

SI INOVAÇÃO

PROJECTOS DE PRODUÇÃO DE NOVOS BENS E SERVIÇOS E ADOÇÃO DE NOVOS PROCESSOS OU MÉTODOS DE FABRICO

AVISO N.º 01/ SI/ 2009

REFERENCIAL DE ANÁLISE DO MÉRITO DO PROJECTO

ENQUADRAMENTO

1. Justificar o enquadramento dos projectos no âmbito dos objectivos e prioridades definidas para o SI Inovação, nomeadamente tendo presente:
 - a) Promoção da inovação;
 - b) Progressão na cadeia de valor;
 - c) Orientação para investimentos em “tecnologias limpas” como fonte de geração de desenvolvimento económico, emprego e bem-estar;
 - d) Desenvolvimento e fabrico de veículos “verdes” e seus componentes;
 - e) Desenvolvimento de processos energética e ambientalmente eficientes.
2. Justificar o enquadramento sectorial do projecto no âmbito das actividades elegíveis a este AAC, apresentando quando aplicável, dados que comprovem o enquadramento nas actividades referidas na alínea ii) do ponto 2 do AAC.
3. Justificar o enquadramento do projecto nas tipologias referidas no n.º1 do artigo 5.º do Regulamento do SI Inovação (Portaria n.º 1464/ 2007), previstas no AAC:

- a) Projectos de ajustamento para novos perfis de especialização, em torno de veículos e tecnologias de emissões reduzidas, dentro do seguinte âmbito (alínea a) do n.º1 do artigo 5.º):
- (i) Desenvolvimento de novos produtos e processos de produção de módulos e sistemas para veículos “verdes”;
 - (ii) Integração dos veículos “verdes” com os sistemas de mobilidade a dois níveis: Infra-estrutura energética inteligente e Sistemas inteligentes de transporte.
- b) Projectos de melhoria de eficiência dos processos produtivos, dentro do seguinte âmbito (alínea b) do n.º1 do artigo 5.º):
- (i) Optimização de linhas e processos de produção através da implementação de soluções técnicas e metodologias avançadas de optimização (lean manufacturing, kaizen, TPM, 6-sigma, etc.) decorrentes das recomendações da “Fábrica do Futuro” (Referencial disponível em www.incentivos.qren.pt);
 - (ii) Desenvolvimento da eficiência energética e ambiental nos processos produtivos, permitindo uma redução da factura energética nas empresas;
 - (iii) Introdução de melhorias tecnológicas com impacte num dos seguintes domínios: produto; segurança industrial; exportações; emprego.

MÉRITO DO PROJECTO

Micro e Pequenas Empresas:

$$MP = 0,35 A + 0,25 B + 0,15 C + 0,25 D$$

Médias e Grandes Empresas:

$$MP = 0,35 A + 0,25 B + 0,25 C + 0,15 D$$

A. Qualidade do Projecto:

$$A = 0,35 A_1 + 0,50 A_2 + 0,15 A_3$$

A₁. Coerência e pertinência do projecto, no quadro da estratégia da empresa,
de acordo com os seguintes factores de avaliação:

- a) Identificação clara da estratégia face aos Pontos Fortes, Pontos Fracos, Ameaças e Oportunidades
- b) Identificação clara e quantificada de objectivos estratégicos
- c) Adequação do investimento aos Pontos Fortes, Fracos, Ameaças e Oportunidades, bem como à estratégia e objectivos do projecto:
 - i. Suficiente;
 - ii. Boa;
 - iii. Excelente.

Pontuado de acordo com a seguinte grelha:

- a), b), ciii): 5
- a), b), cii): 4
- a), b), ci): 2
- Outras situações: 1

A₂. Grau de Inovação da solução proposta no projecto, tendo em vista a introdução de novos ou, significativamente melhorados, processos, produtos, métodos organizacionais ou marketing, em função das seguintes dimensões:

- Inovação de natureza radical/ ruptura, de natureza incremental ou de natureza adaptativa;
- Inovação ao nível da empresa, do sector, do mercado, da região ou do país.

Nota: Caso seja identificada mais do que uma tipologia de projecto na mesma candidatura, a avaliação do A₂ deve ter por base de análise a tipologia de projecto identificada como dominante ou principal.

A pontuação de **A₂** corresponde à média simples das pontuações obtidas em cada uma das dimensões do projecto, de acordo com a grelha seguinte:

Dimensão Prod/ Serv/ Proc/ Mét	Tipo de Empresa	Inovação					
		Natureza			Nível		
		Radical/ Ruptura	Incremental	Adaptativa	País	Sector/ Mercado/ Região	Empresa
Novos	PME	5	3,5	2	5	5	2,5
	Não PME	5	3,5	2	5	3	1,5
Significativamente e Melhorados	PME	4	2,5	1,5	4	4	1,5
	Não PME	4	2,5	1,5	4	2	1,5

A₃. Nível de Cooperação interempresarial (nomeadamente, resultado de uma acção de cooperação entre empresas. Excluem-se das acções de cooperação a prestação de serviços ou a celebração de parcerias e protocolos comerciais)

O subcritério será pontuado de acordo com os seguintes factores de avaliação:

- I₁ N.º de Empresas autónomas envolvidas na cooperação interempresarial
- I₂ N.º Áreas funcionais com partilha efectiva no âmbito do projecto, por exemplo:
- centrais de compras;
 - rede de comercialização;
 - distribuição e logística;
 - infraestrutura informática;
 - infraestruturas ambientais ou energéticas;
 - infraestruturas produtivas.

Aplicando a seguinte grelha:

I ₂ \ I ₁	2	≥ 3
1	2,5	4
≥ 2	4	5

No caso de não existirem empresas autónomas envolvidas este critério é pontuado com 1.

B. Impacto do Projecto na Competitividade da Empresa:

$$B = 0,70 B_1 + 0,30 B_2$$

B₁. Produtividade económica do projecto, que avalia o impacto do investimento no valor gerado pela empresa, medido através dos seguintes indicadores:

I₁ = Dinâmica de geração de valor

$$I_1 = \frac{(VAB_{Pós-Pr ojecto} - VAB_{Pré-Pr ojecto})}{(Vol.Negócios_{Pós-Pr ojecto} - Vol.Negócios_{Pré-Pr ojecto})} \times 100$$

I₂ = Produtividade Global

$$I_2 = 0,4 I_{2a} + 0,4 I_{2b} + 0,2 I_{2c} \text{ , onde}$$

$$I_{2a} = [(VAB/RH \text{ pós-projecto} / VAB/RH \text{ pré-projecto})^{(1/n)}] - 1$$

$$I_{2b} = [(EBE/K \text{ pós-projecto} / EBE/K \text{ pré-projecto})^{(1/n)}] - 1$$

$$I_{2c} = [(VBP/C \text{ pós-projecto} / VBP/C \text{ pré-projecto})^{(1/n)}] - 1$$

Nota: No calculo do I₂ quando os valores do VAB, EBE ou VBP no pré-projecto forem negativos ou nulos devem ser alterados para 1, evitando assim que por essa razão a taxa média de crescimento assuma sinal negativo.

Em que:

VN = Volume de Negócios = Vendas de Produtos + Vendas de Mercadorias
+ Prestação de serviços;

C = Consumos Intermédios = Custo das Mercadorias + Custo das Matérias-primas e Subsidiárias Consumidas + Fornecimentos e Serviços Externos + Impostos Indirectos

VBP = Volume de Negócios + Variação da Produção + Trabalhos para a própria empresa + Proveitos Suplementares + Subsídios à Exploração

VAB = VBP - Consumos Intermédios

RH = Recursos Humanos = N° de trabalhadores

EBE = Excedente Bruto de Exploração = Resultado Operacional + Amortizações do Exercício + Provisões do Exercício

Resultado Operacional = Corresponde ao valor apurado na demonstração de resultados do formulário.

K = Activo Líquido

n = N° de anos considerado entre a situação pré-projecto e a situação pós projecto

I_2	I_1		
	$I_1 < 20\%$	$20\% \leq I_1 < 30\%$	$I_1 \geq 30\%$
$I_2 < 3,5\%$	1	1,5	2,5
$3,5\% \leq I_2 < 6\%$	1,5	2,5	3
$I_2 \geq 6\%$	2,5	3,5	5

No caso de criação de empresas:

I_1 (apenas em função do pós-projecto)	Pontuação
$I_1 < 20\%$	1
$20\% \leq I_1 < 30\%$	3
$I_1 \geq 30\%$	5

B₂. Aumento da capacidade de penetração no mercado internacional, avaliado através dos seguintes indicadores:

I₃ = Dinâmica de Exportações

$$I_3 = \frac{\left(\text{Vol.NegóciosInternacional}_{\text{Pós-Pr objecto}} - \text{Vol.NegóciosInternacional}_{\text{Pr é-Pr objecto}} \right)}{\left(\text{Vol.NegóciosInternacional}_{\text{Pr é-Pr objecto}} \right)} \times 100$$

I₄ = Intensidade das Exportações

$$I_4 = \left(\frac{\text{Vol.NegóciosInternacional}}{\text{VolumedeNegóciosTotais}} \right)_{\text{Pós-Pr objecto}} \times 100$$

Para exportadores:

I ₄	I ₃		
	I ₃ < 20%	20% ≤ I ₃ < 30%	I ₃ ≥ 30%
I ₄ < 10%	1	1,5	2,5
10% ≤ I ₄ < 30%	1,5	2,5	3
I ₄ ≥ 30%	2,5	3,5	5

Para novos exportadores:

I ₄	Pontuação
I ₄ < 15%	1
15% ≤ I ₄ < 20%	2
20% ≤ I ₄ < 30%	3
I ₄ ≥ 30%	5

Nota: O conceito de exportação inclui a Prestação de Serviços a não residentes e as vendas ao exterior indirectas. As vendas ao exterior devem estar devidamente relevadas na contabilidade da empresa.

Onde:

Novos Exportadores = Empresas cujo Volume de Negócios Internacional não ultrapasse 15% do Volume de Negócios total da empresa. Para a determinação deste rácio, os valores do volume de negócios internacional e do volume de negócios total correspondem à média dos três exercícios fiscais encerrados anteriores à data de candidatura.

VNI - Volume de Negócios Internacional = Vendas de Produtos ao exterior + Vendas de Mercadorias ao exterior + Prestação de serviços ao exterior;

Prestação de Serviços a não residentes = Inclui alojamento, restauração e outras actividades declaradas de interesse para o Turismo.

Vendas ao Exterior Indirectas = 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).

C. Contributo do projecto para a competitividade nacional

$$C = 0,40 C1 + 0,25 C2 + 0,35 C3$$

C₁. Contributo do projecto para a competitividade nacional, tem em conta os seguintes factores de valorização:

- a) Os modelos de negócio fortemente inovadores, nomeadamente que incidam na valorização do património, natural e cultural, na valorização ambiental, na eficiência energética, no uso intensivo de tecnologias de informação e comunicação e na adopção de novas soluções de promoção e marketing;
- b) A adopção de novos materiais e processos que estejam fortemente associados à economia baseada no conhecimento;

- c) O desenvolvimento e/ou a consolidação da adopção de tecnologias emergentes e processos organizativos inovadores, designadamente, a partir de resultados de Investigação & Desenvolvimento;
- d) Desenvolvimento e/ou consolidação de actividades/produtos intensivos em tecnologia ou em conhecimento;
- e) O desenvolvimento e/ou consolidação de segmentos de mercado de alto valor acrescentado.

O sub-critério será pontuado, tendo em conta o n.º de factores de valorização identificados com impacto no projecto:

Factores valorização identificados	Pontuação
0	1
1	2
2	3
3 ou mais	5

C₂. Melhoria da posição competitiva no mercado internacional de bens e serviços, definido por:

C_{2.1} Estratégia de internacionalização:

C_{21i} - Empresas com estratégias de prospecção/entrada no mercado externo

C_{21ii} - Empresas com estratégias de reposicionamento em segmentos de maior valor acrescentado e/ou empresas com estratégias de consolidação de posição no mercado externo

C_{21iii} - Empresas com estratégias crescimento do volume de negócios no mercado externo

C_{2.2} Diversificação e prioridade dos mercados alvo:

C_{22i} - Acesso a novos mercados e/ou a segmentos de mercado não tradicionais

C_{22ii} - Acesso a mercados prioritários

C_{22iii} - Acesso a segmentos de mercado tradicionais.

A pontuação de C₂ resulta da seguinte grelha:

C ₂₂ \ C ₂₁	C _{21i}	C _{21ii}	C _{21iii}
C _{22i}	2,5	3	4
C _{22ii}	4	4,5	5
C _{22iii}	1	2	2

C₃ Criação de emprego altamente qualificado

A pontuação do sub-critério C₃ é determinada pela seguinte tabela, nos casos de criação líquida de postos de trabalho:

Variação (medida em pontos percentuais) do pré e pós-projecto	Tx. EAQ pré-projecto		
	Tx. EAQ < 10%	10% ≤ Tx. EAQ < 15%	Tx. EAQ ≥ 15%
Diminuição da Tx. EAQ	1	1	1
Manutenção da Tx. EAQ	1	1,5	2
Aumento da Tx. EAQ em 0-10 p.p.	1,5	2	3
Aumento da Tx. EAQ em 10-20 p.p.	2	3	4
Aumento da Tx. EAQ em mais de 20 p.p.	3	4	5

Nota: A taxa de Emprego Altamente Qualificado (Tx. EAQ) corresponde ao número de trabalhadores com grau de habilitação escolar igual ou superior a 4 sobre o número total de trabalhadores.

Para criação de empresas:

Situação Pós-projecto	Pontuação
Tx. EAQ < 10%	1
10% ≤ Tx. EAQ < 15%	3
Tx. EAQ ≥ 15%	5

D. Contributo do projecto para a competitividade regional e para a coesão económica territorial.

$$D = 0,60 D_1 + 0,40 D_2$$

- D₁.** Adequação do projecto aos objectivos das estratégias regionais e contributo do projecto para a sustentação dos processos de convergência sub-regional, nos espaços regionais, e de convergência regional no espaço nacional.
- D₂.** Contributo do projecto para a criação sustentável de riqueza e emprego no espaço regional de influência.

Nota: Critério cuja avaliação será efectuada pelas CCDR.

Publicado a 10 de Fevereiro de 2009