

SI INOVAÇÃO

PROJECTOS DE EMPREENDEDORISMO QUALIFICADO

AVISO Nº 18 / SI / 2009

REFERENCIAL DE ANÁLISE DO MÉRITO DO PROJECTO

$$MP = 0,30 A + 0,30 B + 0,15 C + 0,25 D$$

A. Qualidade do Projecto:

$$A = 0,40 A_1 + 0,60 A_2$$

A₁. Coerência e pertinência do projecto (capacidade empreendedora, relevância dos objectivos estratégicos, recursos, mercado, etc.), 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 do projecto, avaliado, tendo em conta o referencial “Empresas de Serviços de Energia (ESCO)”, em função dos serviços disponibilizados e do conceito empresarial proposto, de acordo com a seguinte graduação:

- Muito Elevado: 5
- Elevado: 4
- Médio: 3

B. Impacto do Projecto na Competitividade da Empresa:

B. Produtividade económica esperada do projecto, medida através do seguinte indicador:

$$B = \frac{(VAB_{Pós-Pr objecto})}{(Vol.Negócios_{Pós-Pr objecto})} \times 100$$

Situação Pós-projecto	Pontuação
B < 20%	1
20% ≤ B < 30%	3
B ≥ 30%	5

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

C. Contributo do Projecto para a Competitividade Nacional

$$C = 0,60 C_1 + 0,40 C_2$$

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 e na promoção da eficiência energética;
- 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) O desenvolvimento e/ou consolidação de actividades/produtos intensivos em tecnologia ou em conhecimento;
- e) O desenvolvimento e/ou consolidação dos segmentos de mercado de alto valor acrescentado.

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

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

C₂. Criação de emprego altamente qualificado (estrutura de emprego pós-projecto: taxa de emprego de grau de habilitação escolar igual ou superior a 4 face ao emprego total da empresa).

Situação Pós-projecto	Pontuação Micro e Pequenas Empresas
$C_2 < 15\%$	1
$15\% \leq C_2 < 20\%$	3
$C_2 \geq 20\%$	5

Situação Pós-projecto	Pontuação Médias Empresas
$C_2 < 20\%$	1
$20\% \leq C_2 < 25\%$	3
$C_2 \geq 25\%$	5

D. Contributo do Projecto para a Competitividade Regional e para a Coesão Económica Territorial.

$$D = 0,40 D1 + 0,60 D2$$

- D₁.** Adequação do projecto aos objectivos das estratégias regionais e contributo do projecto para a sustentação dos processos de convergência subregional, 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 24 de Junho de 2009