de todas as empresas pertencentes à região.

Por fim, relativamente a este projeto, o serviço externo consistiu na viagem a Espinho para a apresentação e divulgação do projeto aos concelhos da região.

Projeto Rota Criativa

O apoio na realização do diagnóstico para identificação dos artesãos e ofícios tradicionais regionais foi a tarefa seguinte desenvolvida no estágio, vinculada ao Projeto Rede de Ofícios Tradicionais e Arte Criativa de Terras de Santa Maria – *Rota Criativa* – que visa a criação de uma rede integrada de centros de incubação para artesãos de modo a

promover as artes e ofícios tradicionais e regionais das Terras de Santa Maria, com exceção de Arouca e Vale da Cambra. Este diagnóstico teve por base dois relatórios que abrangem a caracterização de cada concelho. O primeiro expõe informação sobre a localização, símbolos (brasão e bandeira), o que visitar, a arte e tradição, artesanato (não alimentar e alimentar), gastronomia e a descrição global das artes e ofícios das Terras de Santa Maria. O segundo relatório apresenta um glossário de conceitos da área do artesanato e informações sobre o artesanato em específico: nome, origem, caracterização e matérias-primas. Todavia, este último relatório não se apresenta concluído, uma vez que a sua elaboração teve por base apenas informação recolhida da *Internet*, sendo necessário fazer ainda um trabalho de terreno, isto é, ir a cada concelho e falar diretamente com os artesões e com os municípios para poder obter respostas mais extas.

Para o auxílio do trabalho foi elaborado uma base de dados com contactos das Juntas de Freguesia e de União de Freguesias, tendo realizado um contacto telefónico e eletrónico com o intuito de obter mais informações sobre as artes e ofícios de cada freguesia. Foi também elaborado uma base de dados com contactos dos artesãos para futuramente serem contactados, tal como a elaboração de um questionário, ainda não aprovado, para o auxílio no trabalho de terreno.

Por fim, o serviço externo consistiu numa reunião com uma associação, em Vila Nova de Gaia, com o objetivo de poder ajudar na obtenção de informação necessária para a realização do diagnóstico.

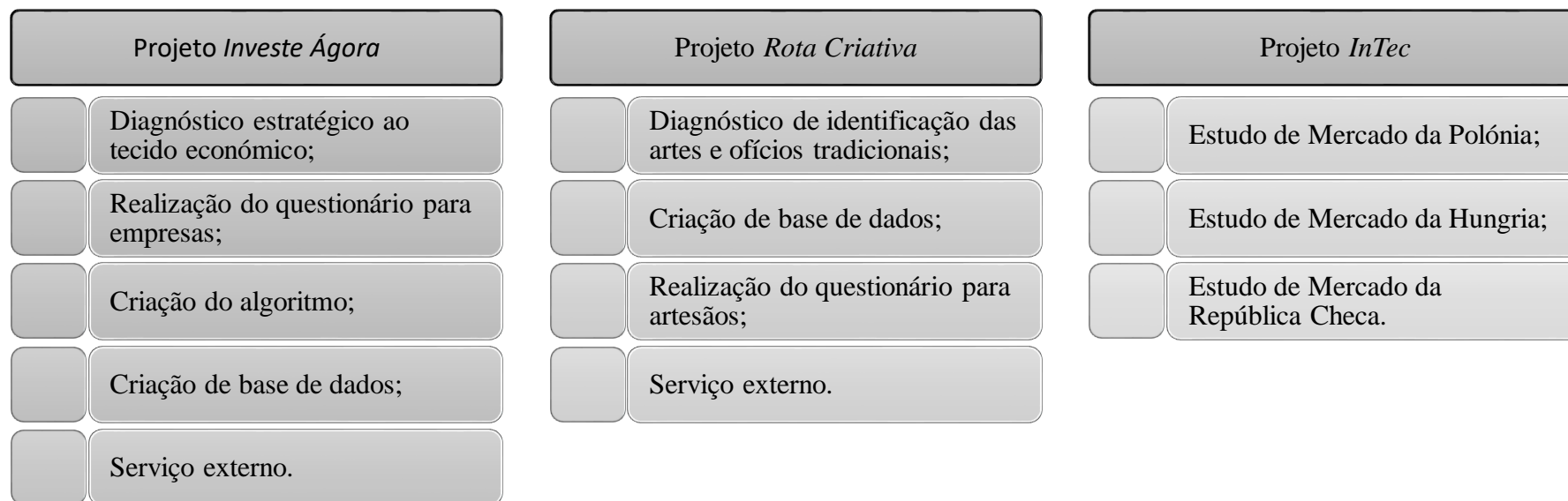
Projeto *InTec*

O Projeto *InTec* diz respeito a um projeto de internacionalização tendo como objetivo promover a entrada das PME Portuguesas de Serviços Intensivos em Conhecimento de Alta Tecnológica em novos nichos de mercado localizados no exterior, nomeadamente, Polónia, Hungria e República Checa. Portanto, a tarefa executada no âmbito deste projeto consistiu na colaboração da realização de estudos de mercados para cada um dos países acima referidos. Para a sua elaboração foi realizado um relatório que incluía os seguintes pontos: caracterização geográfica, ambiental e social; análise política, económica, financeira e administrativa; informações úteis (hora local, horários de funcionamento de estabelecimentos, feriados, alimentação, cuidados de saúde, telecomunicações); principais relações internacionais; ambiente de negócios; economia; comércio internacional;

investimento estrangeiro; relações económica com Portugal; setores chave em maior desenvolvimento; setores de serviços intensivos em conhecimento de alta tecnologia (caracterização, análise da concorrência, apoios financeiros e comerciais); condições legais de acesso ao mercado; e contactos úteis (de Portugal e do país em estudo).

Em suma, as tarefas desenvolvidas no estágio no âmbito dos Projetos Investimento estão resumidas na Figura 10.

Figura 10 . - Resumo das tarefas desenvolvidas nos Projetos de Investimento



Fonte: Elaboração própria com base nas tarefas desenvolvidas durante o estágio.

PARTE V: CASO DE ESTUDO DE UMA EMPRESA

Os dados do ano de 2017 são dados ainda não encerrados comparativamente aos outros anos que são dados encerrados, sendo reais/históricos.

1. Apresentação da XPTO²² e do Projeto

A empresa XPTO é da região Norte, que se dedica à produção de cozinhas, roupeiros, caixilharias, entre outros produtos. Por parte da empresa, verifica-se uma grande aposta na qualidade, design e atendimento personalizado, bem como em novas tecnologias, equipamentos e *softwares*, de forma a garantir todas as condições necessárias para o transporte. Assim sendo, a empresa adota uma política de produtos com boa relação preço qualidade e estratégia focada na satisfação do cliente. Atualmente, a empresa encontra-se posicionada junto de dois mercados internacionais, França e Suíça (INDICE, 2015).

Relativamente ao enquadramento do projeto no PT2020, este integra-se no Norte2020 (entidade financiadora) e no COMPETE2020 (entidade gestora – órgão de gestão máximo). O COMPETE colocou competência à Associação Internacional das Comunicações de Expressão Portuguesa (AICEP) para analisar candidaturas e fazer o acompanhamento/gestão técnica do projeto, analisando os pedidos de reembolso, que faz pedidos de elemento e que encerra o projeto, sendo o organismo intermédio. O projeto é financiado por duas componentes do FEEI que são o FEDER na parte do investimento e o FSE^b na parte da formação. O projeto é cofinanciado a 45% na parte do investimento e na parte da formação é a 70%.

Assim sendo, o projeto reflete o OT de reforçar a competitividade das PME (OT.3), sendo a PI o desenvolvimento e aplicação de novos modelos empresariais para as PME, especialmente no que respeita à internacionalização (PI.3.2.); o eixo II – reforço da competitividade das PME e redução de custos públicos de contexto; e tem como SI a internacionalização das PME. A designação do quadro do projeto é Projeto Individuais – Internacionalização – Baixa Densidade (INDICE, 2015).

²² Relembra-se por questões de confidencialidade não se poderá divulgar dados que identifiquem a empresa.

O projeto da empresa XPTO é um projeto individual de internacionalização que visa a consolidação dos mercados já existentes por via de uma estratégia de “penetração”, isto é, o aumento das quotas de mercado com os produtos atuais e nos mercados atuais. A escolha dos mercados para esta estratégia são os mesmos aos quais já está inserida, uma vez que os mercados têm um grande potencial de permitir um aumento das exportações.

As tipologias de ação deste projeto são a prospeção e presença em mercados internacionais (prospeção e captação de novos clientes); marketing internacional; introdução de novo método de organização nas práticas comerciais ou nas relações externas; e ações de formação (INDICE, 2015).

Em suma, este projeto enquadra-se no aviso nº 22/SI/2015, para o SI de Internacionalização de PME, do POCI, sendo um projeto localizado em território de baixa densidade. A empresa XPTO, com o desenvolvimento do projeto, pretende criar uma estratégia mais forte de penetração nesses mercados, divulgando os seus produtos de forma mais dinâmica e eficiente e obtendo um maior número de clientes. Portanto, objetivam um aumento nas suas parcelas de quota nos segmentos de mercado.

O ano da candidatura foi em 2015, designado como ano “Ano Pré-Projeto”. Os anos decorrentes do projeto foram 2016 e 2017, denominados por “Anos Projeto”. Este projeto teve início a 01/01/2016 e fim a 01/01/2017 (duração de 2 anos).

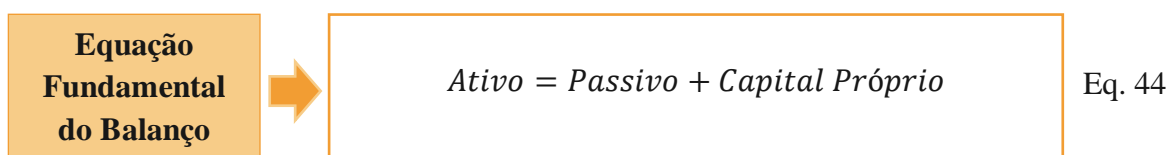
Os valores totais aprovados no projeto, tal como a repartição do incentivo e da participação privada da empresa ao longo dos anos decorrentes do projeto estão apresentados no Anexo 7 e no Anexo 8, respetivamente.

2. Análise Comparativa das DF

A análise comparativa da DF, nomeadamente o Balanço e a DR, consiste na comparação entre o que estava Previsto e o Real, sendo uma média trianual (2015, 2016 e 2017), analisando assim o impacto do projeto individual de investimento cofinanciando pelo PT2020. Neste contexto, o Balanço Trianual Previsto e Real e a DR Trianual Prevista e Real da empresa XPTO encontram-se no Anexo 9 e Anexo 10, respetivamente.

a. Balanço

Segundo Fernandes *et al.* (2013) e Neves (2007), o Balanço é a “fotografia” financeira da empresa num determinado momento (estático), que sintetiza a situação patrimonial da empresa, nomeadamente os recursos da empresa (Ativo) e como estão a ser financiados (Capital Próprio – titulares da empresa; Passivo - terceiros) à data de fecho das contas (normalmente final do ano civil). O Ativo e o Passivo dividem-se em Corrente (menos de um ano - curto prazo) e Não Corrente (longo prazo). A equação fundamental do Balanço é expressa da seguinte forma:



Equação Fundamental do Balanço → $Ativo = Passivo + Capital Próprio$ Eq. 44

Ativos Fixos Tangíveis

Houve um maior investimento face ao que estava previsto, podendo ter sido previsto uma vida útil dos equipamentos superior à inicialmente estimada. Esse investimento é superior em 30,41%, ou seja, em termos de valor líquido corresponde a 44.345,41€.

Investimentos Financeiros

O aumento dos investimentos financeiros pode advir dos fundos de compensação de trabalho²³ ou de outras aplicações financeiras com características de médio/longo prazo.

Inventários

Houve um aumento nos inventários previstos de 30,32%, o que significa que houve mais mercadoria que não foram vendidas, ou seja, aumentou-se as necessidades de FM. E, como tal, a empresa ou pagou com dinheiro as mercadorias – reduzindo a liquidez da empresa - ou não pagou as mercadorias, ficando a dever aos fornecedores - aumentando o endividamento.

²³ Aplicações mensais do trabalho. O valor do tempo rende juros.

Caixa e Depósitos Bancários

A esta rubrica diminuiu, porque obviamente foi para pagar os compromissos financeiros, nomeadamente de fornecedores.

Ativo Não Corrente

Esta rubrica aumentou devido ao aumento das rubricas de ativos fixos tangíveis e de investimentos financeiros.

Ativo Corrente

Na generalidade aumentou o AC. No que diz respeito às necessidades de FM previstas, visto que existe uma maior concessão de crédito a terceiros (97,74%), embora as concessões de créditos a clientes tenham diminuído ligeiramente (-5,57%).

Total do Ativo

O ativo aumentou, pelo aumento dos investimentos em ativos fixos tangíveis e em *stock* de produtos de acabado e de MP.

Capital Realizado

A XPTO embora não tenha previsto um aumento do Capital Social (CS), na realidade por imperativo de cumprir as obrigações do projeto, a empresa aumentou o seu CS em 60.000€.

Total do Capital Próprio

Em termos comparativos aumentaram em 117.746,58€, o que significa que os resultados previstos foram largamente superados, devido ao aumento em 60.000€ do CS e também à falta de previsão dos subsídios ao investimento contidos na rubrica – outras variações no CP, que totaliza 36.184,02€. Este aumento não é um aumento de resultados, pois advém de um aumento das coisas que não foram previstas. Caso tivessem tido em conta o aumento do CS e o aumento de outras variações no CP a análise comparativa não teria um desvio tão grande no CP.

Ouve um aumento do RL face ao previsto de 32,30%, ou seja, obteve-se um maior valor do que se estava à espera.

Fornecedores

Nos fornecedores foi previsto NFM superiores face ao cenário real, pois o crédito concedido a fornecedores foi 5,78% inferior ao previsto.

Estados e Outros Entes Públicos.

O aumento desta rubrica é normal, uma vez que, os resultados reais foram superiores aos resultados previstos e, como tal, por norma os impostos têm tendência para seguir no mesmo sentido que os resultados, ou seja, quanto maior o resultado, maior são os impostos, e *vice-versa*.

Financiamentos Obtidos

Os financiamentos obtidos foram menores aquilo que estava estimado, o que implica que se recorreu a menos empréstimo do que estava previsto.

Outras Contas a Pagar

Esta rubrica não se encontra estimada, embora representem um valor muito significativo que totaliza 32.408,11€. Seria necessário um balancete analítico para se obter uma resposta mais correta da realidade, podendo ser um empréstimo de sócios ou de terceiros que tenham feito à sociedade. O que vai diminuir as NFM.

Total do Passivo

O total do passivo face ao previsto demonstra que a empresa obteve mais créditos concedidos do que previa, aliviando ligeiramente o seu FM.

b. Demonstração de Resultados

A DR faculta uma visão dinâmica da empresa, revelando a informação de resultados num determinado período, evidenciando as componentes negativas (gastos) e as positivas (rendimentos) e, reúne informação sobre a atividade desenvolvida pela empresa em cada exercício económico (Fernandes *et al.*, 2013 e Neves, 2007).

Vendas e Serviços Prestados

As vendas tiveram uma comparação positiva, uma vez que superaram o previsto em 20,35%, o equivalente a 230.656,66€.

Subsídios à exploração

Esta rubrica não pode ter uma análise conclusiva, uma vez que, não tinham sido previstos subsídios à exploração, no entanto faziam todo o sentido de existirem, visto que a empresa se estava a candidatar a um projeto do PT2020 no âmbito da internacionalização em que todos os gastos dizem respeito à exploração. Pelo que deviam ter sido contabilizados 78.171,80 €, valor respeitante ao incentivo.

3. Análise dos Rácios/Indicadores Calculados

A análise dos rácios/indicadores financeiros e económicos foram calculados para cada ano, uma vez que, neste caso não faria sentido a análise da média dos anos, pois não se conseguiria observar de forma fidedigna o impacto financeiro do cofinanciamento do PT2020. Assim sendo far-se-á uma comparação com o “Ano Pré-Projeto” e os “Anos Projeto”.

a. Análise do Equilíbrio Financeiro

Rácios de Liquidez

A LG mede o grau de cobertura do AC sobre as dívidas de curto prazo, portanto, quando aquilo que se tem no ativo corrente é superior ao PC significa que a empresa tem capacidade financeira de cumprir com os seus compromissos de curto prazo. Como a empresa XPTO apresenta uma LG superior a 1 no período em análise e nos “Anos Projeto” houve um aumento, significa que a empresa tem uma taxa de cobertura média que cobre o passivo em mais de 164%.

Nos “Anos Projeto” a empresa consegue cobrir os compromissos de curto prazo, ou seja, consegue fazer os seus pagamentos, pois a LR é superior a 1. O mesmo não se verifica no “Ano Pré-Projeto” pois o seu valor é inferior a 1.

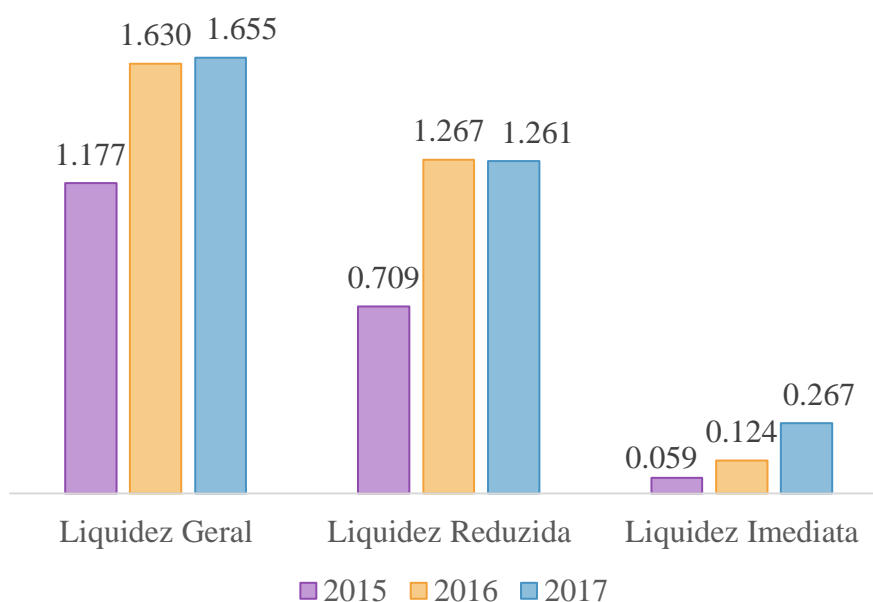
Ao analisar a diferença entre LG e LR, esta permite determinar o peso dos inventários na liquidez da empresa. Como tal, no “Ano Pré-Projeto” o peso dos inventários em geral é de 46,82% e nos “Anos Projeto” reduziu para 37,80%, sendo um bom sinal, uma vez que a parte da liquidez mais fungível (dinheiro e dívidas de terceiros de curto prazo) é superior, aumentando assim a capacidade de cobrir os compromissos.

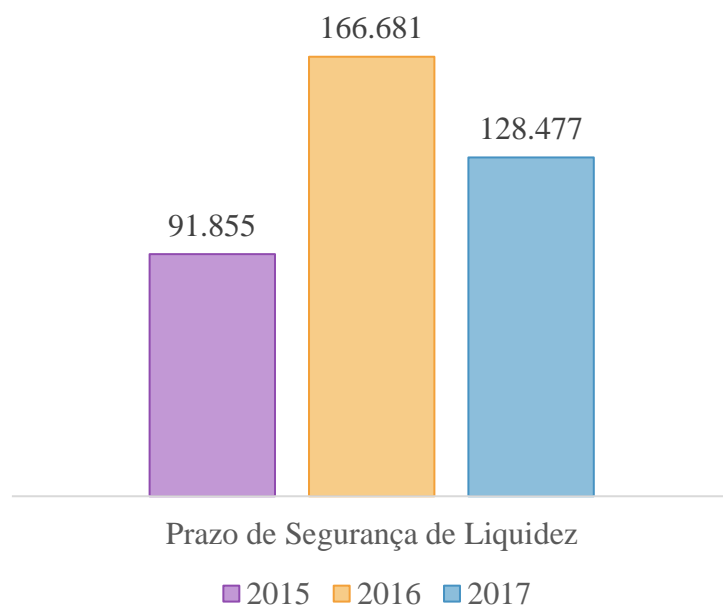
Analisando a LI, os valores encontram-se dentro dos parâmetros desejáveis (entre 5% e 10%). A XPTO apenas consegue pagar de imediato aos fornecedores e outras dívidas correntes cerca de 19,66% nos “Anos Projeto”, no entanto, em comparação com o “Ano Pré-Projeto” a mesma encontra-se reforçada. Isto demonstra que a empresa ainda tem necessidade de reforçar a sua tesouraria.

O PSL mede, do ponto de vista de um fornecedor, quanto tempo a empresa demora a satisfazer os seus pagamentos. Assim sendo, a empresa tem a capacidade de pagar aproximadamente durante 92 dias, no “Ano Pré-Projeto”, aos fornecedores/terceiros. Nos “Anos Projeto” a XPTO tem maior capacidade de pagar aos mesmos demorando uma média de cerca de 147 dias. Isto significa que a empresa melhorou a sua capacidade de cumprir as dívidas com os seus fornecedores.

O Gráfico 4 mostra os dados da análise elaborada a cima.

Gráfico 4 - Rácios de Liquidez





Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

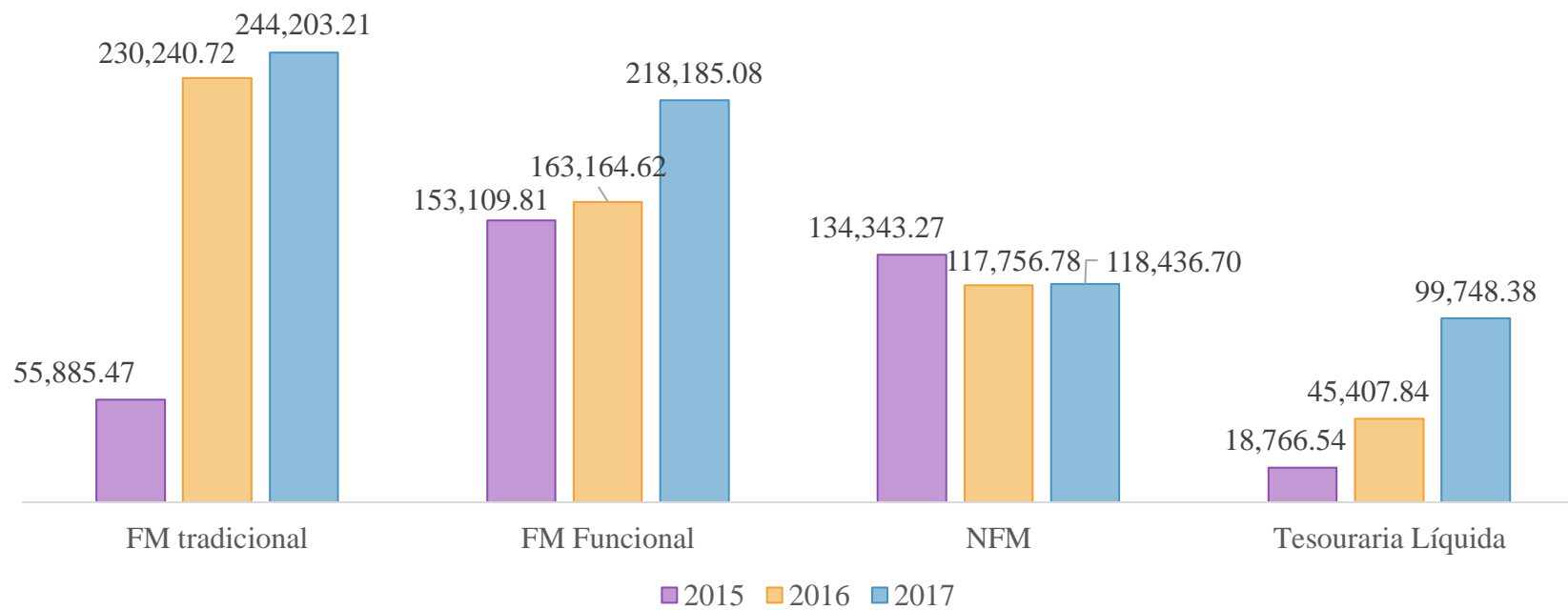
Fundo de Maneio

Através do Gráfico 5 obtém-se a conclusão relativo ao FM Tradicional como ao FM Funcional, sendo valores positivos, apesar de diferentes, o que significa que a XPTO tem uma estrutura de capitais adequada, ou seja, uma margem de segurança financeira.

Relativamente às NFM apresenta valores positivos, sendo a situação mais comum, o que significa que a empresa tem um investimento ao nível operacional (ex.: inventários, clientes e contas a receber) superior ao seu financiamento (ex.: fornecedores e estado). Nos “Anos Projeto” diminuiu devido ao incentivo.

A Tesouraria Líquida é positiva nos anos em análise o que significa que é uma tesouraria superavitária, isto é, indica que há um excesso de recursos financeiros. Do “Ano Pré-Projeto” para os “Anos Projeto” houve um aumento, o que pode ter impacto negativo na rentabilidade. No entanto, a XPTO apresenta uma situação financeira normal, estável e com segurança.

Gráfico 5 - Rácios de Fundo Maneio



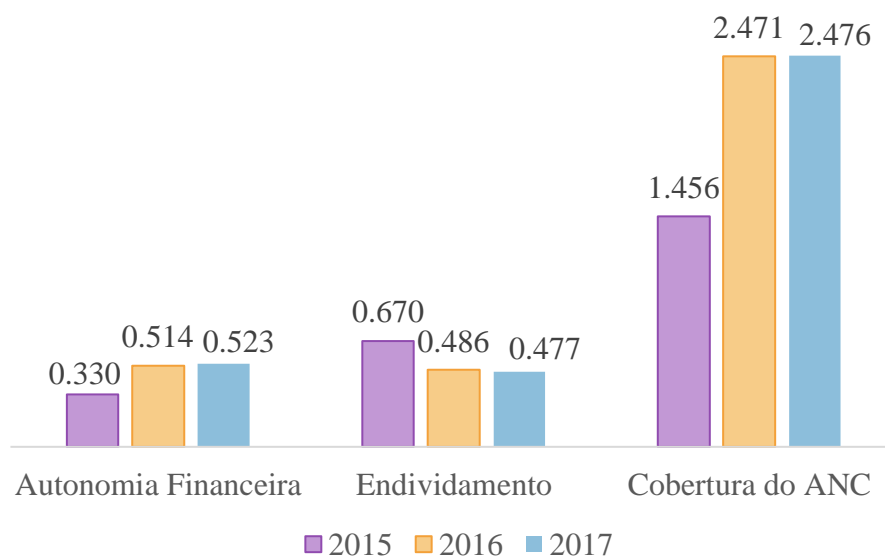
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

Estrutura Financeira

Analisando os rácios de Autonomia Financeira²⁴ e do Endividamento²⁵, apresentados no Gráfico 6, conclui-se que a empresa no “Ano Pré-Projeto” dependia um pouco de terceiros (33%), contrariamente aos “Anos Projeto” que rondam em média os 52%. É possível, ainda concluir que a empresa no “Ano Pré-Projeto” tem maior resistência para acontecimentos improváveis do que nos “Anos Projeto”.

A XPTO cumpre com a regra de ouro da Gestão Financeira, quer no “Ano Pré-Projeto” como nos “Anos Projeto”, apresentando uma Cobertura do ANC superior a 100%, ou seja, tem uma estrutura de capitais adequada. Comparativamente ao “Ano Pré-Projeto” com os “Anos Projeto” é evidenciado um aumento de Cobertura do ANC de quase o dobro, o mostra que, com o cofinanciamento à empresa, o ANC está coberto quase em dobro pelos capitais de carácter permanente.

Gráfico 6 - Rácios de Estrutura Financeira



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

²⁴ Expressa a percentagem do CP que financia o Ativo da empresa, devendo ser superior a 35% e, nunca superior a 100%, pois a soma do CP com o Passivo tem que ser igual ao Ativo.

²⁵ Mede a capacidade da empresa resistir a acontecimentos improváveis devendo ser inferior a 70%.

Financiamento

Relativamente ao rácio da Estrutura de Endividamento pode-se concluir que a empresa quer no “Ano Pré-Projeto” como nos “Anos Projeto” apresenta valores muito elevados, o que pode indicar desequilíbrio financeiro, pois implica maiores pressões de tesouraria (nas rubricas a pagar no curto prazo).

O Peso do Passivo Remunerado tem vindo a oscilar ao longo dos anos em análise, no entanto nos “Anos Projeto” o valor desse rácio é maior, o que torna maior o risco da empresa, pois significa que para além de ter de solver obrigações, suporta elevados gastos financeiros.

Através do rácio do Custos dos Financiamentos Obtidos pode-se observar que a taxa média de juros suportada com os financiamentos obtidos (de curto e de médio-longo prazo) estão a diminuir ao longo dos anos em análise.

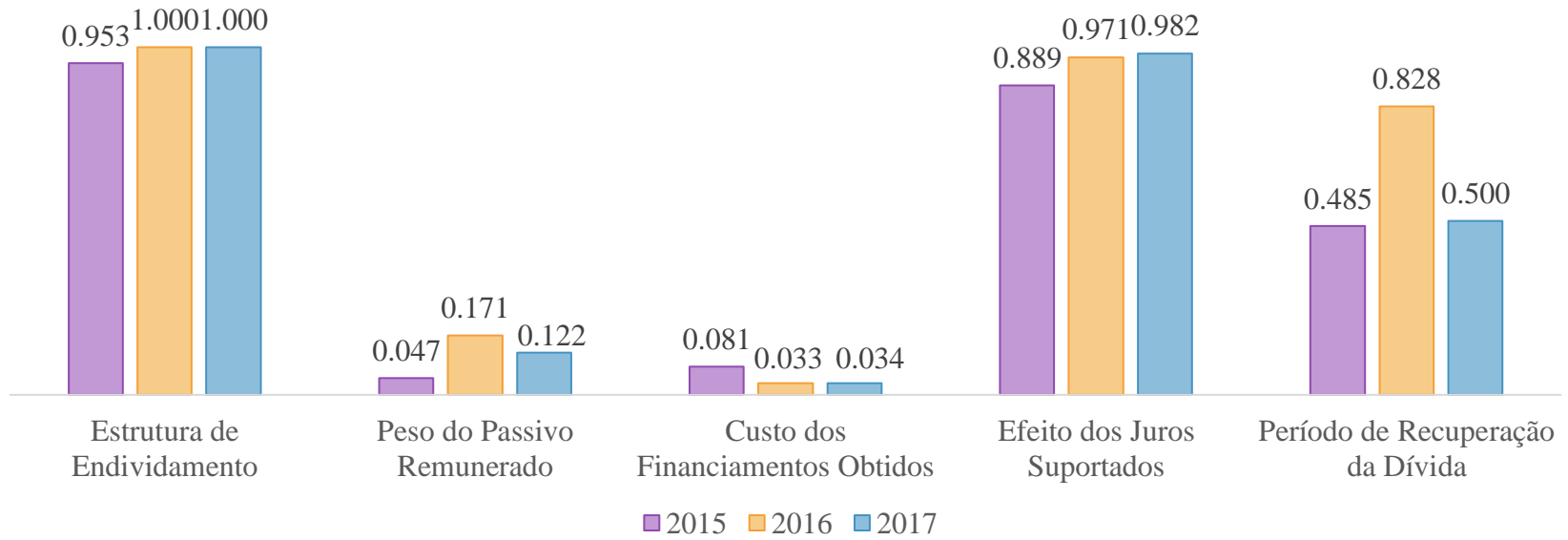
A Cobertura/Efeito dos Juros Suportados apresenta sempre um valor baixo, o que significa que os gastos financeiros têm maior impacto na empresa.

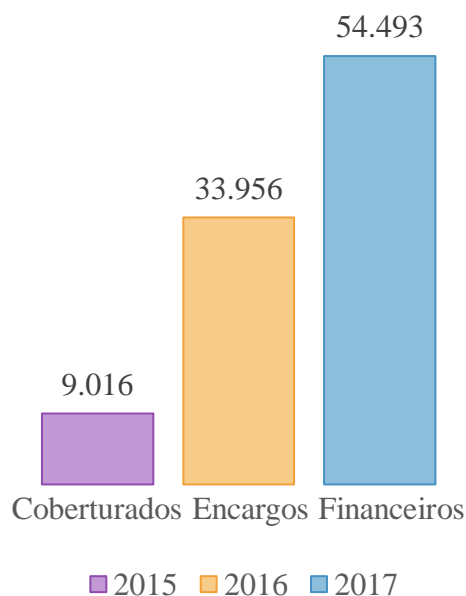
O rácio do Período de Recuperação da Dívida apresenta valores muito baixos, pelo que tem oscilado ao longo do projeto, no entanto, em média a empresa não chega a demorar 1 ano a pagar os empréstimos em dívida utilizando somente o autofinanciamento.

No que diz respeito ao rácio da Cobertura dos Encargos Financeiros, o resultado é positivo em todos os anos. No “Ano Pré-Projeto” os gastos financeiros não têm um peso significativo nas rubricas de gastos, uma vez que o valor é muito baixo. Nos “Anos Projeto” há um aumento muito significativo cerca de 80% a mais em relação ao “Ano Pré-Projeto”, o que indica que os gastos financeiros têm um peso significativo nas rubricas de gastos.

Através do Gráfico 7 pode-se observar os resultados dos diversos rácios de financiamento.

Gráfico 7 - Rácios de Financiamento





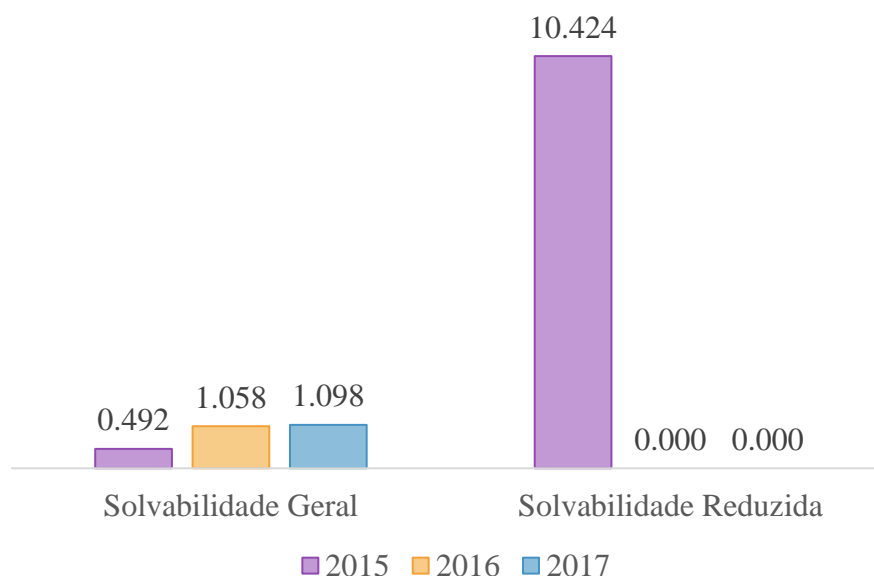
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

Solvabilidade

Por fim, observando os resultados da Solvabilidade através do Gráfico 8, pode-se analisar relativamente à SG que a XPTO no “Ano Pré-Projeto” expõe valores muito baixos, como tal existe maior risco, pois não mostra tanta capacidade para fazer face ao seu passivo a partir dos CP, em comparação com os “Anos Projeto” que apresenta menor risco, uma vez que os valores são superiores a 100%.

No que diz respeito à SR, no “Ano Pré-Projeto” a empresa apresenta um rácio superior a 100% o que significa que os recursos estáveis são maioritariamente compostos por CP, o que é favorável para a solvabilidade da empresa e corresponde a uma situação dita normal. Todavia, não é possível realizar uma análise comparativa visto que a empresa não apresenta valores no PNC nos “Anos Projeto”.

Gráfico 8 - Rácios de Solvabilidade



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

b. Análise do Risco Operacional e Financeiro

Risco Operacional

A empresa de 2015 para 2016 apresenta um rácio muito elevado, superior a 100%, o que significa um maior risco operacional, pois os resultados gerados com a atividade da empresa são muito variáveis, logo não são previsíveis. Já no período de 2016-2017, a empresa não consegue prever os seus resultados operacionais, uma vez que estes são muito voláteis, isto é, a Variabilidade dos Resultados Operacionais é superior a 24%. No entanto, como este rácio é extremamente teórico, não é ainda suficiente para concluir sobre o risco operacional.

Analisando o GAO, a XPTO no “Ano Pré-Projeto” expõe o maior valor (9,183) pelo que apresenta maior risco operacional. Contudo, nos “Anos do Projeto” verifica-se um decréscimo do valor do rácio em média de cerca de 80%, pelo que diminuiu o risco, devido ao cofinanciamento do PT2020. Todavia, a margem bruta é continuamente superior ao

EBITDA sendo uma situação normal, o que significa que a margem bruta é absorvida pelos gastos fixos. Quanto maior o GAO maior o risco operacional e *vice-versa*.

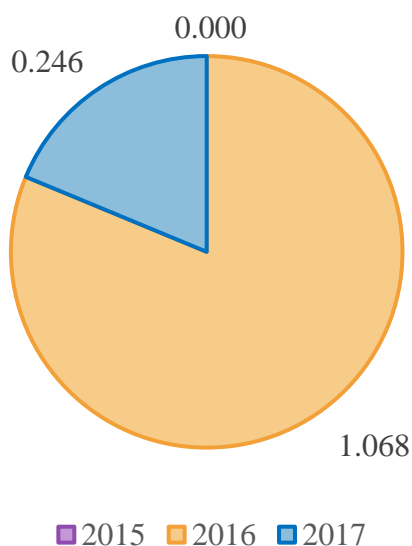
Relativamente à análise do CVR, em particular das vendas ótimas (V^*), observa-se que 1 unidade vendida acima do valor faturado de 883.451,462€ terá coberto todos os gastos fixos e passará a cobrir a parte dos gastos variáveis e, por sua vez, a obtenção de lucro. Ao longo do período em análise os gastos operacionais aumentaram, ou seja, vai se precisar de vender mais unidades que ultrapassam o montante de 955.505,014€ em 2016 e de 1.317.457,176€ para 2017. Nos “Anos Projeto” os gastos aumentaram relativamente ao “Ano Pré-Projeto” por isso é que se precisa de maior quantidade de VN para cobrir os gastos fixos de exploração. Uma vez que, só depois disto é que se vai conseguir gerar lucros para se suportar os gastos variáveis. A margem de contribuição, referente a este rácio, representa aproximadamente 35% do VN no “Ano Pré-Projeto” e de 40% nos “Anos Projeto” aumentando cerca de 5%, o que significa que os proveitos também aumentaram, ou seja, os gastos fixos aumentaram mais que os proveitos.

Por fim, através da análise da Margem de Segurança verifica-se que as vendas precisam de aumentar consideravelmente para que a empresa não incorra em prejuízo.

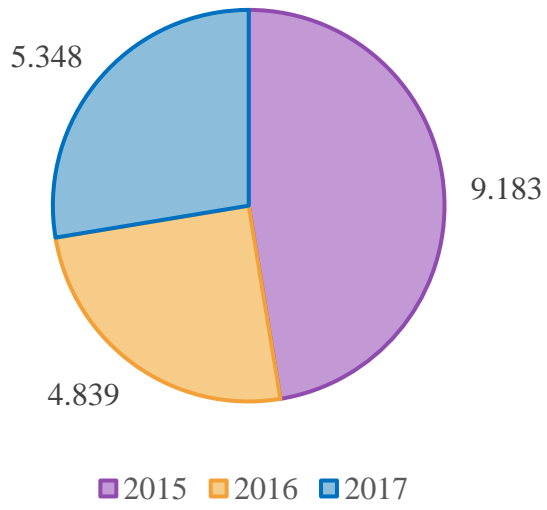
Os valores destes rácios analisados podem ser observados no Gráfico 9.

Gráfico 9 - Rácios de Risco Operacional

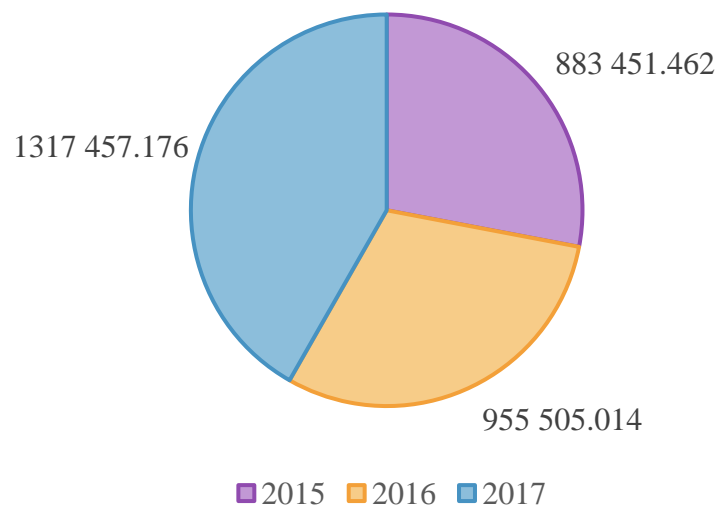
Variabilidade dos Resultados Operacionais

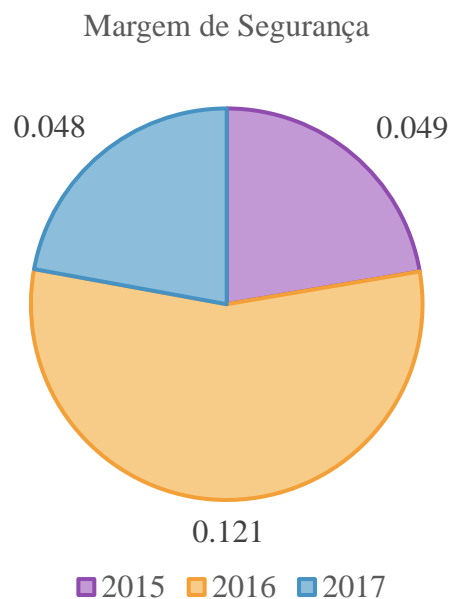


Grau de Alavanca Operacional



Análise Custo-Volume-Resultado (CVR) - V*





Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

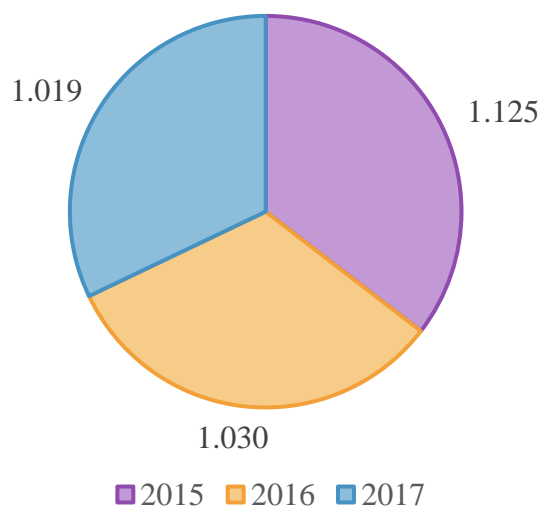
Risco Financeiro

O valor do GAF é positivo tanto no “Ano Pré-Projeto” como nos “Anos Projeto”, sendo que o RO é maior que o RAI, o que significa que a empresa suporta encargos financeiros líquidos, isto é, parte do RO é consumido pelos gastos financeiros. Observa-se também, através do Gráfico 10, que o GAF nos “Anos Projeto” vai diminuindo, o que significa que o risco financeiro segue o mesmo sentido.

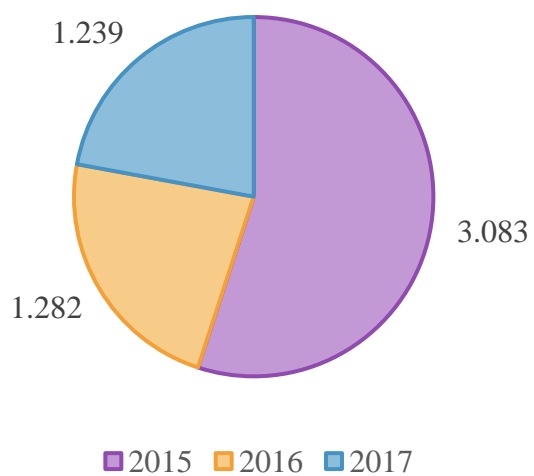
Analisando o GAAP verificam-se também valores positivos, sendo que o EBITDA é superior ao RO, tanto no “Ano Pré-Projeto” como nos “Anos Projeto”, o que significa que a empresa apresenta gastos com depreciações. Contudo, no Gráfico 10 visualiza-se uma descida acentuada no valor do rácio entre o “Ano Pré-Projeto” e os “Anos Projeto”, o que se traduz num menor risco financeiro causado pelo investimento, devido ao cofinanciamento do projeto.

Gráfico 10 - Rácios de Risco Financeiro

Grau de Alavanca Financeira (GAF)



Grau de Alavanca das Restantes Atividades Financeiras (GAAF)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

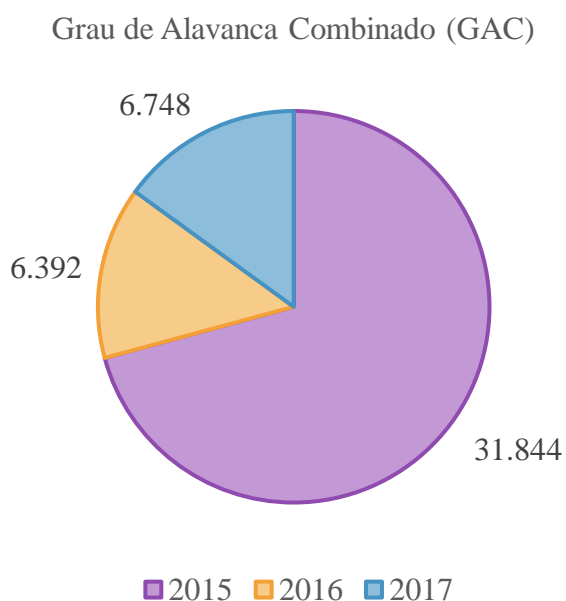
Risco Combinado

Através do Gráfico 11 pode-se visualizar duas análises: ao GAC como um todo e à sua decomposição.

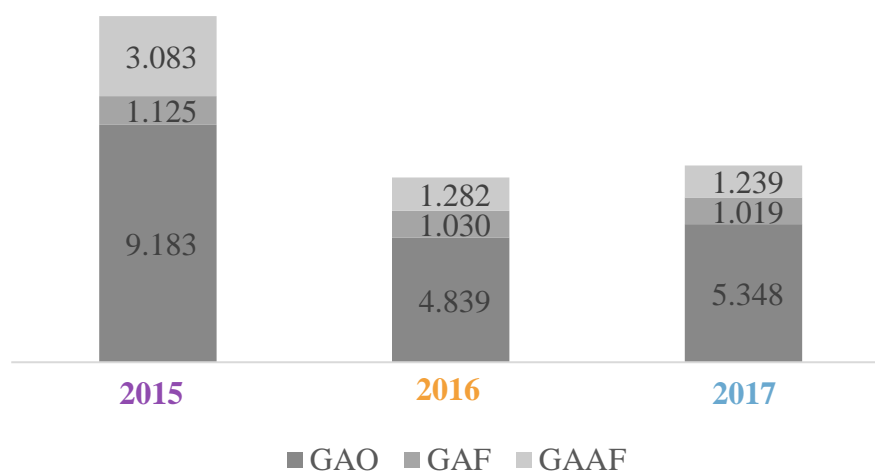
Relativamente à primeira análise, o rácio de Risco Combinado mede a capacidade de a empresa utilizar os gastos fixos para aumentar o VN. Como tal, a empresa não possui excesso de gastos fixos comparativamente ao VN, verificando-se uma grande oscilação entre o “Ano Pré-Projeto” e os “Anos Projeto”.

Na outra perspetiva, conclui-se que no período em análise, existe risco financeiro tanto de financiamento (GAF) como de investimento (GAAF), sendo uma situação normal. Portanto, a XPTO tem risco, risco esse que é maioritariamente de carácter operacional. O GAAF no “Ano Pré-Projeto” tem maior significância em comparação com os “Anos Projeto”, sendo que os valores do GAAF e do GAF são idênticos.

Gráfico 11 - Rácios de Risco Combinado



Decomposição do GAC



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

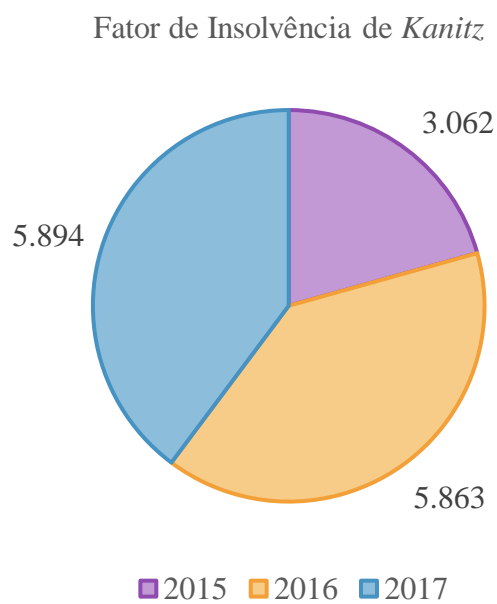
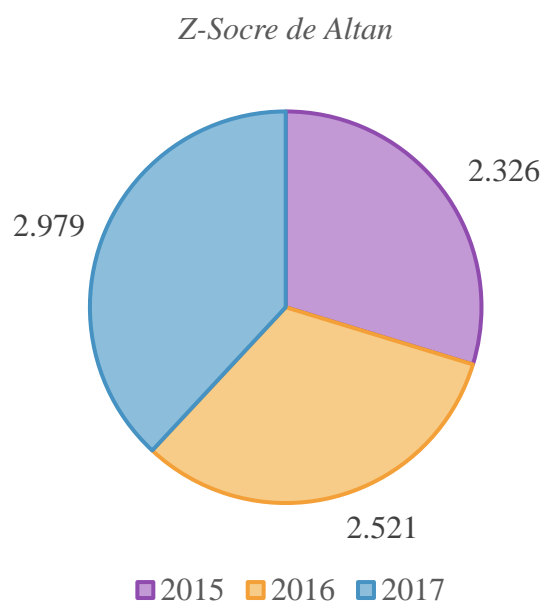
Rácios de Risco de Falência

Em 2017 existe uma reduzida probabilidade de falência, uma vez que o *Z-Score* se encontra num valor superior a 2,9. Em comparação com o “Ano Pré-Projeto” e os “Anos Projeto”, em média, o *Z-Score* encontra-se entre os valores de 1,23 e 2,9, como tal, existe incerteza da probabilidade de falência no período de 2 anos. Todavia, como os valores estão muito próximos de 2, não parece haver falência, a empresa está apenas a passar uma fase mais crítica, pois existe um maior investimento devido ao projeto individual do PT2020.

A XPTO encontra-se numa zona de solvência ($FI > 0$), uma vez que o FI apresenta valores superiores a zero. A empresa do “Ano Pré-Projeto” para os “Anos Projeto” aumenta em média cerca de 48%, cujo o valor do ativo supera o passivo.

Estas conclusões podem ser analisadas através do Gráfico 12.

Gráfico 12 - Rácios de Risco de Falência



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

c. Análise do Desempenho e Crescimento

Indicadores de Rendibilidade

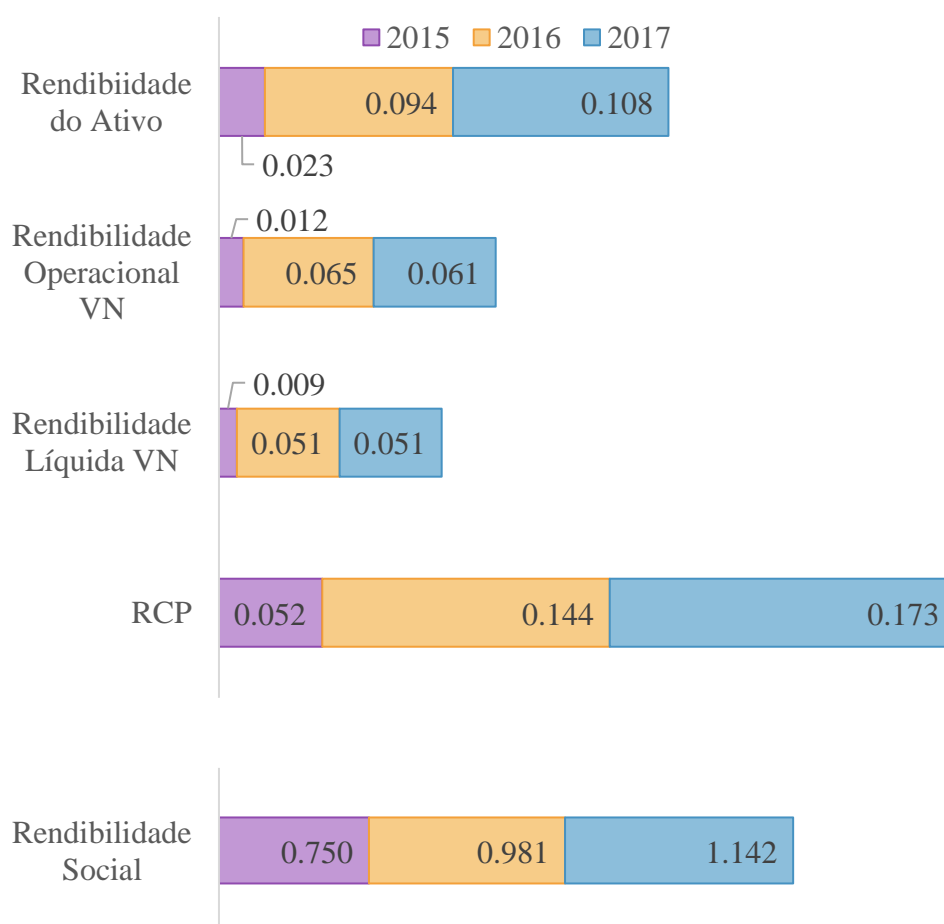
A primeira observação que se pode fazer através do Gráfico 13 em relação à XPTO é que a RCP é maior nos “Anos Projeto” do que no “Ano Pré-Projeto”, isto significa que a remuneração do capital investido pelos sócios/acionista da empresa foi maior no decorrer do projeto, devido ao investimento feito. A decomposição da RCP pode ser realizada de duas formas, sendo que a primeira tem em conta o efeito das atividades de exploração, o efeito das atividades de financiamento, o efeito das restantes atividades financeiras e o efeito fiscal, enquanto que, a segunda se baseia na rendibilidade operacional do ativo, na estrutura financeira, na alavanca financeira e também no efeito fiscal. Relativamente à Decomposição 1 da RCP, através do Gráfico 14, observa-se que nos “Anos Projeto” as diversas componentes não oscilaram muito. O efeito das atividades de financiamento (área financeira) corresponde à maior parcela em valor da decomposição. Pode-se concluir que, a estrutura de capital da empresa para maximizar o valor dos CP investidos tem um efeito de alavanca positivo, ou seja, neste caso o recurso ao endividamento permite aumentar o RCP. No que diz respeito à Decomposição 2 da RCP, pode-se analisar também que a estrutura de capital da empresa para maximizar o valor dos CP investidos tem um efeito de alavanca financeira positiva, quer no “Ano Pré-Projeto” como nos “Anos Projeto”, como se pode observar no Gráfico 15, uma vez que a fração entre o RO e o Ativo é superior à fração entre os EF_Líquidos e o Passivo. A alavanca financeira teve uma evolução crescente ao longo dos três anos pelo facto de a empresa estar menos dependente financeiramente devido ao cofinanciamento do PT2020.

A segunda observação que se pode retirar do Gráfico 13, relativamente à Rendibilidade Operacional do VN e à Rendibilidade Líquida do VN é que apresentam ao longo dos anos valores idênticos, existindo apenas uma ligeira diferença devido aos gastos financeiros. A Rendibilidade Operacional do VN no “Ano Pré-Projeto” é menor em comparação com os “Anos Projeto” pois, as vendas aumentaram em média 24,84%.

A Rendibilidade do Ativo é mais elevada nos “Anos Projeto” do que no “Ano Pré-Projeto”, tendo aumentado em média 10,09%, o que significa que a empresa tem sido mais eficiente, pois tem maior propensão para o seu investimento gerar resultados, devido ao cofinanciamento do PT2020, mas pode estar a trabalhar perto da sua capacidade máxima.

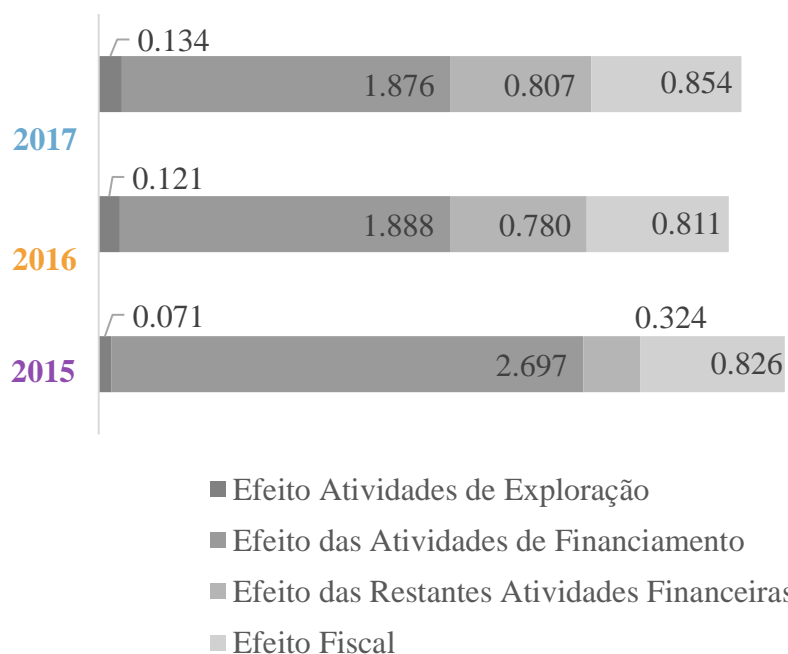
E, por fim, no que diz respeito à Rendibilidade Social, conclui-se que a empresa contribui para a sociedade onde está inserida, uma vez que o valor deste rácio é positivo, sendo o seu contributo cada vez maior ao longo do período em análise. Analisando a sua repartição, através do Gráfico 16, verifica-se que o coeficiente de valor acrescentado corresponde a cerca de 23% da riqueza criada pela empresa face aos recursos utilizados no “Ano Pré-Projeto”, tendo aumentado nos “Anos Projeto” em média de 26%, não sendo um aumento muito significativo. Todavia, verifica-se uma diminuição, em média de 5% na intensidade de capital por unidade vendida.

Gráfico 13 - Indicadores de Rendibilidade



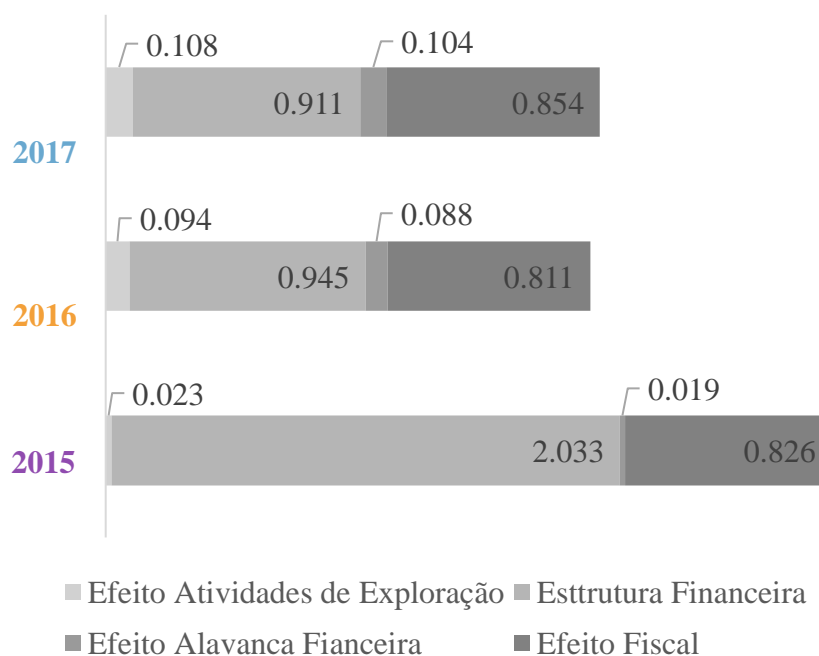
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

Gráfico 14 - Decomposição 1 RCP



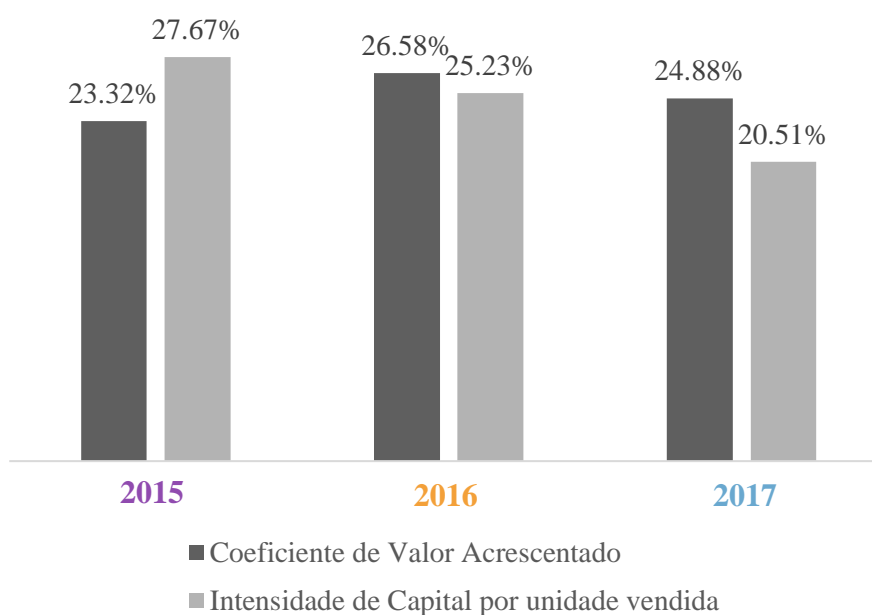
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

Gráfico 15 - Decomposição 2 RCP



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

Gráfico 16 - Repartição da Rendibilidade Social



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

Indicadores de Atividade

Analisando os indicadores de rotação, no que diz respeito à Rotação do Ativo da XPTO verifica-se que os investimentos da empresa estão a ser bem utilizados, uma vez que o valor é elevado. Este rácio no “Ano Pré-Projeto” revelou um número mais elevado de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida, podendo-se dever ao facto do impacto do investimento do projeto no primeiro ano (2016). No entanto, observa-se que no segundo ano (2017) a empresa volta a aumentar o número de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida. O indicador de Rotação dos Inventários Total apresenta valores elevados, o que significa que a empresa indica eficiência na gestão dos stocks, ou seja, em comparação com o “Ano Pré-Projeto” a XPTO não permanece muito tempo com os seus inventários.

A empresa em média, no “Ano Pré-Projeto”, demora 44 dias a receber dos seus clientes, ou seja, a receber os créditos que lhes concedeu, enquanto que nos “Anos Projeto” aumenta o seu prazo em média para 50%. Contudo, o ano de 2016, é o ano em que o prazo médio de recebimento é maior (97 dias) e em 2017 diminui para 80 dias, sendo superior ao ano de 2015. Verifica-se que com o cofinanciamento do PT2020 no primeiro ano do projeto

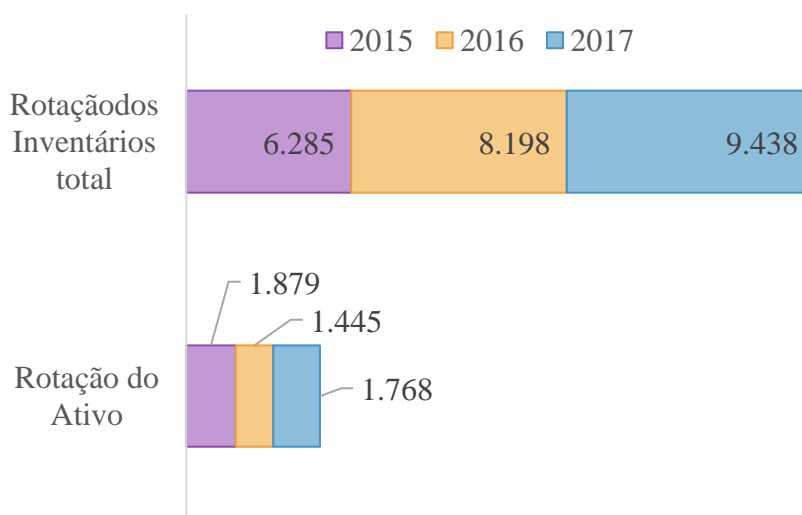
veio desfavorecer a empresa no sentido em que não melhorou o seu poder negocial e consequentemente a ineficiência das cobranças, o que implica problemas de tesouraria. Contudo, no segundo ano do projeto o PMR diminui o que significa que o impacto do cofinanciamento teve retorno, na medida em que o poder negocial melhorou. Em relação ao PMP, a XPTO demora 82 dias a liquidar as suas dívidas no “Ano Pré-Projeto”, enquanto que no primeiro ano dos “Anos Projeto” demora 118 dias e no segundo ano demora 88 dias. Nos “Anos Projeto” em média aumentou cerca de 21% do tempo a pagar aos seus fornecedores de matérias-primas e mercadorias. Verifica-se que a empresa em 2015 indicou um menor grau de financiamento dos fornecedores à exploração, devido ao seu baixo valor, enquanto que em 2016 indicou dificuldades em satisfazer as suas obrigações, devido ao seu elevado valor. Todavia em 2017 apresenta um valor intermédio, o que pode significar o impacto do cofinanciamento do PT2020 na melhoria do seu poder negocial e a diminuição de dificuldades da empresa em satisfazer as suas obrigações. Estes resultados devem ser comparados com o prazo estabelecido pela empresa, uma vez que não foi possível ter essa informação, os mesmos não são conclusivos. Supõem-se estas conclusões no caso do PMR e o PMP verificado ser superior ao negociado. É fundamental conjugar o PMR e PMP, concluindo assim que a empresa está numa situação favorável, uma vez que primeiro recebe dos seus clientes e só depois paga aos seus fornecedores, o que lhe traz estabilidade financeira, pois PMR é inferior PMP. Analisando PMRI, verifica-se que a XPTO em média retém os inventários em armazém cerca de 82 dias no “Ano Pré-Projeto” e em média de 70 dias nos “Anos Projeto”, tendo diminuído com o cofinanciamento cerca de 17%, o que significa que os inventários da empresa têm menor peso, isto é, a empresa tem menos dinheiro investido em inventários. No que diz respeito ao Ciclo Financeiro, no “Ano Pré-Projeto” a empresa em média necessita de quase 44 dias, enquanto que nos “Anos Projeto” necessita em média de 55 dias para realizar dinheiro, ou seja, corresponde ao tempo em que a XPTO tem de encontrar formas para colmatar as necessidades cíclicas de exploração

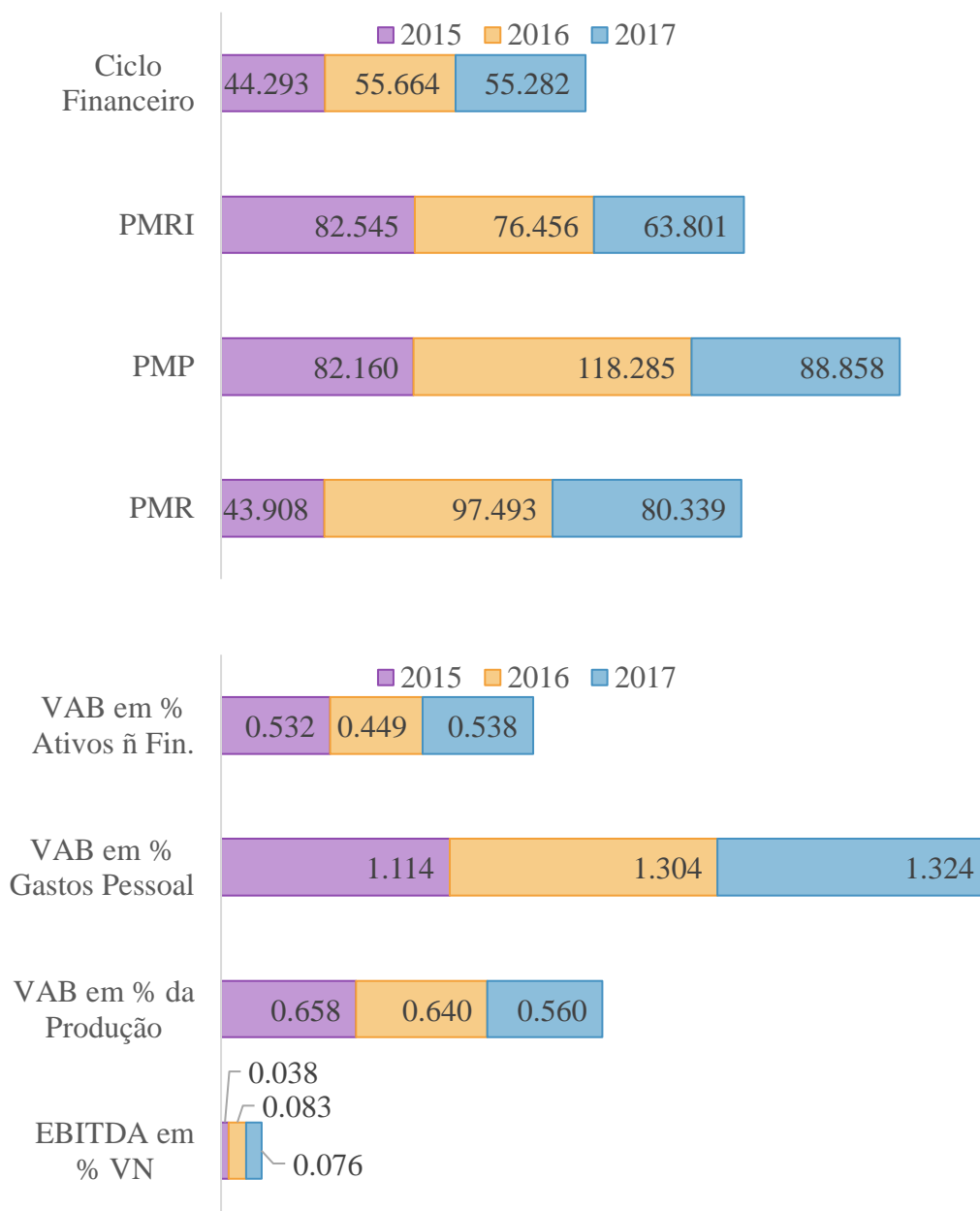
Por fim, em Termos Técnicos consta-se que a empresa não é muito eficiente no seu dia-a-dia. Por cada euro vendido tem 0,038€ de retorno no “Ano Pré-Projeto” e em média 0,079€ nos “Anos Projeto” disponível para sustentar investimento, financiamento e imposto (EBITDA em % VN) devido ao cofinanciamento do projeto individual PT2020. Em relação à contribuição da XPTO para a sociedade no “Ano Pré-Projeto” é cerca de 0,658€ tendo

diminuído em média para 0,6€ nos “Anos Projeto”, portanto a contribuição da empresa para a sociedade onde está inserida por cada unidade produzida tem vindo a diminuir, logo menor é a sua eficiência (VAB em % da Produção). Já por cada euro investido em ativos financeiros (VAB em % ANF) no “Ano Pré-Projeto” é de 0,53€, enquanto que nos “Anos Projeto” é em média 0,49€. Este rácio tem oscilado, no entanto em 2017 apresenta um valor mais elevado (0,54€) o que significa que a empresa está mais eficiente na utilização do AFN, porém, não é um rácio perfeitamente comparável dado que o valor dos ativos financeiros depende da idade da empresa, dimensão, entre outros fatores. Por último, observa-se que os funcionários da XPTO foram mais eficientes nos “Anos Projeto” tendo aumentado em média cerca de 15% devido à importância da execução do projeto individual de forma eficiente cofinanciado pelo PT2020 (VAB em % Gastos Pessoal).

As análises destes indicadores podem ser observadas no Gráfico 17.

Gráfico 17 - Indicadores de Atividade





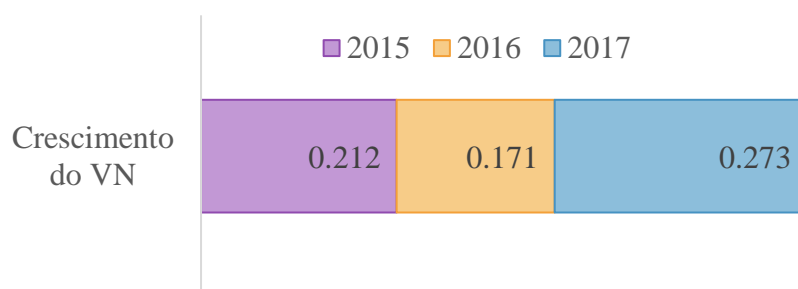
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

Indicadores de Crescimento

Através do Gráfico 18, observa-se que o rácio de Crescimento do VN tem registado algumas alterações, ou seja, do ano de 2015 para 2016 houve uma diminuição do VN, no entanto, de 2016 para 2017 houve um aumento, superando os valores registados em 2015. Isto significa que o primeiro ano dos “Anos Projeto” foi um ano mais crítico devido ao

investimento realizado no projeto, em contrapartida com o segundo ano em que a empresa conseguiu aumentar o seu VN.

Gráfico 18 – Indicador de Crescimento



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

ANÁLISE CRÍTICA E CONCLUSÕES

A passagem do QREN para o PT2020 foi muito positiva, no caso da estratégia de especialização inteligente em cada região, porque o desenho de todos os projetos parte daí. Foi um caminho para a resolução de problemas numa escala regional e para uma escala organizacional (individual/coletiva). Atualmente, o PT2020 está muito focado no trabalho em rede e colaborativo, direcionado para a qualificação das empresas, em comparação com o QREN, este era mais destacado para a qualificação.

Portanto, o PT2020 visa reforçar a coesão económica, social e territorial, procurando reduzir as disparidades entre os níveis de desenvolvimento das diversas regiões. Deste modo, a adesão de Portugal à UE favoreceu o crescimento e o desenvolvimento da economia portuguesa, beneficiando áreas carenciadas por nunca terem sido beneficiadas com verbas. Deste modo, promovendo um crescimento inteligente, inclusivo e sustentável, permite responder aos desafios da economia e da sociedade portuguesa, orientando os resultados para o aumento das exportações, a criação de mais e melhores empregos, o número de formandos que encontram emprego.

Neste âmbito, pode-se apontar que sem o PT2020 a economia estaria mais debilitada. No entanto, ainda se encontra num caminho que é difícil ser autónomo. O PT2020 não é exceção e, como em tudo, há aspetos favoráveis (pontos fortes) e desfavoráveis (pontos fracos) que podem ser observados na Figura 11, tal como algumas sugestões de melhoria.

Figura 11 - Pontos Fortes/Fracos e Sugestões de melhoria do PT2020

Pontos Fortes



- Apoio muito significativo em relação à internacionalização das empresas;
- Apoios ao nível dos processos de empreendedorismo;
- Centralização dos projetos no mesmo portal (Portal 2020);
- Grande abrangência de áreas (maiores tipologias de projetos);
- Redução do apoio à formação do público em geral, no entanto, promove suficientemente o capital humano;
- Possibilidade em realizar projetos conjuntos e
- Todos os PO têm uma estratégia e procedimentos coerentes e similares entre si.

Pontos Fracos



- Incumprimento das expectativas que tinham sido criadas no início do programa, nomeadamente ao nível da celeridade dos pagamentos, da não divulgação dos planos de aviso (de avisos para avisos existem alterações que são feitas, tentando ir ao encontro das necessidades sentidas após a retrospeção de avisos anteriores e, como tal, são expectativas não previstas inicialmente);
- Programas previstos que nunca abriam até à data da candidatura;
- Tempo de análise da candidatura, dos pedidos de pagamentos é demoroso, chegando nalguns casos a mais ou menos 1 ano de análise, tornando as necessidades desatuais;
- Nem todas as empresas sabem da existência do PT2020;
- Carga burocrática que está inerente a estes projetos;

- As entidades que analisam os projetos não o fazem de forma semelhante, nem mesmo dentro da própria organização, de técnico para técnico, a análise executada não é a mesma;
- Falta de sensibilidade por parte das entidades gestoras, no sentido em que abrem avisos de curta duração (2 ou 3 dias), o que impossibilita a criação de um projeto (que em média demora cerca 3 a 4 meses de preparação) e
- Duração dos projetos desenhados, 2 em 2 anos, sendo pouco tempo para madurecer e trabalhar relações.

Sugestões de Melhoria



- Diminuir o tempo de:
 - análise de candidatura,
 - pedidos de pagamento/saldo final,aumentando os quadros técnicos.
- Maior homogeneidade na análise de candidaturas por parte das entidades gestoras, através de especialização dos técnicos.

Fonte: Elaboração própria através da experiência ao longo das tarefas desenvolvidas no estágio e de informação discutida com os colaboradores da entidade de acolhimento.

Posto isto, pode-se concluir que este incentivo do PT2020 é vantajoso para as empresas que pretendem fazer um investimento que vise melhorar a sua capacidade produtiva ou competitividade e, inovação. No fundo, qualquer que seja o projeto quando

executado de forma eficaz, ele vai contribuir para a maior estabilidade a nível económica, social e até mesmo pessoal, cooperando com o índice de Felicidade Interna Bruta (FIB)²⁶.

Com a aproximação do PT2030 espera-se mais verbas para a investigação e inovação, sendo um salto qualitativo para a gestão de prioridades. No entanto, há cortes que podem ser significativos para o setor primário, sendo um aspeto crítico, uma vez, que se enfrenta mais as consequências das alterações climáticas (cheias, secas extremas, tempestades, etc.) deixando mais vulnerável aos agricultores, dentro da produção, sem medidas compensatórias podendo tornar os produtos mais caros e por outro lado ao nível da investigação pode estar desligado do setor primário, correndo riscos de não inovar. Sendo um setor que deve ser competitivo, uma vez que, chega produtos de todo o mundo e tendo excelentes condições de produção. Estando assim, a contribuir para a economia portuguesa ao consumir os seus próprios produtos. Vai existir uma área, até em então ainda não explorada, relacionado com aspetos de sustentabilidade demográfica, com o envelhecimento da população prevendo medidas que visem apoiar essa recuperação²⁷. E, espera-se que alguns problemas do PT2020, referidos anteriormente, sejam resolvidos.

Na revisão bibliográfica, pretendeu-se clarificar conceitos relativos à análise financeira, sendo o suporte para a interpretação dos rácios/indicadores no caso de estudo.

No que se refere aos conhecimentos adquiridos ao longo do percurso do estágio realizado na *INDICE*, foram sem dúvida ensinamentos que permitiram desenvolver competências transversais, nomeadamente, na capacidade de organização, comunicação e gestão de tempo, fortalecendo o sentido de responsabilidade e autonomia. A oportunidade fornecida pela entidade de acolhimento em participar em reuniões e conferências possibilitou alargar os conhecimentos e ter um maior contacto com o mundo empresarial. Além disso,

²⁶ Também conhecido por felicidade GNH (*Gross National Happiness*) analisa o bem-estar da nação com as realizações de cada pessoa em cada indicador, em particular padrões de vida, educação, saúde, meio ambiente, etc.. Portanto, tem como objetivo equilibrar todas as facetas da vida que são essências para a felicidade do indivíduo. É um conceito que foi criado em contrapartida ao PIB (GNH Center. [Consult. 11 junho 2018]. Disponível em WWW:<URL:<http://www.gnhcentrebhutan.org/what-is-gnh/>>).

²⁷ República Portuguesa – **Planeamento e Infraestruturas. Portugal 2030 Futuro da Política de Coesão, Elementos para reflexão.** [Consult. 11 junho 2018]. Disponível em WWW:<URL:http://www.portugal2030.pt/wp-content/uploads/2017/10/FUTURO_PC_Portugal2030_rev20180115vf.pdf>.

possibilitou o desenvolvimento de capacidades de investigação e de análise para as diversas tarefas realizadas (estudos de mercados, diagnóstico estratégico ao tecido económico, etc.). Permitiu ainda, aplicar e aprofundar os conhecimentos adquiridos durante o percurso académico, em particular na unidade curricular Criação e Avaliação de Projetos Empresariais (CAPE).

Portanto, toda esta aprendizagem decorrida ao longo dos quatro meses e meio, passou pela integração numa equipa muito profissional, acolhedora e dedicada. Os colaboradores da entidade de colhimento demonstraram-se sempre despostos a ajudar, desde auxiliar uma mera impressão a esclarecer as funções a executar. Contudo, essa ajuda não se reflete só nos novos colaboradores (estagiária), existe uma entreajuda que é admirável, pois todos “remam” num só sentido, para um futuro melhor da empresa.

Sendo uma empresa que está em constante melhoria na qualidade dos processos, torna-se desafiante fazer uma reflexão sobre as recomendações para o seu desenvolvimento e melhoria. Contudo, com a experiência adquirida ao longo do estágio, nota-se que pode existir uma melhoria na preparação dos materiais com maior antecedência para a realização dos seminários/*workshops*, possibilitando a cautela de possíveis imprevistos. E uma melhoria na uniformização da organização do trabalho realizado para a executar as funções que englobam os projetos de formação, por parte da identificação da informação e da participação dos formandos.

Relativamente ao caso de estudo prático, o impacto do projeto individual de investimento cofinanciado pelo PT2020 na empresa XPTO, através da análise realizada às DF, conclui-se que a realidade veio a demonstrar-se mais favorável do que foi previsto, logo leva a querer com base nalguma prudência na futura de obtenção de resultados. Através do Anexo 11 podem-se retirar ilações sobre objetivo do projeto, que visa o aumento das quotas de mercado com os produtos atuais e nos mercados atuais, ou seja, analisa-se as Vendas Nacionais (vendas_interior) e as Exportações (vendas_exterior). Comparando o “Ano Pré-Projeto” com os “Anos Projeto” observa-se um aumento significativo nas Vendas. Relativamente às Vendas Nacionais aumentaram em cerca de 56%, enquanto que as Exportações aumentaram em quase 75%. O que significa que o projeto de internacionalização cofinanciado pelos FEEI foi benéfico para a empresa XPTO pois alcançou os seus objetivos de aumentar as suas quotas nos mercados externos.

Observando os dados até abril de 2018 e, considerando que a evolução se manterá no mesmo sentido e não haverá nenhuma alteração a qualquer outro parâmetro - *ceterius paribus* -, o VN do final do ano será inferior ao verificado no ano de 2017 e a intensidade de comércio internacional terá uma redução relativa dos 40,98% em 2017 para 20,05% em 2018.

Já no que diz respeito ao impacto financeiro através da análise de rácios/indicadores financeiros e económicos conclui-se o seguinte nas três óticas analisadas:

Equilíbrio Financeiro

A empresa apresenta uma sólida situação financeira conforme se pode verificar pela autonomia financeira reforçada nos últimos anos do projeto, ultrapassando os 50%. No entanto, verifica-se um desequilíbrio no financiamento da empresa visto que necessidades cíclicas estão a ser financiadas por CP e CA estáveis conforme se pode verificar pela análise do FM funcional e das NFM. Não é preocupante, no curto prazo esta situação de desequilíbrio visto que a empresa tem uma estrutura financeira forte, apresentando um endividamento no “Ano Pré-Projeto” inferior ao “Ano Projeto”, reforçando desta forma o CP e as garantias dadas a credores. A liquidez da empresa, viu-se acrescida nos “Anos Projeto” devido ao incentivo concedido do PT2020, ao reforço do CS pelos sócios e pela obtenção de um resultado cada vez maior de autofinanciamento com redução das Necessidades Cíclicas

Análise do Risco Operacional e Financeiro

A análise global da empresa face ao risco é reduzida, uma vez que, a empresa tem vindo a aumentar a sua margem bruta, assim como a sua rentabilidade global acentuando-se nos “Anos Projeto”. Mas verifica-se a existência de reforço dos resultados não só diretamente da contribuição da margem bruta, mas também pela obtenção de subsídios.

O risco financeiro é reduzido, pois a empresa não tem uma estrutura de custos financeiros significativa e a maioria do ativo é financiada por CP e CA com baixo custo de endividamento, isto é, a parte dos gastos financeiros não é significativa.

Análise do Desempenho e Crescimento

A empresa tem vindo a ter um desempenho positivo no seu crescimento, com se pode verificar com o aumento do VAL que representa um valor mais significativo comparado com o AE da empresa nos “Anos Projeto”.

Pela rotação dos ativos a empresa verifica um aumento positivo do VN que no ano de 2016 em proporção do ativo apresenta dados inferiores devido ao investimento realizado nesse ano, que aumentou o ativo, e no ano de 2017 verifica-se um ajustamento para baixo da rotação. O bom desempenho e crescimento foi obtido pelo investimento do projeto verificado nos “Anos Projeto” e a sua positiva rentabilização pelo crescimento do VN.

As limitações sentidas ao executar o caso de estudo prático respeitam ao acesso à informação para o cálculo de outros rácios que permitiriam uma análise mais exata e efetiva do impacto financeiro do projeto na empresa XPTO. Todavia, o entrave mais relevante foi o facto de não se conseguir analisar o “real” impacto financeiro do projeto cofinanciado do PT2020 na empresa XPTO, através da análise comparativa entre o “Ano Pré-Projeto” e o “Ano Pós-Projeto”, na medida em que o resultado deste investimento é refletido maioritariamente a médio/longo prazo (pelo menos 5 anos) e não a curto-prazo. Assim sendo, não foi possível conseguir essa mesma informação, uma vez que o projeto começou em 2016. Deste modo, para efetuar uma análise comparativa entre o “Ano Pré-Projeto” e o “Ano Pós-Projeto” seria necessário obter informações de quatro anos consecutivos:

- Ano Pré-Projeto;
- Primeiro Ano decorrente do Projeto;
- Segundo Ano decorrente do Projeto e
- Ano Pós-Projeto,

que no caso em concreto, corresponderiam aos anos: 2015, 2016, 2017 e 2018²⁸, respetivamente.

Esta análise poderia ter sido realizada se a escolha da Empresa/do Projeto fosse do QREN. Todavia, essa análise não se enquadraria na atualidade, visto que se avizinha um Novo Quadro Comunitário – PT2030. Contudo, a análise feita agora poderá ter a sua mesma

²⁸ É o ano corrente, como tal só se iria obter a informação relativa às DF em 2019.

aplicação numa realidade “Pós-Projeto”, por isso em termos didáticos a relevância é mesma, apesar das diferenças que os resultados poderão apresentar.

Para concluir, é feita uma reflexão do contributo do estágio na empresa *INDICE* que foi muito positivo. Sendo uma empresa que se encontra num período constante de abertura e de encerramento de projetos, quer a nível de investimento como de formação, foi necessário a execução das tarefas realizadas de forma correta, rápida e eficaz, de forma a diminuir as etapas do planeamento inerentes a esses projetos. Todavia, a noção é clara, que algumas das tarefas executadas ao longo do Estágio Curricular, nomeadamente ao nível dos projetos de investimento, não foram definitivas, pois a duração do estágio (quatro meses e meio) em comparação com a duração de um projeto (dois anos) não é suficiente para conseguir obter toda a informação necessária para a execução de, por exemplo, um diagnóstico estratégico ao tecido económico, ou do levantamento das artes e ofícios das Terras de Santa Maria. No entanto, as tarefas realizadas permitiram um avanço significativo nas etapas estabelecidas em cada projeto, possibilitando de forma mais rápida a conclusão da execução das mesmas.

Em suma, o facto de ter havido a oportunidade de realizar diversas tarefas, permitiu alcançar uma visão geral do funcionamento de uma empresa, nomeadamente, de uma consultoria ligada a Programas Comunitários vigentes em Portugal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Fontes Impressas

ANÁLISE FINANCEIRA - Teoria e Prática: Aplicação no âmbito do SNC.

Carla Fernandes [et al.]. 2º ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2013. ISBN 9789726187141.

Boletim Informativo dos Fundos da União Europeia. Agência para o

Desenvolvimento e Coesão. Lisboa: AD&C, nº 6 (30-09-2016). ISSN 2182 – 200X.

Compete 2020: Programa Operacional Competitividade e Internacionalização. 3º ed.. Lisboa: Reputação Corporativa & Comunicação; Autoridade de Gestão do COMPETE 2020; Programa Operacional Competitividade e Internacionalização, março 2015.

DECISÃO de Execução da Comissão de 12 de Dezembro de 2014. J.O. L 347 (20-12-2013) 320.

DECISÃO de Execução da Comissão de 18 de Dezembro de 2014. J.O. L 347 (20-12-2013) 320.

Decreto-Lei nº159/2014 de 27 de outubro de 2014. Diário da República, nº207 – I Série. Presidência do Conselho de Ministros. Lisboa.

INDICE: *Indice ICT & Management, Lda. Memória Descritiva.* Setembro de 2015.

Inforegio – Panorama. Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais da União Europeia 2008, nº 26 (Jun. 2008). ISSN 1725-8154.

MARTINS, António - **Introdução à Análise Financeira de Empresas.** 04. Porto: Vida Económica, 2002. ISBN 9789727880706.

MATEUS, Augusto – **25 Anos de Portugal Europeu: A economia, a sociedade e os fundos estruturais.** Edição. Lisboa: Fundação Francisco Manuel dos Santos, 2003. 569 p. ISBN 9789898662071.

MENDES, Sandra. **Manual de Integração dos/as Colaboradores/as.** *Indice ICT & Management, Lda.* versão 02, 2016.

MOREIRA, José António - **Análise Financeira de Empresas: da teoria à prática.** 1 ed.. Porto: Associação da Bolsa de Derivados do Porto, 1997. x p. ISBN 9728362129.

NABAIS, Carlos; NABAIS, Francisco - **Prática Financeira I: Análise Económica & Financeira**. 6º ed.. Lisboa: Lidel, 2011. ISBN 9789727577293.

NEVES, João Carvalho - **Análise Financeira: Técnicas Fundamentais**. 1º ed.. Lisboa: Texto Editora, 2007. ISBN 9789724725970.

PIRES, Luís M. – **30 Anos de Fundos Estruturais** (1986-2015). Relações Internacionais. Nuno Severiano Teixeira. Lisboa: Instituto Português de Relações internacionais – Universidade Nova de Lisboa. ISSN 1645-9199. N.º 53 (2017), p. 019-038.

PORTARIA n.º 57-A/2015. *D.R. I Série*. 41 (27-02-2015) 1246-(2-57).

SANTOS, Arlindo - **Análise Financeira: Conceitos, Técnicas e Aplicações**. Lisboa: INIEF, 1981.

2. Recursos Eletrónicos

COMPETE 2020 – **Sobre Nós**. 2015. [Consult. 6 de março de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<http://www.poci-compet2020.pt/sobre-nos>>.

DIREÇÃO GERAL DE COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO EUROPEIA – **Fundos Europeus Estruturais e de Investimento**. [Consult. 6 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investment-funds_pt>.

DIREÇÃO GERAL DE COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO EUROPEIA – **União Europeia: A História da União Europeia**. Instituições da União Europeia. [Consult. 5 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://europa.eu/european-union/about-eu/history_pt#1945 - 1959>.

DIREÇÃO GERAL DE COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO EUROPEIA – **União Europeia: A UE em poucas palavras**. [Consult. 6 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_pt>.

EURO-Lex Acesso ao Direito da União Europeia – **Comunicação da Comissão Europa 2020: Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo**.

[Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PT:PDF>>.

EURO-Lex Acesso ao Direito da União Europeia – **Glossário das Sínteses: Fundos Estruturais e de Investimento**. [Consult. 6 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/structural_cohesion_fund.html?locale=pt>.

GNH Center. [Consult. 11 junho 2018]. Disponível em WWW:<URL:<http://www.gnhcentrebhutan.org/what-is-gnh/>>.

Indice ICT & Management, Lda. [Consult. X MÊS ANO]. Disponível em WWW:<URL:www.indice-consultores.pt/index.php?ipage=pt>.

PORTUGAL 2020 – **O que é o Portugal 2020**. [Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/o-que-e-o-portugal2020>>.

PORTUGAL 2020 – **Objetivos Temáticos e Prioridades de Investimento por Programa Operacional**. [Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/FAQs-Tema1#1>>.

PORTUGAL 2020 – **Objetivos Temáticos e Prioridades de Investimento por Programa Operacional**. [Consult. 26 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://balcao.portugal2020.pt/Balcao2020/Content/themes/base/pdf/ENCONTRAR%20-Tabela-11112014.pdf>>.

PORTUGAL 2020 – **Programas Operacionais Portugal 2020**. [Consult. 26 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/programas-operacionais-portugal-2020-2>>.

Portugal 2020: Objetivos, Desafios e Operacionalização. AD&C: Agência para o Desenvolvimento e Coesão, IP., dezembro de 2014 [Consult. 13 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/Default/Docs/COMUNICACAO/Portugal2020%2019%20Dez%2014.pdf>>.

PORTUGAL. Banco de Portugal – **Indicadores económico-financeiros das empresas não financeiras privadas**. Lisboa: Banco de Portugal, novembro 2017. [Consult. 8 de maio de 2018]. Disponível em WWW:<URL:https://www.bportugal.pt/EstatisticasWEB/MetadadataItens/22_IndicadoresEconFinan.pdf>.

República Portuguesa – **Planeamento e Infraestruturas. Portugal 2030 Futuro da Política de Coesão, Elementos para reflexão**. [Consult. 11 junho 2018]. Disponível em WWW:<URL:http://www.portugal2030.pt/wp-content/uploads/2017/10/FUTURO_PC_Portugal2030_rev20180115vf.pdf>.

SOUSA, Fernando – Portugal e União Europeia. **Revista Brasileira da Política Internacional**. Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais (Dez. 2000), Vol. 3, nº 2, p. 192-200. [Consult. 5 de fevereiro de 2018]. Disponível em WWW:<URL:<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v43n2/v43n2a09.pdf>>.

ANEXOS

r

Anexo 1. Percentagem do total dos fundos disponibilizados

Programas do Portugal 2020		Mil euros		PO por grupo		Total do Investimento por Programa	
POT no Continente	COMPETE	4 413 930 409		37,11%			17,18%
	POISE	2 130 180 734		17,91%			8,29%
	POCH	3 095 832 100		26,03%			12,05%
	POSEUR	2 252 742 164	11 892 685 407	18,94%	100,00%		8,77%
POR no Continente	Norte	3 378 770 731		43,49%			13,15%
	Centro	2 155 031 031		27,74%			8,39%
	Alentejo	1 082 944 371		13,94%			4,22%
	Lisboa	833 334 547		10,73%			3,24%
	Algarve	318 676 488	7 768 757 168	4,10%	100,00%		1,24%
POR R. A.	Açores	1 035 987 306		71,98%			4,03%
	Madeira	403 347 728	1 439 335 034	28,02%	100,00%		1,57%
PDR	Continente	3 583 729 000		88,30%			13,95%
	Açores	295 282 000		7,28%			1,15%
	Madeira	179 449 000	4 058 460 000	4,42%	100,00%		0,70%
FEAMP	PO Mar 2020	392 485 000	392 485 000	100%			1,53%
Programa Operacional de Assistência Técnica		138 000 000	138 000 000	100%			0,54%
Total		25 856 076	25 689 722 609				100,00%

Fonte: Elaboração própria a partir do Boletim Informativo dos Fundos da União Europeia (2016) e de cada Decisão de Execução da Comissão dos POT¹¹.

Anexo 2. Análise SWOT da empresa INDICE

Ambiente Interno

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Grande <i>know-how</i> e conhecimento do mercado devido à experiência no setor;- Recursos humanos qualificados, tendo uma equipa multidisciplinar/especializada;- Capacidade de inovar, de adaptação e mudança;- Variedade na oferta de soluções integradas aos clientes. | <ul style="list-style-type: none">- Software alicerçado numa plataforma desatualizada;- Falta de capacidade para negociar com o cliente;- Fraca presença <i>on-line</i>, isto é, <i>site</i> com necessidade de atualização. |
|--|--|

Forças

S

W

Fraquezas

Oportunidades

O

T

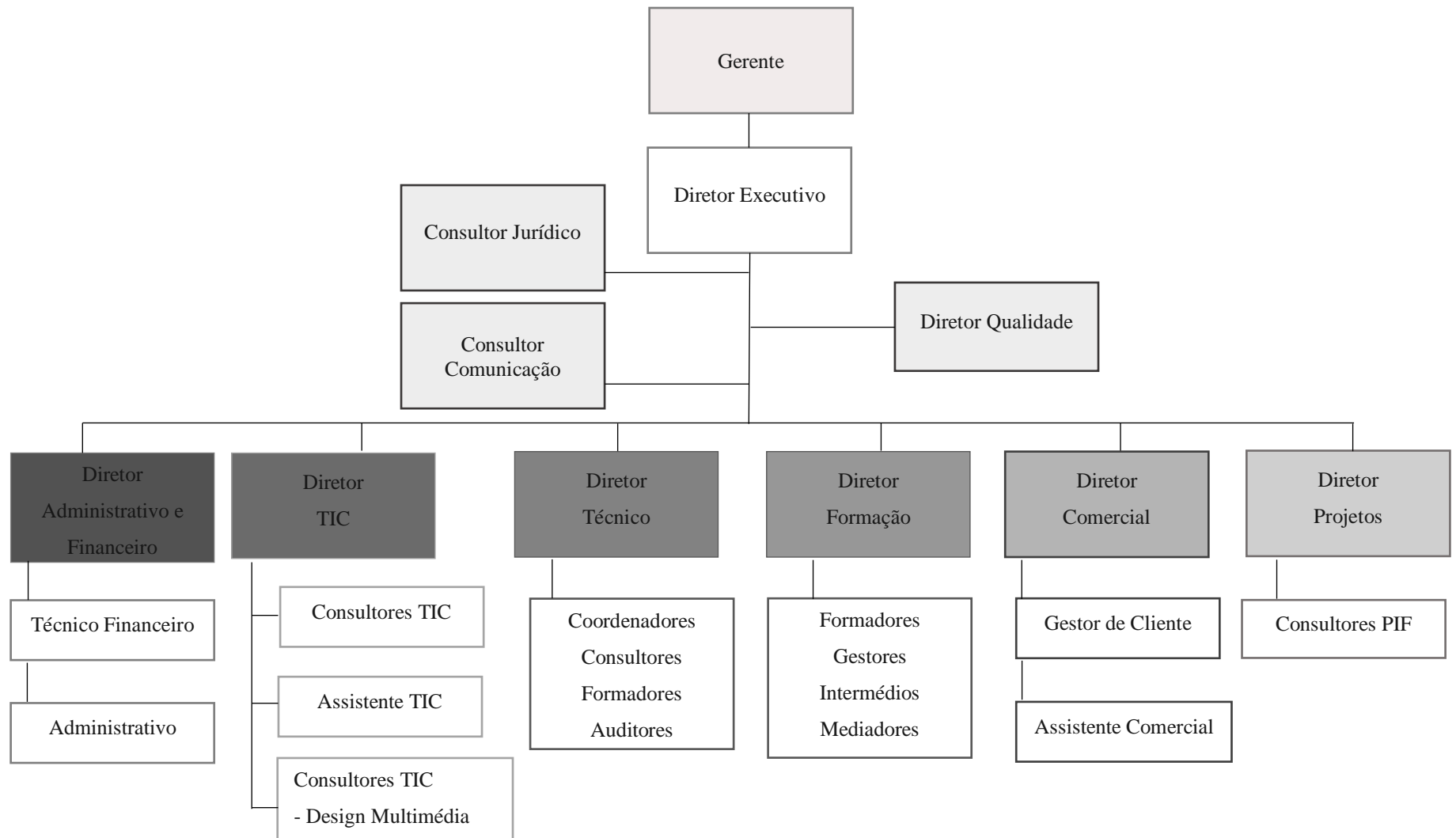
Ameaças

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Novas tendências de mercado (digital/tecnológico);- Diferenciar a área de negócio da empresa;- Apoios financeiros no âmbito do Portugal 2030;- Novas parcerias no âmbito do setor Científico e Tecnológico. | <ul style="list-style-type: none">- Concorrência;- Dependência dos fluxos de tesouraria das entidades gestoras de fundos comunitários e dos clientes;- Ataques informáticos. |
|--|--|

Ambiente Externo

Fonte: Adaptado de Mendes, 2016.

Anexo 3. Organograma da empresa Índice ICT & Management, Lda.



Fonte: Adaptado de Mendes, 2016.

Anexo 4. Índice do *Dossier Técnico–Pedagógico*

DOSSIER TÉCNICO – PEDAGÓGICO

Í
N
D
I
C
E

1	Programa de ação de formação – Q117 Calendarização da ação de formação
2	Ficha de Reclamação – Q101 Justificação de Faltas – Q68 Justificação de Desistências – Q103
3	Manuais – Q120 Textos de Apoio Exercícios/Trabalhos práticos – Q119 Recursos didáticos, nomeadamente os meios audiovisuais – Q106
4	Formador: Seleção de Formador/Consultor - Q107 e Q182 Fotocópia do Bilhete de Identidade/Cartão Cidadão Fotocópia do Número de Contribuinte CAP/CCP – Certificado de Competência Pedagógica Currículo Vitae Contrato de Prestação de Serviços – Q60/Q111
	Coordenador: CAP/CCP – Certificado de Competência Pedagógica Currículo Vitae
5	Seleção dos Formandos – Q108 e Q181 Listagem dos Participantes – Q43 Ficha de Inscrição e Regulamento de Funcionamento – Q28/M03 Contratos de Formação (<i>se aplicável</i>) – Q66
6	Planificação das Sessões – Q127 Folhas de Presença/Sumários das sessões formativas – Q65
7	Provas, testes e relatórios de trabalhos e estágios realizados Pautas de classificação e aproveitamento dos formandos – Q119/INQ.net
8	Avaliação da satisfação dos formandos e do desempenho dos formadores – Extranet/Q115/Q116 Tratamento estatístico das avaliações – INQ.net
9	Certificados de Formação Profissional – INQ.net/SIGO Relatórios – Q143
10	Atas de Reuniões – Q01 Outros documentos da realização de acompanhamento e avaliação do processo formativo
11	Divulgação do projeto – Q105 Publicidade

Fonte: Adaptado de *INDICE*.

Anexo 5. Questionário do Projeto *Investe Ágora*

Questionário *Investe Ágora*

Este questionário realiza-se no âmbito do Projeto *Investe Ágora* e pretende fazer um levantamento das perspetivas estratégicas empresariais em termos de: oportunidades, ameaças e tendências do setor em que estas se inserem, e avaliação de necessidades e/ou carências empresariais identificadas na região das Terras de Santa Maria.

Não existem respostas certas ou erradas, por isso, solicitamos-lhe que responda de forma sincera a todas as questões. Em caso de dúvida ou para mais informações não hesite em contactar-nos através do correio eletrónico: conselho@investeagora.pt. O questionário terá um tempo médio de resposta de 30 minutos.

Obrigada pela sua colaboração.

A - Informação e dados gerais da Empresa

Nome da Empresa	
Interlocutor	
Cargo do Interlocutor	<input type="checkbox"/> Administrador <input type="checkbox"/> CEO/Diretor - Geral <input type="checkbox"/> CFO/Diretor – Financeiro <input type="checkbox"/> Outro: _____
Telefone	Telemóvel
E-mail	
Qual a forma jurídica da empresa	<input type="checkbox"/> Sociedade Anónima <input type="checkbox"/> Sociedade por Quotas <input type="checkbox"/> Sociedade Unipessoal <input type="checkbox"/> Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada (EIRL)
Qual o ano de constituição da empresa	
Localização da Empresa	<input type="checkbox"/> Arouca <input type="checkbox"/> São João da Madeira <input type="checkbox"/> Espinho <input type="checkbox"/> Vale de Cambra

	<input type="checkbox"/> Gondomar <input type="checkbox"/> Oliveira de Azeméis <input type="checkbox"/> Santa Maria da Feira	<input type="checkbox"/> Valongo <input type="checkbox"/> Vila Nova de Gaia
Nº de Colaboradores	<input type="checkbox"/> Menos de 10 <input type="checkbox"/> Entre 11 e 30 <input type="checkbox"/> Entre 31 e 50 <input type="checkbox"/> Entre 51 e 100	<input type="checkbox"/> Entre 101 e 250 <input type="checkbox"/> Entre 251 e 500 <input type="checkbox"/> Mais de 501
Volume de Negócios (2016)		
CAE primário:		
CAE(s) secundário(s)		

A.1. Breve descrição da atividade:

A.2. Qual o principal motivo escolhido para a localização da empresa neste concelho?

- Proximidade das Matérias-primas
- Proximidade de Mão-de-Obra
- Proximidade de fornecedores
- Proximidade de Clientes (Acesso físico do cliente ao produto)
- Proximidade de Centros de Investigação
- Proximidade relativa às vias de transporte, portos e ferroviários
- Perspetiva de expansão do mercado local com a implantação da indústria

- Existência de Espaço (Preço do solo mais baixo)
- Existência de outras Indústrias Semelhantes
- Condições de segurança contra acidentes (inundações, incêndios, etc.)
- Incentivos Fiscais
- Outro: _____
- _____
- _____
- _____

A. 3.1. Qual a origem da maioria dos seus clientes nacionais?

- Norte
- Centro
- Lisboa/Vale do Tejo
- Alentejo
- Algarve

A. 3.2. Qual a origem da maioria dos seus clientes internacionais?

- Europa
- América
- Oceânia
- África
- Ásia
- Não Aplicável

A. 3.3. Quais os setores de atividade de maior peso na carteira de clientes?

A. 3.3. Qual a origem da maioria dos seus fornecedores nacionais?

- | | |
|--|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Norte | <input type="checkbox"/> Alentejo |
| <input type="checkbox"/> Centro | <input type="checkbox"/> Algarve |
| <input type="checkbox"/> Lisboa/Vale do Tejo | |

A. 3.4. Qual a origem da maioria dos seus fornecedores internacionais?

- | | |
|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Europa | <input type="checkbox"/> África |
| <input type="checkbox"/> América | <input type="checkbox"/> Ásia |
| <input type="checkbox"/> Oceânia | <input type="checkbox"/> Não Aplicável |

A. 3.5. Quais os tipos de produtos/serviços que tem mais significado no volume de compras da empresa?

A. 3.6. Considera uma mais-valia que existisse um maior número de fornecedores localizados na Região Norte?

- | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Nada | <input type="checkbox"/> Pouco | <input type="checkbox"/> Indiferente | <input type="checkbox"/> Muito | <input type="checkbox"/> Extremamente |
| Importante | Importante | | Importante | Importante |

Justifique a sua resposta:

B – Impacto da envolvente do concelho na atividade da empresa

B. 1. Tendo em conta a localização da empresa, como classifica os seguintes aspetos numa escala de “Muito Mau” a “Muito Bom” e o impacto que cada um deles tem na sua empresa numa escala de “Sem importância” a “Muito importante”:

	Muito Mau	1	2	3	4	Muito Bom	Sem Importância	1	2	3	4	5	Muito Importante
Relação com Município	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relação com Junta de Freguesia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Condições fiscais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relação com Associações Empresariais Locais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redes viárias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redes Ferroviárias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximidade de Portos marítimos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximidade do Aeroporto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Recursos humanos qualificados disponíveis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Recursos humanos indiferenciados disponíveis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximidade dos clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximidade dos fornecedores/parceiros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximidade de Entidade ligadas à Investigação e Inovação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Disponibilidade de local físico para Crescimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B.2. Como avalia a evolução do seu concelho nos últimos anos nos seguintes aspetos (numa escala de “Muito Negativa” a “Muito Positiva”).

Nota: Se considerar outro(s) aspeto(s) acrescente e classifique-o na mesma escala.

	Muito Negativa	Negativa	Constante	Positiva	Muito Positiva
Acessibilidades de Infraestruturas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expansão do Comércio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Taxa de desemprego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Índice de Produtividade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acessibilidades de Infraestruturas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expansão do Comércio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desenvolvimento tecnológico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acessibilidades de Infraestruturas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reabilitação de espaços Urbanos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualificação dos Recursos Humanos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Burocracia (simplicidade de procedimentos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desenvolvimento tecnológico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reabilitação de espaços Urbanos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B.4. Que condições gostaria que fossem criadas no seu concelho nos próximos 2 - 5 anos, avaliando numa escala de “Pouco Urgente” a “Muito Urgente”?

Nota: Se considerar outro(s) aspeto(s) acrescente e classifique-o na mesma escala.

	Nada Urgente	Pouco Urgente	Urgente	Muito Urgente	Totalmente Urgente
Criação do Gabinete de Apoio ao empresário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Criação de um Grupo de trabalho de empresas a nível local ou setorial para parcerias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Criação de Bolsa de Emprego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Criação de Bolsa de Recursos como Infraestruturas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoios na Inovação e Internacionalização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Criação de Apoio ao Empreendedorismo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Identifique outro(s) aspeto(s) que gostaria que fossem criadas no seu concelho:

C - Caracterização do potencial da Região/Concelho aos olhos do empresário

C.1. Como avalia as condições existentes no Concelho nos seguintes aspetos:

	Muito Mau	Mau	Razoável	Bom	Muito Bom
Investir ou ter um negócio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trabalhar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Turismo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Residir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Atividades culturais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estudar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Justifique a sua resposta:

C.2. Como avalia o potencial de desenvolvimento dos seguintes sectores (escala de potencial reduzido a elevado potencial):

	Muito Baixo	Baixo	Médio	Elevado	Muito Elevado
Indústria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Empresas de base tecnológica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Turismo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Serviços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transportes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Atividades culturais e artísticas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Atividade primário (agricultura e pecuária)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C.2.1. Destaca alguma atividade mais específica com especial potencial de crescimento:

D - Relação da empresa e do empresário com o empreendedorismo

D.1. Acha que a sua empresa pode beneficiar com aparecimento de novos empreendedores na região?

Sim

Não

Se responde sim, justifique que forma pode beneficiar:

Novos potenciais parceiros

Aumento de competitividade da região

Colmatar áreas em que a oferta é diminuta

Aumento da capacidade de inovação da região

Outro

Identifique: _____

D.2. Pondera a possibilidade de alguma forma colaborar no processo de apoio a novos empreendedores?

Sim

Não

Se sim, de que forma:

Fonte: Elaboração própria com auxílio de colaboradores da entidade de acolhimento.

Anexo 6. Algoritmo

Figura 12 - Pontuação dos respectivos parâmetros do algoritmo

40%		40%		20%		100%
RH		VN		Exportações		Pontos
Min	Máx	Min	Máx	Min	Máx	
201	+	56 000 000,00 €	+	20 720 000,00 €	+	10
151	200	28 666 667,00 €	55 000 000,00 €	10 606 666,79 €	20 350 000,00 €	9
101	150	18 333 334,00 €	36 666 666,00 €	6 783 333,58 €	13 566 666,42 €	8
76	100	10 000 001,00 €	18 333 333,00 €	3 700 000,37 €	6 783 333,21 €	7
51	75	6 666 667,00 €	10 000 000,00 €	2 466 666,79 €	3 700 000,00 €	6
26	50	3 333 334,00 €	66 666 666,00 €	1 233 333,58 €	24 666 666,42 €	5
11	25	2 000 001,00 €	3 333 333,00 €	740 000,37 €	1 233 333,21 €	4
6	10	1 333 334,00 €	2 000 000,00 €	493 333,58 €	740 000,00 €	3
4	5	666 667,00 €	1 333 333,00 €	246 666,79 €	493 333,21 €	2
0	3	- €	666 666,00 €	- €	246 666,42 €	1
< 0						0

Fonte: Elaboração Própria com auxílio de colaboradores da entidade de acolhimento.

Figura 13 –Algoritmo Exemplificativo

Nome Empresas	RH - 2013	RH - 2016	RH - var.	Pontos_RH	VN	Pontos_VN	Exportações	Pontos_Expor	Índice Ágora
A	3496	3655	159	9	666 777,00 €	2	246 665,00 €	1	4,6
B	20	25	5	2	1 333 333,00 €	2	800 000,00 €	3	2,2
C	100	100	0	1	2 000 003,00 €	4	300 000,00 €	2	2,4
D	204	230	26	5	56 000 000,00 €	10	50 000 000,00 €	10	8
E	142	143	1	1	30 000,00 €	1	10 000,00 €	1	1
F	32	26	-6	0	20 000 000,00 €	8	246 665,00 €	1	3,4
G	20	25	5	2	666 777,00 €	2	300 000,00 €	2	2
H	100	320	220	10	1 333 333,00 €	2	300 000,00 €	2	5,2
I	204	230	26	5	2 000 003,00 €	4	300 000,00 €	2	4
J	142	143	1	1	56 000 000,00 €	10	740 000,00 €	3	5

Fonte: Elaboração Própria com auxílio de colaboradores da entidade de acolhimento.

Anexo 7. Investimento do Projeto Total

Investimento	Valores Aprovados	Taxa	Incentivo	Conta Privada
Atividades	155.455,00 €	45%	69.954,75 €	85.500,25 €
Formação	11.738,64 €	70%	8.217,05 €	3.521,59 €
Total	167.193,64 €		78.171,80 €	89 021,84 €

Fonte: Adaptado de *INDICE*, 2015.

Anexo 8. Repartição do Incentivo e da Participação Própria da Empresa nos anos decorrentes do projeto

Investimento	Incentivo			Participação Privada		
	2016	2017	Total	2016	2017	Total
Atividades	33.604,88 €	36.349,50 €	69.954,38 €	41.072,63 €	44.427,63 €	85.500,26 €
Formação	4.283,30 €	3 933,75 €	8 217,05 €	1 835,70 €	1 685,89 €	3 521,59 €
Total	37.888,18 €	40 283,25 €	78 171,43 €	42 908,33 €	46 113,52 €	89 021,85 €

Fonte: Adaptado de *INDICE*, 2015.

Anexo 9. Balanço Trianual (média trianual de 2015 a 2017)

Rubricas	Trianual Previsto (€)	Trianual Real (€)	Desvio
ATIVO			
Ativo não corrente			
Ativos fixos tangíveis	101.464,22	145.809,63	30,41%
Propriedade de investimento			
Goodwill			
Ativos intangíveis	1.667,00	0,00	-100,00%
Ativos biológicos			
Participações financeiras - método da equivalência patrimonial			
Participações financeiras - outros métodos			
Acionistas/sócios			
Outros ativos financeiros			
Ativos por impostos diferidos			
Investimentos financeiros (*)	1.675,42	2.386,79	29,80%
TOTAL ATIVO NÃO CORRENTE	103.695,30	148.196,42	30,03%
Ativo corrente			
Inventários	99.167,79	142.327,22	30,32%
Ativos biológicos			
Clientes	257.707,75	244.121,01	-5,57%
Adiantamentos a fornecedores			
Estados e outros entes públicos	44.917,41	55.730,41	19,40%
Acionistas/sócios			
Outros contas a receber	699,88	31.031,41	97,74%
Diferimentos	0,00	265,35	100,00%
Ativos financeiros detidos para negociação			
Outros ativos financeiros			
Ativos não correntes detidos para venda			
Outros ativos correntes			
Caixa e depósitos bancários	67.300,12	54.640,77	-23,17%

TOTAL ATIVO CORRENTE	469.792,95	528.116,17	11,04%
TOTAL DO ATIVO	573.488,26	676.312,59	15,20%
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital Próprio			
Capital realizado	60.000,00	120.000,00	50,00%
Ações (quotas) próprias			
Outros instrumentos de capital próprio	49.980,34	49.980,34	0,00%
Prêmios de emissão			
Reservas legais	30.000,00	45.000,00	33,33%
Outras reservas	8.991,07	13.559,64	33,69%
Resultados transitados	22.598,04	10.095,93	-123,83%
Ajustamentos em ativos financeiros			
Excedentes de revalorização			
Outras variações no capital próprio	0,00	36.184,02	100,00%
Resultado líquido do período	30.425,19	44.944,47	32,30%
Interesses minoritários			
Dividendos antecipados			
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	202.017,97	319.764,55	36,82%
Passivo			
Passivo não corrente			
Provisões			
Financiamentos obtidos	24.375,00	5.208,33	-368,00%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego			
Passivos por impostos diferidos			
Outras contas a pagar			
TOTAL PASSIVO NÃO CORRENTE	24.375,00	5.208,33	-368,00%
Passivo corrente			
Fornecedores	260.885,30	246.639,82	-5,78%
Adiantamentos de clientes			
Estado e outros entes públicos	4.737,97	7.079,31	33,07%
Acionistas/sócios			
Financiamentos obtidos	81.472,02	36.041,67	-126,05%

Outras contas a pagar	0,00	32.408,11	100,00%
Diferimentos			
Passivos financeiros detidos para negociação			
Outros passivos financeiros			
Passivos não correntes detidos para venda			
Outros passivos correntes	0,00	29.170,95	100,00%
TOTAL PASSIVO CORRENTE	347.095,28	351.339,86	1,21%
TOTAL DO PASSIVO	371.470,28	356.548,19	-4,19%
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	573.488,26	676.312,59	15,20%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

Anexo 10. Demonstração de Resultados Trianual (média trianual de 2015 a 2017)

Rubricas	Trianual Previsto (€)	Trianual Real (€)	Desvio
Vendas e serviços prestados	902.540,61	1.133.197,27	20,35%
Subsídios à exploração	0,00	18.937,14	100,00%
Ganhos/Perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos			
Variação nos inventários da produção	0,00	-500,00	100,00%
Trabalhos para a própria entidade	0,00	6.050,00	100,00%
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	538.104,49	692.585,94	22,31%
Fornecimentos e serviços externos	148.350,50	181.828,84	18,41%
Gastos com pessoal	189.310,70	225.268,20	15,96%
Imparidades de inventários (perdas/reversões)			
Imparidades de dívidas a receber (perdas/reversões)			
Provisões (aumentos/reduções)			
Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)			
Outras imparidades (perdas/reversões) / Imparidades (perdas/reversões)			
Aumentos/Reduções de justo valor			
Outros rendimentos e ganhos		20.440,05	100,00%
Rendimentos Suplementares			
Outros			
Outros gastos e perdas	442,04	1.609,68	72,54%
Impostos Indiretos			
Outros	442,04		-100,00%
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	54.824,68	84.841,66	35,38%

Gastos/reversões de depreciação e de amortização	10.064,06	21.303,19	52,76%
Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)			
Resultado Operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	44.760,62	55.528,62	19,39%
Juros e rendimentos similares obtidos			
Juros e gastos similares suportados	8.042,39	1.633,61	-392,31%
Resultado antes de impostos	36.718,23	53.895,01	31,87%
Imposto sobre rendimento do período	6.293,04	8.950,54	29,69%
Resultado líquido do período	30.425,19	44.944,47	32,30%
Resultado das atividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período			

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contábilísticos da empresa XPTO.

Anexo 11. Informação por Mercados Geográficos

	Vendas + Prestação de Serviços	
Ano Pré-Projeto	Interior	726.169,38 €
	Exterior	202.405,00 €
Anos do Projeto	Interior	1.664.754,30 €
	Exterior	806.263,13 €
Desvio %	Interior	56,38%
	Exterior	74,90%

Descrição	2017	Até abril 2018
Vendas_Total	1.384.110,94 €	413.924,02 €
Vendas_Interior	816.959,36 €	330.917,69 €
Vendas_Exterior	567.151,58 €	83.006,33 €
% Venda Exterior	40,98%	20,05%
% Venda Interior	59,02%	79,95%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados contabilísticos da empresa XPTO.

