

O SI-INOVAÇÃO COMO OPORTUNIDADE DE FINANCIAMENTO DE PROJECTOS DE EMPREENDEDORISMO.

Pedro Pardal, pardal@esce.ips.pt

Nuno Teixeira, teixeira@esce.ips.pt

Carlos Mata, mata@esce.ips.pt

Ana Bela Teixeira, anabela.teixeira@esce.ips.pt

Escola Superior de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal

Resumo: A obtenção de financiamento é, na actualidade, um dos maiores constrangimentos à realização de projectos de criação ou desenvolvimento de negócios. Neste sentido, os fundos comunitários são uma oportunidade para empreendedorismo de cariz inovador e de potencial valor acrescentado. No âmbito do QREN, o SI-Inovação tem desenvolvido diversos concursos para a vertente de "Empreendedorismo Qualificado" e financiado a criação de negócios. Contudo, o enquadramento do projecto nos seus requisitos, bem como o processo de candidatura apresentam alguma complexidade. Neste sentido, o presente trabalho, assente na experiência prática dos autores, procura contribuir para um melhor conhecimento deste sistema de incentivos, alertando o empreendedor para os factores chave de sucesso de uma candidatura.

Palavras-chave: SI-Inovação, Financiamento, Empreendedorismo

Abstract: The achievement of funding is, nowadays, one of the major constraints to the implementation of start-up projects or business developing. In this regard, EU funds are an opportunity for entrepreneurship of innovative nature and potential value added. Under the QREN, the incentive system for innovation has developed several programs of funding under the strand of "Qualified Entrepreneurship" and financed start-up businesses. However, the system requirements and its application process present some complexity. In this sense, based on practical experience of the authors, this work seeks to contribute to a better understanding of this incentive system, alerting the entrepreneur to the key factors of a successful candidature.

Key-words: SI-Inovação, Funding, Entrepreneurship

Introdução

O actual constrangimento no acesso a financiamento constitui uma dificuldade acrescida para o investimento em geral e, naturalmente para o empreendedorismo de base regional. Contudo, existem actualmente um conjunto de oportunidades de financiamento ao desenvolvimento de negócios e de apoio ao empreendedorismo diferenciador. Neste âmbito destacam-se os subsídios comunitários, como por exemplo o Sistema de Incentivos à Inovação (SI-Inovação) na sua vertente para projectos de empreendedorismo qualificado, onde se estimula o desenvolvimento de negócios nos *clusters* chave da economia nacional e inseridos numa estratégia de base regional.

O presente estudo centra-se no SI-Inovação, visto ser no âmbito do QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional) um sistema de incentivos virado para o empreendedorismo e que permite a apresentação de candidaturas de projectos de investimento que integram as várias áreas de gestão (por exemplo, produção e operações, marketing, qualidade, internacionalização e controlo de gestão), proporcionando óptimas oportunidades de financiamento à criação, reestruturação ou desenvolvimento de negócios. Para além de representarem oportunidades de financiamento ao investimento, o acesso e a boa execução de projectos no âmbito dos actuais sistemas de incentivos apresentam-se para um empreendedor como um desafio. Nomeadamente é fundamental que exista um plano de

negócios realista, mas que em simultâneo tenha uma forte orientação para critérios específicos de avaliação de mérito. Uma vez aprovado o financiamento, o apoio ao gestor na verificação e acompanhamento do projecto, quer na execução do investimento, cumprimento das metas económicas estabelecidas e validação dos requisitos contabilísticos e legais, tem-se revelado essencial, sendo importante que o empreendedor conheça e valorize estas questões aquando do desenvolvimento do seu projecto.

Assim, o presente estudo tem como principal objectivo debater a possibilidade de financiamento que o empreendedor pode beneficiar no âmbito do SI-Inovação – Empreendedorismo Qualificado. A metodologia tem por base a consulta de documentação legal, bibliografia e experiência prática dos autores na elaboração e controlo da execução de projectos. Iniciaremos por, de forma breve, identificar diversas opções de financiamento, para depois nos debruçarmos pelos requisitos de enquadramento de uma candidatura ao sistema de incentivos. Abordaremos ainda, os cuidados a ter no período de execução do projecto e em anexo apresentaremos propostas de casos para debate e aplicação em acções de formação.

1. Fontes de Financiamento e Empreendedorismo

O acesso a recursos financeiros, é um dos factores críticos para a criação de um negócio, o que faz com que, uma percentagem significativa dos projectos sejam bloqueados à partida devido à falta de capacidade dos empreendedores em obterem o financiamento necessário, situação que se tem agravado com o cenário económico actual. Contudo, continuam a existir um conjunto de oportunidades de financiamento, nomeadamente através de fundos comunitários que podem ser exploradas e em condições bastante vantajosas para a criação ou ampliação de um negócio. Apesar de ser este o enfoque do presente trabalho, iniciaremos o mesmo por uma breve caracterização das diversas fontes de financiamento disponíveis, uma vez que, actualmente estes sistemas de incentivos apenas financiam uma parte do investimento total. Assim, por forma a maximizarem o planeamento financeiro do seu projecto, identificaremos algumas das fontes de financiamento que o empreendedor tem ao seu dispor, chamando a atenção para alguns aspectos a ter em consideração no processo de selecção.

Os recursos financeiros podem ter várias origens, entrando na organização via capitais próprios ou capitais alheios. No primeiro caso, os recursos financeiros são colocados pelos sócios nas empresas, quer na constituição do capital inicial, quer em aumentos futuros de capital. O recurso a capital alheios confere a contratualização de financiamento por parte da empresa a terceiros, quer seja à banca ou outras entidades financiadoras. Os pontos seguintes seguem esta macro divisão da tipologia de financiamento empresarial.

1.1. Capitais Próprios

A entrada directa de meios monetários, para apoio a um projecto, por parte dos sócios requer, em primeiro lugar, disponibilidade financeira dos mesmos. Se por um lado, o limite para a constituição do capital inicial é hoje um valor insignificante, não é expectável que entidades externas aceitem financiar negócios, quando a empresa apresenta um nível de capitais próprios (medido pelo rácio de autonomia financeira²) bastante baixo e portanto um nível de risco maior na sua capacidade de reembolsar os capitais alheios. É importante que um empreendedor ao desenvolver um determinado negócio contemple que uma parte substancial³ do investimento deva ser suportada por capitais próprios. Esta situação pode afigurar-se como um entrave quando nos deparamos com investimentos de grande dimensão. O recurso a soluções como o Capital de Risco e *Business Angels*⁴ podem ser interessantes de forma ao empreendedor ultrapassar este obstáculo.

² Autonomia Financeira = Capitais Próprios / Activo Total

³ Valor de referência em projectos apresentados ao QREN e Banca (20% a 25%)

⁴ Sites de interesse: www.apcri.pt, www.fnaba.org e www.businessangels.pt

O Capital de Risco é um instrumento financeiro que permite aos empreendedores, o acesso a financiamento mediante a partilha temporária de parte do capital da empresa. Nesta situação, a Sociedade de Capital de Risco (SCR) financia através do seu investimento numa participação minoritária no capital social da empresa, tornando-se sócia temporariamente e participando directamente nos riscos do negócio. No fim do prazo estabelecido, o promotor pode adquirir essa participação ao valor da empresa à data. A SCR tem por isso interesse no crescimento dos capitais próprios da empresa, que lhe permita obter mais-valias no momento da alienação da sua participação. Caso pretenda recorrer a esta tipologia de financiamento, o empreendedor deve ter em atenção que as SCR privilegiam negócios com um potencial de crescimento elevado e que detenham equipas com forte capacidade técnica e de gestão. É igualmente alvo de avaliação a ambição, dedicação e *know-how* empresarial do empreendedor, bem como o seu compromisso com a concretização do plano de negócios apresentado.

Esta opção permite um financiamento sem cobrança de juros e mediante uma comissão, o apoio especializado para decisões de gestão nas mais diversas áreas. Por outro lado, a empresa pode beneficiar da experiência e rede de contactos da SCR, beneficiando igualmente de um aumento de credibilidade e força negocial junto das instituições financeiras e de entidades gestoras de fundos comunitários.

Quanto aos *Business Angels*, estes identificam capitalistas de risco individuais (e não sociedades). São assim, investidores que de forma individual pretendem investir em novos negócios e ideias, tornando-se temporariamente parceiros no seu negócio. Os projectos podem ser submetidos na Federação Nacional das Associações de *Business Angels*, a qual os apresenta às diversas associações de *Business Angels*.

1.2. Capital Alheio – Entidades Financeiras

O financiamento bancário é o principal recurso financeiro das empresas. O recorrente empréstimo bancário pode assumir contudo diferentes formas e condições. Contudo, quando falamos em projectos de investimento, é conveniente considerar um empréstimo bancário de médio/longo prazo que reduza a pressão de curto prazo sobre a tesouraria da empresa e onde o seu reembolso acompanhe a capacidade da empresa em gerar excedentes no desenvolvimento do negócio. Na negociação do empréstimo deve estar presente o planeamento financeiro estabelecido no plano de negócios, existindo a hipótese de se negociar um período de carência para o reembolso do capital à entidade financeira, ou mesmo, o diferimento total de capital e juros nos primeiros anos. Contudo, o diferimento dos pagamentos à banca irá de certeza produzir um efeito de subida nas taxas de juro do empréstimo. Por outro lado, na concessão destes empréstimos são normalmente exigidas garantias colaterais, o que é mais uma dificuldade para a maioria dos empreendedores. Quando o investimento passa por equipamento, o financiamento através de *leasings* é uma situação a ter em conta. Não só tem um custo de financiamento mais baixo, como o próprio equipamento pode servir de garantia à entidade financeira.

Para a maioria dos empreendedores em projecto de criação de empresa (*start-up*) ou projectos recentes, o acesso ao financiamento bancário continua a ser um problema, entretanto agravado pela conjuntura económica. Nesse sentido, existem no mercado alguns programas institucionais que visam facilitar o acesso ao financiamento de entidades financeiras, nomeadamente o FINICIA e as Linhas de Crédito PME INVESTE (em colaboração com Sociedades de Garantia Mútua). Os projectos apresentados a estes programas devem demonstrar que são projectos empresariais inovadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica.

1.3. Capital Alheio – Fundos Comunitários

Outra opção a considerar pelo empreendedor é a inserção de um projecto nos sistemas de incentivos às empresas definidas no QREN. Caso o projecto seja enquadrável, o empreendedor pode ter, não só acesso a financiamento à taxa zero, bem como se atingir as metas

económicas propostas, transformar esse financiamento em fundo perdido. No entanto, o processo de candidatura não é simples, exigindo um conjunto de condições que devem ser respeitadas, e igualmente a prestação de um conjunto de informações que deve ser devidamente sustentada e que obriga previamente à elaboração de um exigente plano de negócios.

No âmbito do QREN foram aprovados um conjunto de programas de apoio ao investimento empresarial, destacando-se:

- SI-Investigação & Desenvolvimento Tecnológico (I&DT), com o objectivo de financiar projectos que promovam a criação de novos produtos, processos ou serviços, fomentando a I&DT nas empresas como motor de desenvolvimento.
- SI-Qualificação/Internacionalização PME, com o objectivo reforçar a competitividade das PME's em áreas específicas como a internacionalização, a criação de marcas próprias, a certificação de qualidade e ambiental, a implementação de TIC's e a inovação.
- SI-Inovação, com o objectivo de apoiar projectos integrados de PME's que visem o reforço da posição competitiva através de um elevado grau de diferenciação e que proporcionem valor acrescentado à economia nacional.

Este último sistema de incentivos apresenta um forte enfoque no apoio à criação de empresas, tendo sido criado diversos concursos específicos para o efeito, através da vertente designada como "Empreendedorismo Qualificado", cujo enquadramento e sua exequibilidade para o apoio a novos negócios, é o principal objectivo do presente trabalho.

2. SI-Inovação – Empreendedorismo Qualificado

O último aviso de apresentação de candidaturas ao SI-Inovação - Empreendedorismo Qualificado (Aviso nº03/SI/2012) refere como objectivo prioritário, a promoção da inovação no tecido empresarial através do estímulo ao empreendedorismo⁵, sendo que os instrumentos do QREN devem estar adaptados a este enfoque e funcionando como um estímulo à competitividade empresarial. O apoio expresso ao empreendedorismo é contudo condicionado a uma série de regras e por um processo de candidatura complexo. Desta forma, e tendo por base casos reais e a experiência directa dos autores na participação em candidaturas no âmbito do SI-Inovação, abordaremos diferentes aspectos deste sistema de incentivos, desde a candidatura ao período de execução do projecto. Para um conhecimento geral do impacto do SI-Inovação – Empreendedorismo Qualificado, iniciaremos por uma breve análise aos resultados de concursos já decorridos.

2.1. O Apoio ao Empreendedorismo Qualificado no âmbito do QREN

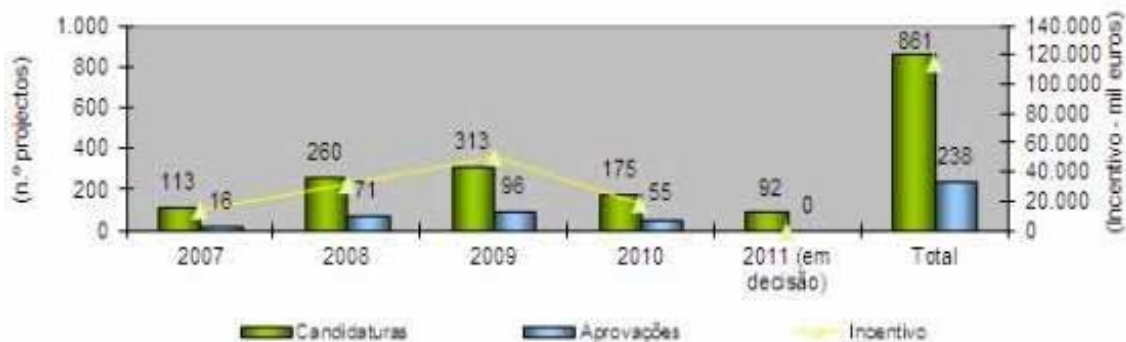
O apoio a projectos de empreendedorismo qualificado têm vindo a ocorrer com a abertura de diversos concursos desde 2007 (ano de aprovação do SI Inovação). Em notícia de 13 de Julho de 2011, publicada na página oficial da internet (www.pofc.qren.pt) podemos verificar que até essa data já tinham decorrido 11 concursos específicos, o que resultou na aprovação de 238 projectos (861 candidaturas⁶), num investimento elegível de 166 milhões de euros e a atribuição de mais de 114 milhões de euros de incentivos para "start-up" ou negócios recentes ligados à vertente de empreendedorismo qualificado.

Como podemos observar pela figura I, até 2009 verificou-se um crescimento no número de candidaturas e aprovações, situação que se inverteu em 2010. Pela experiência e contacto com promotores, a conjuntura económica e a maior restrição ao crédito na vertente a suportar pelo empreendedor, foram das principais razões que condicionaram a desistência ou adiamento de muitos projectos de investimento.

⁵ Materializado no Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação ("E+I") aprovado em Dezembro de 2011 (<http://www.ei.gov.pt/index/>)

⁶ Não contempla as candidaturas apresentadas em 2011 e que se encontravam em processo de decisão.

Figura I: Apoios Empreendedorismo Qualificado, por ano de Concurso

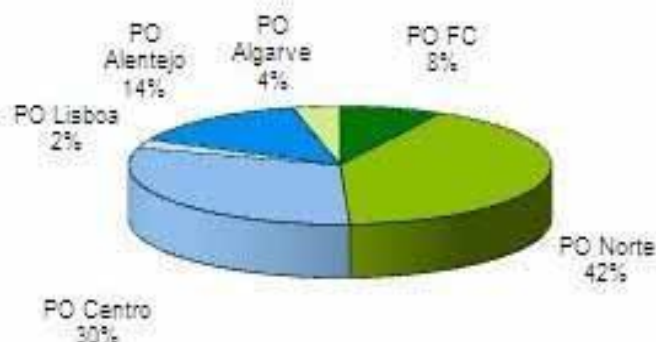


Fonte: <http://www.pofc.qren.pt/media/noticias/entity/apoios-ao-empreendedorismo-qualificado>

Ainda de acordo com o estudo efectuado, destaca-se o facto de cerca de 60% dos projectos estarem associados a empreendedorismo feminino e/ou jovem, que como veremos, beneficiam de majorações para efeitos da taxa de incentivo a ser concedida. Por outro lado, verificou-se que 72% dos projectos referem-se à criação de micro empresas. De referir que este programa visa essencialmente apoiar PME's e que projectos de maior dimensão ao nível do total de investimento, devem ser enquadrados nos concursos de SI-Inovação para novos bens e serviços ou novos processos e expansão.

Através do gráfico apresentado para os apoios concedidos por autoridade de gestão, verifica-se que os Programas Operacionais (PO) das Regiões de Convergência (Norte, Centro e Alentejo) representam cerca de 86% dos incentivos atribuídos. Este gráfico permite ter uma ideia da distribuição regional dos apoios, embora a análise inclua programas temáticos de natureza não exclusivamente regional como o Programa Operacional Factores de Competitividade (POFC) com 8% dos incentivos.

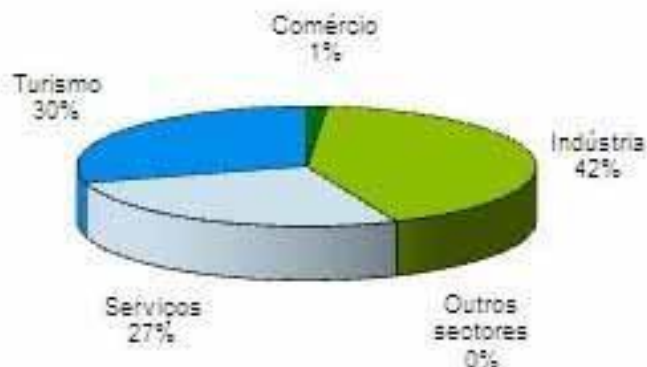
Figura II: Distribuição do Incentivo por Autoridade de Gestão (Apoios Empreendedorismo Qualificado)



Fonte: <http://www.pofc.qren.pt/media/noticias/entity/apoios-ao-empreendedorismo-qualificado>

Igualmente interessante é a análise de outro gráfico retirado do sítio do QREN na *internet* e que diz respeito à distribuição dos incentivos por sector (período entre 2007 e 2010). Como podemos observar, os sectores estratégicos da indústria e o sector do turismo são os mais apoiados no âmbito do empreendedorismo qualificado e são resultado dos requisitos específicos dos avisos de candidaturas.

Figura III: Distribuição do Incentivo por Sector, 2007-2010 (Apoios Empreendedorismo Qualificado)



Fonte: <http://www.pofc.gren.pt/media/noticias/entity/apoios-ao-empendedorismo-qualificado>

Ainda de acordo com a mesma fonte, de referir que ao nível da indústria e embora ainda se verifique um peso elevado dos sectores com menor intensidade tecnológica, os projectos de média / alta intensidade tecnológica representaram 36%, o que é considerado positivo, tendo em conta que apenas 2% do total de empresas nascentes em Portugal se situam nesses sectores.

2.2. Enquadramento da Candidatura

O bom enquadramento de um projecto, bem como, a verificação dos diversos requisitos no âmbito de uma candidatura não são tarefas fáceis, sendo necessário conhecimentos técnicos elevados e um bom domínio da legislação e orientações emanadas no âmbito do QREN, destacando-se os seguintes documentos:

- Decreto-Lei nº287/2007, de 17 de Agosto – Enquadramento Geral do QREN;
- Portaria nº 1464/2007, de 15 de Novembro (Republicação pela Portaria nº 1103/2010, de 25 de Outubro) – Regulamento SI-Inovação;
- Aviso para Apresentação de Candidaturas (AAC) ao SI-Inovação – Projectos de Empreendedorismo Qualificado (aviso que define as regras específicas para o concurso em aberto. Último concurso resultou do AAC 03/SI/2012.);
- Guia do Formulário para o AAC a que se refere;
- Documentação diversa: Orientações de Gestão, Orientações Técnicas, Referenciais, Documentação do COMPETE para enquadramento no POFC (caso seja necessário), entre outros.

Como prova da complexidade de enquadramento e apresentação de uma boa candidatura, lembre-se que até 2010 foram aprovadas apenas 238 das 861 candidaturas apresentadas e que as dotações destinadas para este programa de apoio ficaram longe de ser totalmente esgotadas. Neste sentido, a procura de consultoria especializada e a elaboração de um bom plano de negócios podem ser condições determinantes para levar o projecto a uma candidatura com sucesso.

- Tipologia de Projectos de Investimento:

Os projectos de empreendedorismo qualificado enquadram-se na tipologia descrita na alínea d) do art.º 5º do Regulamento do SI-Inovação, ou seja, investimentos de inovação produtiva resultante de “criação de empresas e actividades nos primeiros anos de desenvolvimento, dotadas de recursos qualificados ou que desenvolvam actividades em sectores com fortes dinâmicas de crescimento, incluindo as resultantes do empreendedorismo feminino ou do empreendedorismo jovem”. De acordo com o último concurso foram apoiados investimentos de inovação consubstanciados na criação de empresas e projectos de empresas nascentes com existência até 3 anos. De referir que este é apenas o enquadramento geral do tipo de projectos a apoiar, sendo que uma candidatura forte deve inserir-se nos critérios prioritários

constantes do aviso de abertura do concurso, como por exemplo, a orientação para mercados externos ou a sua inserção em Estratégias de Eficiência Colectiva (EEC) – Clusters.

- Condições de Elegibilidade do Promotor:

As condições específicas que o empreendedor (promotor) deve cumprir para uma possível candidatura são referidas no art.º 9º do Regulamento do SI-Inovação e no art.11º do enquadramento nacional do QREN. Das condições apresentadas destacamos as seguintes para enquadramento de projectos de criação de empresas ou de empresas recentes:

- A empresa deve estar legalmente constituída à data da candidatura;
- Cumprir os requisitos legais para o exercício da sua actividade à data da celebração do contrato de incentivos, bem como deter uma situação fiscal regularizada;
- Demonstrar ter capacidade técnica para cumprir o projecto;
- Ter contabilidade organizada.

- Condições Específicas de Elegibilidade do Projecto e Tipos de Despesas Elegíveis:

Os artigos 10º do Regulamento do SI-Inovação e 12º do enquadramento nacional do QREN enquadram um conjunto de requisitos específicos para o projecto, os quais devem requer uma análise cuidada e conjugada com os requisitos referidos no aviso de candidatura em aberto. Abordamos de seguida os mais importantes requisitos a cumprir:

- O investimento não pode ser anterior à data de candidatura:

É importante que o promotor tenha este aspecto em consideração, sob pena de o investimento não poder ser incluído na despesa elegível, ou seja, ser alvo de apoio. Os regulamentos permitem contudo considerar como parte integrante do projecto adiantamentos para sinalização até 50% do valor de aquisição do investimento, bem como, a totalidade de despesas com estudos prévios, desde que realizadas há menos de um ano.

- Projectos de arquitectura ou memórias descritivas de investimentos, sempre que exigíveis legalmente, previamente aprovados.

- Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento:

A apresentação de projectos ao SI-Inovação, como iremos abordar, pode resultar num financiamento até 75% do valor total das despesas elegíveis. Desta forma, significa que pelo menos 25% deve ser assegurado por capitais próprios ou alheios. Acresce, que os capitais próprios têm de representar no mínimo 20% da despesa elegível.

- A despesa elegível deve-se enquadrar dentro dos limites referenciados:

Apesar de na alínea f) do art.10º do regulamento do SI-Inovação ser feita referência a uma despesa mínima de 150.000€, o último aviso de candidatura ao Empreendedorismo Qualificado estabelecia com limite mínimo 50.000€ e um máximo de 1.500.000€. A criação de empresas ou projectos em empresas nascentes que pressupunham um nível de despesa elegível superior, deveriam ser enquadrados no âmbito do aviso de candidatura mais genérico designado de SI-Inovação – Inovação Produtiva (AAC nº02/SI/2012). A execução da despesa deve estar prevista ser realizada num período até 2 anos.

- O projecto deve ser sustentado por um plano de negócios:

São requisitos de candidatura, que o projecto demonstre ter viabilidade económico-financeira e que contribuía para a melhoria da competitividade da empresa. Igualmente é necessário que o projecto seja sustentado por uma análise estratégica que identifique as áreas de competitividade críticas para o negócio em que se insere, diagnostique a situação da empresa nestas áreas críticas e fundamente as opções de investimento a considerar na candidatura.

Ao nível da tipologia de despesas que poderão ser alvo de incentivos, ou seja, despesas que são consideradas elegíveis, destacam-se as seguintes:

- Aquisição de máquinas e equipamentos para áreas de gestão, produção, comercial, logística, segurança, ambiente, entre outras desde que relacionadas directamente com o projecto;
- Aquisição de equipamentos informáticos e *software*;
- Aquisição de patentes, licenças e despesas com propriedade industrial;

- Certificações (qualidade, ambiental, outras);
- Estudos, implementação de sistemas de controlo de gestão, despesas com TOC's e ROC's;
- Desenvolvimento de *sites* institucionais;
- Promoção internacional assente na presença em certames ou em acções de prospecção de mercado (despesas aceites com alugueres de espaços, documentação promocional, deslocação e alojamento).

O conhecimento das despesas que são elegíveis é essencial para a elaboração de uma boa candidatura e a correta definição do financiamento que será necessário. O empreendedor deverá ter em atenção que a construção de edifício, obras de remodelação e outras construções não representam despesas elegíveis⁷, pelo que, terão de ser financiadas exclusivamente por capitais próprios e/ou alheios. Igualmente, as despesas com equipamento ou material de transporte não são por regra susceptíveis de apoio.

- Incentivos:

Aspecto essencial para o empreendedor é estimar o benefício de concorrer a este sistema de incentivos. Ao contrário dos primeiros fundos comunitários, a base do apoio reside na possibilidade da atribuição de um subsídio reembolsável, não estando à partida vinculada a atribuição de incentivos a fundo perdido. Desta forma, a priori o empreendedor pode contar com um financiamento a título de subsídio reembolsável de 45% do valor das despesas elegíveis, que no entanto mediante avaliação posterior pode, em parte, ser convertido a fundo perdido.

A taxa inicial de incentivo pode ser majorada até ao limite de 75% das despesas elegíveis caso o projecto se enquadre nos seguintes critérios:

- Majoração “tipo de empresa”: 20% - Micro/Pequena Empresa; 10% - Grande Empresa. Esta situação é verificada através da obtenção da certificação PME que pode ser efectuada no sítio da *internet* do IAPMEI.
- Majoração “tipo de estratégia”: 10% a atribuir a projectos que estejam inseridos EEC-Clusters e que cumpram os critérios definidos neste âmbito para a obtenção da majoração.
- Majoração “perfil do empresário”: 10% a atribuir para empreendedorismo feminino ou jovem (até 35 anos). Nestes casos, o empreendedor designado para o efeito deve deter no mínimo 50% do capital e desempenhar cargo de gerência ou administração.

O reembolso do subsídio atribuído deverá ser efectuado semestralmente durante os 3 anos seguintes, posteriores ao período de carência de 2 anos que o projecto beneficia. O valor do subsídio a reembolsar pode contudo ser substancialmente reduzido, caso o mesmo se converta em fundo perdido e que pode ir até ao limite de 75% do valor do incentivo. Para beneficiar desta conversão, o projecto é sujeito a uma avaliação de desempenho dividida em duas fases. O primeiro momento de avaliação resulta da conclusão física e financeira do projecto, onde se avalia o grau de realização do investimento (em tempo e valor) e que permite transformar em fundo perdido 35% do limite de 75% previsto (35% x 75%). A segunda fase de avaliação é efectuada tendo por base as metas económicas definidas no projecto apresentado, e sua confrontação com os valores reais obtidos no ano pós-projecto (terceiro exercício económico completo após a conclusão do investimento). A avaliação destas metas económicas consiste na verificação dos indicadores apresentados na fase B dos critérios de mérito do projecto, que iremos abordar de seguida. Esta 2ª fase contribui com um peso de 65% para a avaliação de desempenho.

- Critérios de Mérito:

Decorrente do enquadramento do projecto na filosofia do SI-Inovação e no perfil específico pretendido e definido no aviso de abertura de concurso, é definida uma metodologia para selecção e hierarquização dos projectos baseada na medição de indicadores de mérito da

⁷ Existem algumas excepções, essencialmente em projectos no sector do turismo.

candidatura. As fórmulas e critérios específicos são apresentados no respectivo aviso de abertura de concurso, sendo publicado em conjunto, um referencial detalhado sobre cada um dos critérios. Assim, e sem colocar em causa a ideia do negócio, a orientação da candidatura para os critérios de mérito é factor fundamental para o seu sucesso. A análise e posicionamento da candidatura nos critérios de mérito deve ser um processo rigoroso, sendo que devido à sua complexidade e elevado conhecimento técnico, é conveniente o recurso a serviços especializados.

Tendo por base o último aviso para concursos a empreendedorismo qualificado descrevemos de seguida as principais vertentes da análise ao mérito do projecto:

- Critério A (peso na avaliação de 30%) – Qualidade do Projecto: assenta na conjugação de uma análise à coerência e pertinência do projecto (capacidade empreendedora, relevância dos objectivos estratégicos, recursos, mercados, etc.), com o seu grau de inovação (inovação de natureza radical/ruptura, de natureza incremental ou de natureza adaptativa, representando uma inovação ao nível da empresa, do sector, do mercado, da região ou do país);
- Critério B (25%) – Impacto do Projecto na Competitividade da Empresa: o 1º subcritério mede a capacidade de gerar valor, calculado através da relação entre o VAB⁸ pós-projecto e o valor do incentivo. O 2º subcritério mede a capacidade de penetração no mercado internacional através do peso do volume de negócios internacional no ano pós-projecto.
- Critério C (20%) – Contributo do Projecto para a Competitividade Nacional: divide-se nos subcritérios, “valor acrescentado e efeito de arrastamento no tecido económico” e “criação de emprego altamente qualificado”. No primeiro caso pretende-se medir a capacidade de criação de valor económico do negócio, bem como, o impacto do projecto na cadeia de valor, cooperação interempresarial e interacção com entidades do sistema científico e tecnológico nacional. Já a criação de emprego qualificado avalia a percentagem de postos de trabalho criados para trabalhadores com qualificação igual ou superior ao nível VI (licenciatura). No caso de micro ou pequenas empresas de devem ser criados pelo menos 3 postos de trabalho, sendo que para empresas de média dimensão, esse número ascende a 9 trabalhadores.
- Critério D (25%) – Contributo do Projecto para a Competitividade Regional e para a Coesão Económica Territorial: neste critério analisa-se a relevância do projecto nas prioridades definidas para a região onde se insere e avalia-se o seu contributo para a criação sustentável de riqueza e emprego no espaço regional de influência.

De forma sintética, são estes os 4 critérios de mérito que permitem o cálculo do grau de relevância do projecto. Em cada critério as pontuações oscilam numa escala de 1 a 5, sendo que a classificação final de mérito decorre da conjugação ponderada das diversas pontuações obtidas nos critérios referidos. Os projectos consideram-se elegíveis caso tenham uma nota final igual ou superior a 3,00 pontos, sendo que a sua hierarquização define quais os que são seleccionados num cenário de excesso de projectos elegíveis face ao valor total do incentivo disponível para o concurso aberto.

2.3. Processo de Candidatura

O processo de candidatura deve ter o maior rigor possível, sendo essencial a existência de um plano de negócios elaborado por pessoas/entidades com as devidas competências e que esse plano esteja perfeitamente alinhado com os critérios de mérito assinalados no aviso de abertura de concurso. Este plano de negócios será um suporte para o formulário de candidatura, o qual é denso e requer muito cuidado no seu preenchimento. Ainda durante o processo de candidatura é essencial constituir um *dossier* para o efeito, o qual deve respeitar regras específicas.

- Plano de Negócios

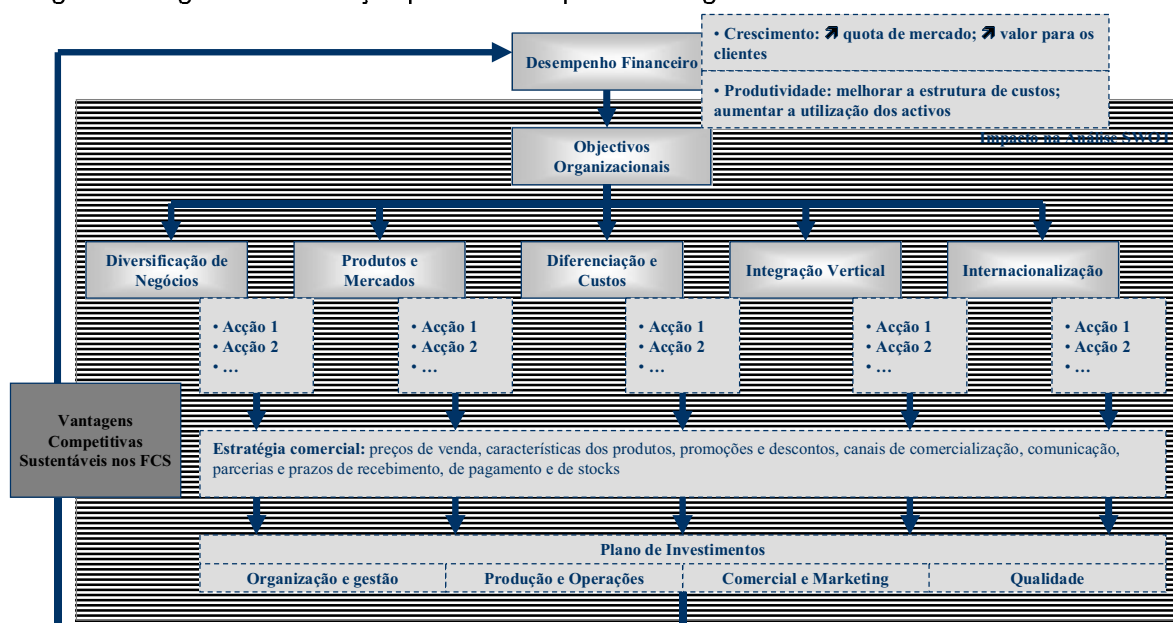
⁸ Valor Acrescentado Bruto

A elaboração de um plano de negócios é imperativo para um empreendedor que pretenda submeter o seu negócio a um processo de candidatura no âmbito do SI-Inovação. Relembre-se que as alíneas g) e h) do art. 10º que regulamenta este sistema de incentivos, determina que o projecto deve demonstrar viabilidade económico-financeira e ser sustentado por uma análise estratégica.

O plano de negócios pode ser definido como um documento que permite analisar os factores críticos para o sucesso de um negócio. Deverá considerar as condições do meio envolvente e os recursos internos da organização, bem como a definição das estratégias a implementar, estabelecendo as diversas acções a empreender ao nível da oferta a desenvolver, dos processos de trabalho a realizar, do alinhamento dos recursos a utilizar e das medidas a ter como referência no controlo e na monitorização da actividade (Freire, 2000). Para além disso, o plano de negócios deve, igualmente dar uma imagem precisa do presente e futuro da empresa, mostrando a viabilidade económica e financeira do negócio e a sua capacidade de crescimento de forma sustentada ao longo do tempo. Deste modo, podemos concluir que o plano de negócios deverá representar uma verdadeira reflexão sobre o negócio e a melhor maneira de implementá-lo, evidenciando as reais possibilidades de êxito de uma empresa. A sua correcta elaboração irá permitir a identificação dos principais riscos que a empresa incorre e a definição de acções que permitam a sua mitigação (Freire, 2000).

Ao nível do *risco do mercado*, a análise estratégica da envolvente, da organização e dos recursos internos permite a determinação de oportunidades e ameaças que possam condicionar o sucesso da empresa, bem como verificar quais as competências internas a desenvolver que se poderão traduzir em vantagens competitivas face aos concorrentes directos. No que diz respeito, ao *risco do negócio* o estudo da viabilidade económica da actividade, permite verificar se, ao longo do tempo, o volume de negócios consegue cobrir a totalidade dos gastos e investimentos normais da actividade, gerando a rentabilidade pretendida (Neves, 2002). Finalmente quanto ao *risco financeiro* a identificação da estrutura financeira a utilizar, irá evidenciar o seu impacto na rentabilidade para o empreendedor e na capacidade financeira da empresa, tanto ao nível da sua liquidez de curto prazo como da sua solvabilidade sustentada perante as obrigações com terceiros (Menezes, 2003).

Figura IV: Lógica da elaboração periódica do plano de negócios



Fonte: Elaboração Própria

- *Formulário e Dossier de Candidatura*

Após a realização do plano de negócios que fundamenta a candidatura a nível estratégico, financeiro e de alinhamento com os objectivos do aviso de abertura de concursos, o empreendedor formaliza a candidatura do seu projecto, mediante formulário específico e disponibilizado no *site* do QREN junto ao aviso. De facto, aconselha-se que a elaboração do plano de negócios tenha já em atenção os campos de informação constantes do formulário, os quais são na prática o resumo de um plano de negócios para o projecto e uma verificação clara da inserção do mesmo nos critérios de mérito definidos. O último formulário disponível (referente ao aviso 03/SI/2012) exigia um conjunto de informação, onde destaca-mos os seguintes aspectos:

- Justificação do enquadramento do projecto no âmbito dos requisitos apresentados pelo aviso de abertura de concurso (incluindo a inserção nas EEC-Clusters, se aplicável);
- Confirmação das condições de elegibilidade do promotor e sua caracterização geral (dados legais e históricos da empresa);
- Análise estratégica do promotor, descrevendo o historial da empresa / empreendedor e identificando os pontos fortes e fracos nas diversas áreas organizacionais, bem como, descrevendo os seus produtos, mercados alvo, referências externas e o conjunto de ameaças e oportunidades com que o negócio se irá deparar. Neste âmbito, deve reforçar a forma como o investimento elegível irá contribuir para fortalecer a empresa, aproveitar as oportunidades e reduzir as ameaças.
- Prestação de informação financeira e decorrente da análise económica de viabilidade, nomeadamente o balanços históricos e previsionais, demonstrações de resultados históricas e previsionais, a decomposição das vendas por produtos e mercados, o plano de financiamento, evolução do quadro de pessoal, entre outra informação de cariz económico-financeiro.
- Caracterização e calendarização do investimento. A secção referente ao “Quadro de Investimento” deve merecer o maior cuidado no seu preenchimento. Neste quadro cada linha corresponde a uma despesa em que de forma detalhada se descreve o seu enquadramento no projecto (designação, data de realização, valor de aquisição, elegibilidade, classificação de despesa, mercado a que se destina, tipologia de investimento, classificação contabilística e estabelecimento onde será implementada a despesa). Qualquer erro no preenchimento pode conduzir à invalidação de um determinada despesa como elegível e logo deixar de ser considerada para o cálculo de incentivo a receber.
- Enquadramento do projecto nos diversos critérios de mérito. Estes campos de preenchimento (texto livre) são fulcrais para a classificação da candidatura, pelo que, deve ficar claro a forma como as acções a desenvolver se enquadram e produzem o impacto esperado nos critérios de mérito.

Para explicações adicionais sobre o preenchimento, é igualmente disponibilizado na página da *internet* do QREN o guia do formulário. Por outro lado, o empreendedor deve ter em atenção que a data limite para entrega da candidatura está estabelecida no aviso do concurso em aberto, não existindo excepções. Por vezes, a incorrecta apreciação à complexidade e morosidade no preenchimento do formulário leva ao não cumprimento da entrega no período estabelecido e assim invalidar todo o esforço e investimento realizado para a formulação da candidatura.

O processo de candidatura obriga ainda à constituição de um *dossier* específico para o efeito, onde é guardada a documentação física que sustenta a informação prestada no formulário e que será alvo de verificação pela entidade gestora do projecto (por norma o IAPMEI). Neste âmbito, sugerimos a seguinte estrutura para o *dossier*:

- Documentação da empresa (pacto social, declaração de início de actividade, certificação PME, etc.);
- Documentos dos sócios e participações detidas (cópia dos documento de identificação, currículos e documentos relativos a participações em outras empresas);
- Documentos contabilísticos e fiscais (relatórios e contas, modelo 22, declaração anual, outros);

- Documentos do projecto: Investimento (cópias das facturas proforma ou orçamentos relativos a todas as despesas registadas no “Quadro de Investimentos” do formulário. Cada factura proforma/orçamento deve estar numerada de acordo com a numeração do quadro referido);
- Documentos do projecto: Financiamento (cópias da declaração de responsabilidade do promotor em assegurar parte do financiamento via capitais próprios e cópias de contractos ou declarações de compromisso estabelecidos com entidades financeiras para financiamento do projecto);
- Sustentação e formulário de candidatura (cópia do plano de negócios e do formulário de candidatura submetido);
- Documentação diversa com relevância para o projecto.

2.4. Contrato de Incentivos e Execução do Projecto

O aviso de abertura de concursos define a data limite para a divulgação dos resultados referentes à aprovação das candidaturas. Após a notificação da decisão de aprovação é disponibilizado o contrato de incentivos na área “Consola do Cliente” no *site* do IAPMEI. O empreendedor ao efectuar a já referida “Certificação PME” cria uma conta no *site* do IAPMEI, onde posteriormente através da opção “Consola do Cliente” pode aceder a todo o processo da candidatura, bem como, gerir parte da interacção com o IAPMEI no decorrer da execução do projecto.

Normalmente, a entidade promotora tem 20 dias úteis para assinar o contrato de incentivos. É importante que o empreendedor analise com cuidado as diversas cláusulas do contrato e principalmente verifique se o quadro de investimentos anexo apresenta divergências face à candidatura. No contrato encontramos um conjunto de obrigações do promotor na execução do projecto, sendo que chamamos à atenção para alguns aspectos importantes:

- Existência de uma cláusula de “condições específicas” que vincula a atribuição do incentivo à realização obrigatória de despesas consideradas fundamentais para a coerência do projecto;
- A execução do projecto deve realizar-se nos termos e prazos constantes do processo de candidatura. Qualquer alteração deve ser comunicada e devidamente justificada ficando à análise do IAPMEI a aprovação destas alterações;
- Criar um sistema contabilístico separado (contas próprias) para identificar os movimentos relacionados com o projecto. Para o cumprimento desta obrigação é aconselhável existirem *dossiers* separados da contabilidade regular, onde sejam arquivados os comprovativos relativo a cada investimento e aos diversos financiamentos contemplados no projecto;
- Manter afectos à respectiva actividade os activos respeitantes ao investimento apoiado, bem como a localização geográfica definida no projecto, durante o período mínimo estabelecido no contrato;
- Prestar nos prazos estabelecidos todos os elementos solicitados pelas entidades competentes relativamente ao acompanhamento, controlo e fiscalização do projecto.

Outro aspecto importante da execução do projecto prende-se com o recebimento dos incentivos contratualizados. Por regra, o incentivo é atribuído após a realização das despesas e de forma faseada. De referir, que a realização da despesa para efeitos de recebimento do incentivo, só ocorre com o pagamento da mesma. Através da “Consola do Cliente” é possível efectuar os pedidos de reembolso mediante um formulário para o efeito e onde se assinala as despesas realizadas e se insere informação sobre os documentos que as suportam. Quando a despesa elegível é superior a 200.000 euros o pedido deve ser validado por um revisor oficial de contas (ROC). Para entidades com menor volume de despesa e não sujeitas a certificação legal de contas, essa validação é efectuada pelo técnico oficial de contas (TOC).

O recebimento do incentivo após a realização da despesa é na prática um problema para a maioria dos empreendedores na sua gestão financeira, pois implica que estes suportem antecipadamente essas despesas. Neste sentido, existe a possibilidade de se pedir um pedido

de adiantamento de 50% do incentivo aprovado⁹ contra a prestação de uma garantia bancária, sendo que este adiantamento vai sendo deduzido nos pedidos de reembolso posteriores. Esta opção vem facilitar a execução do projecto, sendo utilizada pelos promotores em grande parte dos projectos apresentados.

Conclusão

O principal objectivo do presente trabalho tem por base uma análise ao SI-Inovação na sua vertente de apoio ao empreendedorismo qualificado. A abordagem, procurou resumir o enquadramento, requisitos e execução de uma candidatura neste sistema de incentivos, sempre com a preocupação de, com base em experiência real dos autores, chamar à atenção do empreendedor para os aspectos chave para o sucesso de um eventual concurso neste âmbito. Este sistema de incentivos é complexo, exige um projecto já de alguma dimensão, mas é de facto no cenário actual, uma oportunidade importante de financiamento a considerar por um empreendedor que detenha uma ideia inovadora e com potencial de valor acrescentado. Comparativamente a outras fontes de financiamento estamos perante um financiamento à taxa zero e com possibilidade de ser convertido a fundo perdido.

Apesar de este sistema de incentivos ser bastante específico e a abertura de concursos feita de forma sazonal, grande parte dos conselhos aqui apresentados, são extensíveis a outro tipo de concursos de financiamento, quer ao nível da preocupação de enfoque nos requisitos do programa, quer através da chamada de atenção para constrangimentos que podem advir de um processo de candidatura. Neste sentido, entendemos que o trabalho é um importante contributo para o empreendedorismo, sempre que se coloque a oportunidade de recorrer a fundos comunitários.

Referências

Decreto-Lei nº287/2007, de 17 de Agosto – *Enquadramento Geral do QREN*.

FREIRE, Adriano (2000); *Inovação – Novos Produtos, Serviços e Negócios para Portugal*; Verbo.

MENEZES, Caldeira (2003); *Princípios de Gestão Financeira*; 9ª edição; Editorial Presença.

NEVES, João Carvalho (2002); *Avaliação de Empresas e Negócios*; McGrawhill.

QREN - Aviso para Apresentação de Candidaturas (AAC) nº02/SI/2012 - *SI-Inovação – Inovação Produtiva*.

QREN - Aviso para Apresentação de Candidaturas (AAC) nº03/SI/2012 - *SI-Inovação – Projectos de Empreendedorismo Qualificado*.

QREN – Guia do Formulário para o AAC nº03/SI/2012 - *SI-Inovação – Projectos de Empreendedorismo Qualificado*.

QREN - Orientação de Gestão nº4/2008 (Revisão 2.1/2010) – *Norma de Pagamentos: Sistema de Incentivos QREN*.

Portaria nº 1464/2007, de 15 de Novembro (Republicação pela Portaria nº 1103/2010, de 25 de Outubro) – *Regulamento SI-Inovação*.

Sítios na internet

www.apcri.pt

www.businessangels.pt

www.ei.gov.pt

www.fnaba.org

www.iapmei.pt

www.pofc.qren.pt

⁹ Orientação de Gestão nº4/2008 (Revisão 2.1/2010)