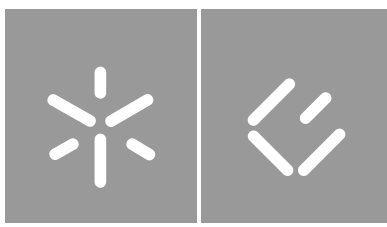


**Universidade do Minho**  
Escola de Economia e Gestão

Diana Monteiro da Costa

**A análise do PT2020 SI Inovação  
Produtiva nas empresas: Diagnóstico  
e Propostas de Melhoria**



**Universidade do Minho**  
Escola de Economia e Gestão

Diana Monteiro da Costa

**A análise do PT2020 SI Inovação  
Produtiva nas empresas: Diagnóstico  
e Propostas de Melhoria**

Dissertação de Mestrado  
Mestrado em Economia Industrial e da Empresa

Trabalho efetuado sob a orientação do(a)  
**Professor Doutor Francisco Carballo Cruz**

## **DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS**

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada. Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.



**Atribuição-NãoComercial-SemDerivações**  
**CC BY-NC-ND**

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

## **Agradecimentos**

A realização de uma dissertação, apesar de se tratar de um trabalho individual, exige o envolvimento de diversos intervenientes para que seja realizado com sucesso. Assim, agradeço profundamente a todas as pessoas, que de alguma forma, contribuíram para o término de mais um capítulo da minha vida académica.

Ao meu orientador, Professor Doutor Francisco Carballo Cruz, gostaria de agradecer pela disponibilidade e partilha de conhecimento que demonstrou ao longo de todo o processo.

Às empresas e aos responsáveis pelos projetos, que se mostram disponíveis para me ajudar na realização desta dissertação, mediante a partilha das suas perceções e experiências no decorrer da realização das entrevistas. Agradeço, pois sem eles não seria possível a realização deste trabalho.

Ao IAPMEI, organismo no qual trabalho, agradeço o apoio na obtenção dos dados e a flexibilidade que demonstraram para que fosse possível concluir a minha dissertação. Agradeço a todos os meus colegas de trabalho, que sempre me encorajaram e estiveram disponíveis para me auxiliar em diversas questões que foram surgindo ao longo desta caminhada.

Por fim, agradeço do fundo do meu coração à minha família, pela confiança e pelos ensinamentos de que tudo se consegue com trabalho, esforço e dedicação.

A todos, o meu sincero obrigada!

## **DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE**

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducentes à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

## **Resumo**

A inovação e o desempenho das empresas têm-se tornado evidentes e constituem um tema com relevância a nível académico e também a nível empresarial. Dadas as falhas de mercado e o cenário económico, ao longo de vários anos têm sido implementados programas públicos com a finalidade de uma melhor orientação para a implementação da inovação pelo tecido empresarial, tanto a nível nacional como a nível europeu. Contudo, os estudos existentes sobre a perceção destes programas e a sua eficácia têm vindo a ser medida em termos quantitativos, por exemplo mediante o valor do incentivo pago, pelo que a análise em termos reais necessita de investigação adicional.

É objetivo desta investigação o estudo do Impacto do Sistema de Incentivos Inovação Produtiva, que pertence ao quadro comunitário Portugal 2020, nas empresas e particularmente aferir qual é a perceção dos seus efeitos na inovação empresarial e quais os aspetos considerados críticos que podem ser melhorados em programas do mesmo género no futuro. Com a finalidade de aproximar esta temática ao tecido empresarial que concorre a este sistema de incentivos, foi conduzido um estudo qualitativo com base em seis entrevistas às empresas e mais duas entrevistas a quadros do IAPMEI responsáveis pela gestão e execução dos incentivos às empresas.

Os resultados possibilitam aferir que o incentivo teve um impacto positivo em todas as empresas entrevistadas, na medida em que conseguiram inovar mais cedo do que caso não tivessem executado o projeto ou possibilitou mesmo a inovação integral no sentido em que se não tivessem beneficiado do incentivo não conseguiriam levar a cabo os projetos de inovação. Foi também possível identificar um conjunto de pontos críticos que, através da perceção das empresas retiradas do decorrer da execução física e financeira dos projetos e da avaliação das metas no ano cruzeiro dos projetos, foram bastantes, o que contextualiza a apresentação de propostas de melhoria.

**Palavras-Chave:** Inovação; Sistema de Incentivo Inovação Produtiva; Financiamento Público; Portugal2020; PME

## **Abstract**

The innovation and performance of companies has become evident and is a topic with relevance at an academic level and also at a business level. Given the market failures and the economic scenario, over the years public programs have been implemented with the aim of providing better guidance for the implementation of innovation at national and European level. However, many studies on the perception of these programs and their effectiveness have been measured in quantitative terms, for example by means of the value of the incentive paid, so an analysis in real terms requires additional research.

The objective of this investigation is to study the Impact of the Productive Innovation Incentive System, which belongs to the Portugal 2020 community framework, in companies, particularly to assess the perception of its effects on business innovation and which aspects are considered critical that can be improved on similar programs in the future. With the aim of bringing this topic closer to the business fabric that run for this incentive system, a qualitative study was conducted based on six interviews with companies and two more with IAPMEI staff responsible for managing and implementing incentives for companies.

The results make it possible to verify that the incentive had a positive impact on all the companies interviewed, insofar as they were able to innovate sooner than if they had not carried out the project or even enabled full innovation in the sense that if they had not benefited from the incentive they would not could practice innovation projects. It was also possible to identify a set of critical points that, through the perception of the companies during the physical and financial execution of the projects and in the year of evaluation of the goals, were enough, which contextualizes the presentation of proposals for improvement.

**Keywords:** Innovation; Productive Innovation Incentive System; Public Financing; Portugal2020; SMEs

## Índice Geral

<b>CAPÍTULO 1. Introdução.....</b>	<b>1</b>
1.1. Enquadramento e Motivação .....	1
1.2. Estrutura da dissertação .....	4
<b>CAPÍTULO 2. As PME, a Inovação e as Políticas Públicas de Incentivos Financeiros às Empresas .....</b>	<b>5</b>
2.1. PME .....	5
2.1.1. Conceito de PME.....	5
2.1.2. A Importância das PME.....	6
2.2. Inovação.....	8
2.2.1. Tipos de Inovação .....	9
2.3. Políticas Publicas de Incentivos Financeiros às Empresas.....	13
2.3.1. O Impacto dos Fundos da União Europeia nas Empresas .....	15
<b>CAPÍTULO 3. Incentivos ao Investimento Em Portugal .....</b>	<b>17</b>
3.1. Fundos Europeus de Investimento (FEEI).....	17
3.2. Portugal 2020.....	19
3.3. Programas Operacionais.....	20
3.4. SI Inovação Produtiva .....	21
3.5. Circuito de um projeto e circuito de pagamento do PT2020 .....	26
<b>CAPÍTULO 4. Dados e metodologia.....</b>	<b>29</b>
4.1. Objetivos .....	29
4.2. Dados: fonte e amostra .....	29
4.3. Instrumento de Recolha de Dados .....	33
4.4. Análise de Dados.....	36
<b>CAPÍTULO 5. Resultados e Discussão .....</b>	<b>38</b>
5.1. Apresentação e Discussão dos Resultados Obtidos – Empresas.....	38
5.2. Apresentação e Discussão dos Resultados Obtidos – IAPMEI.....	48
5.3. Identificação dos Pontos Críticos e propostas de melhoria .....	52
<b>CAPÍTULO 6. Conclusão.....</b>	<b>58</b>
6.1. Conclusões Gerais .....	58



6.2. Limitações do Estudo .....	59
<b>Bibliografia .....</b>	<b>58</b>

## **Índice de Tabelas**

<b>Tabela 1.</b> Critérios de definição de PME .....	6
<b>Tabela 2.</b> Classificação da inovação .....	12
<b>Tabela 3.</b> Sistemas de Incentivos.....	25
<b>Tabela 4.</b> Caracterização das Empresas .....	32
<b>Tabela 5.</b> Características das Entrevistas Empresas .....	35
<b>Tabela 6.</b> Características das Entrevistas Responsáveis pela gestão dos Incentivos IAPMEI .....	35

## **Índice de Figuras**

<b>Figura 1.</b> Distribuição do PT2020-SI Inovação Produtiva pelas empresas do território português.....	26
<b>Figura 2.</b> Circuito de um Projeto.....	28

## **Índice de Gráficos**

<b>Gráfico 1.</b> Divisão do Orçamento PT2020 por Fundo Estrutural Europeu .....	18
----------------------------------------------------------------------------------	----

## **Lista de Abreviaturas e Siglas**

CAE- Classificação Portuguesa de Atividades Económicas

COMPETE2020- Programa Operacional Competitividade e Internacionalização 2020

EU- União Europeia

FEDER- Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

FEEI – Fundos Europeus Estruturais de Investimento

FSE- Fundo Social Europeu

I&D- Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação I.P./IAPMEI I.P.

OCDE- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PME- Pequenas e médias empresas

Portugal2020- Acordo de Parceria 2014-2020

QFP 2007-2013- Quadro Financeiro Plurianual

QREN- Quadro de Referência Estratégico Nacional

RECI - Regulamento específico do domínio da Competitividade e Internacionalização  
(Portaria n.º 57-A/2015 de 27 de fevereiro)

SI Inovação Produtiva – Sistema de Incentivos Inovação Produtiva

SI- Sistema de Incentivos

VAB- Valor acrescentado bruto

VN- Vendas

# **CAPÍTULO 1. Introdução**

## **1.1. Enquadramento e Motivação**

A inovação é base do crescimento económico e pode ser uma fonte de vantagem competitiva sustentável, contribuindo para o alavancar das organizações (Padilha & Gomes, 2016). É uma atividade que contribui fortemente para o desenvolvimento económico empresarial devido a fatores relacionados com o aumento da concorrência global, o avanço tecnológico mundial, o decrescente ciclo de vida dos produtos e as alterações dos gostos dos consumidores (Freel, 2000). Dado os mercados se tornarem cada vez mais competitivos e as organizações estarem sujeitas a diferentes contextos as empresas têm na inovação um suporte para se tornarem competitivas e alcançarem o sucesso.

As micro, pequenas e médias empresas (PME) desempenham um papel extramente importante na economia moderna, contribuindo fortemente para o desenvolvimento económico e social, representando um campo de vantagem estratégico para a economia (Neagu, 2016). Atendendo à conjectura da economia portuguesa é possível afirmar que as PME são extremamente importantes, uma vez que, consultados dados do INE (2022), as mesmas representam no ano de 2020, 99,9% do total das empresas nacionais, o seu volume de negócios ascende a 230.207,2 milhões de euros, o seu valor acrescentado bruto ronda os 63.967,5 milhões de euros e a formação bruta de capital fixo ascende a 13.387,0 milhões de euros. Tendo em conta estes dados é de apontar que as PME têm uma significativa contribuição para o PIB português.

É de notar que tendo em conta as deficiências de mercado e os seus capitais reduzidos estas empresas apresentam dificuldades no acesso ao financiamento bancário. Segundo Fonseca (2011) este tipo de empresas são afetadas com problemas que não são comuns às grandes empresas, designadamente no acesso a bens financeiros, recursos humanos qualificados e conhecimento de mercado.

O apoio financeiro público é justificado pelas falhas de mercado, tornam-se comum nos vários países industrializados (Carboni, 2016). Segundo Arrow (1962), estas

falhas surgem da apropriabilidade imperfeita do conhecimento e da limitação dos mercados de capitais. As subvenções públicas têm como finalidade investimentos privados adicionais que seriam levados a cabo sem o auxílio público. Além disso, os subsídios visam influenciar a alocação regional de investimentos e emprego, a fim de aumentar a competitividade, o crescimento sustentável e criação de emprego em regiões em desenvolvimento (Bernini & Pellegrini, 2011).

O Acordo de Parceria Portugal 2020 surge pelo facto de haver evidências de que Portugal regista um desequilíbrio estrutural, nomeadamente em termos de défice de produtividade e competitividade na sua conjuntura económica (Frasquilho, 2011; Marques et al., 2009). Foi apresentado à Comissão Europeia, pelo Governo de Portugal em janeiro de 2014, um documento sobre o Acordo de Parceria 2014-2020<sup>1</sup> que tinha como objetivo definir os investimentos, intervenções e prioridades de financiamento cruciais para desenvolver o crescimento sustentável de forma inteligente e inclusivo do país. Este acordo prevê os princípios e metas da Estratégia Europa 2020 e tem em conta a política de desenvolvimento assente na vertente económica, ambiental, social e territorial de forma a estimular o crescimento e a criação de emprego. O sistema de incentivos do Portugal 2020 contempla diversos programas distintos pela tipologia de projetos a apoiar, um dos programas é o Sistema de Incentivos à Inovação Produtiva que será o programa alvo de estudo nesta dissertação.

Segundo o Regulamento Especifico do domínio da Competitividade e Internacionalização (RECI), regulado pela Portaria n.º57-A/2015, o “SI Inovação Produtiva visa promover a inovação empresarial através da produção de novos bens e serviços ou melhorias significativas da produção atual através da transferência e aplicação de conhecimento e na adoção de novos ou significativamente melhorados processos ou métodos de fabrico, de logística e distribuição, bem como métodos organizacionais”. Há evidências empíricas que comprovam que o investimento por

---

<sup>1</sup> Disponível em <https://www.historico.portugal.gov.pt/media/1489775/20140730%20Acordo%20Parceria%20UE.pdf> acedido em 08/07/2022

partes dos países que atribuem incentivos à inovação melhoram as condições para o desenvolvimento económico (Powell & Snellman, 2004).

Os objetivos principais deste trabalho são compreender a perceção das empresas relativamente ao impacto que o SI Inovação Produtiva teve, para aquelas que já têm projetos encerrados com a respetiva avaliação das metas e atribuição do prémio final (isenção de reembolso), e quais as dificuldades encontradas durante a execução física e financeira dos projetos e o cumprimento dos indicadores/metastipulados no termo de aceitação. Serão também aferidas as perceções ao nível dos responsáveis pela gestão de projetos e incentivos do IAPMEI. O IAPMEI é o organismo intermédio responsável pela gestão dos fundos comunitários destinados às empresas, daí ser importante obter a visão destes responsáveis ao nível do instituto, de forma a elaborar um bom diagnóstico e propostas de melhoria.

As questões de investigação que desencadearão a investigação para a presente dissertação são:

- Qual o impacto do SI Inovação Produtiva nas empresas?
- Qual é a perceção das empresas e dos responsáveis pela gestão dos projetos (IAPMEI) acerca da execução física e financeira dos projetos?
- Que aspetos podem ser melhorados na tramitação dos projetos e em programas de incentivo de inovação produtiva no futuro?

Estes objetivos e questões de investigação são relevantes porque nos permitem entender melhor o impacto do financiamento público, concretamente em termos de inovação e qual a sua relevância. Em segundo lugar, a presente investigação irá contribuir para, ao dar conta das dificuldades sentidas pelas empresas beneficiárias e dos responsáveis pela gestão dos incentivos do IAPMEI, propor ajustes em programas de sistemas de incentivos futuros através da identificação de aspetos críticos e subjacente propostas de melhorias. Em suma, é um trabalho que irá apresentar resultados e recomendações proveitosos para a tomada de decisão do decisor público e do agente privado, o que contribuirá para melhorar o desempenho das políticas governamentais e da atividade empresarial portuguesa.

## **1.2. Estrutura da dissertação**

Este trabalho encontra-se dividido em 6 capítulos incluindo a introdução, revisão de literatura, explicação dos incentivos ao investimento em Portugal, dados e metodologia, resultados e discussão e as conclusões. No capítulo dois, serão abordados o conceito de PME, a inovação e as políticas públicas de incentivos financeiros às empresas. No terceiro capítulo serão explicados os incentivos ao financiamento com destaque para o SI Inovação Produtiva aclarando o seu propósito e objetivos e relevância no domínio da competitividade e inovação e ainda será elucidado o circuito de pagamento e dos projetos. O quarto capítulo contemplará a descrição dos dados e metodologia utilizada neste trabalho. No quinto capítulo, serão trabalhados os dados recolhidos mediante entrevista realizada aos responsáveis pela gestão de projetos e incentivos do IAPMEI e às empresas, que à data têm projetos encerrados pelo IAPMEI, cujos já foram alvo de avaliação de metas e há decisão sobre a atribuição da isenção de reembolso no âmbito do programa PT2020 – SI Inovação Produtiva. Ainda na mesma secção, serão apresentados os aspetos críticos possíveis de identificar mediante as entrevistas e quais as possíveis sugestões de melhoria. Na última secção será apresentada a conclusão e as limitações do estudo.

## **CAPÍTULO 2. As PME, a Inovação e as Políticas Públicas de Incentivos Financeiros às Empresas**

### **2.1. PME**

#### **2.1.1. Conceito de PME**

É considerada como PME, na aceção da Recomendação 2003/361/CE de 6 de maio de 2003, uma micro pequena ou média empresa, segundo os limites identificados na Tabela 1. A definição é estabelecida a nível comunitário e nacional seguindo uma lógica de um mercado único, sem fronteiras em termos de aplicabilidade combinada de regras comuns necessárias, resultante da constante interação entre empresas do mesmo país e entre os restantes parceiros europeus.

A definição faz a distinção entre três categorias de empresas com o objetivo de calcular o seu poder económico baseado nas representações financeiras e capital humano. Essas categorias contemplam o tipo de relação que uma empresa pode ter com outra, de forma a excluir as que são verdadeiramente PME. Na categoria de empresa autónoma a empresa tem de ser independente ou a participação não pode ultrapassar os 25%, para ser considerada empresa parceira as participações de outras empresas têm de estar entre 25% e 50% e caso a participação seja superior a 50% é considerada empresa associada.

Tendo em conta a Tabela 1 é de referir que o cálculo das variáveis para a definição de PME nomeadamente de uma empresa considerada autónoma, são tidos em conta os dados financeiros e de pessoal efetivo em funções apenas na atividade da empresa em causa. Quando uma empresa é associada ou tem empresas parceiras os dados têm em conta apenas os dados da empresa em causa, fazendo-se a distinção ao nível da integração.

Empresas que possuem mais de 25% dos seus capitais ou direito de voto controlados por organismo público ou coletividade pública não são consideradas PME, de forma a evitar distinções arbitrárias entre as entidades nacionais. Apenas em algumas exceções, as empresas podem ser consideradas autónomas com investidores como universidade, sociedades de capital de risco, investidores institucionais e



pequenas autoridades locais e autónomas forem detentoras entre 25% a 50% dos seus capitais ou direitos de voto.

Atendendo ao número de trabalhadores os estudantes com contrato de formação profissional e os estagiários não são contabilizados para o cálculo de efetivos ao serviço. O pessoal com licenças de maternidade ou paternidade também não está incluído. Esta medida tem como objetivo incentivar o desenvolvimento de formação profissional.

Em relação ao volume de negócios. O mesmo é calculado mediante as receitas que a empresa arrecadou durante o ano, respeitantes à venda de produtos e da prestação de serviços após a dedução feita das reduções sobre as vendas, este cálculo não contabiliza o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA). Os principais ativos da empresa são contabilizados no balanço total anual.

Em suma, a categoria das micros, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros, ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros. No âmbito das estatísticas das empresas, considera-se a dimensão das empresas segundo o INE (2022) conforme o representado na Tabela 1.:

**Tabela 1.** Critérios de definição de PME

<b>Dimensão</b>	<b>N.º de Trabalhadores</b>	<b>Volume de Negócios</b>	<b>Balanço Total</b>
<b>Microempresa</b>	< 10	< 2 milhões de euros	< 2 milhões de euros
<b>Pequena Empresa</b>	< 50	< 10 milhões de euros	< 10 milhões de euros
<b>Média Empresa</b>	< 250	< 50 milhões de euros	< 43 milhões de euros

Fonte: INE (2022).

### **2.1.2. A Importância das PME**

O papel das PME na inovação e no desenvolvimento económico ganhou notoriedade a partir de meados dos anos 80, pois nesta época as estruturas e operações das economias mudaram passando as PME a desenvolver um papel diferente (OECD, 2010). As PME assumem um papel crucial na criação de empregos, principalmente em períodos de recessão económica, ao proporcionar alguma estabilidade em situações de incerteza, tornando-se os “colchões amortecedores” dos impactos da crise, atenuando os seus efeitos em comparação com as grandes empresas (Puga, 2000). Em diversos setores, as PME passaram a investir mais em inovação, demonstrando a sua capacidade de flexibilidade e adaptação, passando a fornecer bens com maior eficiência (Veugelers, 2008).

Segundo Biggs (2002) estas empresas oferecem no mínimo três contribuições únicas para a economia. Primeiro, estas empresas podem crescer mais rapidamente que as grandes empresas, sendo criadoras de novos postos de trabalho, fundamental para a redução de pobreza. Em segundo, as PME contribuem para o alavancar das exportações e do talento ao nível empreendedor, sendo consideradas uma fonte de atividades inovadoras. Por último, a sua presença na economia promove um maior dinamismo económico devido à concorrência entre empresas.

A nível europeu é notório o contributo das PME para a criação de emprego estando vincadas nas comunidades locais regionais contribuindo para o seu desenvolvimento e são referenciadas como parte muito significativa da economia europeia.

No contexto de Portugal o número de PME (incluindo Trabalhadores Independentes e Empresários em Nome Individual) em 2020, segundo dados do INE (2022), ascende a 1.314.944 empresas. Analisando os dados presentes no INE (2022) é possível confirmar que o peso das PME no tecido empresarial português representa 99,9% do tecido empresarial. Em termos de pessoal ao serviço, em 2020 havia 3.293.582 de pessoas empregues nas PMEs, o que é representativo no número de população empregue em Portugal. Em 2020 as PMEs representavam 10% do total de empresas em Portugal e as microempresas representavam 89% do total das empresas (Banco de Portugal, 2022).

Estas empresas enfrentam outros tipos de problemas diferentes dos das grandes empresas nomeadamente em termos de acesso ao financiamento, daí que os incentivos à produção e os prémios atribuídos sejam de extrema importância para o desenvolvimento das PME e consequente alavancagem da economia nacional e europeia.

## **2.2. Inovação**

A economia está em constante mudança para se adaptar a fatores externos como a globalização, política, alterações climáticas e atendo ao contexto atual a pandemias (Leach et al., 2021). Esta dinâmica origina novas exigências ao nível dos mercados que reforçam a impotência da inovação e a realçam como ferramenta principal para auxiliar as empresas a acompanharem as mudanças a que estão sujeitas (Hekkert, Janssen et al., 2020). Há autores como Gunday et al., (2011) que defendem que para ter vantagem competitiva e adquirir boa reputação no mercado as empresas precisam de levar em consideração o fator vital que é a inovação.

A inovação pode ser definida como a capacidade organizacional para adotar e aplicar novas ideias, produtos e processos (Hurley & Hult, 1998). A inovação leva a cabo melhorias operacionais, que por sua vez aumentam a eficiência de custos (Johnson et al., 2014). As organizações com mais sucesso no mercado são as que desenvolvem atividades relacionadas com inovação (Tidd et al., 2008).

Schumpeter (1934) distingue a inovação como uma função empreendedora, estabelecida através de novas combinações de fatores para novos processos/produtos. Tendo em conta a criação de valor organizacional a inovação faz a ponte entre a estratégia adotada pela empresa e a constante evolução dos mercados, adaptando e alterando processos e produzindo novos produtos. A inovação carece que as organizações estejam constantemente abertas a novas ideias e alterem as suas rotinas adaptando-se às novas tecnologias. Isto faz com que as empresas atuem com uma certa rapidez perante mudanças em cenários dinâmicos e competitivos (Bergek et al., 2009).

Drucker (1985) define inovação como uma “...ferramenta específica dos empreendedores, o meio através do qual eles exploram a mudança como oportunidade para um negócio ou um serviço diferente”.

A OCDE detém uma escala de medida para avaliação dos objetivos econômicos da inovação com o objetivo de as empresas utilizarem medições coerentes para estudos sobre a inovação, com a finalidade de haver uma maior consistência e meio de comparabilidade entre os estudos das diversas empresas (Gault, 2016).

A importância do tema tem vindo a ser comprovada por meio de estudos macroeconómicos e organizacionais que concluem o impacto positivo da inovação no desempenho das empresas e dos países (Y. Zhang, Liu, & Sheng, 2020). Quanto ao grau de novidade da inovação este tem a capacidade de interferir no posicionamento de empresas e mercados e é considerada a solução chave para o desenvolvimento da economia (Nguyen et al., 2019; Sheng & Chien, 2016).

### **2.2.1. Tipos de Inovação**

A inovação não é estática, portanto, varia no tempo, no âmbito de execução e no seu impacto a nível da sociedade e das organizações (InnoSupport, 2008).

Schumpeter (1934) definiu cinco tipos de inovação: a introdução de um novo produto; a introdução de um novo processo de produção; a penetração/abertura de novos mercados; uma nova fonte de matérias-primas e novos métodos de organizar negócios de qualquer setor. Contudo os estudos focam-se apenas nos dois primeiros termos, tendo resultado a “inovação do produto” e “inovação do processo”. Estes termos usados hoje em dia são utilizados para caracterizar a introdução ou a melhoria de novos serviços/produtos ou melhorias nos processos de produção de bens/serviços (Fagerberg et al., 2006).

Sarkar (2010), com base nos estudos de Schumpeter (1934) faz a distinção entre cinco tipos de inovação: inovação de produto, inovação de processo, inovação organizacional, inovação na gestão (reengenharia de processos de negócio, por

exemplo) e inovação de marketing (novas formas de financiamento e vendas, por exemplo).

A inovação de produtos e processos, ambos requerem métodos de aplicação diferentes. Segundo (Padilha & Gomes, 2016) quando as empresas querem fazer inovação de produto esta requer uma avaliação do cliente e suas necessidades, do design e produção. Enquanto o processo de inovação está vinculado à aplicação de tecnologia para melhorar a eficiência no desenvolvimento e comercialização no mercado do produto. Ambos os tipos de inovação adaptam-se uma à outra sendo que a primeira é a mais observada.

Segundo a OCDE (2005) a inovação em processos leva as empresas a realizar melhorias no processo produtivo para atingir objetivos econômicos em termos de produtos e mercados. Destacam-se os objetivos de: redução de danos ambientais; melhoria na qualidade; melhoria das condições de trabalho; e maior flexibilidade de produção (Manuel & Fernandes, 2005). A OCDE (2005) propõe no seu estudo, em termos de processos as pesquisas realizadas devem possibilitar a mensuração dos custos e benefícios das atividades de caráter inovadoras e a compreensão dos fatores que determinam a inovação. De entre os custos da inovação destacam-se os custos de mão de obra e os custos correntes (Manuel & Fernandes, 2005).

Com base na quarta edição do Manual de Oslo (OECD/Eurostat, 2018), manual que orienta os tipos de inovação que têm de ser levados a cabo pelas empresas na tipologia de projetos de investimento abordados neste estudo, a inovação categoriza-se em quatro tipos: inovação do produto; inovação do processo; inovação de marketing e inovação organizacional. Com base nas definições presentes no Manual de Oslo (OECD/Eurostat, 2018) são esclarecidos os diferentes quatro tipos de inovação:

- **Inovação de Produto** - Consiste na introdução de um bem ou serviço novo ou que foi melhorado, mantendo as suas características e funcionalidades. As melhorias surgem ao nível dos materiais, do software, especificações técnicas, etc. Essas melhorias devem ser significativas para uma ou mais características/especificações de desempenho. Por exemplo, a adição de novas funções ou melhorias de funções previamente existentes ou utilidade do usuário.

- **Inovação de Processo** - É a implementação de um método de entrega ou produção significativamente melhorado. Pressupõe mudança nas técnicas, tecnologias, equipamento ou ao nível do software. Os métodos de produção podem ser novos ou melhorados. Tais métodos podem envolver mudanças no equipamento ou na organização da produção, ou uma combinação dessas mudanças, e podem derivar do uso de novo conhecimento.
- **Inovação Organizacional** - Desenvolvimento de uma nova estratégia ao nível da organização que visa mudar as práticas de negócio de uma empresa e a organização do local de trabalho, assim como o relacionamento com o exterior.
- **Inovação de Marketing** - Este tipo de inovação significa a inserção de um novo método de marketing que envolve mudanças significativas no design do produto ou na embalagem, na colocação do produto, na promoção ou preço do produto. Desempenhar este tipo de inovação significa que as organizações estão atentas às necessidades dos consumidores e permitem a abertura de novos mercados ou reposicionamento do produto no mercado.

O requisito básico para uma inovação é que ela deve ser significativamente diferente dos produtos ou processos de negócios anteriores das empresas. Como “significativamente diferente” é subjetivo e irá variar de acordo com as capacidades e contexto da empresa, a interpretação e a comparabilidade das estatísticas de inovação pode se beneficiar de dados adicionais sobre a significância das inovações em termos da sua intensidade e grau de novidade (Manual de Oslo, 2018). Para tal existe a seguinte classificação contante do Manual de Oslo (2018):

- **Inovação Disruptiva** - Acontece quando há mudanças drásticas nas características dos bens ou serviços ao nível dos seus custos ou desempenho e na consequente transformação de um mercado. Este tipo de inovação poderá transformar o relacionamento entre consumidores e fornecedores, alterar aspetos económicos dos mercados e destabilizar produtos já existentes na medida em que poderá ser criado uma nova categoria de produtos. Este tipo de inovação acarreta grandes riscos para as empresas, contudo se forem bem-sucedidas haverá um enorme potencial de crescimento.

- **Inovação Incremental** - Caracteriza-se por incorporar melhorias ou adição nos bens ou serviços de forma a torná-los mais competitivos onde a redução de custos assume o principal destaque na introdução deste tipo de inovação. Este tipo de inovação introduz melhorias que não alteram o modelo de negócio, ao contrário da inovação disruptiva, todavia são perceptíveis pelo mercado esperando gerar um impacto positivo nas empresas. Este é o modelo mais usual de inovação por apresentar um baixo risco.

O grau de novidade corresponde à abrangência da inovação que pode ser a nível da empresa, a nível nacional ou a nível mundial. O grau de novidade ao nível da empresa é somente a nível interno da empresa, já existindo esse tipo inovação noutras empresas ou instituições do mesmo país. Ao nível nacional é pressuposto que a empresa é a pioneira na utilização de um tipo de inovação desenvolvida noutra país, mas nova em território nacional em que a empresa está instalada. Ao nível mundial a inovação acontece quando os seus resultados são introduzidos de forma pioneira em todos os mercados a nível nacional e internacional, ou seja, é uma inovação totalmente nova que nunca foi praticada.

**Tabela 2. Classificação da inovação**

Dimensão	Tipo	Definição
<b>Natureza</b>	Produto	Introdução de um bem ou serviço novo ou significativamente aprimorado em relação às suas características ou usos pretendidos.
	Processo	Implementação de um método de produção ou entrega novo ou significativamente melhorado.
	Organizacional	Introdução de uma nova estratégia organizacional que, de algum modo, mudará as práticas de negócios de uma empresa.
	Marketing	Nova abordagem ao marketing-mix.
<b>Intensidade</b>	Disruptiva	Novas ideias que introduzem mudanças radicais nas características do custo ou desempenho e na criação ou transformação de um mercado
	Incremental	Concentra-se na redução de custos e na melhoria ou adição de recursos.

<b>Grau de Novidade</b>	Empresarial	Novidade restrita à empresa.
	Nacional	Novidade a nível to território nacional.
	Mundial	Novidade a nível global.

**Fonte:** Manual de Oslo (OCDE/EUOSTAT, 2018).

### **2.3. Políticas Publicas de Incentivos Financeiros às Empresas**

O financiamento público, através dos subsídios, tornou-se num dos instrumentos políticos mais significativos, em termos de apoio às empresas, com o objetivo de contribuir para a sustentabilidade e competitividade das mesmas. Os subsídios e outros incentivos ao investimento, desde que adequadamente geridos e direcionados são benéficos (Aghion et al, 2015). Segundo Arrow (1962), estes mecanismos de subsidiarização são essenciais no combate às falhas de mercado e às barreiras à inovação.

O apoio público às empresas é regra geral motivado pela presença de falhas de mercado que surgem nas atividades de geração de conhecimento e inovação. Desta forma, muitas vezes as empresas estabelecem parcerias com agências públicas e outras organizações que podem contribuir para colmatar ou atenuar as falhas de mercado e as barreiras à inovação (Dutta & Evrard, 1999). Fagerberg (2003), também argumenta que o Estado desempenha um papel medidor ao nível do combate às assimetrias do mercado e também ao nível da alavancagem da inovação nas organizações, nomeadamente através de programas de subsídios à inovação.

As principais falhas de mercado identificadas por Arrow (1972) são a apropriação imperfeita do conhecimento e as limitações de acesso aos mercados de capitais. A primeira falha de mercado depreendesse com o facto de a natureza do conhecimento ser intangível o que determina a não-rivalidade do bem e a não exclusão, o que permite a propagação livre do conhecimento, sem que os produtores sejam recompensados pela sua utilização. Isto leva a que algumas empresas não avancem com projetos inovadores, pois não irão usufruir de todos os benefícios associados ao elevado investimento. Os retornos sociais geralmente são superiores aos retornos privados, o que significa que os



benefícios para a organização sejam inferiores, comparativamente aos benefícios para a sociedade, leva a organização a não avançar com projetos de inovação (Madrid et al., 2009).

O acesso ao mercado de capitais é um grande entrave para levar a cabo um projeto de inovação, pois maioria das empresas têm dificuldades em obter a confiança destes mercados por grande parte destes projetos ser considerado de risco, devido à probabilidade de fracasso ou falta de rentabilidade temporária (Madrid et. al., 2009). A diferença entre a taxa de retorno privada e o custo do capital externo, contribuem para o aumento de assimetrias no mercado de capitais, uma vez que, é um fator que dificulta o acesso ao financiamento (Clausen, 2009).

Os recursos humanos e a falta de conhecimento e mão de obra qualificada também constituem barreiras à inovação (Dutta & Evrard, 1999). Daí que nos sistemas de incentivos está presente uma componente de formação de recursos humanos que maioria das vezes se converte numa majoração ao incentivo não reembolsável.

Todas as barreiras e falhas de mercado mencionadas contribuem e servem de fundamento para a intervenção governamental. Os principais entraves sentidos pelas empresas resultam do difícil acesso ao financiamento, a escassez de recursos humanos qualificados e da falta de informação ao nível tecnológico (Niazi, 2017). Desta forma, os programas de apoio à inovação são essenciais para capacitação das empresas para inovarem. Se uma empresa se torna inovadora e competitiva isso será refletido na economia nacional o que torna fundamental que os formuladores de políticas públicas auxiliem as atividades de inovação.

Há diversos estudos que aferem os efeitos dos subsídios públicos à inovação, nomeadamente o estudo de Bergstrom (2000) que examinou os efeitos sobre a produtividade total de subsídios de capital público aplicada a empresas na Suécia entre 1987 e 1993 e que constatou que o subsídio está correlacionado de forma positiva com o crescimento do valor acrescentado e que a produtividade das empresas parece aumentar no primeiro ano após a concessão do subsídio. Da mesma forma, Long & Summers (1991) afirmam que o investimento em máquinas e equipamentos apresenta uma influência positiva na produtividade.

A análise dos efeitos dos subsídios ao investimento sobre o volume de exportações também já foi estudada em mercados como o chinês e foi demonstrado por Girma et al. (2009) que a relação entre subsídios e exportações é positiva, dependendo, contudo, das características das empresas. Também López-Bazo & Motellón (2018) concluíram no seu estudo, centrado em empresas de diversas regiões espanholas, que as empresas inovadoras são mais tendentes para a exportação do que as não inovadoras, daí a importância ao estímulo à inovação através dos subsídios públicos.

Ao nível da relação entre o emprego, a inovação e os subsídios no estudo de Harrison et al. (2014) é possível concluir que a inovação é geradora de emprego. Também Koski & Pajarinen (2012) no seu estudo direcionado às empresas finlandesas, entre os anos de 2003 e 2008, encontram uma relação positiva entre todos os tipos de subsídios às empresas e o crescimento do emprego.

Assim, atendo às falhas de mercado e aos aspetos que contribuem para a ascensão económica das empresas e do país é fundamental que as políticas de incentivo levem em conta aquilo que o governo pode fazer para apoiar as organizações em termos de recursos financeiros e também na criação de infraestruturas de pesquisa, que são as principais parceiras das empresas em termos de informação retirada a partir da investigação (Fagerberg, 2003).

### **2.3.1. O Impacto dos Fundos da União Europeia nas Empresas**

Atendendo ao cenário europeu e ao facto de a UE conceder subvenções às regiões desfavorecidas dos Estados-Membros, para que sejam levados a cabo os programas de convergência, é interessante analisar as avaliações de impacto a nível microeconómico. O efeito causal dos subsídios públicos no investimento, emprego e atividade económica na UE tem sido ao longo de vários anos objeto de vários estudos.

Analisando o impacto do QFP 2007-2013 segundo Mouqué (2012) o apoio financeiro da UE é uma forma eficaz de aumentar o investimento, a produtividade e o emprego nas PME. Bachtrögler & Hammer (2018) concluem que, para o mesmo quadro

comunitário, em média as empresas que receberam apoio financeiro aumentam as contratações e o seu capital. Também Dvouletý et al. (2021) apresentam nas suas conclusões, retiradas da revisão de 30 estudos que abrangem 13 países da UE, que existe um efeito positivo do financiamento sobre a sobrevivência das empresas, o emprego e o volume de negócios.

Ao nível nacional existem alguns estudos que utilizam métodos de avaliação de programas que analisam o efeito das subvenções da UE nas empresas portuguesas. Bondonio et al. (2016) chegam a resultados que indicam que o co-financiamento por fundos estruturais da EU em Portugal no período de 2003 a 2006, altura em que se encontrava em execução o QCA III, contribuiu para melhorar a qualidade do emprego e aumentar a remuneração média por hora. Já na análise do QREN no período de 2007 a 2011, Santos (2019) utiliza uma amostra de 300 empresas, distinguidas entre empresas que receberam subsídio e empresas que não receberam subsídio, concluindo a existência de efeitos positivos para aquelas empresas que receberam os subsídios à inovação.

Quanto à aplicação dos subsídios destinados ao fundo FEDER, que é o que recebe maior dotação orçamental conforme está explicado no capítulo seguinte, através do estudo de Alexandre (2021) que faz uma descrição detalhada das características das empresas portuguesas que se candidataram ao FEDER no âmbito dos quadros comunitários QREN (2007-2013) e PT2020 (2014-2018), é possível concluir pelo impacto positivo do financiamento no investimento, emprego, exportações, valor acrescentado e produtividade das empresas.

## **CAPÍTULO 3. Incentivos ao Investimento Em Portugal**

Os sistemas de incentivos nas empresas constituem um dos principais instrumentos de políticas públicas de promoção da competitividade empresarial em Portugal. Como tal é importante contextualizar em que consiste o Sistema de Incentivos Inovação Produtiva bem qual a sua origem. Perante o enunciado, no presente capítulo, será estruturado o Acordo de Parceria Portugal 2020 e os instrumentos financeiros nomeadamente o SI Inovação Produtiva.

É de notar que desde que Portugal entrou para a UE e obtém financiamento europeu para conceder incentivos às empresas, os incentivos à inovação produtiva têm vindo a ser uma constante, já no anterior quadro comunitário QREN o sistema de incentivos inovação produtiva era implementado sobre a designação de SI Inovação.

Dado o domínio público dos fundos comunitários europeus e a sua gestão por parte de entidades públicas nacionais a informação constante deste capítulo terá como referência o enquadramento regulamentar comunitário e nacional, concretamente os documentos regentes da sua gestão e aplicação: Acordo de Parceria 2014-2020; Portaria n.º57-A/2015 (RECI); Decreto-Lei n.º159/2014; COMPETE2020.

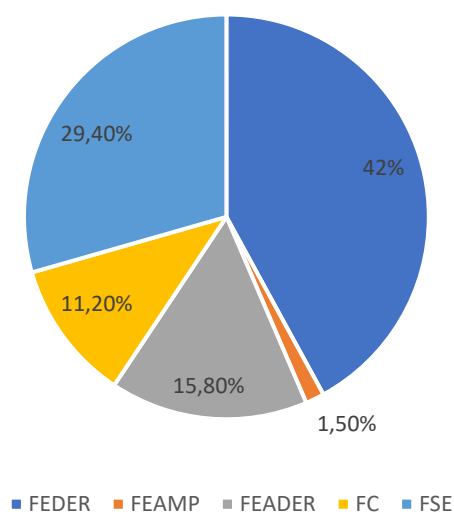
### **3.1. Fundos Europeus de Investimento (FEEI)**

De forma a concretizar os vetores de crescimento inteligente, sustentável e inclusivo da Estratégia Europa 2020 orientadores das ações quer a nível nacional que ao nível da EU, foram criados os Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEI). Os FEEI são constituídos pelo: Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), Fundo de Coesão (FC), Fundo Social Europeu (FSE), Fundo Europeu Agrícola para o Desenvolvimento Rural (FEADER) e o Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas (FEAMP).

Os FEEI contaram com um orçamento de 454 mil milhões de euros para o período compreendido entre 2014 e 2020 e desse valor 25 mil milhões de euros foram destinados

a Portugal. De acordo com a Figura 1 é possível verificar a distribuição orçamental por tido de fundo para o PT2020<sup>2</sup>.

**Gráfico 1.** Divisão do Orçamento PT2020 por Fundo Estrutural Europeu



Fonte: Elaboração Própria a partir do Acordo de Parceria 2014-2020

Cada um destes fundos tem objetivos distintos: O FEDER, que é o fundo com maior dotação orçamental e possui uma relevância expressa sobretudo no desenvolvimento e coesão económica e social na UE ,tem como objetivo atenuar as desigualdades e desequilíbrios entre regiões nomeadamente no que toca aos problemas ambientais, económicos e socais; o FSE assenta em medidas relacionadas com o capital humano europeu, apoiando projetos relacionados com o emprego; o FC financia projetos no setor dos transportes e matéria ambiental nos países em que o rendimento nacional bruto por habitante é menor do que 90% da média da EU; o FEADER contempla a resolução de problemas específicos presentes nas zonas rurais da UE; o FEAMP

---

<sup>2</sup> PT2020 é a designação do Acordo de Parceria entre a Comissão Europeia e Portugal para o período entre 2014 a 2020.

centrado na comunidade pesqueira visa ajudar os pescadores e a comunidade costeira a adotar práticas de pesca sustentável e a diversificar as suas economias.

Os fundos têm um papel importante e fundamental na criação de emprego e promoção do investimento, prevendo o crescimento económico competitivo, mas sustentável, definidos nos seus cinco domínios: investigação, inovação, gestão sustentável dos recursos naturais, apoio à economia de baixo carbono, tecnologias digitais, apoio às PME. Cada estado-membro tem liberdade de gestão dos fundos, durante a vigência do período do acordo de parceria, onde podem definir múltiplos programas de investimento para financiar diferentes regiões e projetos em determinados domínios.

### **3.2. Portugal 2020**

O Acordo de Parceria Portugal 2020, adotado em janeiro de 2014, entre Portugal e a Comissão Europeia, consagra os princípios da programação da Estratégia Europa 2020 que tem presente a política de desenvolvimento económico, ambiental, social e territorial que tem como objetivo estimular o crescimento e a criação de emprego na UE. O crescimento sustentável, inclusivo e saudável são os três pilares dos objetivos dos investimentos.

A estratégia Europa 2020 assenta num conjunto de metas e indicadores de resultado adaptados a cada parceiro europeu para que seja possível atingirem os objetivos definidos baseados nos três pilares acima identificados, consoante o investimento em rubricas como a educação, investigação, inovação, transição energética, criação de emprego e redução da pobreza. Posto isto, o programa PT2020 tem uma estrutura que assenta na prossecução dos objetivos estratégicas definidos na estratégia Europa 2020, que contemplam um conjunto de metas que devem ser alcançadas como: Entre 2,7 % e 3,3 % do PIB investido em I&D; Taxa de abandono escolar precoce de 10 % e pelo menos 40 % dos adultos (30-34 anos) com um diploma de ensino superior ou equiparado; Eficiência energética (ganho % no consumo de energia primária face a 2005) em 20 %; Energias renováveis no consumo de energia final em 31 %; Emissões de gases de efeito de estufa (variação % face a 2005 em emissões não CELE) em + 1 %; 75 % na taxa de

emprego (população 20-64 anos); 200 mil pessoas devem deixar de estar sujeitas ao risco de pobreza.

### **3.3. Programas Operacionais**

O Portugal 2020 é operacionalizado através de 16 Programas Operacionais (PO), através de quatro domínios temático – Competitividade e Internacionalização (POCI), Inclusão Social e Emprego (POISE), Capital Humano (POCH) e Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos (POSEUR). Complementado por sete Programas Operacionais Regionais (POR), que culmina cinco regiões do continente e as duas ilhas autónomas – para este estudo importa realçar o NORTE2020, CENTRO2020, LISBOA2020, ALENTEJO2020 e ALGARVE2020, pois as empresas que compõem a amostra serão de diversas regiões. Além destes 7 POs é ainda composto por três Programas de Desenvolvimento Rural, para as pescas e assuntos marítimos e ainda um programa de assistência técnica.

Os quatro PO temáticos têm disponível uma quantia de 11,89 mil milhões de Euros, sendo o POCI o maior programa operacional do PT2020 e ainda contando com a participação dos fundos comunitários FSE, FEDER e FC. O POCI tem como objetivos o desenvolvimento económico competitivo através do aumento das exportações, do emprego qualificado, investimento em I&D e inovação, visando capacitar as PME para atuarem nos mercados mundiais, reduzindo custos e tempo de transporte de mercadorias e também contribui para diligenciar uma administração pública mais moderna. Por fim, o POCI é gerido por uma autoridade de gestão denominada COMPETE2020, o que significa que o SI Inovação Produtiva e outros sistemas de incentivos contantes do objetivo de aumento da competitividade e internacionalização do tecido empresarial português estão também sob a alçada desta autoridade de gestão.

Os Programas Operacionais têm a competência da gestão da dotação orçamental atribuída a Portugal definida no Acordo Parceria e objetivo de financiar os projetos aprovados. É através destes Programas Operacionais que as entidades públicas

regem o orçamento e ditam as regras de acesso ao financiamento e conseqüentemente onde são dados a conhecer às empresas as condições de acesso aos incentivos.

### **3.4. SI Inovação Produtiva**

Mediante o Portugal 2020 foi criado o Sistema de Incentivos (SI) à inovação empresarial, que segundo o Art.20.º da Portaria n.º57-A/2015, tem como objetivo proporcionar a inovação (produto e processo) e reforçar os parâmetros de qualidade e eficiência no tecido empresarial, com base na produção de novos ou significativamente melhorados produtos e serviços, através do desenvolvimento de soluções inovadoras baseadas em I&D e na integração de novas tecnologias. Estes novos bens e serviços têm como características a internacionalização e a transacionabilidade e um elevado grau de incorporação a nível nacional. Intrinsecamente visa também reforçar a capacitação empresarial das empresas no desenvolvimento de bens e serviços, mediante o investimento em atividades de inovação e qualificação de forma que exista uma progressão na cadeia de valor das PME. O aumento da capacidade de gestão das empresas também está em destaque, pois os objetivos do presente sistema de incentivos contemplam metas a atingir no VAB e VN. Ao nível da estratégia de inovação a qualificação dos ativos é importante na medida em que contribui para a modernização das empresas e a internacionalização com a intenção de potenciar o desenvolvimento de atividades produtivas baseadas em conhecimento com a finalidade de aumentar o valor acrescentado bruto, que é um dos indicadores com maior peso na avaliação das metas dos projetos.

Em termos de inovação os critérios definidos e todas as especificações respeitam o que consta do Manual de Oslo, em termos de inovação de produto, processo, marketing, organizacional, com vista à melhoria significativa da produção atual através da transferência e aplicação de conhecimento ou a adoção de novos ou melhorados processos e métodos de fabrico, distribuição, logística e organizacionais contribuindo para a criação de emprego qualificado. As tipologias de projetos apoiados são projetos de investimento de natureza inovadora que visam o seu enquadramento numa ou mais das quatro tipologias seguidamente descritas:



- Criação de um novo estabelecimento;
- Aumento da capacidade de um estabelecimento já existente;
- Diversificação da produção de um estabelecimento – produção de novos produtos;
- Alteração fundamental do processo global de produção de um estabelecimento já existente.

Os projetos apoiados têm de cumprir os requisitos de inovação constantes do aviso de abertura do concurso e da legislação conexas. Projetos de mera modernização ou expansão assim como empresas com CAE representada por financeiras e de seguros, defesa, lotarias e outros jogos de aposta, não são elegíveis.

Além destes critérios para que uma PME seja elegível para o receber incentivos, são exigíveis também os seguintes critérios:

- Situação económico-financeira equilibrada, com um rácio de autonomia não inferior a 0,15;
- Terem concluído os projetos anteriormente aprovados, com exceção de projetos do regime contratual de investimento;
- Não ter encerrado nos dois anos que antecedem a data de candidatura ou que tenha planos de encerrar dois anos após a conclusão do projeto, a mesma atividade ou atividade semelhante dentro do Espaço Económico Europeu;
- Dispor de contabilidade organizada nos termos da legislação aplicável e declarar que não é uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação e não ter salários em atraso.

Caso a empresa cumpra estes requisitos a mesma pode submeter o seu projeto que será alvo de análise e avaliado através de uma série de indicadores que determinam o Mérito do Projeto (MP), consoante os domínios de avaliação previstos pela entidade de gestão e comissão de acompanhamento, através metodologias de cálculo definidas no Aviso de Abertura do concurso em específico passando pela análise e avaliação de quatro critérios:

- **Qualidade do projeto** - Critério que é avaliado através da coerência do projeto e do respetivo plano de investimentos. A vantagem competitiva da empresa que

apresenta o projeto também é avaliada consoante a sua natureza de modo a verificar os critérios de transacionabilidade e internacionalização dos bens e serviços. O grau de inovação e a sua amplitude também é avaliado, compreendendo a sua adequação ao mercado. São também alvo de avaliação o grau de novidade e difusão dos bens e serviços.

- **Impacto do projeto na competitividade da empresa** - Este critério é avaliado de acordo com a orientação lógica do negócio e a sua propensão no mercado internacional considerando a intensidade das exportações previstas em candidatura até ao final do projeto atendendo à qualificação desses mercados internacionais. O valor gerado pelo negócio na cadeia de valor da empresa e o seu nível de eficiência produtiva alterados pela adoção de inovação que sofisticam os processos de produção e gestão, são também alvo de avaliação neste critério.
- **Impacto na economia** - O projeto tem de contribuir para a conectividade da economia e ir de encontro aos objetivos definidos no POCI nos seus domínios temáticos. O projeto deve ainda proporcionar externalidades positivas, produtividade económica e eficiência da cadeia de valor. A criação de emprego qualificado é um dos indicadores alvo de avaliação no ano cruzeiro do projeto cujo é avaliado neste critério para determinar o mérito do projeto, mediante as projeções de contratação identificadas em candidatura e posteriormente identificadas no termo de aceitação.
- **Impacto na competitividade regional** - Neste critério é avaliada a forma como o projeto poderá contribuir para a estratégia regional e para a manutenção do processo de convergência. Como cada região apresenta necessidades diferentes a forma de avaliação destes critérios é ajustada numa lógica de escalas de valor.

O plano de investimentos do projeto onde estão descritas as aquisições que serão realizadas pela empresa, no âmbito do projeto, só serão consideradas elegíveis para apoio as que se encaixam nas seguintes designações:

- **Ativos corpóreos** - Desta rubrica fazem parte os custos de aquisição de equipamentos e máquinas, os equipamentos informáticos e software necessário e os custos diretamente relacionados com os equipamentos que são necessários à sua utilização plena.

- **Ativos incorpóreos** - Estes ativos estão relacionados com a transferência de tecnologia. A aquisição de patentes nacionais e internacionais, as licenças, o conhecimento técnico não configurado a patentes e o software standard ou especificamente desenvolvido para determinado fim, são parte integrante desta rubrica.
- **Outras despesas de investimento (com limite até 20% do total das despesas elegíveis)** - Esta rubrica contempla os encargos com os Técnicos Oficiais de Contas (TOC) e Revisores Oficiais de Contas (ROC), que dependendo do valor do investimento e do incentivo a atribuir são necessários para a certificação da despesa, até ao montante máximo de 5.000 Euros. Os planos de marketing, os estudos, as auditorias, os diagnósticos e projetos de engenharia e arquitetura associados aos projetos são também contemplados nesta rubrica.
- **Formação de Recursos Humanos** - Nesta rubrica estão implícitos os custos com o pessoal e despesas de deslocação, material e fornecimentos diretamente relacionados com o projeto e amortizações dos equipamentos. Os custos indiretos gerais atendendo ao número de horas em que os funcionários tiveram formação.

Segundo o RECI-Portaria 57-A/2015, 27/02/2015, esta tipologia de projetos tem um prazo máximo de execução de 24 meses a partir da data de candidatura, podendo ser prorrogados até 36 meses caso haja uma razão justificativa para tal. Esta tipologia de projetos têm uma taxa de incentivo reembolsável com base máxima de 35% podendo beneficiar de majorações até ao limite de 75%. Pela parte do incentivo reembolsável não são cobrados juros ou quaisquer tipos de encargos às empresas sendo de oito anos o prazo de reembolso, o período de carência é de dois anos e o período de reembolso são os remanescentes seis anos. Para candidaturas realizadas em 2015 e 2016 o incentivo não reembolsável pode ser de 50% do valor elegível do projeto ou de 60% para candidaturas submetidas a partir de 2017, nos casos em que as empresas ultrapassem em 25% os objetivos definidos para os três indicadores VAB, VN e Criação Líquida de Emprego Qualificado (CEQ).

O número total de projetos apoiados pelo PT2020 ascende a 27.490 mil, o SI Inovação é o sistema que recebe maior dotação de investimento e incentivo apoiando

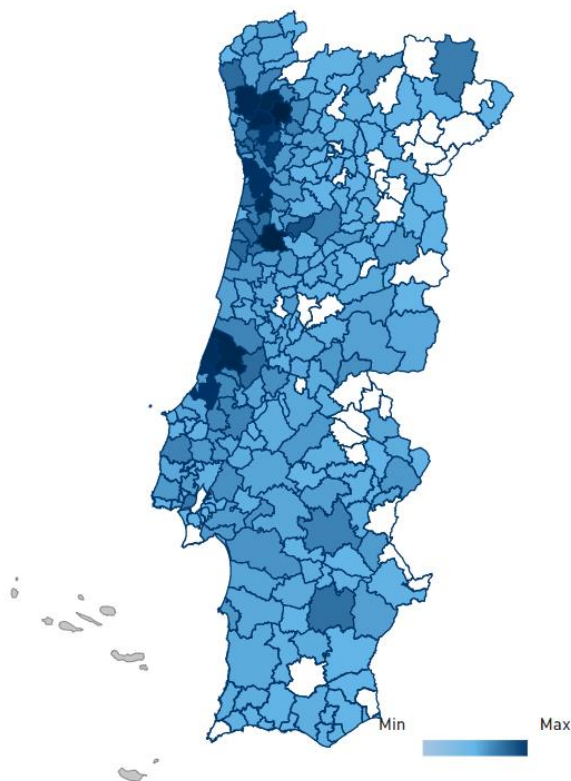
um total de 12.687 projetos de um universo de 27.490 mil projetos, conforme destaca a Tabela 3. O SI Inovação Produtiva, por sua vez, é o sistema de incentivos que dentro do SI Inovação, apoiou cerca de 4.013 projetos, sendo que o número de empresas apoiadas ronda as 3.320 mil empresas. O investimento da totalidade dos projetos ascende a 8.710.327.616 euros e o incentivo corresponde a 3.517.551.107 euros, conforme se observa na Tabela 3. Este é o sistema de incentivos que contempla um maior investimento e atribuição de incentivo. O PO Norte, conforme se observa na Figura 1, é a autoridade de gestão que regista maior número de empresas apoiadas cerca de 1.445 empresas e um total de 1.717 projetos apoiados em que o investimento total é, conforme a de 1.967.335.237 euros e o incentivo ascende a 766.568.084 euros.

**Tabela 3.** Sistemas de Incentivos

SISTEMA	TOTAL DE PROJETOS	PROJETOS APOIADOS	EMPRESAS APOIADAS	INVESTIMENTO €	INCENTIVO €
PT2020-Formação Autónoma	114	71	67	22.178.721	12.455.583
PT2020-SI I&DT	2.695	1.284	1.047	499.389.104	264.016.169
<b>PT2020-SI Inovação</b>	<b>12.687</b>	<b>5.527</b>	<b>4.604</b>	<b>9.247.114.870</b>	<b>3.849.475.350</b>
• <b>Inovação Produtiva</b>	<b>8.842</b>	<b>4.013</b>	<b>3.330</b>	<b>8.720.327.616</b>	<b>3.517.551.107</b>
• Inovação Produtiva COVID-19	1.347	698	697	384.046.337	245.427.278
• Empreendedorismo	674	175	175	133.066.730	79.315.024
• Vales	1.824	641	640	9.674.188	7.181.941
PT2020-SI Qualificação	11.596	5.349	4.853	742.096.353	229.595.481
PT2020-SIAC	45	8	8	5.259.102	3.629.941
REPOR- Reposição da Atividade Económica	353	353	353	191.279.833	103.539.151
<b>TOTAL</b>	<b>27.490</b>	<b>12.592</b>	<b>9.367</b>	<b>10.707.317.982</b>	<b>4.462.711.675</b>

Fonte: Elaboração Própria através de dados do IAPMEI.

**Figura 1.** Distribuição do PT2020-SI Inovação Produtiva pelas empresas no território português



Fonte: <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Incentivos-Financiamento/Sistemas-de-Incentivos.aspx> (acedido em 28/01/2023)

### **3.5. Circuito de um projeto e circuito de pagamento do PT2020**

Nesta fase pretende-se apresentar de uma forma simplificada o ciclo de um projeto conforme o enunciado no Regulamento Especifico do Domínio da Competitividade e Internacionalização – Portaria n.º57-A/2015, nos avisos de abertura do SI Inovação Produtiva, no Guia Constituição e Organização do Processo da Operação/Projeto (COMPETE2020, 2021) e no Guia de apoio ao preenchimento Formulário de Pedido de Pagamento (COMPETE2020, 2020) desde a sua candidatura até ao encerramento do projeto, de forma a clarificar algumas terminologias presentes nos próximos capítulos conforme é visível na Figura 2.

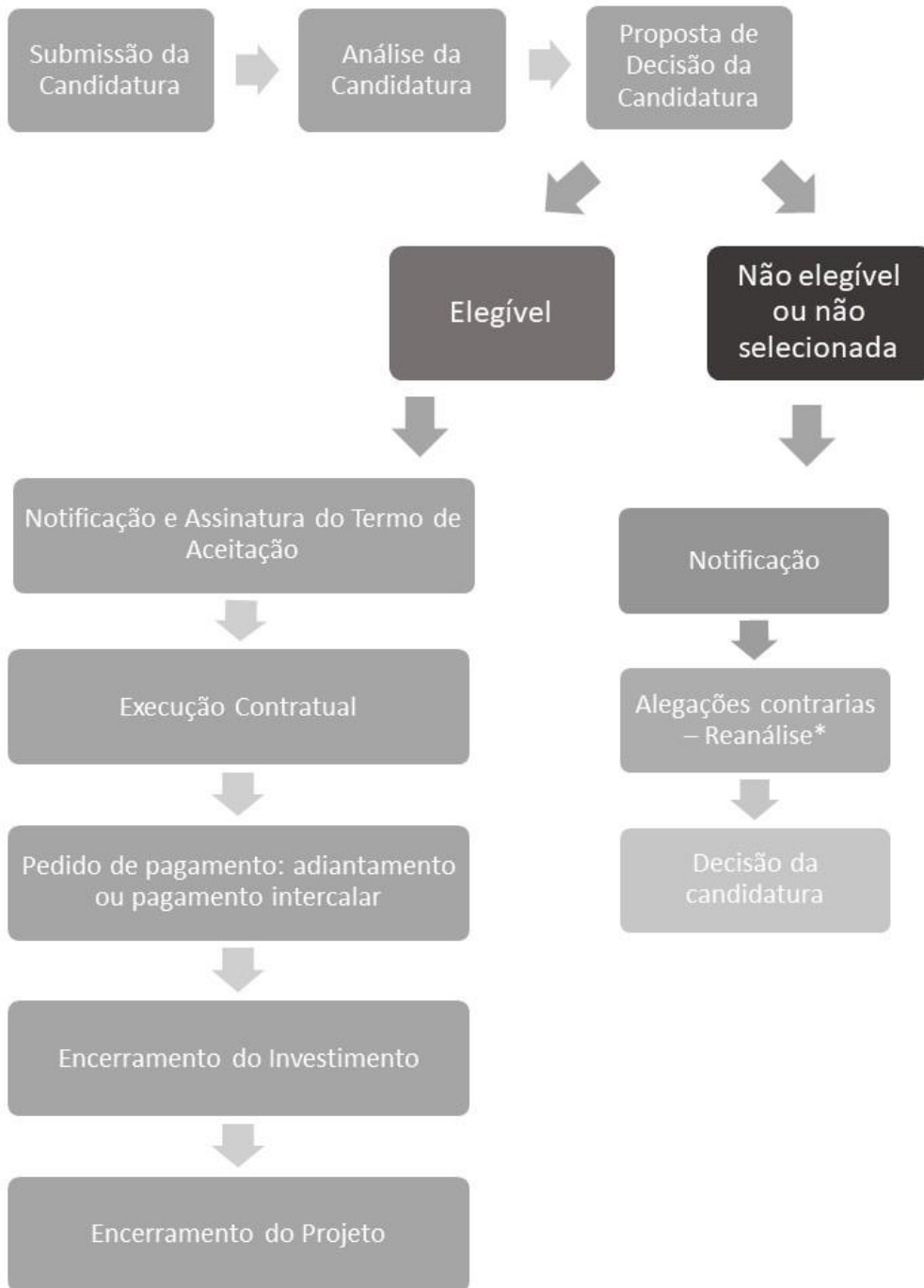
Na presente dissertação será abordada sobretudo a questão da execução dos projetos, nomeadamente em termos de pedidos de pagamento e encerramento do

projeto, que atendendo à figura abaixo é possível verificar que são as etapas mais importantes conducentes à realização e conclusão do projeto.

Ao nível dos pedidos de pagamento importa esclarecer que as empresas podem fazer diferentes pedidos como: pedidos de pagamento, alterações de dados da empresa, calendarizações, reconfigurações do investimento, etc. Quando chega a fase do pedido de pagamento final, que faz parte do encerramento do investimento, é feita a verificação física do projeto, a verificação financeira final e a avaliação dos objetivos propostos em candidatura.

Quanto ao encerramento do projeto, o mesmo contempla a avaliação das metas fixadas no termo de aceitação e é feito no ano cruzeiro do projeto (2 anos após a última fatura - 2 anos após a conclusão física e financeira), são também verificadas algumas condicionantes que tenham ficado pendentes no encerramento do investimento.

**Figura 2.** Circuito de um Projeto



\*Esta fase só se concretiza caso a empresa pretenda reclamar da decisão de não elegibilidade/não seleção do projeto.

Fonte: Elaboração Própria.

## **CAPÍTULO 4. Dados e metodologia**

### **4.1. Objetivos**

A presente investigação procura compreender quais os impactos e as perceções da execução de projetos do SI Inovação Produtiva e quais os aspetos críticos que devem ser melhorados em programas do mesmo género no futuro. Ou seja, o objetivo geral do presente estudo passa por caracterizar o impacto do SI Inovação Produtiva nas empresas atendo às suas perceções e também aferir as perceções das chefias responsáveis pela gestão de projetos e incentivos do IAPMEI, organismo beneficiário intermedio e responsável pela execução desta tipologia de incentivos.

Por forma a responder ao objetivo mencionado, serão descritos e justificados os procedimentos e instrumentos de recolha de dados utilizados nesta investigação.

### **4.2. Dados: fonte e amostra**

De forma a dar resposta às questões de investigação formuladas e serem concretizados os objetivos propostos na investigação, a definição das estratégias metodológicas, por parte do investigador, para a seleção da amostra e obtenção dos dados deve ser sustentada tendo em conta as restrições e possibilidades da concretização de tais objetivos (Estabrokkks et. Al., 1994).

Portanto, a metodologia da presente investigação é de natureza qualitativa, uma vez que, é um método baseado em pequenas amostras que proporciona perceções e compreensões do contexto do problema (Malhotra, 2004). Este tipo de pesquisa é utilizado quando se pretende obter uma ampla compreensão do fenómeno em estudo e o objetivo é descrever ou interpretar, mais do que o avaliar o fenómeno (Freixo, 2011). É por natureza subjetiva, pois envolve o exame e reflexão de perceções de forma a compreender a realidade tal como ela se apresenta, através de opiniões, crenças, hábitos, valores e atitudes dos respondentes (Pardal & Lopes, 2011). O pressuposto



deste tipo de investigação é compreender os problemas tendo em conta a perspetiva dos indivíduos (Gerhardt & Silveira, 2009).

Atendendo ao supramencionado e dado que a escolha do tipo de abordagem deve ser feita de acordo com a natureza estudada, a metodologia que se revela mais apropriada para a presente investigação é a qualitativa. Pois trata-se de um tópico de estudo pouco investigado em Portugal existindo uma carência de dados levando à escolha de um estudo de natureza exploratória.

Tendo presente os objetivos propostos no que toca à composição da amostra, foi solicitado junto do IAPMEI, que é o organismo intermédio responsável pela gestão de projetos e SI Inovação Produtiva, a 21/09/2022 uma listagem de projetos SI Inovação Produtiva já encerrados (com avaliação de metas), sendo possível a identificação do CAE, o estatuto PME, o ano de constituição, a localização, o investimento realizado, o incentivo, a percentagem de isenção, o tipo de candidatura, o tipo de inovação e a data de início e de encerramento do projeto. A decisão de ser solicitado junto do IAPMEI a listagem mencionada pesou o facto do acesso à informação e o contacto de forma direta com as empresas serem facilitados, em virtude da ligação laboral existente entre a autora desta dissertação e o instituto.

De forma a selecionar a amostra final aplicaram-se três critérios com a finalidade de assegurar que o grupo de empresas alvo de estudo apresentassem características semelhantes para uma possível comparação. Os critérios selecionados foram:

1. **Estatuto PME** – empresas com o estatuto de média e pequena dimensão de forma a possibilitar a comparação entre as mesmas dado que apresentam a mesma estrutura em termos de pessoal ao serviço e vendas, contemplando também as mudanças de estatuto.
2. **Valor do incentivo** – incentivo superior a 120.000 mil euros, com a finalidade de delimitar impactos financeiros para as empresas.
3. **Datas de início do projeto e encerramento do projeto** – empresas cujo início do projeto se deu entre 2015 e 2017 e o encerramento do projeto aconteceu entre 2018 e 2021, com o objetivo de obter dados credíveis desde o início do

financiamento até à avaliação das metas e respetivo apuramento do prémio final (isenção).

Após a aplicação dos três critérios acima enunciados, de um universo de 180 projetos encerrados pelo IAPMEI obteve-se uma amostra mais reduzida com cerca de 38 empresas.

O primeiro contacto com as empresas foi efetuado via e-mail para dar a conhecer o âmbito da investigação e o interesse que a mesma poderia ter para as empresas e ainda o qual o objetivo da entrevista a realizar. No mesmo e-mail foi solicitado que a pessoa a ser entrevistada deveria ser o responsável do projeto, por se considerar que é a pessoa mais informada e capaz de responder às questões da entrevista. Após este primeiro contacto com as 38 empresas apenas 6 manifestaram que estavam disponíveis para participar no estudo e realizar a entrevistas, respondendo apenas duas ao e-mail e as restantes mediante reforço da solicitação para participação via telefónica. Cerca de 4 empresas responderam ao e-mail referindo que o responsável do projeto já não se encontrava a exercer funções na empresa e por parte das restantes empresas não houve resposta, mesmo enviando um segundo e-mail. A dificuldade em conseguir a participação destas empresas reside no facto de, além dos responsáveis dos projetos já não trabalharem nas empresas, os sócios/gerentes não estarem à vontade para responder a questões por não terem conhecimento vincado do SI Inovação Produtiva e daquilo que efetivamente foi implementado na empresa alocado ao projeto. Saliencia-se a grande dificuldade em conseguir que as empresas participassem neste estudo, mesmo estabelecendo contacto direto com as mesmas.

Na Tabela 5 é possível visualizar a caracterização das empresas que participaram neste estudo. O estatuto PME refletido em algumas empresas contempla dois estatutos o que significa que durante a execução do projeto a empresa mudou de estatuto, devido ao seu crescimento natural.

**Tabela 4.** Caracterização das Empresas

	<b>Empresa A</b>	<b>Empresa B</b>	<b>Empresa C</b>
<b>Localização</b>	Famalicão	Guimarães	Coimbra
<b>Ano de Constituição</b>	1977	2007	2006
<b>Estatuto PME</b>	Média	Micro>Pequena	Pequena>Média
<b>CAE</b>	13301- Branqueamento e tingimento	22220- Embalagens de Plástico	14190-Confeção de outros artigos e acessórios de vestuário
<b>Investimento (euros)</b>	4.809.879,66	210.156,00	967.658,69
<b>Incentivo (euros)</b>	2.885.927,80	126.093,60	677.361,08
<b>% de Isenção<sup>3</sup></b>	50%	50%	50%
<b>Tipologia da Candidatura</b>	Criação de um novo estabelecimento	Criação de um novo estabelecimento	Criação de um novo estabelecimento
<b>Tipo de Inovação</b>	Processo, Produto, Organizacional e Marketing	Processo Organizacional e	Produto

Fonte: Elaboração Própria a partir de dados do IAPMEI.

	<b>Empresa D</b>	<b>Empresa E</b>	<b>Empresa F</b>
<b>Localização</b>	Guimarães	Monção	Vila Real
<b>Ano de Constituição</b>	1997	2011	2003
<b>Estatuto PME</b>	Média	Média	Média

<sup>3</sup> A percentagem (%) de isenção refere-se ao prémio final atribuído às empresas que conseguem superar as metas em 125%, ou seja, é o incentivo não reembolsável.

<b>CAE</b>	28992 – Fabricação de outras máquinas diversas para uso específico	25920 – Fabricação de embalagens metálicas ligeiras	23120-Moldagem e transformação de vidro plano
<b>Investimento (euros)</b>	3.026.398,08	2.442.593,84	1.881.994,00
<b>Incentivo (euros)</b>	1.513.199,04	1.192.553,56	1.317.395,80
<b>% de Isenção</b>	50%	20%	50%
<b>Tipologia da Candidatura</b>	Aumento da capacidade de um estabelecimento já existente e Criação de um novo estabelecimento	Criação de um novo estabelecimento	Aumento da capacidade de um estabelecimento já existente
<b>Tipo de Inovação</b>	Produto e Processo	Organizacional, Produto e Processo	Produto, marketing e processo

Fonte: Elaboração Própria a partir de dados do IAPMEI.

### 4.3. Instrumento de Recolha de Dados

A técnica utilizada com base na metodologia de pesquisa qualitativa na presente dissertação foi a entrevista semiestruturada. A entrevista semiestruturada é caracterizada por oferecer uma maior flexibilização ao investigador, uma vez que, permite ao investigador ao longo da entrevista desenvolver questões que previamente não estavam definidas com a finalidade de obter informação mais precisa sobre o tema (Gill et. al., 2008).

Este tipo de método permite fazer um conjunto de questões pertinentes, atendendo ao estudo que se pretende efetuar e tem como propósito explorar experiências, motivações e opiniões dos intervenientes designados previamente. Por tudo isto apresenta inúmeras vantagens que são identificadas no desenvolvimento de estudos de Adams (2015), como por exemplo: permite a recolha de informação

diversificada onde é possível captar a expressão corporal do entrevistado; é possível ajustar ao longo da entrevista as questões; permite uma maior profundidade na tipologia de perguntas, o que possibilita um acesso privilegiado à informação; as questões por serem formuladas com base nos objetivos do estudo permitem que sejam realizadas de forma aberta ao entrevistado.

As entrevistas semiestruturadas devem respeitar um conjunto de fases, de forma a serem bem executadas. Segundo Qu e Dumay (2011), são cinco as fases que devem ser seguidas ao longo do processo de estruturação das entrevistas: identificar quais são os requisitos necessários para a aplicação das entrevistas; implementar o conhecimento previamente adquirido sobre o tema em estudo; formular um guião de orientação da entrevista; executar um teste piloto ao guião; apresentar de forma completa o guião final da entrevista.

Atendendo ao mencionado anteriormente, nesta dissertação, procurou-se cumprir o descrito. Além dos fatores identificados anteriormente é necessário acautelar a orientação das entrevistas como a via pela qual a entrevista é realizada. As entrevistas foram realizadas via telefónica e via online, por considerar que são uma forma mais simples e precisa de obter e gravar a informação transmitida.

A realização das entrevistas teve como objetivo a recolha de dados e posterior identificação da perceção das empresas sobre o impacto do SI Inovação Produtiva e quais os desafios que as empresas enfrentaram na execução dos projetos desta tipologia, com o objetivo de identificar quais os pontos críticos a melhorar em futura aplicação deste tipo de programas de incentivo às empresas. A realização das entrevistas às chefias responsáveis pela gestão de projetos, incentivos e execução das metas do IAPMEI e demais funções inerentes visa contemplar a visão do lado do organismo intermédio responsável pela boa execução dos fundos europeus. Para a realização das entrevistas foi elaborado um guião, conforme consta dos anexos a este estudo, organizado consoante os dois tópicos acima mencionados.

Portanto, de forma a implementar as entrevistas as mesmas foram realizadas de acordo com as características apresentadas na Tabela 6 e 7.

**Tabela 5.** Características das Entrevistas Empresas

<b>Empresa</b>	<b>Cargo do Entrevistado</b>	<b>Formato da Entrevista</b>
<b>A</b>	Sócio-Gerente	Telefone
<b>B</b>	Sócio-Gerente	Online-Zoom
<b>C</b>	Responsável pelo Projeto – Consultor	Online–Teams
<b>D</b>	Responsável pelo Projeto – Técnico Financeiro da Empresa	Online-Zoom
<b>E</b>	Responsável pelo Projeto – Consultor	Online-Zoom
<b>F</b>	Responsável pelo Projeto - Consultor	Online-Zoom

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 6.** Características das Entrevistas Responsáveis pela gestão dos Incentivos IAPMEI

<b>Responsável</b>	<b>Cargo do Entrevistado</b>	<b>Formato da Entrevista</b>
<b>A</b>	Chefia	Online-Teams
<b>B</b>	Chefia	Online-Teams

Fonte: Elaboração Própria

As questões constantes do guião da entrevista foram elaboradas com o intuito de recolher informação capaz de contribuir na resposta aos tópicos apresentados nas questões de investigação da presente dissertação. Como tal, as questões foram organizadas de forma que correspondessem a um objetivo de forma a verificar as perceções e os desafios dos projetos.

As entrevistas foram gravadas e as partes principais foram transcritas com a finalidade de conseguir realizar uma análise mais próxima e fiável daquilo que foi transmitido pelos entrevistados.

#### 4.4. Análise de Dados

Depois de recolhidos os dados é necessário tratar a informação com base na análise da mesma. Para tratar a informação deve-se escolher uma técnica de análise a implementar, que neste caso foi a análise de conteúdo. É uma tipologia que se caracteriza por analisar a informação recolhida, no caso em concreto através da análise documental e das entrevistas (Silva & Fossá, 2015). A análise de conteúdo teve a sua origem das metodologias quantitativas, contudo a sua evolução histórica explicita o seu desenvolvimento como instrumento de comunicação e análise, com uma característica particular que a torna diferenciada que é a presença de processos técnicos de validação (Minayo, 2000; Capelle; Melo E Gonçalves, 2003).

O método de análise de conteúdo pode ser dividido em três fases distintas, por ordem cronológica, de acordo com Silva e Fossá (2013): a pré-análise; a exploração do material e o tratamento dos resultados. A pré-análise é o momento em que se definem os indicadores para interpretar as informações recolhidas, onde se efetua a leitura dos documentos recolhidos e das entrevistas transcritas. A segunda fase, consiste na gestão das decisões tomadas na primeira fase através da codificação e classificação dos temas. Ou seja, é nesta fase que se identificam as palavras-chave para o estudo e conseqüentemente é possível efetuar a categorização dos temas das questões. A última fase, contempla uma análise comparativa da informação recolhida onde o analista possui resultados com significância para poder propor inferências e interpretações acerca dos objetivos previstos ou sobre outras descobertas que não eram esperadas (Silva e Fossá, 2013; Bardin, 1997). Estas fases são possíveis de identificar ao longo deste estudo em que: a primeira fase se efetua através da definição dos documentos a analisar, da estruturação do guião da entrevista e da transcrição das entrevistas para Word; a segunda fase, no planeamento do conteúdo que atende às semelhanças de significados num conjunto de fases; a terceira fase, onde as ideias chave foram estabelecidas com base numa análise de comparação da informação, nos objetivos da investigação e na revisão bibliográfica (Silva & Fossá, 2015).

Uma vez que a metodologia escolhida foi o estudo de caso múltiplos e a população é pequena e pretende-se uma comparação entre os casos é possível

identificar na literatura uma abordagem metodológica denominada QCA- *Qualitative Comparative Analysis*, que possibilita através da causalidade explicar a relação entre os resultados e as condições (Schneider & Wagemann, 2010). Esta abordagem contempla técnicas quantitativas, no que toca ao uso de técnicas de análise de variáveis identificadas através dos dados. Analisando a literatura sobre a QCA entendeu-se que seria uma ferramenta relevante a implementar nesta dissertação, tendo em conta que a análise dos dados da investigação pressupôs recolher e reunir informação detalhada dos casos estudados de forma a possibilitar a maximização da informação (Rihoux & Lobe, 2009).

Assim, é possível assumir que esta técnica privilegia a análise de casos mediante uma abordagem de pesquisa assente em evidências e ideias. Através da análise de alguns estudos é possível afirmar que é exequível estabelecer ligações de forma comparativa entre as condições e os resultados.



## **CAPÍTULO 5. Resultados e Discussão**

### **5.1. Apresentação e Discussão dos Resultados Obtidos – Empresas**

Seguindo a estrutura do guião da entrevista às empresas, os dados serão organizados de acordo com o mesmo. Após a caracterização das empresas feita no capítulo passado mediante a listagem que se obteve do IAPMEI, inicia-se este capítulo com o impacto do SI Inovação Produtiva nas Empresas, seguidamente será abordada a questão sobre o alcance das metas que as empresas têm de superar para ter acesso à isenção de reembolso, o circuito de pagamento, a consolo do cliente (Balcão dos Fundos) e o acompanhamento do projeto por parte do IAPMEI.

#### **➤ Perceção das Empresas sobre o Impacto do SI Inovação Produtiva**

Os seis responsáveis pelos projetos nas empresas em estudo foram questionados na questão 1 se “Caso a empresa não tivesse beneficiado do SI Inovação Produtiva o projeto ter-se-ia desenvolvido? Se sim, como? Se não, porquê?”.

As empresas A, B, C e D apesar de expressarem que o projeto ter-se-ia desenvolvido realçaram o facto de que não o teriam feito a custo prazo, mas a medio/longo prazo:

1. Empresa A: “Sim, mas teria feito por um período mais longo de tempo, dividido em várias fases, mas ter-se-ia desenvolvido, apesar de se mais difícil.”
2. Empresa B: “A data possivelmente sim. O projeto foi muito importante, foi uma alavanca fundamental. Se não tivesse aprovado no Portugal2020 se calhar teríamos feito na mesma, mas não no timing que queríamos.”
3. Empresa C: “Sim, tinha-se desenvolvido a empresa teria avançado, não a curto prazo, mas talvez a médio ou longo prazo.”
4. Empresa D: “Possivelmente sim, mas recorrendo a outras fontes de financiamento e claro num horizonte de tempo mais alargado e possivelmente ainda hoje estaria no arranque.”

Já as empresas que compõe o segundo grupo que responderam que o projeto não ter-se-ia desenvolvido, justificando que:

1. Empresa E: “Não porque a empresa não teria meios financeiros para a aquisição de tantos e tão caros equipamentos.”
2. Empresa F: “Não porque os custos são muito elevados e não teria meios ao nível da tesouraria para fazer os investimentos”

A partir da análise das respostas é possível verificar que quatro das seis empresas teriam avançado com o desenvolvimento dos projetos, caso não tivessem beneficiado do SI Inovação Produtiva, apesar de referirem que o fariam no longo prazo e não no curto prazo como o incentivo permitiu. As Empresas E e F apontaram como fatores de limitação os custos elevados dos equipamentos produtivos e as dificuldades ao nível de tesouraria.

Todas as empresas realçaram a importância que o SI Inovação Produtiva teve no desenvolvimento das empresas e foi até expresso pela Empresa B que “(...) antes do projeto não eramos nada e hoje já temos três instalações e aumentamos muito o número de funcionários, o projeto foi mesmo muito importante porque com os investimentos permitiu aumentar o volume de negócios em 80%.”

Relativamente à questão 2: “Todos os investimentos propostos em candidatura foram executados? Se não, porquê?”, foi possível identificar que à exceção das Empresas A, B, C, D e F, apenas a Empresa E não realizou a aquisição de um equipamento, por já “(...) não se encontrar na estratégia da empresa por isso a taxa de execução do projeto foi de 85%”. A Empresa C expõe que “(...) apesar de ter conseguido a execução plena de todos os investimentos houve algumas alterações ao investimento em candidatura foram considerados alguns equipamentos que entre o tempo de análise e decisão do projeto saíram outros tecnologicamente mais viáveis para as empresas, tendo optado por fazer uma reconfiguração do investimento.”

Da análise destas duas questões é possível concluir que o SI Inovação Produtiva teve um impacto significativo para as empresas em causa e que permitiu que os investimentos fossem realizados no curto prazo de forma mais célere e contribui para o crescimento das empresas. É também possível aferir, que à exceção da Empresa E as

restantes empresas aproveitaram o financiamento total que lhes foi conferindo tendo cinco das seis empresas executado a totalidade dos investimentos, ou seja, apresentaram despesa elegível certificada que foi de encontro ao investimento proposto em sede de candidatura. Conforme é explicado na literatura estas empresas por norma encontram grandes entraves no mercado de capitais para levar a cabo projetos de inovação, pelo risco que acarretam. Daí que estes subsídios desempenhem um papel fundamental para as empresas, pois permitem-lhes no curto prazo fazerem os investimentos que devido às falhas de mercado só seriam possíveis realizar a longo prazo.

➤ **Perceção das Empresas acerca das metas a alcançar no ano Cruzeiro dos projetos**

Os responsáveis dos seis projetos quando questionados na questão 3 “Para atingir os valores dos indicadores propostos no termo de aceitação, houve alguma dificuldade por parte da empresa? Se sim, em quais indicadores teve maior dificuldade e porquê?”, apresentaram respostas divergentes. Para a questão 4 “As metas a alcançar são adequadas?” que afere se as empresas concordam com o modo como as metas são avaliadas, as respostas também não são unânimes. Como tal, irá ser analisado individualmente cada resposta obtida para resultados mais detalhados.

A Empresa A relativamente à questão 3 apesar de ter superado as metas manifestou que “Conseguimos superar as metas, contudo registamos uma dificuldade para atingir o VAB e as vendas, pois o ano cruzeiro do projeto foi 2020, que ficou marcado pela pandemia ao nível das exportações. A mesma empresa até afirmou que “(...) ficamos a pensar em pedir um adiantamento para o ano 2021, mas ainda bem que não o fizemos porque ainda foi pior.”. Quanto à questão 4 a empresa refere que acha justa a avaliação e que a mesma foi definida previamente pela empresa e aceite pelo IAPMEI a firmam que “(...) sabiam que não iam ter dificuldade desde a conjuntura funciona-se.”. Contudo acrescentam que a isenção deveria ser em função do mérito e do grau de cumprimento que deveria ser estipulado em forma de intervalo, dando o

exemplo que “(...) uma empresa que tem um grau de cumprimento de 1000% não deveria ter a mesma isenção que uma que alcance os 125%.”

O sócio-gerente da Empresa B referiu que a empresa não teve nenhuma dificuldade em nenhum dos indicadores e relativamente à questão 4 referiu que “Há fatores exógenos que podem influenciar bastante o cumprimento das metas, como a guerra e a inflação, que à data não tivemos e por isso seria mais benéfico que os valores a atingir fossem definidos em forma de intervalo de forma a acautelar esses fatores exógenos (...)”.

A Empresa C referiu que apesar de terem sido alcançadas todos os indicadores, “Aquele em que tivemos maior dificuldade foi a criação de postos de trabalho qualificados, porque não encontrava pessoas qualificadas para a área produtiva que pretendíamos na nossa região”. O mesmo refere a Empresa F, contudo argumenta que “(...) o problema foi em conseguir reter as pessoas qualificadas”. Quanto à questão 4 tanto a resposta da Empresa C como da Empresa F coincide com a da Empresa A e B, na medida em que os valores a atingir deveriam ser propostos em forma de intervalo. Outros motivos apontados são “(...) as empresas muitas vezes não têm noção do que o investimento lhes vai proporcionar e às vezes ficam aquém e outras vezes superam e por essa razão deveria ser em forma de intervalo.” (empresa C) e “(...) as empresas já se esforçam tanto para atingir os 100%, não faz sentido ter de superar em 125%” (empresa F).

Já a Empresa D refere que apenas conseguiu alcançar as metas porque conseguiu alterar o ano de avaliação das metas de 2021 para 2019, pois com a pandemia viu todos os indicadores serem muito afetados, mas revela que “(...) a criação dos postos de trabalho qualificados foi o indicador mais difícil de alcançar, porque devido à pandemia houve uma reestruturação de recursos humanos”, o que vai de encontro à resposta da Empresa C e F. Relativamente à questão 4 a empresa referiu que havendo a possibilidade de pedir a alteração das metas devido a fatores exógenos, o que apenas foi permitido pela pandemia, que afetem muito as empresa acha adequado, contudo “são valores muito exigentes e quando não há a possibilidade de pedir alteração das metas, porque de facto ao longo de todos os quadros comunitários esta foi a primeira

vez que foi concedida a oportunidade, deveria de existir outra forma para avaliar as metas porque as empresas não sabem aquilo que lhes vai acontecer”.

A Empresa E revela que não conseguiu atingir as metas definidas e que foi muito crítico para a empresas pois estava à espera de receber os 50% de isenção de reembolso, os indicadores que tiveram maior dificuldade de alcançar foram o VAB e as vendas, tendo expresso que “(...) as vendas conseguirmos até ultrapassar porquinho o definido, mas o VAB ficamos aquém, antecipamos este cenário e então esforçamo-nos para contratar mais 5 postos de trabalho qualificados que aqueles que estavam previstos, mas mesmo assim não chegou para conseguir a isenção que queríamos(...). Antecipando a questão 4 esta empresa concluiu o mesmo que as Empresas A, B e C dizendo que os valores deveriam ser propostos em forma de intervalo, para atingir determinada percentagem de isenção.

Assim, atendendo às respostas acima analisadas é possível concluir que de facto para três das seis empresas os postos de trabalho qualificados foram um indicador crítico de alcançar. Considerando a resposta da Empresa C, a dificuldade pode residir por a empresa se inserir na região centro do país e a contratação de trabalhadores para o setor têxtil ser difícil. À semelhança a Empresa F, explicita que a dificuldade passa por conseguir reter os trabalhadores qualificados, isto pode ser justificado por a empresa operar numa região do interior de Portugal menos propícia à retenção de pessoas qualificadas. Já a Empresa D, atendendo a que o encerramento do projeto estava previsto para o final de 2021, aponta a reestruturação dos recursos humanos em virtude da pandemia como a principal dificuldade na constatação de qualificados, de facto pode ser explicado pelo abrandamento da economia a nível mundial e conseqüente retração dos mercados. As Empresas A e E que manifestaram que a maior dificuldade residiu no VAB e nas vendas, pode ser explicada por serem empresas com maioria da sua atividade exportadora (atendendo ao CAE) e por terem feito um investimento considerável comparando com as restantes empresas, o que implica que as metas a atingir também sejam mais ambiciosas.

➤ **Perceção das Empresas acerca do circuito dos projetos (pagamentos e encerramento)**

Relativamente à questão 5: “O tempo entre a submissão do pedido de pagamento e a análise/decisão do mesmo é adequado? Se não, porquê? Que consequências traz?”, foi observado, que as respostas são todas unânimes e todas identificam a mesma consequência. Todas as empresas expressaram que o tempo entre a submissão dos pedidos de pagamento e o recebimento dos mesmos é demasiado longo e que “cria enormes constrangimentos ao nível da tesouraria das empresas” (Empresa A) ou “põe em causa a tesouraria das empresas” (Empresa B). Justificando ainda que “põe em causa o pagamento dos vencimentos aos funcionários” (Empresa E), “os investimentos têm de ser feitos no prazo estipulado e depois estamos meses há espera de receber o que foi gasto nos investimentos” (Empresa C). A empresa A, C, D e F concluem ainda que o pior é o tempo que o IAPMEI demora para encerrar os projetos expondo que “(...) o que leva mais tempo é o encerramento” (Empresa A), “(...) nos encerramentos nem se fala do tempo de demora (...)” (Empresa C), “(...) o encerramento foi o que mais demorou e foi preciso insistir(...)” (Empresa F) e “ (...) o problema maior é o tempo de espera pelo encerramento dos projetos que é muito longo e esperamos muito para o efetivar. Neste caso, uma vez que, implica o perdão de parte da dívida dificulta muito a tesouraria da empresa porque possivelmente a empresa está a reembolsar valores que não teria de reembolsar e cria muitos constrangimentos para a empresa.” (Empresa D).

No que diz respeito à pergunta 6 “Atendendo à questão anterior, caso tenha respondido “não”, acha que o IAPMEI deveria notificar as empresas da impossibilidade de cumprimento?”, também todas as respostas foram unânimes e todas as empresas responderam que efetivamente deveria de haver uma notificação sobre a impossibilidade de cumprimento. A opinião de todas as empresas é de que de facto deveria de existir essa notificação, argumentando a Empresa E “por parte do IAPMEI não há prazos para nada e depois para as empresas há prazos para tudo, não havendo muitas vezes flexibilidade por parte dos técnicos para conceder mais tempo às empresas para responder a esclarecimentos”. A Empresa C vai mais longe e identifica que “em vez de as empresas andarem sempre a ligar para saber o ponto de situação, deveria de existir uma notificação uma data prevista para efetivarem os pagamentos e os encerramentos.”.

No que toca à questão 7 “Concorda com a documentação solicitada para apresentar um pedido de pagamento e no encerramento do projeto? Acha que há demasiada burocracia?”, as empresas dividem-se em dois grupos. As empresas A, B e D fazem parte do primeiro grupo, pois acham que a documentação é adequada justificando que “(...) se o IPAMEI pede é porque necessita” (empresa B). Do segundo grupo fazem parte as empresas C, E e F que identificam que a documentação é excessiva e há demasiada burocracia. A justificação deste último grupo é que “não há necessidade uma vez que o Estado está a incorporar a medida Simplex e não há necessidade de solicitar tanta documentação, de fazer tanta triangulação, tanta verificação da legalidade. A empresa já acautela que esteja tudo dentro da legalidade quando compra um equipamento, daí que comprovar que o fornecedor é apto para fornecer determinada máquina já está implícito e também a empresa que fornece tem de ser responsável pela sua própria legalidade.” (empresa C) e “Não faz sentido no encerramento dos projetos pedirem 3 documentos para contabilizar os postos de trabalho qualificados. Também não faz sentido pedir certidões permanentes dos fornecedores, alvarás de construção, nós estamos a adquirir o serviço por isso pressupomos que a empresa está legal e muitas vezes adquirimos o serviço e depois vimos a saber que a empresa não está legal e vamos ser nós os prejudicados. Devia haver uma forma de a própria plataforma em si comunicar se a empresa está legal ou não, se tem o licenciamento ou não, não é depois de na altura do reembolso não nos reembolsarem porque o fornecedor não está legal.” (Empresa F).

Quanto à questão 8: “Os pedidos de esclarecimentos solicitados, na sua opinião, fazem sentido e são adequados? Se não, porquê?” as empresas apresentam a mesma divisão em grupo que a identificada na questão anterior. O primeiro grupo composto pelas Empresas A, B e D apresentam a mesma justificação de que se há essa solicitação é porque necessitam e argumentado até que “(...) acho que faz parte do cumprir. Quem tem as coisas como nós temos e tínhamos direitas não tem problemas em prestar todos os esclarecimentos” (Empresa B), “havendo dúvidas faz sentido que se esclareçam” (Empresa A) e “se os técnicos têm dúvidas faz sentido” (Empresa C). Já o segundo grupo composto pelas empresas C, E e F foram muito críticas neste aspeto. Expondo que “(...) deveria haver uma redução dos esclarecimentos, porque exige muito da parte da

empresa informações que eram desnecessárias e algumas delas o próprio IAPMEI tem acesso.” (Empresa C), “alguns técnicos pedem documentos que eles próprios através das ferramentas do Estado que dispõe conseguem ter acesso” (Empresa E) e “há documentos que nos solicitam totalmente desnecessários que só servem para dar mais trabalho às empresas, como por exemplo os demasiados pedidos de consultas ao mercado ou alvarás dos fornecedores” (Empresa D).

Assim, quanto à questão 5 conclui-se que todas as empresas identificam um processo moroso na análise e decisão dos pedidos de pagamento e identificam constrangimentos ao nível da tesouraria das empresas conforme explicam as Empresas A e B. A Empresa E até expõe a dificuldade de pagamento dos vencimentos aos funcionários devido ao investimento que é feito e o qual não é reembolsável em tempo adequado, o que se pode considerar bastante crítico. As Empresas A, C, D e F, concluem expondo que o encerramento dos projetos é um procedimento excessivamente moroso que sem o qual são obrigadas a reembolsar valores desnecessários, pois só com o apuramento das metas/isenção os planos de reembolsos são atualizados. Quanto à questão 6 todas as empresas concordaram que o IAPMEI deveria de notificar as empresas do incumprimento dos prazos de análise dos pedidos e inclusive notificar a data prevista para o pagamento. Relativamente às questões 7 e 8 as Empresas C, E e F identificam que há demasiada burocracia para apresentar um pedido e expõem que deveria haver uma redução dos pedidos de esclarecimento para a tomada de decisão sobre os pedidos de pagamento e encerramento do projeto, segundo a Tabela 6 é possível analisar que os responsáveis pelos projetos nestas três empresas são consultores, que diariamente lidam com inúmeros projetos e têm uma visão mais alargada dos sistemas de incentivos e burocracias envolvidas, daí que a visão deles possa ser diferente da dos sócios-gerentes e do responsável financeiro das Empresas A, B e D que apenas lidam com o projeto implementado na sua própria empresa.

- **Perceção das empresas quanto aos instrumentos disponibilizados para a gestão dos projetos - Consola do Cliente – Balcão dos Fundos**



No que respeita à questão 9: “A consola do cliente, Balcão do Fundos, está adequada para a submissão dos pedidos de pagamentos?”, para esta questão houve uma unanimidade na resposta por parte das Empresas A, C, D afirmaram que é suficiente, contudo teceram algumas recomendações que passaram por: “Tem o que é essencial, mas deveria ser mais intuitiva.” (Empresa A), “É relativamente suficiente, mas deveria ter mais comandos com indicativos de alertas que evita determinadas situações para a própria empresa. Se houvesse algum tipo de indicações e alertas facilitaria as empresas” (Empresa C), “O principal problema é só dar para utilizar num browser específico ou só abrir o *Internet Explorer*. Deveria também ser mais intuitiva, é complicado abrir o formulário de pagamento.” (Empresa D). Por outro lado, há um grupo de empresas B, E e F que declaram que a consola não está devidamente adequada e argumentam que “É confusa e difícil de chegar aos comando, tinha sempre de recorrer ao nosso consultor externo para saber onde ver a informação que pretendia” (Empresa B), “é muito confusa e difícil de perceber para que servem os comandos e ao nível da submissão dos pedidos de pagamento os quadros são muito difíceis de preencher” (Empresa E) e “é confusa e os dados dos pedidos da análise dos pedidos de pagamento deveriam dar para exportar para Excel” (empresa F).

Assim, é possível concluir que apesar de haver um grupo de empresas que considera que o Balcão está adequado, esse mesmo grupo tece críticas principalmente quanto às funcionalidades o que acaba por ir de encontro ao segundo grupo de empresas que identifica que a consola não está devidamente adequada.

#### ➤ **Perceção das empresas acerca do acompanhamento do Projeto**

Com o intuito de aferir a perceção que as empresas têm acerca do modo como os seus projetos são acompanhado pelo IAPMEI colocou-se a questão 10 “O acompanhamento do projeto por parte do IAPMEI é adequado?”. Todas as empresas referem que deveria haver um maior acompanhamento dos projetos por partes dos gestores do IAPMEI, na medida em que: “ Quanto mais proximidade melhor mesmo para que o IAPMEI entenda exatamente o investimento e se pudesse acompanhar mais de

perto a execução facilitaria a execução” (Empresa A), “(...) trabalho com outra entidade gestora de fundos comunitários e é uma proximidade e um ajudar que o IAPMEI não tem, eu acredito que não seja por má vontade dos gestores, será porque não têm tempo para perder tempo com as empresas. Eu acho que é pena que o IAPMEI não seja o verdadeiro instrumento porque nós percebemos que maior parte das vezes não aproveitamos os fundos comunitários todos. E há aqui um instrumento no meio que são os gestores que podem remediar isso se tivessem mais tempo.” (Empresa B), “(...) acho que era interessante haver mais visitas, mas também acredito que não seja possível devido às cargas dos gestores. Mas era importante não só ir ao final, mas deveria haver talvez a partir de um determinado montante de execução uma visita. Por exemplo, as certificações a partir de determinado montante tem de ser certificadas por um ROC os pedidos, a partir de um determinado montante tem de ir alguém que veja efetivamente o projeto esteja a ser cumprido.” (Empresa C), “O desejável era haver uma maior proximidade e compreensão por partes dos técnicos em perceber as dificuldades das empresas. Se essa proximidade e preocupação existe as empresas acabam por achar mais interessante o projeto de investimento, porque acaba por ser demasiado burocrático, para o dia a dia já muito pesado das empresas. Por isso facilitaria a vida das empresas.” (Empresa D), “uma maior proximidade era o ideal, pois sentimo-nos abandonados maioria do tempo e facilitaria os tempos de análise do pagamento pois algumas dúvidas seriam sanadas porque evitavam-se tantos pedidos de esclarecimento.” (Empresa E) e “o IAPMEI deveria de acompanhar melhor os projetos de forma física porque evitava-se muitos pedidos de esclarecimentos que muitas vezes através da escrita não se consegue passar a ideia. Enquanto se vir a linha produtiva consegue ver e ver se a despesa é elegível ou não em vez de simplesmente cortar. Quando houver dúvidas para se cortar despesa acho que se havia de ir ver” (Empresa F).

Assim, quanto à questão 10 conclui-se que todas as respostas são unânimes e as empresas consideram que seria benéfico um maior acompanhamento dos projetos por parte do IAPMEI, pois iria facilitar a execução física e financeira dos projetos o que poderia contribuir para a diminuição de pedidos de elementos solicitados às empresas, isto por sua vez poderia levar a uma maior eficiência na tramitação dos pagamentos.

## 5.2. Apresentação e Discussão dos Resultados Obtidos – IAPMEI

Seguindo a estrutura do guião da entrevista aos responsáveis do IPAMEI pela área dos incentivos nomeadamente pela área da gestão de projetos e consequente tramitação dos pedidos de pagamento e encerramento de projetos, os dados serão organizados de acordo com o mesmo. Após a caracterização feita no capítulo passado serão agora apresentadas as perceções dos responsáveis pela gestão dos incentivos do IAPMEI.

### ➤ Perceção dos responsáveis do IAPMEI sobre as competências do IAPMEI

Quando questionados na questão 1 “O processo de decisão de pagamento tem demasiados intervenientes? Se sim, acha que o IAPMEI tem competências limitadas em determinadas áreas?” ambos os responsáveis concluíram que não existem demasiados intervenientes, pois “(...) são necessários para garantir a imparcialidade.” (Responsável B) e “(...) o processo de decisão de pagamento não tem demasiados intervenientes. Na esmagadora maioria das vezes é apenas o IAPMEI que emite decisão sobre o pagamento.” (Responsável A). Contudo segundo constata o Responsável A “As competências do IAPMEI são limitadas em certas áreas, por exemplo, relativamente a determinados pedidos de prorrogações de prazo os mesmos carecem obrigatoriamente de decisão da Autoridade de Gestão<sup>4</sup>. Por vezes tal decisão é morosa, e tem impacto na execução dos projetos, originando atrasos ou a não consideração de despesas como elegíveis em sede de pagamentos intercalares.”

Assim, mediante estas respostas conclui-se que atualmente o processo de decisão não tem demasiados intervenientes e que está de acordo com as garantias de imparcialidade. Contudo, apenas para certo tipo de formalizações o IPAMEI emite o parecer, mas o mesmo necessita de ser aprovado pelas respetivas Autoridades de Gestão, o que implica uma tramitação mais morosa.

---

<sup>4</sup> Autoridades de Gestão: PO Norte, PO Centro, PO Lisboa, PO Alentejo PO Algarve

➤ **Perceção dos responsáveis do IAPMEI sobre as burocracias relativas aos pagamentos e encerramentos de projetos.**

Relativamente à questão 2 “Os elementos solicitados aos beneficiários são adequados ou será que poderia haver uma redução de alguns elementos? Se sim, quais?”, obteve-se dos dois responsáveis uma resposta unanime onde afirmaram que poderia haver uma redução da burocracia e “(...) as empresas poderiam ser dispensadas de apresentar os documentos comprovativos dos fluxos financeiros da amostra aleatória, dado que o Contabilista Certificado/ROC efetua a certificação da totalidade das despesas incluídas nos pedidos de pagamento. Deste modo, validaríamos só a informação presente no Mapa de Despesas de Investimento e assim poderíamos fazer uma análise mais expedita ao pedido de pagamento.” (Responsável A) e “(...) poderiam automatizar-se algumas validações e automatizar-se o pedido de alguns elementos, como por exemplo: a Certificação PME, o Licenciamento Industrial, as Licenças de Software, a Validação da publicitação no site e in cartaz, o NIF ou o NIPC.” (Responsável B).

Assim, da análise das respostas a esta questão confirma-se, o que as empresas C, E e F responderam na questão 7 do guião de entrevista às empresas, referindo a excessiva burocracia explanando alguns exemplos, que vão de encontro ao descrito pelos dois responsáveis do IAPMEI.

➤ **Perceção dos responsáveis do IAPMEI acerca do circuito dos projetos (pagamentos e encerramento)**

Relativamente à questão 3 “O tempo que o IAPMEI demora a emitir uma decisão sobre um pedido de pagamento é adequado? Se sim, porquê? Se não, porquê?” ambas as respostas são unanimes e confirmam que o “O IAPMEI demora mais tempo que o desejável para analisar e decidir um pedido de pagamento e isso deve-se principalmente às cargas elevadas de trabalho que os gestores de projetos têm.” (Responsável A) e “Há falta de técnicos, pelo que não existem em número suficiente para garantir a celeridade

da análise, da verificação e também encerramento de projetos. Cada gestor de projetos tem mais de 100 projetos por ano, em carga, pelo que se torna exigente conseguir dar resposta a cada um dos projetos em tempo útil.” (Responsável B).

Quanto à questão 4 “Há algum aspeto que pode ser melhorado internamente no IAPMEI para tornar mais célere a tramitação dos pedidos de pagamento e dos encerramentos do projeto?” uma das soluções passa por “(...) Admissão de novos colaboradores para reforço das equipas de acompanhamento de projetos.” (Responsável A) e “poderia haver manuais de procedimentos transversais a todos os departamentos da direção que faz o acompanhamento dos projetos, para que estejamos todos alinhados na avaliação, na verificação e no encerramento dos projetos. Era também útil que estes manuais fossem sempre atualizados com as novas legislações, tipologias, avisos, etc. Haver task forces por tipologia do projeto, criando uma equipa de especialistas por tipologia, que pudesse ser mais eficiente na análise/verificação/encerramento e pudesse também esclarecer dúvidas aos colegas, quando for necessário.” (Responsável B).

Assim, quanto à questão 3 confirma-se o já identificado pelas empresas na questão 5 do guião de entrevista às empresas, que o processo de decisão de um pedido de pagamento e encerramento é moroso e a explicação principal por parte dos responsáveis do IAPMEI é a falta de técnicos. Relativamente à questão 4 as principais soluções encontradas para pôr em prática pelo IAPMEI para que os processos se tronem mais céleres são a contratação de mais técnicos e a criação de manuais de procedimento.

➤ **Perceção dos responsáveis do IAPMEI sobre os instrumentos disponibilizados para a gestão dos projetos às empresas - Consola do Cliente – Balcão dos Fundos**

Relativamente à questão 5 “A consola do cliente está desenhada com as funcionalidades plena ou poderia ser melhorada? Há queixas por parte da empresa?”, ambos os responsáveis responderam que não têm acesso à plataforma da mesma maneira que é apresentadas às empresas “não tenho acesso ao Balcão dos Fundos

(antes Balcão 2020), pelo que não conheço a totalidade das funcionalidades disponíveis. Mas penso que dispõe das funcionalidades que se afiguram necessárias para a realização de comunicações/formalizações associadas o projeto. “A queixa mais frequente das empresas tem que ver com falhas de comunicação/informática que impedem por vezes o acesso ao Balcão dos Fundos.” (Responsável A) e “De facto recebemos diariamente queixas das empresas de que a consola não está a funcionar corretamente ou pedindo ajuda para conseguir chegar a alguma formalização, penso que poderia ser melhorada e simplificada”. (Responsável B).

Assim, apesar de os responsáveis não terem acesso ao Balcão da mesma forma que as empresas têm, confirma-se o que é respondido na questão 9 do guião das entrevistas às empresas, que a consola poder ser alvo de melhorias e simplificação de forma a se tornar mais intuitiva.

#### ➤ **Perceção dos Responsáveis do IAPMEI sobre a proximidade às empresas**

Quando questionados sobre a questão 6 “A política de proximidade ao beneficiário é adequada?”, ambos os responsáveis responderam unanimemente, expondo que “A política de proximidade poderia ser melhorada através de visitas de acompanhamento durante a execução do projeto e não apenas quando se efetua a verificação física do projeto em sede de encerramento do investimento. Esta falta de proximidade algumas vezes prejudica os técnicos que têm de fazer extensos pedidos de elementos.” (Responsável A) e “Podemos dizer que há uma acessibilidade na comunicação com as empresas, seja por telefone, por e-mail ou por vídeo conferência. No entanto, deveria haver mais visitas às empresas, especialmente em projetos de Inovação Produtiva aqueles que têm muitos equipamentos e que são muito específicos, projetos com investimentos avultados e projetos que suscitem dúvidas de alguma natureza. Estou certa de que se eliminariam muitos pedidos de esclarecimentos.” (Responsável B)

Assim, conclui-se que a política de proximidade às empresas deve ser melhorada, o que vai de encontro às respostas das empresas relativamente à questão 10 do guião de entrevistas às empresas, o mesmo poderá contribuir para a diminuição de pedidos de

elementos às empresas o que pode resultar num processo mais célere da tramitação dos pedidos de pagamento.

### **5.3. Identificação dos Pontos Críticos e propostas de melhoria**

A presente secção corresponde a uma parte culminante deste estudo, na medida em que nele será apresentado todo o trabalho desenvolvido, ou seja, irá incidir sobre os pontos críticos e possíveis medidas que possam ser adotadas no sentido de melhorar programas futuros deste tipo de sistema de incentivos.

O SI Inovação Produtiva é um sistema de incentivos complexo e que acarreta inerentemente um grau de burocratização excessivo no seu circuito de pagamentos e elegibilidade de despesa. Além disto é também um dos incentivos em que a avaliação das metas se tem constatado ser crítica. Tudo isto gera obstáculos, flexibilidade e fluidez na gestão destes projetos resultando numa identificação de diversos pontos críticos.

Atendendo às entrevistas efetuadas serão apresentadas sugestões de melhorias a efetuar no âmbito do SI Inovação Produtiva relativas a cada ponto crítico. Desta forma, serão apresentados de forma individual os pontos críticos com uma proposta de melhoria que poderá no futuro ser implementada e gerar mais-valias.

#### **1.º Ponto Crítico: Definição das metas a alcançar no ano cruzeiro (2 anos após a última fatura) dos projetos é demasiado restrita.**

No termo de aceitação são definidas as metas que as empresas têm de alcançar para obter o grau de cumprimento superior a 125% com vista à obtenção total da isenção de reembolso estipulada no RECI. Os valores a alcançar nas Vendas, VAB e Criação de Postos de Trabalho Qualificados são valores fixos, o que significa que a empresa para ter direito à totalidade da isenção têm de ultrapassar em 125% os valores fixados no termo de aceitação.

A avaliação com valores fixos não se torna justa para aqueles que conseguem ultrapassar largamente as metas estipuladas, mas também para aquelas empresas que ficam aquém ou no limiar. Uma empresa que tenham um grau de cumprimento de

1000% terá a mesma isenção de reembolso que uma empresa que consiga os 125%. Por outro lado, podem acontecer fatores exógenos durante o tempo de execução dos projetos que podem interferir nos resultados que as empresas esperam alcançar, como inflação e guerras. A criação dos postos de trabalho qualificados também demonstra ser um aspeto crítico, pois, dependendo da região em que se encontram as empresas é difícil atrair colaboradores qualificados.

**Propostas de Melhoria:** A avaliação de metas deverá ter em conta um intervalo de valores dos indicadores de forma que as empresas tenham uma maior margem de conseguir a isenção total estipulada, pois o que se verifica e o que é conferido nas entrevistas é que devido a fatores externos e adversos às empresas, como crises económicas ou devido a recursos humanos qualificados escassos, alguns indicadores não são alcançados devido a esses factos. Por outro lado, também poderá ser uma forma de compensar as empresas que se esforçaram para conseguir cumprir largamente as metas e fomentar uma maior competitividade para se manterem dentro de um determinado intervalo.

### **2.º Ponto Crítico: Excessivas validações.**

Segundo se constata os técnicos do IAPMEI têm de fazer numerosas verificações para verificar a legalidade das empresas beneficiárias quanto ao Estatuto PME, licenciamento industrial e demais licenças como por exemplo as de Software, e até dos fornecedores que constam no projeto. Todos estes documentos são solicitados às empresas apesar de já carecerem de parecer de entidades públicas para que as empresas os possam comprar, utilizar e desenvolver a sua atividade.

**Proposta de Melhoria:** Autonomização das plataformas estatais para criar ligação entre elas de forma que os técnicos consigam ter acesso às licenças e demais documentos que careceram de parecer de entidades públicas. Isto reduziria os excessivos pedidos de esclarecimentos o que tornaria os processos mais céleres.

**3.º Ponto Crítico: Incumprimento da obrigatoriedade de processar os pagamentos intercalares no prazo de 30 dias.**



Segundo a Norma de Pagamento o IAPMEI tem a obrigatoriedade de processar os pagamentos intercalares no prazo de 30 dias, mas em maioria dos casos o mesmo não acontece, não informando o Beneficiário. O período de tempo entre a formalização do pedido de pagamento e o recebimento do incentivo é muito extenso, chegando a passar mais de um ano entre a formalização do pedido por parte da empresa e a decisão de pagamento. É comum em todas as entrevistas às empresas, referirem que isto cria enormes constrangimentos para a nível da tesouraria e exige um esforço financeiro muito grande, que por vezes pode por em causa vencimentos dos trabalhadores, porque os investimentos têm de ser feitos para se cumprir com o projeto dentro do prazo estipulado.

**Proposta de Melhoria:** Notificação aos beneficiários em caso de incumprimento do prazo estipulado e dar uma estimativa de data para a decisão acerca do pedido de pagamento. Dado o cenário económico em que atuam as empresas e as suas características ao nível de tesouraria facilitaria aos beneficiários saberem uma data com a qual podem contar com o pagamento. Isto levaria a uma maior transparência do circuito de pagamentos e a uma redução do contacto dos gestores com os responsáveis pelos projetos das empresas ou com os consultores só para lhes dar nota do ponto de situação do pagamento. Uma das soluções apontada pela empresa C passa por, uma vez que, não é possível processar o pagamento a tempo, ser concedido um adiantamento no montante do pedido de pagamento.

**4.º Ponto Crítico: Pedidos de elementos/documentos excessivos durante a realização do projeto para proceder aos pagamentos e relativamente ao encerramento do projeto para atribuição da isenção de reembolso.**

Os beneficiários têm de entregar os documentos relativos à amostra selecionada pelo sistema, contudo maioria das vezes a documentação que remetem não é bastante para certificar toda a despesa. Isto advém de o Manual de Preenchimento do Formulário do pedido de pagamento não ser explícito e esclarecedor relativamente aos documentos necessários. Isto é colmatado pelo gestor do projeto mediante envio de pedidos de esclarecimento ou mensagens via balcão para que sejam remetidos os

restantes elementos. O que acontece é que os beneficiários, por não terem conhecimento prévio das normas a seguir num pedido de pagamento, acabam por pensar que estes tipos de pedidos são excessivos e inevitavelmente acabam por aumentar o tempo de espera pelo incentivo.

**Proposta de Melhoria:** Disponibilizar ao beneficiário uma lista dos documentos a remeter junto do pedido e qual a sua finalidade. Isto evitava que os beneficiários desconhecêssem qual a documentação a enviar para validar a elegibilidade das despesas. Por outro lado, o processo de tomada de decisão seria mais célere pois o beneficiário tem direito a 10 dias úteis para responder ao pedido de elementos. Há documentos que deveriam ser evitados pedir, como certidões permanentes, alvarás de construção dos fornecedores, pois internamente o IAPMEI tem acesso a essa informação. Este foi o ponto crítico mais vincado pelas empresas entrevistadas e pelos responsáveis do IAPMEI.

**5.º Ponto Crítico: A consola do cliente- Balcão dos Fundos ou PAS – é uma ferramenta complexa pouco intuitiva e com poucos comandos.**

Apesar de ter sofrido uma reestruturação há pouco tempo é notória, segundo as entrevistas realizadas às empresas, que a ferramenta pouco alterou havendo algumas funções que a mesma deveria incorporar para melhorar a comunicação entre o IAPMEI e o Beneficiário, sobretudo ao nível da exportação e importação dos dados em Excel e do tipo de alertas.

**Proposta de Melhoria:** Introdução de melhorias na consola do cliente. Dado que é uma ferramenta que serve todas os sistemas de incentivos do PT2020 e ainda do anterior quadro comunitário QREN. A mesma abrange um conjunto de comandos e documentação que é excessiva e que por vezes não corresponde à candidatura submetida, ou seja, é necessária uma personalização face à tipologia de candidatura/incentivo. Algo considerado nas entrevistas com os representantes do IAPMEI neste estudo foi que também seria do interesse das empresas e do gestor do projeto que dela constassem o ponto de situação da análise do pedido de pagamento para evitar os excessivos telefonemas por parte dos beneficiários. Já os responsáveis

pelos projetos das empresas entrevistados realçaram o facto de que a exportação dos dados dos pedidos de pagamento em Excel também seria muito útil para haver uma congruência entre os cálculos da empresa e os do IAPMEI, pois as empresas apenas recebiam um parecer escrito com a análise do pedido de pagamento.

**6.º Ponto Crítico: Falta de proximidade do gestor do projeto do IAPMEI junto da empresa.**

As empresas entrevistadas expõem que os gestores dos projetos do IAPMEI deveriam de fazer mais visitas, duas empresas (C e F) até indicaram que o ideal seria uma visita a meio da execução do projeto e outra no final do mesmo. É comum nas entrevistas as empresas referirem que muitas vezes se sentem abandonados e preocupados, pois a entidade gestora só os contacta para solicitar documentos.

**Proposta de Melhoria:** Definição de datas de visitas às empresas de acordo com o calendário de vigência dos projetos ou a partir de um determinado montante de execução. Tanto as empresas como os responsáveis dos projetos pelo IAPMEI concordam neste aspeto, pois seria uma mais-valia para ambas as partes compreender as dificuldades na execução dos projetos e acionar de antemão os meios possíveis para que a execução seja eficaz. Por um lado, os empresários estariam mais acompanhados para determinadas questões legais o que se poderia concretizar num menor número de pedidos de elementos e conseqüente tramitação do pedido de pagamento e encerramentos mais céleres. É ainda referido por uma das empresas que se o gestor do IAPMEI visse a linha produtiva e entende-se o processo conseguira visualizar em melhores condições se o investimento é de facto elegível ou não elegível.

**7.º Ponto Crítico: Técnicos do IAPMEI com excessivas cargas de projetos.**

Este é um dos pontos críticos a que os entrevistados do IPAMEI mais fizeram alusão e também referenciado em generalidade por todas as empresas, estas últimas quando questionadas aquando das questões 5 e 10, pois derivado da dificuldade de recrutamento da administração pública a equipa que gere a execução dos projetos não

é bastante e os mesmo têm dificuldade em responder com celeridade aos pedidos de pagamentos que lhes chegam.

**Proposta de Melhoria:** Aumento de técnicos verificadores/gestores de projeto do IAPMEI. Consequentemente o que aconteceria seria a redução de cargas de cada gestor, o que aumentaria a eficácia de acompanhamento e execução dos projetos. Dadas as restrições ao nível da contratação de quadros públicos, é uma proposta difícil de ultrapassar e que necessita ser alvo da vontade política, contudo o IAPMEI é um instituto público com autonomia administrativa e financeira.

## **CAPÍTULO 6. Conclusão**

### **6.1. Conclusões Gerais**

Atendendo que neste estudo se optou por tratar apenas empresas com projetos encerrados, com avaliação de metas, é possível ter uma visão ampla sobre todo o circuito de pagamentos que envolve vários intervenientes, ou seja, é possível visualizar toda uma arquitetura eclética que inicia na Beneficiária (empresa), passando pelo interface de comunicação denominado “Balcão dos Fundos” ou “Balcão PAS” que podem ser considerados instrumentos de gestão dos projetos, o IAPMEI – na forma do gestor de projeto ao nível dos procedimentos internos e o Quadro Legal e Normativo PT2020 SI Inovação Produtiva. Assim, os pontos críticos identificados abrangeram diversos domínios.

No sentido de se caminhar na desburocratização a simplificação e a agilidade na gestão dos projetos do PT2020 SI Inovação Produtiva deverá ser uma preocupação dos responsáveis políticos e económicos, pois tal poderia significar uma maior taxa de execução da aplicação dos Fundos Comunitários Europeus.

Este estudo permitiu obter uma visão do impacto deste sistema de incentivos nas empresas, que mediante as respostas às duas primeiras questões feitas às empresas é possível verificar que é um meio importante de financiamento à inovação e que permite num curto horizonte de tempo as empresas investirem em inovação produtiva.

Foi possível ainda obter uma visão alargada da forma como são geridos os projetos, quais os aspetos críticos na tramitação de um pedido de pagamentos, como é caracterizado o circuito interno de decisão, como são comunicadas as decisões aos Beneficiários, qual o papel do Balcão dos Fundos e do gestor do projeto e todo o referencial normativo aplicável.

Em síntese, este estudo vai ao encontro das aspirações governamentais de promover junto da administração pública uma maior desburocratização, eficiência, eficácia e simplificação. As soluções apresentadas no capítulo anterior refletem os objetivos anteriormente mencionados, que têm em conta as empresas e que podem ser

conducentes de ganhos expectáveis, pois são exequíveis. As conclusões apresentadas neste estudo em forma de pontos críticos e adjacentes propostas de melhoria são realistas, pragmáticas e importantes para promover a celeridade dos sistemas de incentivos junto das empresas.

## **6.2. Limitações do Estudo**

A principal limitação desta investigação foi principalmente a difícil participação das empresas em conceder a entrevista, o que resultou num número reduzido de casos de estudo. A principal razão apontada pelas empresas para não participarem foi a falta de disponibilidade para a realização da entrevista. Outra grande limitação é o facto de maioria das empresas terem entregado a gestão destes projetos a consultoras e por esse facto não estão totalmente por dentro da informação necessária que pretendia retirar com as entrevistas, nem os consultores por vezes estão por dentro da realidade vivenciada pelas empresas. Assim, de forma a conseguir uma perceção mais próxima da realidade foi um fator extremamente acutelado.

Relativamente à bibliografia também se enfrentam algumas dificuldades, pois existe uma grande carência de literatura associada ao impacto dos incentivos à inovação produtiva ao nível qualitativo, talvez pelo facto de ser um tema pouco explorado no universo académico. Ainda assim, este entrave permitiu uma oportunidade de alavancar o tópico analisado, acrescentando relevância para futuras investigações ao nível nacional e também por concluir numa investigação que pode ser a base para estudos do mesmo género no futuro.

A identificação dos aspetos críticos e a consequente identificação de propostas de melhoria, que algumas delas foram mencionadas nas entrevistas, visa contribuir para uma melhor gestão desta tipologia de projetos. Foi possível concluir que há necessidade de melhorias do programa de incentivos.

Finalmente, resta tornar evidente a pertinência que este estudo pode ter, tanto para as empresas, como para os organismos gestores de fundos comunitários e ainda ao nível académico especialmente a nível nacional.

## Bibliografia

Aghion, P., Cai, J., Dewatripont, M., Du, L., Harrison, A., & Legros, P. (2015). Industrial Policy and Competition†. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 7(4), 1.

Alexandre, Fernando (2021). “Avaliação dos incentivos financeiros às empresas em Portugal: QREN (2007-2013) e PT2020 (2014-2018).” Working Paper 9, Universidade do Minho. Núcleo de Investigação em Políticas Económicas (NIPE)

Almus, M. & Czarnitzki, D. (2003). The Effects of Public R&D Subsidies on Firms' Innovation Activities: The Case of Eastern Germany. *Journal of Business & Economic Statistics*, 21(2), 226-236.

Antonioli, D., Marzucchi, A. & Montresor, S. (2014). Regional innovation policy and innovative behaviour: looking for additional effects. *European Planning Studies*, 22(1), 64-83.

Arrow, K. (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors* (pp. 609-626): National Bureau of Economic Research, Inc.

ATP. (2019). *Fashion From Portugal 4.0: Directory*. Disponível em: <https://atp.pt/wp-content/uploads/2019/06/ATP-Diretorio-2019-1.pdf> Diretório 2019.pdf (Consultado em: 2020/03/10).

Autio, E., Kanninen, S. & Gustafsson, R. (2008). First-and-second-order additionality and learning outcomes in collaborative R&D programs. *Research Policy*, 37(1), 59-76.

Bach, L., Conde-Molist, N., Ledoux, M., Matt, M., & Schaeffer, V. (1995). Evaluation of the economic effects of Brite-Euram programmes on the European industry. *Scientometrics*, 34(3), 325-349.

Bardin, L. (1995). *Análise de Conteúdo*. Lisboa: Edições 70.

BARDIN, Laurence. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1977.

Bergek, A., Berggren, C., & Tell, F. (2009). Do technology strategies matter? A comparison of two electrical engineering corporations, 1988–1998. *Technology Analysis & Strategic Management*, 21(4), 445-470.

Bergek, A., Berggren, C., & Tell, F. (2009). Do technology strategies matter? A comparison of two electrical engineering corporations, 1988–1998. *Technology Analysis & Strategic Management*, 21(4), 445-470.

Bergström, F. (2000). Capital Subsidies and the Performance of Firms. *Small Business Economics*, 14, 183-193.

Bernini, C., & Pellegrini, G. (2011). How are growth and productivity in private firms affected by public subsidy? Evidence from a regional policy. *Regional Science and Urban Economics*, 41(3), 243-265.

Bérubé, C., & Mohnen, P. (2009). Are firms that receive R&D subsidies more innovative?. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 42(1), 206-225.

Biggs, T. (2002). Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? *Literature Review*.

Bogliacino, F., & Pianta, M. (2010). Innovation and employment: A reinvestigation using revised pavitt classes. *Research Policy*, 39(6), 799–809.

Bondonio, Daniele, Teresa Farinha Fernandes, e Ricardo Paes Mamede (2016). “Does EU Public Support to Firm Investments Boost High Quality Jobs? Evidence from Linked Employer-Employee Microdata and Natural-Experiment Conditions.” Working Paper 01, DINÂMIA’CET – ISCTE.

Bronzini, R. & Piselli, P. (2016). The impact of R&D subsidies on firm innovation. *Research Policy*, 45(2), 442- 457.

Buisseret, J., Cameron, M. & Georghiou, L. (1995). What difference does it make? Additionality in the public support of R&D in large firms. *International Journal of Technology Management*, 10(4-6), 587-600.

Cappelle, M. C. A., Melo, M. C. D. O. L., & Gonçalves, C. A. (2003). Análise de conteúdo e análise de discurso nas ciências sociais. *Organizações rurais & agroindustriais*, 5(1).

Carboni, O. (2016). The effect of public support on investment and R&D: An empirical evaluation on European manufacturing firms. *Technological Forecasting and Social Change*, 117.

Cerulli, G., & Potì, B. (2012). Evaluating the robustness of the effect of public subsidies on firms' R&D: an application to Italy. *Journal of Applied Economics*, 15(2), 287-320.

Chávez, S. M. (2011). Behavioural additionality in the context of regional innovation policy in Spain. *Innovation*, 13(1), 95-110.

Clarysse, B., Wright, M. & Mustar, P. (2009). Behavioural additionality of R&D subsidies: A learning perspective. *Research Policy*, 38(10), 1517-1533.

Clausen, T. (2009). Do subsidies have positive impacts on R&D and innovation activities at the firm level? *Structural Change and Economic Dynamics*, 20(4), 239-253.

COMPETE2020 (2020). Guia de Apoio ao preenchimento Formulário de Pedido de Pagamento. Disponível em



[https://www.compete2020.gov.pt/admin/images/20200826\\_Guia\\_Formul%C3%A1rio\\_de\\_Pedido\\_de\\_pagamento\\_PT2020.pdf](https://www.compete2020.gov.pt/admin/images/20200826_Guia_Formul%C3%A1rio_de_Pedido_de_pagamento_PT2020.pdf) (consultado em 20/11/2022).

COMPETE2020 (2021). Guia Constituição e Organização do Processo da Operação/Projeto. Disponível em [https://www.compete2020.gov.pt/admin/images/Guia\\_Constitui%C3%A7%C3%A3o\\_o\\_organiza%C3%A7%C3%A3o\\_processo\\_candidatura\\_V1\\_Divulga%C3%A7%C3%A3o.pdf](https://www.compete2020.gov.pt/admin/images/Guia_Constitui%C3%A7%C3%A3o_o_organiza%C3%A7%C3%A3o_processo_candidatura_V1_Divulga%C3%A7%C3%A3o.pdf) (consultado em 20/11/2022).

Czarnitzki, D. & Hussinger, K. (2018). Input and output additionality of R&D subsidies. *Applied Economics*, 50(12), 1324-1341.

Czarnitzki, D., & Licht, G. (2006). Additionality of public R&D grants in a transition economy: the case of Eastern Germany. *Economics of Transition*, 14(1), 101-131.

Czarnitzki, D., Hanel, P. & Rosa, M. (2011). Evaluating the impact of R&D tax credits on innovation: A microeconomic study on Canadian firms. *Research Policy*, 40(2), 217-229.

Daft, R. L. (1978). A dual-core model of organizational innovation. *Academy of Management Journal*, 21(2), 193–210.

Dai, X., & wang, f. (2019). Does the high- and new-technology enterprise program promote innovative performance? Evidence from Chinese firms. *China Economic Review*.

Damanpour, F. (1996). Organizational complexity and innovation: developing and testing multiple contingency models. *Management science*, 42(5), 693-716.

Damanpour, F., & Evan, W. M. (1984). Organizational innovation and performance: the problem of "organizational lag". *Administrative science quarterly*, 392-409.

Davenport, S., Grimes, C. & Davies, J. (1998). Research collaboration and behavioural additionality: A New Zealand case study, *Technology Analysis & Strategic Management*. *Technology Analysis & Strategic Management*, 10(1), 55-68.

David, P. A., Hall, B. H., & Toole, A. A. (2000). Is public R&D a complement or substitute for private R&D? A review of the econometric evidence. *Research policy*, 29(4-5), 497-529.

De Long, J. B., L. H., Summers (1991). Equipment Investment and Economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 445–502.

Dutta, S. & Evrard, P. (1999). Information technology and organisation within European small enterprises. *European Management Journal*, 17(3), 239-251.

- Eisenhardt, K. M. (1991). Better stories and better constructs: The case for rigor and comparative logic. *Academy of Management review*, 16(3), 620-627.
- Estabrooks, C. A., Field, P. A. & Morse, J. M., (1994). Aggregating qualitative findings: an approach to theory development. *Qualitative Health Research*, 4(4), 503-511.
- Euratex. (2018). Euratex Annual Report 2018.
- Euratex. (2020). Facts & Key Figures of The European Textile and Clothing Industry.
- Fagerberg, J. (2003). *Innovation: A Guide to the Literature*. Oslo: Centre for Technology, Innovation and Culture.
- Fagerberg, J., Mowery, D. C., & Nelson, R. R. (Eds.). (2005). *The Oxford handbook of innovation*. Oxford university press.
- Falk, R. (2007). Measuring the effects of public support schemes on firms' innovation activities: Survey evidence from Austria. *Research Policy*, 36(5), 665-679.
- Fonseca, A. S. R. P. d. (2011). *AS PME em Portugal: Reflexões e Desafios*. Instituto Universitário de Lisboa, Disponível em <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/4272> (consultado em 15/09/2022)
- Frasquilho, M. (2011). A política fiscal e a economia portuguesa. *Revista jurídica*. Disponível em <http://hdl.handle.net/11328/1405> (consultado em 23/10/2022)
- Freel, M. S. (2000). Barriers to product innovation in small manufacturing firms. *International Small Business Journal*, 18(2), 60-80.
- Freixo, M. (2011). *Metodologia Científica – Fundamentos Métodos e Técnicas*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Gault, F. (2015). *Measuring innovation in all sectors of the economy*. UNU-MERIT.
- Gault, F. (2018). Defining and measuring innovation in all sectors of the economy. *Research policy*, 47(3), 617-622.
- Georghiou, L. (1994). Impact of the Framework Programme on European Industry. EUR 15907 EN. *Luxembourg: Office for Official Publications of the EC*.
- Georghiou, L. (1999). Socio-economic effects of collaborative R&D—European experiences. *The Journal of Technology Transfer*, 24(1), 69-79.
- Gerhardt, T. E., & Silveira, D. T. (2009). *Métodos de pesquisa*. Plageder.
- Gill, P., Stewart, K., Treasure, E., & Chadwick, B. (2008). Methods of data collection in qualitative research: interviews and focus groups. *British Dental Journal*, 204(6), 291-295.

Guellec, D., & Van Pottelsberghe de la Potterie, B. (2003). THE IMPACT OF PUBLIC R&D EXPENDITURE ON BUSINESS R&D. *12*(3), 225.

Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., & Alpkan, L. (2011). Effects of innovation types on firm performance. *International Journal of production economics*, *133*(2), 662-676.

Harrison H., Birks M., Franklin R., Mills J., (2017), "Case Study Research: Foundations and Methodological Orientations", Forum: Qualitative Social Research, Volume 18, No. 1, Art. 19.

Harrison, R., Jaumandreu, J., Mairesse, J., & Peters, B. (2014). Does innovation stimulate employment? A firm-level analysis using comparable micro-data from four European countries. *international Journal of industrial organization*, *35*, 29-43.

Hekkert, M. P., Janssen, M. J., Wesseling, J. H., & Negro, S. O. (2020). Mission-oriented innovation systems. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, *34*, 76-79.

Herrera, L. & Sanchez-Gonzalez, G. (2013). Firm size and innovation policy. *International Small Business Journal*, 137-155.

Hsu, M., Horng, J. & Hsueh, C. (2009). The effect of government-sponsored R&D programmes on additionality in recipient firms in Taiwan. *Technovation*, *29*(3), 204-217.

Hurley, R. F., & Hult, G. T. M. (1998). Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination. *Journal of marketing*, *62*(3), 42-54.

INE - Empresas em Portugal 2020. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P., 2022. ISBN 978- 989-25-0206-9. pp 19-30.

INE (2022). *O que se considera uma PME (micro, pequena e média empresa)?*. [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_faqs&FAQSfaq\\_boui=64092016&FAQSmodo=1&xlang=pt](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_faqs&FAQSfaq_boui=64092016&FAQSmodo=1&xlang=pt). (Consultado em 12/07/2022).

InnoSupport. InnoSkills – Competen- cias de Inovacao para PMEs. *InnoSkills*, 2008.

Instituto Nacional de Estatística. (2020b). *Inquérito Comunitário à Inovação 2016-2018*.

Koski, H., & Pajarinen, M. (2011). *Do business subsidies facilitate employment growth?* (No. 1235). ETLA Discussion Papers.

Le, T. & Jaffe, B. (2017). The impact of R&D subsidy on innovation: evidence from New Zealand firms. *Economics of Innovation and New Technology*, *26*(5), 429-452.

Le, T. & Jaffe, B. (2017). The impact of R&D subsidy on innovation: evidence from New Zealand firms. *Economics of Innovation and New Technology*, *26*(5), 429-452.

Leach, M., MacGregor, H., Scoones, I., & Wilkinson, A. (2021). Post-pandemic transformations: How and why COVID-19 requires us to rethink development. *World Development*, *138*, 105233.

- Lee, Y. (2011). The differential effects of public R&D support on firm R&D. *Technovation*, 31(5-6), 256-269.
- Lee, Y.-K., Kim, S. H., Seo, M. K., & Hight, S. K. (2015). Market orientation and business performance: Evidence from franchising industry. *International Journal of Hospitality Management*, 44, 28- 37.
- Léssard-Hébert, M .Goyette,G., Boutin. G. (2008). *Investigação Qualitativa. Fundamentos e Práticas. 3ªedição*. Lisboa. Instituto Piaget.
- López-Bazo, E., & Motellón, E. (2018). Firm exports, innovation and the regional dimension in Spain. *Regional Studies*, 52(4), 490-502.
- Luecke, R., & Katz, R. (2003). *Managing creativity and innovation*. Boston, MA.: *Harvard Business School Press*.
- Luukkonen, T. (1998). The difficulties in assessing the impact of EU framework programmes. *Research Policy*, 27(6), 599-610.
- Luukkonen, T., (2000). Additionality of EU framework programmes. *Research Policy*, 29(6), 711-724.
- Madrid, A., Garcia, D. & Van Auken, H. (2009). Barriers to Innovation Among Spanish Manufacturing SMEs. *Journal of Small Business Management*, 47(4), 465-488.
- Malhotra, N. (2004). *Pesquisa de Marketing: Uma Orientação Aplicada (4ªEdição)*. São Paulo: Bookman.
- Manuel, L., & Fernandes, R. (2005). *Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica*. Financiadora de Estudos e Projetos.
- Marques, C. R., Braz, C., Martins, F., Castro, G., Amador, J., Cunha, J. C. d., . . . Constâncio, V. (2009). *A Economia Portuguesa no Contexto da Integração Económica, Financeira e Monetária*. Banco de Portugal.
- Michel, S., Brown, S. W., & Gallan, A. S. (2008). An expanded and strategic view of discontinuous innovations: deploying a service-dominant logic. *Journal of the academy of marketing science*, 36(1), 54-66.
- Minayo, M. C. D. S. (2000). O desafio do conhecimento-pesquisa qualitativa em saúde. In *O desafio do conhecimento-pesquisa qualitativa em saude* (pp. 269-269).
- Molina-Morales, F. X., & Expósito-Langa, M. (2012). The impact of cluster connectedness on firm innovation: R&D effort and outcomes in the textile industry. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24(7–8), 685–704.

Mouqué, Daniel (2012). "What are counterfactual impact evaluations teaching us about enterprise and innovation support?" *Regional Focus 02/2012, Comissão Europeia*.

Neagu, C. (2016). The importance and role of small and medium-sized businesses.

Nguyen, Mai Anh, Lei, Hui, Dinh Khoa, Vu, & Ba Phong, Le (2019). The role of cognitive proximity on supply chain collaboration for radical and incremental innovation: a study of a transition economy. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34.

Niazi, A. (2017). The Role of Entrepreneurship, Innovation and Marketing Capability in Small and Medium- Sized Enterprises (SMEs). *Journal of Economic & Management Perspectives*, 11(3), 1748-1759.

OCDE. (2005). Oslo Manual 2005: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. *Paris: OCDE*.

OECD (2010). SMEs, Entrepreneurship and Innovation. Disponível em <https://www.oecd.org/berlin/45493007.pdf> (consultado em 06/07/2022)

OECD/Eurostat. (2018). Oslo Manual 2018: Guidelines for collecting, reporting and using data on innovation (4a ed.). *Paris: OCDE Publishing*.

Padilha, C. K., & Gomes, G. (2016). Innovation culture and performance in innovation of products and processes: a study in companies of textile industry. *RAI Revista de Administração e Inovação*, 13(4), 285-294.

Pardal, L. & Lopes, E. (2011). *Métodos e Técnicas de Investigação Social*. Lisboa: Areal Editores.

PORDATA (2020). *Pequenas e médias empresas em % do total de empresas: total e por dimensão*. <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2859>. (Consultado em 07/07/2022).

Portugal 2020. (2014). Acordo de parceria 2014-2020. Disponível em [https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/Default/Docs/1.%20AP\\_Portugal%202020\\_28julho.pdf](https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/Default/Docs/1.%20AP_Portugal%202020_28julho.pdf). (consultado em 25/10/2022)

Powell, W. W., & Snellman, K. (2004). The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*, 30(1), 199-220.

Puga, F. P. (2000). Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social*.

Quintas, P., & Guy, K. (1995). Collaborative, pre-competitive R&D and the firm. *Research Policy*, 24(3), 325-348.

Quivy, R., & Campenhoudt, L. v. (1992). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. República Portuguesa. (2018). Portugal i4.0. <http://www.dgae.gov.pt/comunicar-as-empresas/financiamento/industria-40.aspx> (consultado em 01/11/2022)

Rihoux, B. & Lobe, B., (2009). The Case for Qualitative Comparative Analysis (QCA): Adding Leverage for Thick Cross-Case Comparison. *The Sage handbook of case-based methods*, 222-242.

Sakakibara, M. (1997). Evaluating government-sponsored R&D consortia in Japan: who benefits and how?. *Research policy*, 26(4-5), 447-473.

Santos, Anabela (2019). "Do selected firms show higher performance? The case of Portugal's innovation subsidy." *Structural Change and Economic Dynamics*, 50(C), 39–50.

Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação* (2a ed.). Lisboa: Escolar Editora.

Schneider, C. Q. & Wagemann, C., (2010). Standards of Good Practice in Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Fuzzy-Sets. *Comparative Sociology*, 9(3), 397-418.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Cambridge: *Harvard University Press*.

Sheng, Margaret L, & Chien, Iting (2016). Rethinking organizational learning orientation on radical and incremental innovation in high-tech firms. *Journal of Business Research*, 69(6), 2302–2308.

Shin, S. J., Yuan, F., & Zhou, J. (2017). When perceived innovation job requirement increases employee innovative behavior: A sensemaking perspective. *Journal of Organizational behavior*, 38(1), 68-86.

Silva, A. H., & Fossá, M. I. T. (2013). O processo de socialização organizacional como estratégia de integração indivíduo e organização. *Revista Reuna*, 18(4), 5-20.

Silva, A. H., & Fossá, M. T. (2015). Análise de conteúdo: Exempção de aplicação da técnica para análise de dados qualitativos. *Qualitas Revista Eletrônica*, 17(1), 1-14.

Tidd, J. & Bessant, J. (2009). *Managing innovation: integrating technological, market and organizational change* (4a Ed.). Chichester, UK: *John Wiley & Sons, Ltd*.

Tidd, J., Bessant, J., & Pavitt, K. (1997). *Managing Innovation: integration technological, market, and organizational change*. New York: *John Wiley and Sons*.

Tidd, J., Bessant, J., & Pavitt, K. (2005). *Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change* (3a ed.). West Sussex: John Wiley & Sons.

Un, C. A., & Asakawa, K. (2015). Types of R&D collaborations and process innovation: The benefit of collaborating upstream in the knowledge chain. *Journal of Product Innovation Management*, 32(1), 138–153.

Vasconcelos, E. (2006). *Análise da Indústria Têxtil e do Vestuário. Estudo EDIT VALUE Empresa Júnior*, 2.

Veugelers, R. (2008). The Role of SMEs in Innovation in the EU. A Case for Policy Intervention? *Review of Business and Economics*, LIII, 239-262.

Wallsten, J. (2000). The Effects of Government-Industry R&D Programs on Private R&D: The Case of the. *The RAND Journal of Economics*, 31(1), 82-100.

Yin, R., (1994), *“Case study research: Design and methods”*, Beverly Hills: CA: Sage publishing.

Zaltman, G., Duncan, R., & Holbek, J. (1973). *Innovations and organizations*. New York: John Wiley & Sons.

### **Enquadramento Regulamentar**

Aviso n.º 13/SI/2021 - Inovação Produtiva.

Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, alterado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março e posteriormente retificado pela Declaração de Retificação n.º 33/2009 de 19 de Maio (Enquadramento Nacional de Sistemas de Incentivos ao Investimento nas Empresas).

Decreto-Lei n.º159/2014.

Portaria 57-A/2015 – Regulamento específico do domínio da Competitividade e Internacionalização (RECI).

Portugal 2020. (2014). Acordo de parceria 2014-2020. Disponível em <https://www.historico.portugal.gov.pt/media/1489775/20140730%20Acordo%20Parceria%20UE.pdf> (consultado em 25/10/2022).

Recomendação da Comissão 2003/361/CE de 6 de Maio - Definição dos conceitos de micro, pequena e média empresa.

Regulamento (CE) n.º 1080/2006 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 5 de Julho – FEDER.

Regulamento (CE) n.º 1083/2006 do Conselho, de 11 de Julho (Estabelece as disposições gerais sobre o FEDER, o FSE e o Fundo de Coesão e do Regulamento (CE) n.º 1828/2006 do Conselho relativo ao FEDER).

Regulamento (CE) n.º 70/2001, de 12 de Janeiro, alterado pelo Regulamento (CE) n.º 364/2004, de 25 de Fevereiro (Auxílios a favor de pequenas e médias empresas).



## ANEXOS

### Guião da Entrevista – Empresas

Sou aluna do Mestrado em Economia Industrial e da Empresa na Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho e pretendo com esta entrevista aferir a sua perceção acerca do Sistema de Incentivos Inovação Produtiva.

Antes de iniciar a entrevista devo informar que todas as informações recolhidas se destinam em exclusivo para a investigação sobre o tema “O Impacto do PT2020 SI Inovação Produtiva nas Empresas” e os nomes das empresas serão ocultados e substituídos por letras de alfabeto de forma que possa organizar todo o material recolhido.

Nome	Cargo	Relação com o projeto	Data

#### **Impacto**

1. Num cenário em que a empresa não tivesse beneficiado do SI Inovação Produtiva o projeto ter-se-ia desenvolvido? Se sim, como? Se não, quais os motivos?
2. Todos os investimentos propostos em candidatura foram executados? Se não, porquê?

#### **Alcance das Metas**

3. Para atingir os valores dos indicadores propostos no termo de aceitação: I1-VAB, I2-VN, I3-Postos de Trabalho qualificados criados – nível VI ou superior, houve alguma dificuldade por parte da empresa? Se sim, em quais indicadores teve maior dificuldade e porquê?
4. As metas a alcançar são adequadas? Poderia haver outra forma para medir as metas?

### **Circuito de pagamento**

5. O tempo entre a submissão do pedido de pagamento e a análise/decisão do mesmo é adequado? Se não, porquê? Que consequências traz?
6. Atendendo à questão anterior, caso tenha respondido “não”, acha que o IAPMEI deveria notificar as empresas da impossibilidade de cumprimento?
7. Concorda com a documentação solicitada para apresentar um pedido de pagamento e no encerramento do projeto?
8. Os pedidos de esclarecimentos solicitados, na sua opinião, fazem sentido e são adequados? Se não, porquê?

### **Instrumentos disponibilizados para a gestão dos projetos - Funcionalidade da consola do cliente – Balcão do Fundos**

9. A consola do cliente, Balcão do Fundos, está adequada para a submissão dos pedidos de pagamentos? Acha que deveria ter mais comandos?

### **Acompanhamento do projeto pelo IAPMEI**

10. O acompanhamento do Gestor do Projeto do IAPMEI é adequado?

### **Guião da Entrevista – IAPMEI**

Sou aluna do Mestrado em Economia Industrial e da Empresa na Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho e pretendo com esta entrevista aferir a sua perceção acerca do Sistema de Incentivos Inovação Produtiva.

Antes de iniciar a entrevista devo informar que todas as informações recolhidas se destinam em exclusivo para a investigação sobre o tema “O Impacto do PT2020 SI Inovação Produtiva nas Empresas” e os nomes das chefias serão ocultados e substituídos por letras de alfabeto de forma que possa organizar todo o material recolhido.

Nome	Cargo	Data
------	-------	------

--	--	--

1. Os elementos solicitados aos beneficiários são adequados ou será que poderia haver uma redução de alguns elementos? Se sim, quais?
2. Os elementos solicitados aos beneficiários são adequados ou será que poderia haver uma redução de alguns elementos? Se sim, quais?
3. O tempo que o IAPMEI demora a emitir uma decisão sobre um pedido de pagamento é adequado? Se sim, porquê? Se não, porquê?
4. Há algum aspeto que pode ser melhorado internamente no IAPMEI para tornar mais célere a tramitação dos pedidos de pagamento e dos encerramentos do projeto?
5. A consola do cliente está desenhada com as funcionalidades plena ou poderia ser melhorada? Há queixas por parte da empresa?
6. A política de proximidade ao beneficiário é adequada?