

SI INOVAÇÃO

PROJECTOS DE EMPREENDEDORISMO QUALIFICADO

AVISO Nº 22 /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 empresarial proposto, tendo em vista a introdução de novos ou, significativamente melhorados, processos, produtos, métodos organizacionais ou marketing, ou introdução de melhorias tecnológicas.

Projectos de todos os sectores à excepção do sector do Turismo

A pontuação de **A₂** é obtida de acordo com a grelha seguinte:

Prod/Serv/Proc/Mét	Nível	
	Sector/ Mercado/ Região/País	Empresa
Novos	5	4
Significativamente Melhorados	4	3,5
Melhorias tecnológicas	3,5	3
Outras Situações	1	

Projectos do sector do Turismo

No caso do sector do Turismo, consideram-se projectos inovadores os investimentos que correspondem à criação de empreendimentos, equipamentos ou serviços com carácter de inovação, com elevado perfil diferenciador ou por via da aplicação das mais modernas tecnologias. Nestas situações, a pontuação

do subcritério A2 corresponde à maior das pontuações obtidas numa das dimensões do projecto, de acordo com a grelha seguinte:

Dimensão	Inovação					
	Perfil Diferenciador			Modernas Tecnologias		
	Desenvolvimento de novos modelos de negócio e novos tipos de relacionamento com todos os utilizadores, ao nível do mercado global.					
Empreend/ Equip/ Serviços	Muito Elevado	Elevado	Médio	Muito Elevado	Elevado	Médio
Criação	5	4	2	5	5	2,5
Requalificação	4	3,5	1,5	4	4	1,5

B. Impacto do Projecto na Competitividade da Empresa:

$$B = 0,50 B_1 + 0,50 B_2$$

B₁. Produtividade económica esperada do projecto, medida através do seguinte indicador:

$$B_1 = \frac{(VAB_{Pós-Pr ojecto})}{(Vol.Negócios_{Pós-Pr ojecto})} \times 100$$

Situação Pós-projecto	Pontuação
$B_1 < 20\%$	1
$20\% \leq B_1 < 30\%$	3
$B_1 \geq 30\%$	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

B₂. Capacidade de penetração no mercado internacional, medida pelo seguinte indicador:

$$B_2 = \left(\frac{\text{Vol.NegóciosInternacional}}{\text{Vol.Negócios}} \right)_{\text{Pós-Pr ojecto}} \times 100$$

B₂	Pontuação
B₂ < 10%	1
10% ≤ B₂ < 20%	2
20% ≤ B₂ < 30%	3
B₂ ≥ 30%	5

Nota: O conceito de exportação (Vol. Negócios Internacional) inclui a Prestação de Serviços a não residentes e as vendas ao exterior indirectas (excluindo os

FSE). As vendas ao exterior devem estar devidamente relevadas na contabilidade da empresa.

Onde:

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

Face à integração do projecto numa Estratégia de Eficiência Colectiva aprovada, o contributo do projecto para a competitividade nacional é aferido ao nível da respectiva EEC, pela valia do Programa de Acção em que o projecto se insere e pontuado pela conversão numa escala entre 1 e 5 da pontuação que haja sido atribuída àquele Programa aquando da sua selecção pela Autoridade de Gestão do Programa Operacional Regional.

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.

Publicado a 12 de Agosto de 2009