



UNIÃO EUROPEIA
Fundos Europeus Estruturais
e de Investimento

AVISO PARA APRESENTAÇÃO DE CANDIDATURAS

AVISO Nº 01/SI/2015

SISTEMA DE INCENTIVOS

“INOVAÇÃO PRODUTIVA”

REFERENCIAL DE MÉRITO DO PROJETO

REGIME CONTRATUAL DE INVESTIMENTO (RCI)

17 DE MARÇO DE 2015

AVISO PARA APRESENTAÇÃO DE CANDIDATURAS N.º 01/2015

REFERENCIAL DE ANÁLISE DE MÉRITO DO PROJETO

REGIME CONTRATUAL

O Mérito do Projeto (MP) é determinado através da utilização dos seguintes critérios:

- A. Qualidade do Projeto
- B. Impacto do projeto na competitividade da empresa
- C. Impacto na economia
- D. Impacto na competitividade regional

$$\text{MP} = 0,3 \text{ A} + 0,2 \text{ B} + 0,2 \text{ C} + 0,3 \text{ D}$$

Cada subcritério é pontuado numa escala de 1 a 5, sendo o resultado do Mérito do Projeto arredondado à centésima. Para que possa ser elegível, o projeto tem que obter as seguintes pontuações mínimas:

- Critério A – 3 pontos;
- Critério B – 2 pontos;
- Critério C – 2 pontos;
- Critério D – 2 pontos;

A. Qualidade do Projeto

Este critério avalia se o projeto apresentado está bem estruturado e comporta os recursos (físicos, financeiros e humanos) necessários para os objetivos que pretende atingir. Mede, igualmente, o grau de inovação das soluções propostas e o respetivo enquadramento na estratégia da empresa, através dos seguintes subcritérios:

- *A1. Coerência e racionalidade do Projeto*
- *A2. Grau de inovação*

$$A = 0,5 A1 + 0,5 A2$$

A1. Coerência e racionalidade do Projeto

Neste critério, é avaliada qualidade do projeto e a sua importância na estratégia da empresa, sendo valorizados os projetos com maior impacto em termos de diversificação do negócio (entrada em novos mercados ou segmentos de clientes).

Constitui um critério de elegibilidade (alínea b) no n.º1 do artigo 26.º do RECI) nesta tipologia de projetos a apresentação de uma análise estratégica da empresa que identifique as áreas de competitividade críticas para o negócio em que se insere, diagnostique a situação da empresa nessas áreas críticas e fundamente as opções de investimento consideradas no projeto.

Neste sentido, o projeto é pontuado em função de:

- Coerência do Plano de investimento;
- Natureza das vantagens competitivas da empresa;

Relativamente à **coerência do Plano de investimento**, considera-se que pode ser:

- **Fraca:** Quando o plano de investimentos é incoerente com a estratégia apresentada;
- **Média:** Quando o plano de investimentos apresenta ainda insuficientemente relacionado com a estratégia;

- **Forte:** Quando o plano de investimentos é equilibrado e devidamente sustentado com a estratégia apresentada;

Quanto à **natureza das vantagens competitivas** da empresa, no pós-projeto, considera-se:

- **Fraca:** A empresa apresenta uma estratégia assente essencialmente em baixos custos do fator trabalho e/ou acesso preferencial a recursos naturais esgotáveis;
- **Média:** A empresa apresenta ainda uma estratégia assente em baixos custos do fator trabalho e/ou acesso preferencial a recursos naturais esgotáveis, apresentando já evidências de que começa a evoluir em direção a uma estratégia de diferenciação;
- **Forte:** A empresa apresenta uma estratégia ancorada em produtos e/ou processos únicos ou dificilmente replicáveis ou assente em fatores de competitividade intangíveis traduzidos em marcas (produto e/ou empresa) e já possui componentes características de uma estratégia mais sofisticada.

A pontuação do subcritério resulta da aplicação da seguinte matriz:

		Natureza das vantagens competitivas da empresa no pós-projeto		
		Fraca	Média	Forte
Coerência com o Plano de Investimentos	Fraca	1	1	1
	Média	2	3	4
	Forte	3	4	5

A2. Grau de inovação

O projeto é avaliado em função de:

- Amplitude da Inovação e Adequação ao Mercado – Inovação Tecnológica (produto ou processo); de Marketing ou Organizacional;

- Grau de novidade e difusão - empresa, mercado nacional ou mercado mundial.

O **conceito de inovação** encontra-se devidamente explicitado no Anexo A do AAC.

Relativamente ao **grau de novidade e difusão**, o projeto pode ser avaliado consoante a abrangência da inovação no mercado:

- **Novo para o mundo (âmbito internacional):** a empresa introduz inovação com o grau de novidade ao nível internacional (inovação no mercado global).
- **Novo para o mercado (âmbito nacional):** empresa introduz inovação no seu mercado. O mercado da empresa é definido pelos concorrentes da empresa, pela região onde exerce a sua influência. O âmbito geográfico para a inovação de mercado depende da própria visão da empresa sobre o seu mercado.
- **Novo apenas para a empresa:** o requisito mínimo para se considerar uma inovação é que a mudança introduzida tenha sido nova para a empresa. A inovação pode já ter sido implementada por outras empresas, mas é nova para a empresa.¹

A pontuação de A2 resulta da aplicação da seguinte matriz:

		Amplitude da Inovação e Adequação ao Mercado		
		Inovação Tecnológica	Inovação Tecnológica e outra tipologia de inovação (abrange duas tipologias de forma consolidada)	Todas as tipologias de inovação (abrange as três tipologias de forma consolidada)
Âmbito da novidade	Mercado nacional	3	3,5	4
	Mercado Internacional	3,5	4	5

¹ Definições sobre inovação baseadas em OCDE – Manual de Oslo, 2005 e no Inquérito Comunitário à Inovação.

B. Impacto do projeto na competitividade da empresa

O critério B avalia os efeitos do projeto nos resultados da empresa, nomeadamente se os produtos, serviços e processos a desenvolver têm potencialidades para contribuir positivamente para a internacionalização da empresa ou se permitem reforçar as suas capacidades internas de I&D e Inovação, de acordo com os seguintes subcritérios:

- *B1. Propensão para mercados internacionais*
- *B2. Propensão para a geração de valor*
- *B3. Reforço da capacidade de inovação*

$$B = 0,4 B1 + 0,4 B2 + 0,2 B3$$

B1. Propensão para mercados internacionais

Para avaliar este subcritério, são calculados os seguintes indicadores:

- Intensidade das exportações;
- Qualificação dos mercados internacionais.

IE = Intensidade das Exportações

$$IE = \frac{\text{Volume de Negócios Internacional pósprojeto}}{\text{Volume de Negócios Total pósprojeto}} \times 100$$

Relativamente à **qualificação dos mercados internacionais**, considera-se:

- **Fraca:** quando a empresa apresenta-se com presença internacional concentrada em apenas um mercado, com um ou poucos clientes internacionais, e com apenas um produto;
- **Média:** quando a empresa apresenta já algum nível de desconcentração do processo de internacionalização ao nível dos mercados, dos clientes ou dos produtos;

- **Forte:** quando a empresa apresenta um mercado desconcentrado (3 ou mais mercados internacionais), com elevada diversidade de clientes internacionais, e com vários produtos;

A pontuação é obtida a partir da matriz seguinte:

Empresas do Setor do Turismo

		Qualificação dos mercados Internacionais			
		Empresas Existentes	Novas Empresas	Fraca	Média
Intensidade das Exportações no pós-projeto	IE < 20%	IE < 15%	1	1,5	2
	20% ≤ IE < 30%	15% ≤ IE < 20%	2,5	3	3,5
	30% ≤ IE < 40%	20% ≤ IE < 25%	3	3,5	4
	IE ≥ 40%	IE ≥ 25%	3,5	4	5

Empresas dos restantes setores de atividade

		Qualificação dos mercados Internacionais		
		Fraca	Média	Forte
Intensidade das Exportações no pós-projeto	IE < 15%	1	1,5	2
	15% ≤ IE < 35%	2,5	3	3,5
	35% ≤ IE < 65%	3	3,5	4
	IE ≥ 65%	3,5	4	5

Onde:

- **Volume de Negócios Internacional:** Vendas e Serviços Prestados ao Exterior. O conceito de Vol. Negócios Internacional inclui a prestação de serviços a não residentes e as vendas ao exterior indiretas. As vendas ao exterior devem estar devidamente relevadas na contabilidade da empresa.

No caso de empresas com atividade no setor do Turismo ao nível dos empreendimentos turísticos, o “volume de negócios internacional” pode ser, quando explicitamente referido no AAC, aferido tendo por base o número de dormidas de turistas estrangeiros apurado em função dos documentos emitidos pela empresa para efeitos estatísticos, como é o caso do disposto na Lei n.º 22/08, de 13 de maio, bem

como em função das obrigações decorrentes do definido na Lei n.º 23/2007, de 4 de Julho.

- **Prestação de Serviços a não residentes:** Inclui alojamento, restauração e outras atividades declaradas de interesse para o Turismo, devendo estas encontrar-se relevadas na contabilidade da empresa e a sua comprovação feita através da IES. Se a prestação de serviços a não residentes não estiver evidenciada na IES, a sua comprovação pode ser efetuada por declaração de ROC ou TOC que certifique o registo contabilístico exigido, ou seja, espelhando a desagregação por contas de prestações de serviços a não residentes.
- **Vendas ao Exterior Indiretas:** Vendas (apenas produtos e mercadorias) a clientes no mercado nacional quando, posteriormente, estas são incorporadas e/ou revendidas para o mercado externo. As vendas ao exterior indiretas serão aceites desde que sejam claramente identificados os clientes exportadores, admitindo-se apenas uma fase de intermediação entre um produtor e um cliente.

O apuramento do montante aceite de vendas ao exterior indiretas, é efetuado da seguinte forma:

Vendas Indiretas

$$= \sum_{i=1}^n \text{Vendas ao Cliente } i \times \left(\frac{\text{Volume de Negócios Internacional do Cliente } i}{\text{Volume de Negócios Total do Cliente } i} \right)$$

O promotor deve identificar no formulário de candidatura o cliente exportador e respetiva faturação, podendo ser solicitados comprovativos dos cálculos apresentados sobre o montante apurado de vendas ao exterior indiretas.

B2. Propensão para a geração de valor

Neste critério são aferidos os impactos do projeto para o aumento da eficiência produtiva da empresa e na sua capacidade de gerar valor em cada unidade produzida.

$$\text{Índice } V = \frac{VAB \text{ pósprojeto}}{VBP \text{ pósprojeto}} \times 100$$

Quando este rácio apresentar uma variação superior a 10 pontos percentuais entre o valor pós-projeto e valor pré-projeto, os promotores terão de apresentar fundamentação adicional, justificando as razões para aquela variação.

Quanto ao **posicionamento na cadeia de valor alargada** no pós-projeto:

- **Fraco:** A empresa tem presença na cadeia de valor limitada a um conjunto de atividades, pouco agregadoras de valor;
- **Médio:** A empresa apresenta já uma estratégia de alargamento da cadeia de valor, iniciando a sua aproximação a um posicionamento forte, não chegando, no entanto, a um controlo dos elos cruciais da mesma;
- **Forte:** A empresa tem uma presença importante ao longo da cadeia de valor, controlando elos cruciais da mesma, incluindo a distribuição, *design*, marketing, etc.;

		Posicionamento na cadeia de valor alargada no pós-projeto			
		Setor de Atividade		Fraco	Médio
Nível de valor acrescentado	Indústria	Outros Setores			
	$V < 20\%$	$V < 40\%$	1	2	3
	$20\% \leq V < 30\%$	$40\% \leq V < 50\%$	2	3	4
	$30\% \leq V < 40\%$	$50\% \leq V < 60\%$	3	4	4,5
	$V \geq 40\%$	$V \geq 60\%$	4	4,5	5

B3. Reforço da capacidade de inovação

Este subcritério visa avaliar o impacto do projeto para o aumento das capacidades de inovação da empresa através da sofisticação das tecnologias e de técnicas de gestão:

A capacidade de inovação é aferida tendo em conta a média da pontuação atribuída a cada uma das dimensões comportamentais com a pontuação de fraca, média ou forte (1, 3 ou 5 pontos, respetivamente), com consoante as características que a empresa tenha ou passe a ter com a implementação do projeto.

Relativamente à **utilização de ferramentas de marketing e de serviço sofisticadas**, considera-se:

- **Fraca:** a empresa não apresenta qualquer estratégia de marketing;
- **Média:** a empresa utiliza ferramentas e técnicas de marketing rudimentares, baseadas exclusivamente em estratégias de comunicação outbound;
- **Forte:** a empresa utiliza ferramentas e técnicas de marketing sofisticadas e eficazes, de acordo com os objetivos do mercado em questão recorrendo a uma estratégia de comunicação outbound (publicidade, outdoors, stands em feiras, etc.) e inbound (website design, otimização de motores de busca, instrumentos de análise de eficácia de estratégias de marketing e um conjunto vasto de novos instrumentos inbound);

Relativamente ao **modelo de gestão orientado para a inovação aberta (*market oriented*)**, considera-se:

- **Fraca:** a empresa apresenta uma estratégia de inovação fechada, restringindo o conhecimento ao uso interno da empresa e utilizando de forma reduzida o conhecimento exterior;
- **Média:** a empresa demonstra ainda ter uma estratégia de inovação fechada, apresentando já alguma orientação para o mercado;
- **Forte:** a empresa desenvolve os seus produtos e/ou serviços numa ótica de inovação aberta orientada para o mercado, divulgando ideias, pensamentos, processos e pesquisas com vista aproximar os seus produtos/serviços das necessidades dos clientes;

Relativamente à **qualidade dos Recursos Humanos da empresa**, considera-se:

- **Fraca:** a empresa não dispõe de recursos humanos qualificados e com experiência relevante;
- **Média:** a empresa dispõe já de alguns recursos humanos qualificados, embora apresente ainda algumas carências;

- **Forte:** a empresa dispõe de recursos humanos qualificados e com experiência relevante, bem como propensão para a formação profissional (tem disponibilidade para investir na formação e desenvolvimento profissional dos seus colaboradores);

Relativamente à **parcerias com entidades não empresariais do Sistema de I&I**, considera-se:

- **Fraca:** a empresa não tem na sua estratégia qualquer necessidade de colaboração com entidades não empresariais do Sistema I&I;
- **Média:** a empresa colabora esporadicamente com entidades não empresariais do Sistema de I&I no âmbito de atividades e projetos de investigação;
- **Forte:** a empresa colabora regularmente com entidades não empresariais do Sistema de I&I no âmbito de atividades e projetos de investigação;

Relativamente à **sofisticação dos Processos Produtivos**, considera-se:

- **Fraca:** a empresa recorre predominantemente a processos trabalho-intensivos e a tecnologia desatualizada e/ou obsoleta;
- **Média:** a empresa demonstra já uma estratégia de sofisticação dos seus processos produtivos, embora não estejam ainda alinhados com o estado da arte do conhecimento;
- **Forte:** a empresa possui processos produtivos sofisticados de capital intensivo fortemente incorporadores do estado da arte do conhecimento em áreas específicas;

		Pontuação		
		Fraca	Média	Forte
Dimensões	Utilização de ferramentas de Marketing sofisticadas	1	3	5
	Modelo de gestão orientado para a inovação aberta			
	Qualidade dos recursos humanos			
	Parcerias com entidades não empresariais do Sistema de I&I			
	Sofisticação dos Processos Produtivos			

C. Impacto na economia

No critério C é aferido o grau em que o projeto contribui para a competitividade da economia, nomeadamente favorecendo a alteração do perfil produtivo em direção a atividades mais intensivas em tecnologia e conhecimento e uma integração mais vantajosa na cadeia de valor. É valorizada a integração em domínios de especialização inteligente e a resposta a desafios sociais. São utilizados os seguintes subcritérios:

- C1. Contributo do projeto para os Resultados do PO e para os restantes domínios temáticos do Portugal 2020
- C2. Impacto estrutural do projeto
- C3. Grau de Qualificação do emprego criado
- C4. Externalidades Positivas

$$C = 0,2 C1 + 0,3 C2 + 0,3 C3 + 0,2 C4$$

C1. Contributo do projeto para os Resultados do PO e para os restantes domínios temáticos do Portugal 2020

Neste subcritério avalia-se se o projeto contribui para o indicador de resultado do PO, bem como para os restantes domínios temáticos do Portugal 2020, através da seguinte matriz:

		Pontuação
Contributo para os indicadores de resultado dos PO	Não	3
	Sim	4,5
Majoração	Contributo para outros domínios temáticos	+0,5

Considera-se que o projeto contribui para os indicadores de resultado dos PO quando a variação do volume de negócios associado à introdução de novos produtos (entre o pré e o pós-projeto) é positiva.

Considera-se que o projeto contribui para um dos domínios temáticos Inclusão Social e Emprego, Capital Humano e Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos quando cumpra pelo menos uma das seguintes condições:

Domínio	Condições
Inclusão Social e Emprego	Projetos com criação direta de postos de trabalho
	Projetos que contribuem para a igualdade de oportunidades (e.g. implementação de planos de igualdade)
Capital Humano	Projetos que tenham uma componente de formação profissional associada
Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos	Projetos de formação no domínio “economia verde” (<i>green jobs</i>)

Nota: A pontuação deste critério está dependente da validação da referida grelha pelas respetivas autoridades de gestão dos domínios acima referidos. Caso não seja possível implementar esta grelha, considera-se que todos os projetos têm contributo para um ou mais domínios temáticos do Portugal 2020.

C2. Impacto estrutural do projeto

Para a aferição deste critério, é considerada a produtividade do trabalho e a resposta do projeto a desafios sociais (majoração aplicável até ao limite de pontuação de 5).

No caso em que haja diminuição do indicador de produtividade, este subcritério é pontuado com 1.

$$P1 = \frac{(\text{VAB pósprojeto} / \text{RH pósprojeto}) - (\text{VAB préprojeto} / \text{RH préprojeto})}{(\text{VAB préprojeto} / \text{RH préprojeto})} \times 100$$

$$P2 = \frac{\text{VAB pósprojeto}}{\text{RH pósprojeto}}$$

Empresas Existentes (e com VAB positivo no pré-projeto)

		VAB / RH no pós-projeto		
		P2 < 50 m€	50m€ ≤ P2 < 75 m€	P2 ≥ 75 m€
Variação da produtividade entre pré e pós-projeto	P1 < 25%	1	2,5	4
	25% ≤ P1 < 50%	2	3	4,5
	P1 ≥ 50%	2	4,5	5
Majoração pelo contributo para os Desafios Sociais (a)		0,5		

Empresas Existentes com VAB negativo no pré-projeto e Empresas com menos de 3 anos de atividade

Pontuação	VAB / RH no pós-projeto		
	P2 < 50 m€	50m€ ≤ P2 < 75 m€	P2 ≥ 75 m€
	1	3	4,5
Majoração pelo contributo para os Desafios Societais (a)		0,5	

(a) Ver Tabela de enquadramento em desafios societais (ver Anexo).

Em que:

VBP = Volume de Negócios + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade + Rendimentos Suplementares + Subsídios à Exploração

VAB = VBP – Consumos Intermédios

RH = Recursos Humanos = N.º de trabalhadores

C3. Grau de Qualificação do emprego criado

Este subcritério pretende valorizar os projetos que criem mais emprego qualificado. A sua aplicação ocorre nos casos de criação líquida (medida entre o ano pós-projeto e ano pré-projeto) de pelo menos um trabalhador. Nas restantes situações o presente subcritério assume o valor de 1 ponto.

A pontuação é obtida de acordo com as seguintes grelhas:

Empresas Existentes

Variação da Taxa de Emprego Altamente Qualificado (EAQ - medida em pontos percentuais) entre o pré e pós-projeto		EAQ pré-projeto
		Diminuição da EAQ
Manutenção da EAQ		2
0 < Variação do EAQ ≤ 10 p.p.		3
10 p.p. < Variação do EAQ ≤ 20 p.p.		4
Variação do EAQ > 20 p.p.		5

EAQ = N.º de trabalhadores com nível de qualificação igual ou superior a 6

$$\text{Taxa de EAQ} = \frac{\text{N.º de trabalhadores EAQ}}{\text{N.º total de trabalhadores}}$$

Empresas com menos de 3 anos de atividade (sem dados pré-projeto)

		Pontuação
Criação Líquida de Emprego altamente qualificado no pós-projeto (N.º de postos de trabalho)	0 a 10	2
	11 a 20	4
	21 ou +	5

C4. Externalidades positivas

Neste critério é aferido o efeito de arrastamento (externalidades positivas) sobre a economia, ou seja, contributo para a criação de valor nas atividades a montante e/ou a jusante e pela utilização e valorização de *inputs*, sobretudo quando fornecidos por PME.

		Pontuação
Efeito de Arrastamento	Suficiente	1
	Bom	3
	Excelente	5

D. Impacto na competitividade regional

Este critério avalia o impacto do projeto para a competitividade regional, através do ‘grau de inserção na estratégia regional de especialização inteligente’ (D1) e o ‘impacte do projeto desenvolvimento da região’ (D2), nomeadamente na criação de emprego e ou na criação de valor, tendo em conta as idiossincrasias de cada PO Regional, isto é, com abordagens e grelhas fixadas em anexo para cada um daqueles Programas Operacionais.

As Tabelas de classificação, para cada uma das cinco Regiões, constam do anexo.

$$D = 0,5 D1 + 0,5 D2$$

D1 Nível de enquadramento na RIS3

Neste subcritério avalia-se o grau de alinhamento/pertinência relativamente aos domínios definidos na RIS3 regional, através de matrizes específicas para cada NUTS II. Um projeto localizado em mais do que uma região será pontuado em função da localização principal do projeto.

Tendo em conta a Política Regional de cada região, este critério poderá ser majorado em função das suas prioridades.

D2 Contributo para o desenvolvimento regional

Este subcritério avalia a criação líquida de emprego originada pelo projeto em função das características do mercado local (NUTS III) de trabalho no contexto da respetiva NUTS II.

Este critério pode ser alvo de majorações tendo em conta critérios e prioridades de cada Região.