

# SI QUALIFICAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO PME

## PROJETOS INDIVIDUAIS

### AVISO Nº 04/ SI /2012

#### REFERENCIAL DE ANÁLISE DO MÉRITO DO PROJETO

Regra geral, o indicador MP (Mérito do Projeto) é determinado através das seguintes fórmulas:

$$\underline{MP = 0,25A + 0,25B + 0,20C + 0,10D + 0,10E + 0,10F}$$

No caso dos projetos de “Internacionalização”, conforme o Ponto 3 do Aviso, o indicador de Mérito do Projeto (MP) é determinado pela seguinte fórmula:

$$MP = 0,20A + 0,10B + 0,20C + 0,10D + 0,30E + 0,10F$$

Em que:

**A. Coerência e pertinência do projeto, no quadro de uma atuação em torno dos fatores dinâmicos de competitividade:**

- a) Identificação clara da estratégia face aos Pontos Fortes, Pontos Fracos, Ameaças e Oportunidades

b) Identificação clara e quantificada de objetivos estratégicos

Valorizam-se os projetos que, em consonância com a prossecução dos objetivos estratégicos, demonstrem ainda resultados positivos no domínio da internacionalização.

c) Adequação do investimento aos Pontos Fortes, Fracos, Ameaças e Oportunidades, identificadas, bem como à estratégia e objetivos do projeto:

- i. Suficiente
- ii. Boa
- iii. Excelente

Pontuado de acordo com a seguinte grelha:

- a), b), ciii): 5
- a), b), cii): 4
- a), b), ci): 3
- a) ou outras situações: 1

**B. Grau de Integração dos investimentos previstos no projeto, tendo em vista a melhoria da qualificação e competitividade da empresa (coerência e razoabilidade das tipologias de investimento)**

Pretende-se avaliar o grau de integração dos investimentos tendo por base as tipologias previstas na candidatura.

Para efeitos deste indicador não devem ser consideradas como “Tipologias de investimento” as que apresentem uma expressão marginal para o projeto (não consideradas relevantes no âmbito da estratégia subjacente ao projeto).

Valorizam-se os projetos que apresentem maior grau de integração dos investimentos, ou seja, com maior número de tipologias.

Para avaliar o impacto do investimento sobre a melhoria da competitividade das empresas utiliza-se a variação do Volume de Negócios (VN):

$$VN = \frac{VN_{\text{pós projeto}} - VN_{\text{pré projeto}}}{VN_{\text{pré projeto}}}$$

O critério é pontuado de acordo com a seguinte grelha:

<b>VN \ N.º Tipologias</b>	<b>1 a 2</b>	<b>3 a 5</b>	<b>+ 6</b>
<b>VN &lt; 5%</b>	1,5	2,5	3
<b>5% ≤ VN &lt; 15%</b>	2	3	4
<b>VN ≥ 15%</b>	2,5	4	5

No caso de empresas sem dados pré-projeto (por ausência de atividade) o critério pontua apenas em função do número de tipologias de acordo com a seguinte grelha:

<b>N.º Tipologias</b>	<b>Pontuação</b>
+ 6	5
4 a 5	4
2 a 3	3
1	2

A pontuação deste critério será igual a 1 se as tipologias de investimento apresentadas não demonstrarem coerência e razoabilidade, face à estratégia e objetivos identificados para o projeto.

### Para os projetos de “Internacionalização”

Para os projetos de “Internacionalização” este critério assume uma pontuação constante e igual a 3, de forma a não diferenciar o contributo individual de cada projeto neste domínio.

#### **C. Caráter inovador das iniciativas constantes do projeto**

A valorização do caráter inovador das iniciativas constantes do projeto é determinada pelo **caráter inovador das iniciativas integradas em cada uma das tipologias abrangidas pelo projeto (Ci)**, devidamente ponderado pelo peso relativo do investimento elegível previsto nessa categoria no total de investimento elegível (**pi**):

$$C = \sum p_i C_i$$

em que,

$p_i$  - Peso relativo da tipologia de investimento:

$$p_i = \frac{\text{Despesa Elegível na Tipologia}}{\text{Despesa Elegível Total}}$$

$C_i$  - caráter inovador das iniciativas integradas em cada uma das tipologias

Pontuado de acordo com a seguinte grelha:

	Ao nível da Empresa	Ao nível do país
Inovação Radical	3,5	5
Inovação Adaptativa	2	3
Ausência de inovação	1	1

### Para os projetos de “Internacionalização”

Para os projetos de “Internacionalização” a valorização do carácter inovador das iniciativas constantes do projeto é determinada quanto à forma de prospeção e de presença nos mercados externos:

- a) Integração de ações em mercados não tradicionais para a empresa (mercados para os quais a empresa não exportou nos últimos 3 anos);
- b) Integração de iniciativas que se traduzam em novas formas de abordagem/atuação nos mercados externos, face ao historial de promoção da empresa;
- c) Integração de iniciativas de natureza complementar e de valorização de ações de promoção convencionais (exemplo presença em feiras), face ao historial de promoção da empresa;
- d) Integração de iniciativas diferenciáveis face às iniciativas tradicionais de promoção do setor.

Pontuado de acordo com a seguinte grelha:

- Todos os fatores: 5
- 3 fatores: 4
- 2 fatores: 3
- 1 fator: 2
- nenhum fator valorado: 1

#### **D. Contributo do projeto para a qualificação e valorização dos recursos humanos**

**D<sub>1</sub>. Peso dos Trabalhadores com nível de qualificação igual ou superior a VI no total de Trabalhadores (Pré-Projeto)**

$$D_1 = \frac{\text{N}^\circ \text{ de Trabalhadores c/ Qualificação } \geq \text{Nível VI (Pré-Projeto)}}{\text{N}^\circ \text{ de Trabalhadores totais (Pré-Projeto)}}$$

**D<sub>2</sub>. Peso dos Trabalhadores com nível de qualificação igual ou superior a VI no total de Trabalhadores (Pós-Projeto)**

$$D_2 = \frac{\text{N.º de Trabalhadores c/ Qualificação } \geq \text{Nível VI (Pós-Projeto)}}{\text{N.º de Trabalhadores totais (Pós-Projeto)}}$$

A pontuação de D resulta da seguinte grelha:

	D <sub>1</sub> <5%	5% ≤ D <sub>1</sub> <10%	10% ≤ D <sub>1</sub> <15%	D <sub>1</sub> ≥ 15%
D <sub>2</sub> <5%	1	1	1	1
5% ≤ D <sub>2</sub> <10%	3	3	1	1
10% ≤ D <sub>2</sub> <15%	4	4	3	1
15% ≤ D <sub>2</sub> <20%	5	5	4	3
D <sub>2</sub> ≥ 20%	5	5	5	5

**Nota:** No caso de D<sub>2</sub> ser inferior a D<sub>1</sub> em mais de 10% a pontuação de D = 1  
 No caso de “Nº de Trabalhadores com nível de qualificação igual ou superior a VI (Pós-Projeto)” for inferior a “Nº de Trabalhadores com nível de qualificação igual ou superior a VI (Pré-Projeto)”, D = 1

No caso de empresas sem dados pré-projeto (por ausência de atividade) o critério pontua apenas em função do subcritério D<sub>2</sub> - Peso dos Trabalhadores com nível de qualificação igual ou superior a VI no total de Trabalhadores (Pós-Projeto) de acordo com a seguinte grelha:

D <sub>2</sub> <5%	1
5% ≤ D <sub>2</sub> <10%	3
10% ≤ D <sub>2</sub> <15%	4
D <sub>2</sub> ≥ 15%	5

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

**E<sub>1</sub>. Peso do Volume de Negócios Internacional no Volume de Negócios Total (Pré-Projeto)**

$$E_1 = \frac{\text{Volume de Negócios Internacional (Pré-Projeto)}}{\text{Volume de Negócios Total (Pré-Projeto)}}$$

**E<sub>2</sub>. Peso do Volume de Negócios Internacional no Volume de Negócios Total (Pós-Projeto)**

$$E_2 = \frac{\text{Volume de Negócios Internacional (Pós-Projeto)}}{\text{Volume de Negócios Total (Pós-Projeto)}}$$

A pontuação de E resulta da seguinte grelha:

	$E_1 < 5\%$	$5\% \leq E_1 < 10\%$	$10\% \leq E_1 < 15\%$	$E_1 \geq 15\%$
$E_2 < 15\%$	1	1	1	1
$15\% \leq E_2 < 20\%$	3	3	1	1
$20\% \leq E_2 < 25\%$	4	4	3	1
$25\% \leq E_2 < 30\%$	5	5	4	3
$E_2 \geq 30\%$	5	5	5	5

Nota: No caso de  $E_2$  ser inferior a  $E_1$  em mais de 10% a pontuação de E = 1

No caso de empresas sem dados pré-projeto (por ausência de atividade) o critério pontua apenas em função do subcritério  $E_2$  - Peso do Volume de Negócios Internacional no Volume de Negócios Total (Pós-Projeto) de acordo com a seguinte grelha:

$E_2 < 15\%$	1
$15\% \leq E_2 < 20\%$	3
$20\% \leq E_2 < 25\%$	4
$E_2 \geq 25\%$	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.

**Prestação de Serviços a não residentes**, inclui alojamento, restauração e outras atividades declaradas de interesse para o Turismo.

**Vendas ao Exterior Indiretas** = Vendas a clientes no mercado nacional quando, posteriormente, estas são incorporadas e/ou revendidas para o mercado externo. Devem ser claramente identificados os diferentes intervenientes na cadeia de vendas (clientes exportadores).

**Ano Pré-projecto**, o ano de 2010 tal como definido no Aviso.

**Ano Pós-Projeto**, é igual ao primeiro exercício económico completo após a conclusão do investimento.

#### **F. Sustentabilidade financeira do projeto medido pelo peso dos novos capitais próprios para financiamento do projeto, sobre as despesas elegíveis**

Pontuado de acordo com a seguinte grelha

$F \geq 30\%$	<b>5</b>
$20\% \leq F < 30\%$	<b>4</b>
$15\% \leq F < 20\%$	<b>3</b>
$10\% \leq F < 15\%$	<b>2</b>
$F < 10\%$	<b>1</b>

Entendem-se como Novos Capitais Próprios, os aumentos de capital social, de prestações suplementares ou de suprimentos, estes últimos desde que venham a ser incorporados em capital até à conclusão do projeto, previstos para efeitos de financiamento do projeto.

Poderão ser considerados nos novos capitais próprios os capitais que ultrapassem 15 % do ativo total líquido (dados pré-projeto).



Rede Incentivos QREN, 27 de fevereiro de 2012

Gestor do PO Temático Fatores de Competitividade	<b>Franquelim Alves</b>
Gestor do PO Regional do Norte	<b>José Manuel Duarte Vieira</b>
Gestor do PO Regional do Centro	<b>J. Norberto Pires</b>
Gestor do PO Regional de Lisboa	<b>Eduardo Brito Henriques</b>
Gestor do PO Regional do Alentejo	<b>António Costa Dieb</b>
Gestor do PO Regional do Algarve	<b>David Santos</b>