

Destino: Crescimento e inovação

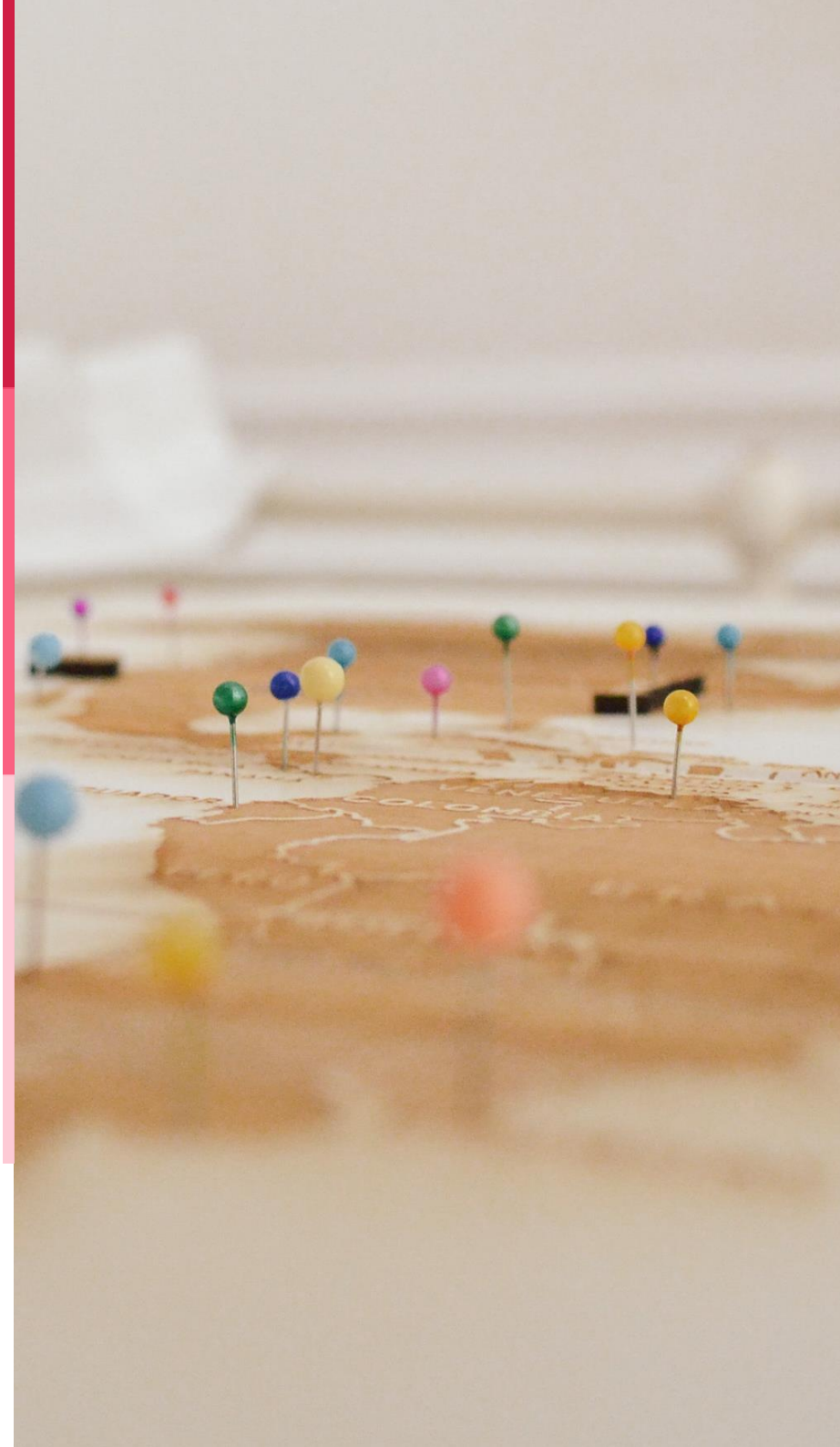
O impacto da inovação na
performance económico-financeira
das PME e no seu crescimento

Cofinanciado por:



Conteúdos

Nota metodológica	02
Sumário executivo	05
As PME inovadoras	24
<i>A performance</i> das PME inovadoras	32
Os desafios de crescimento das PME	50
<i>Missing middle</i>	63
O impacto do crescimento	72
Recomendações	88



Nota metodológica e considerações gerais

Performance de PME inovadoras, constrangimentos e incentivos ao seu crescimento

- Componente do estudo que visa comparar a *performance* económico-financeira de empresas mais inovadoras com a *performance* das PME nacionais.
- O estudo reporta-se aos anos de 2011, 2012, 2013, 2014 e 2015.
- Face aos dados disponíveis, o conjunto de indicadores-chave estudados para efeitos de descrição do tecido empresarial português seguiu os seguintes pressupostos metodológicos:
 - Amostra das empresas nacionais: Dados anuais para o período de 2011-2015 presentes na central de balanços do Banco de Portugal.
 - Dimensão das empresas: Micro, pequenas, médias e grandes, classificadas através do número de pessoas, conforme o critério adotado pelo INE, utilizando os limiares referidos no Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, e *mid-caps*, no que respeita às empresas com 250 a 500 colaboradores e um VN entre 50 milhões de euros e 500 milhões de euros, apresentando, sempre que possível, informação desagregada para estas empresas.
- A amostra utilizada no estudo para representar as empresas mais inovadoras é baseada nas empresas que preencheram o questionário de Innovation Scoring® - modelo de autoavaliação de práticas de inovação disponibilizado pela COTEC e IAPMEI – entre os anos de 2013 e 2015, com resultados auditados superiores a 400 pontos (de 1.000 possíveis).
 - A amostra integra um total de 203 empresas, sendo que, para efeitos de avaliação de *performance* de inovação, foram utilizados os resultados auditados mais recentes do Innovation Scoring® de cada empresa (tendo em conta os exercícios dos anos de medição de 2013, 2014 e 2015).
 - As empresas mais inovadoras foram definidas tendo por base o quartil de topo no quadro dos resultados de Innovation Scoring® (contemplando um total de 50 empresas), ao longo do estudo este segmento é também referido como *top performers* ou PME mais inovadoras.
 - Os indicadores económico-financeiros da amostra baseiam-se nos resultados reportados na IES das empresas para cada um dos anos a que estudo se reporta.
 - Sempre que uma empresa não apresentou valores para um determinado indicador a sua *performance* não foi considerada na análise comparativa desse mesmo indicador.
 - No ano de base do estudo todas as empresas da amostra apresentavam um volume de negócios inferior a €50M e um número de colaboradores inferior a 250 colaboradores. Durante o período em análise quatro empresas superaram a barreira dos 250 colaboradores e uma outra que superou os €50M de volume de negócios (em 2015), não tendo esta alteração impactos significativos nos resultados apresentados e sendo as mesmas incluídas na amostra ao longo de todo o período.
- No que diz respeito ao segmento PME nacionais foi considerada a informação estatística disponível na central de balanços do Banco de Portugal.
- Os indicadores médios por empresa da amostra e das PME foram calculados dividindo o valor total do indicador para o segmento pelo número de empresas e não partindo dos valores individuais por empresa para chegar à média do segmento. Por exemplo, o valor do volume de negócios médio das PME foi calculado dividindo o volume de negócios total das PME pelo número total de PME, em detrimento de partir do valor individual do volume de negócios de cada PME para calcular a média do segmento “PME”. Embora se reconheça que este pressuposto poderá introduzir algumas limitações, não existindo informação detalhada sobre a *performance* individual das PME nacionais, não foi possível aplicar um método de cálculo distinto.
- As análises realizadas têm por base a comparação da *performance* do primeiro quartil da amostra com o total das empresas que compõem a amostra e com a *performance* global das PME nacionais.
- O número de empresas considerado para a análise comparativa em cada ano pode ser consultado na tabela abaixo.

	Amostra					PME nacionais				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Total	196	198	201	203	200	43.968	40.519	39.050	39.482	40.519

Nota metodológica e considerações gerais

Performance de PME inovadoras, constrangimentos e incentivos ao seu crescimento (cont.)

- Para efeitos do presente estudo o conceito de *mid-cap* inclui um ajustamento, tornando-o mais restritivo, face à definição proposta pela EMCE – órgão consultivo do Ministério da Economia que prossegue o objetivo de promover uma maior capitalização do tecido empresarial nacional-, de acordo com informação disponibilizada no portal do Governo de Portugal. O ajustamento deste conceito foi realizado procurando conferir maior sustentabilidade às projeções de impacto na economia que são realizadas (maior dependência do VAB e volume de negócios do que do número de trabalhadores). Ainda assim, ambos os conceitos deixam de fora um conjunto de empresas que deixam de ser consideradas PME: são consideradas PME empresas que tenham menos de 250 colaboradores e um volume de negócios inferior a 50 milhões de euros, todas as empresas que superem uma destas fasquias passam a ser consideradas grandes empresas e perdem o acesso designadamente a fundos comunitários. Se *mid-cap* correspondem a um primeiro estágio de grande empresa, tendo por base os limiares mínimo e máximo propostos pela EMCE, dever-se-iam considerar *mid-caps* as empresas que tenham entre 250 e 500 colaboradores ou um volume de negócios entre €50M e €500M.
- Considerado apenas o universo de *mid-caps* para as quais existia informação relativa a 2015 (474 empresas segundo a definição de *mid-cap* proposta pela EMCE e 127 empresas no subgrupo mais restritivo definido para efeitos do presente estudo e projeções de impacto na economia).

Survey – contributo transversal

- Foi igualmente lançado um questionário complementar a empresas da Rede COTEC, respondido por um total de 102 empresas, com dois objetivos distintos:
 - Identificar boas práticas no quadro da gestão de inovação (de forma a complementar as informações existentes nos questionários de Innovation Scoring®).
 - Identificar os principais desafios, constrangimentos e potenciais incentivos ao crescimento de PME.

Considerações gerais

- Dimensão e representatividade da amostra
 - O estudo, como referido anteriormente, tem por base uma amostra constituída por empresas que preencheram o Innovation Scoring®, entre os anos de 2013 e 2015, e que totaliza 203 empresas, das quais 50 se encontram no primeiro quartil de resultados no Innovation Scoring®, isto é, foram consideradas *top performers*.
 - Para enquadrar e valorizar o grau de inovação das empresas foi utilizada a variável Innovation Scoring®, constituindo um pressuposto fundamental deste estudo.
 - Esta amostra de empresas tem condicionantes sobretudo a nível de dimensão de amostra e representatividade setorial, esta última bastante dependente do perfil das empresas pertencentes à Rede PME Inovação.
 - A amostra, por exemplo, representa 0,5% do total de PME nacionais e as *top performers* apenas 0,1%. Para mitigar eventuais enviesamentos de análise que possam decorrer desta representatividade optou-se, para efeitos do estudo, por apresentar a comparação da *performance* das PME nacionais com as *top performers* e com o total da amostra.
 - As empresas abrangidas têm uma dispersão setorial não representativa da realidade nacional, contudo, a análise realizada à secção C (mais representada na amostra) corrobora as conclusões atingidas. Não obstante, reconhece-se que esta diferença poderá ter algum impacto na capacidade de generalizar as conclusões a uma amostra diferente.

Secção da CAE-Rev.3	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	Total
Número de empresas	1	0	79	0	2	6	9	0	0	54	0	0	44	5	0	1	2	0	0	0	0	203
Percentagem	0,5%	0,0%	38,9%	0,0%	1,0%	3,0%	4,4%	0,0%	0,0%	26,6%	0,0%	0,0%	21,7%	2,5%	0,0%	0,5%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

Nota metodológica e considerações gerais

- Conjuntura económica do período em análise
 - O período de análise coincide, em larga medida, com um período de crise económico-financeira e com a intervenção da *troika* em Portugal, um período que pelas suas circunstâncias também se poderá traduzir numa limitação às conclusões. Tendo em conta que estas circunstâncias excecionais afetaram potencialmente todas as empresas, este impacto poderá ser mitigado.
 - Ainda assim, a recuperação económica em 2014 e 2015, bem como alterações na composição do tecido económico empresarial no período 2011-2015 (nascimentos, insolvências e dissoluções de empresas) deve ser tido em consideração, sobretudo, na melhoria relativa do desempenho das PME nacionais face aos restantes dois segmentos de análise.
- Extrapolação e generalização das conclusões
 - Apesar dos resultados apresentados serem significativos, a sua generalização enfrenta limitações relacionadas com os constrangimentos e limitações apresentados anteriormente.
 - A dimensão das empresas da amostra pode igualmente contribuir para este efeito. Embora se tenha recorrido a indicadores relativos (utilizando como denominador o volume de negócios, ativo e número de colaboradores) existe uma elevada probabilidade de estes estarem correlacionados com os valores absolutos.
 - Adicionalmente, e apesar da análise setorial realizada valorizar e corroborar as conclusões do estudo, deve ser tido em consideração que as diferentes composições setoriais da amostra e das PME nacionais podem ter impacto nos valores obtidos, designadamente utilizações diferentes do fator capital e do fator trabalho nos processos produtivos dos vários setores.

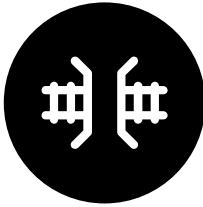


00

Sumário executivo

O presente estudo tem como objetivo dar a conhecer um conjunto de potenciais medidas que podem ser tomadas para estimular o crescimento e inovação de PME: ao longo do mesmo as designações “total da amostra”, “*top performers*”, “*mid-cap*” e “*missing middle*” e “graduação” aparecerão recorrentemente, pelo que o entendimento claro destes conceitos é fundamental para facilitar a compreensão das análises e conclusões constantes do relatório.

Conceitos fundamentais do estudo “Destino: Crescimento e Inovação”

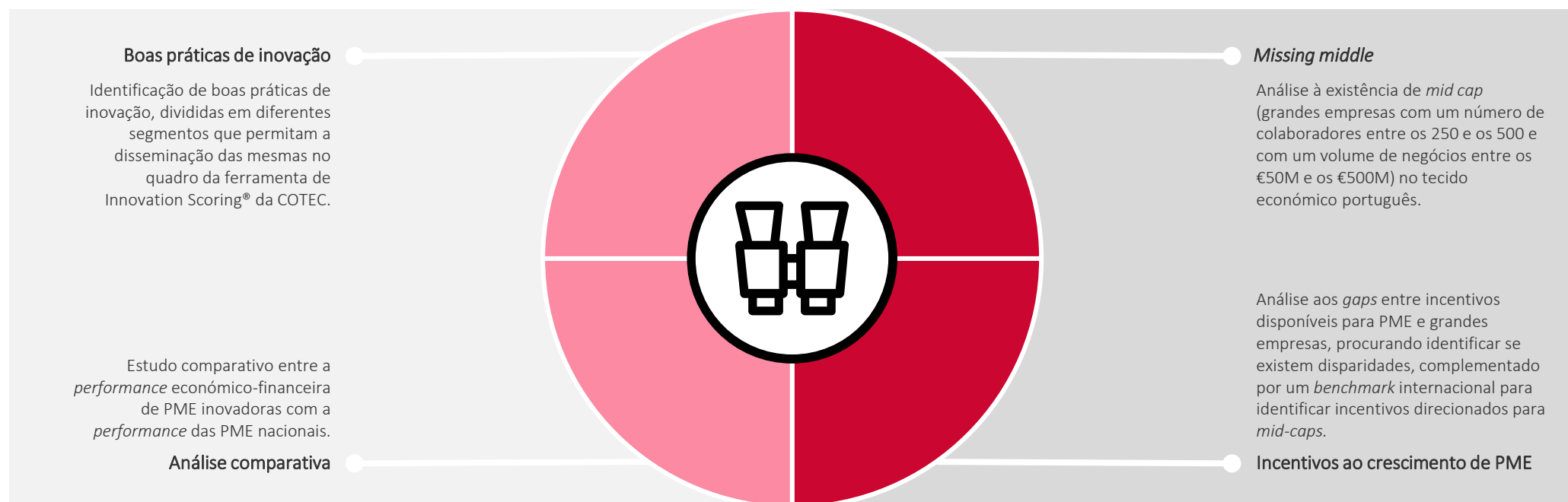
				
Total da amostra	<i>Top performers</i>	<i>Mid-cap</i> ajustada	<i>Missing middle</i>	Graduação
O “total da amostra” designa o conjunto de 203 empresas cujo resultado auditado do Innovation Scoring® (ferramenta de autodiagnóstico de práticas de inovação disponibilizado pela COTEC) foi superior a 400 pontos, sendo considerado para esse efeito o resultado mais atual da empresa obtido entre os anos de 2013 e 2015. Este segmento é também referido no estudo como “PME da amostra”.	As “<i>top performers</i>” representam as 50 empresas pertencentes ao quartil de topo do total da amostra, tendo por base os resultados auditados do Innovation Scoring®. O leitor poderá encontrar este segmento de empresas ao longo do estudo com outras designações, como por exemplo, “quartil de topo da amostra”, “empresas mais inovadoras” e “PME mais inovadoras”.	Consideram-se empresas com um número de colaboradores entre os 250 e os 500 e um volume de negócios entre os 50 e os 500 milhões de euros. Esta definição pressupõe um ajustamento face ao proposto pela Estrutura de Missão para a Capitalização de Empresas (ainda em análise) por forma suportar as projeções realizadas no capítulo 5 e conforme descrito na nota metodológica.	Designação atribuída pela equipa de projeto à existência pouco significativa de <i>mid-caps</i> no total de empresas e de grandes empresas nacionais. Representando o “espaço vazio” de empresas no primeiro estágio de dimensão de grande empresa.	Processo de evolução de média empresa para o estágio de “<i>mid-cap</i>”, ou seja, representa a passagem de uma média empresa ou um conjunto de médias empresas, para o primeiro estágio de grande empresa.

Foram quatro as componentes que permitiram alavancar as conclusões do presente relatório: “Destino: Crescimento e Inovação” que agrega o conhecimento profundo de uma amostra de empresas inovadoras, as suas características e *performance* económico-financeira, bem como os constrangimentos ao crescimento de médias empresas com potencial para ocupar um espaço vazio (doravante *missing middle*) no âmbito das organizações no primeiro estágio de grande empresa (*mid-caps*).

Componentes do estudo “Destino: Crescimento e Inovação”

A *performance* das PME inovadoras

Desafios e constrangimentos ao crescimento de PME



No sentido de comparar a *performance* económico financeira das empresas inovadoras da amostra com as PME nacionais, foram (1) identificadas e caracterizadas as empresas “mais inovadoras” e (2) realizadas análises comparativas com as PME nacionais.

A *performance* das PME inovadoras



O foco do estudo centra-se na comparação da *performance* das PME, tendo por base a composição da amostra considerada.

1

Comparar a *performance* económico-financeira das PME consideradas *top performers* no quadro das suas práticas de inovação com a apresentada pelas PME nacionais.

2

Identificar se existem disparidades significativas entre os rácios económico-financeiros das *top performers* da amostra e os valores apresentados pela amostra de empresas que responderam ao Innovation Scoring®.

+

Foi adicionalmente comparada a *performance* económico-financeira das PME consideradas *top performers* no quadro das suas práticas de inovação com as PME dos setores mais representativos onde as mesmas se inserem, que não será alvo deste relatório.

Foram analisados os relatórios de Innovation Scoring® destas empresas e desenvolvido um questionário, enviado a um conjunto de empresas mais abrangente, no sentido de identificar boas práticas no quadro da gestão de inovação.

COMPILAÇÃO BOAS PRÁTICAS

Projeto: As PME inovadoras, Estudo sobre o impacto económico-financeiro da inovação

Os resultados detalhados deste estudo podem ser encontrados no website da COTEC

Projeto: Identificação e descrição de boas práticas

Os resultados detalhados deste estudo podem ser encontrados no website da COTEC e do Innovation Scoring®

Foi adicionalmente desenvolvido um estudo que teve como objetivos (1) analisar a disparidade de incentivos disponíveis para PME e grandes empresas, (2) avaliar a representatividade de *mid-caps* no tecido empresarial português e (3) identificar, através de um *benchmark*, incentivos disponíveis noutros países e que promovam o crescimento e inovação de empresas.

Desafios e constrangimentos ao crescimento de PME



1

Compilar os incentivos públicos à inovação e crescimento de empresas disponíveis para micro, PME, *mid-caps* e grandes empresas, com enfoque em incentivos financeiros e fiscais de elevada relevância no panorama do tecido empresarial português.

Identificar se a iniquidade na distribuição de incentivos entre PME e grandes empresas pode contribuir para a predominância de PME, bem como identificar, através de questionário, outros constrangimentos ao crescimento deste segmento de empresas

2

Caracterização do tecido empresarial português (por dimensão de empresa – micro, PME, *mid-caps* e grandes empresas), no sentido de avaliar a representatividade das *mid-cap*.

Identificar potenciais soluções para o crescimento e inovação de PME

3

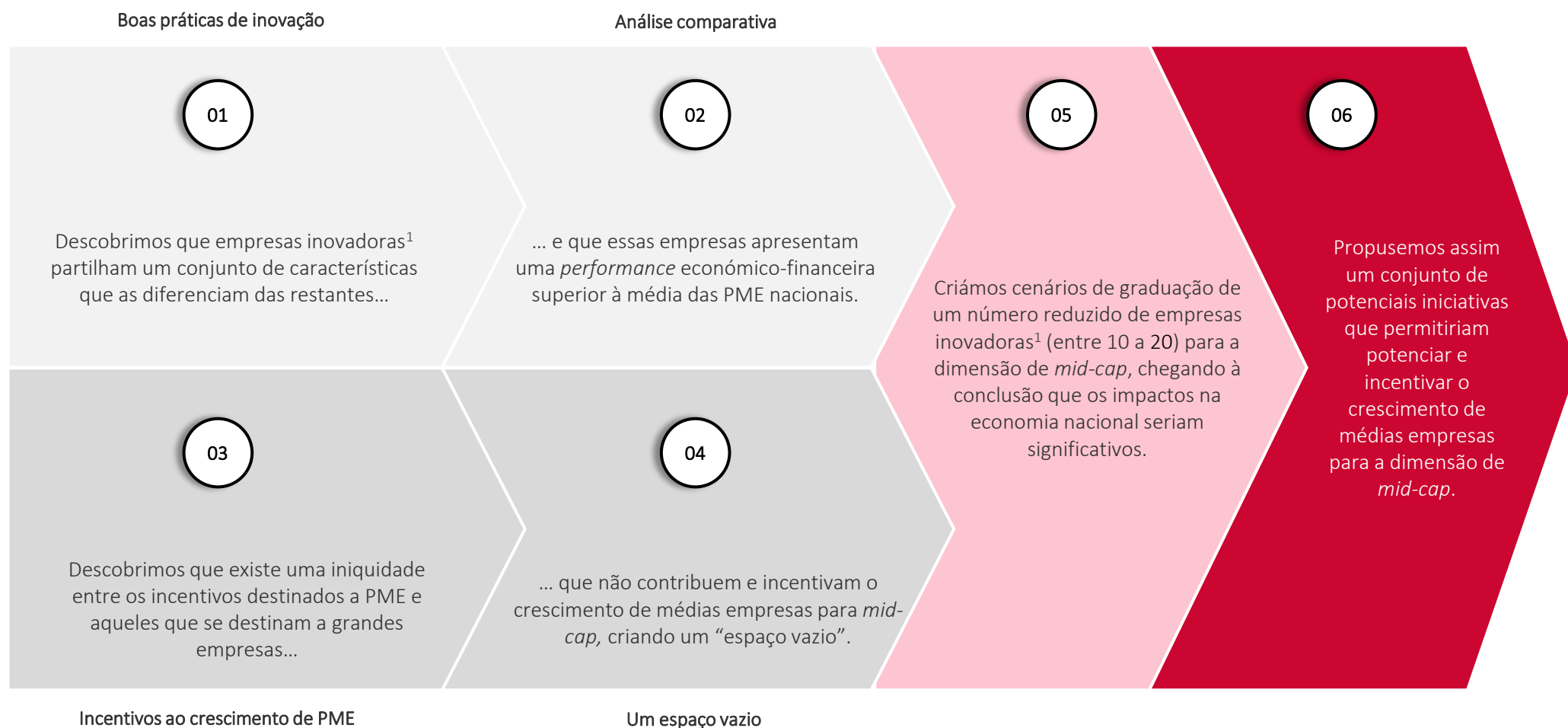
Benchmark internacional (considerando os fundos disponibilizados pela CE, bem como as políticas de incentivos da Alemanha, Espanha, Polónia e Noruega e Finlândia) de incentivos públicos disponíveis para *mid-cap*, com vista à identificação de medidas diferenciadoras que possam incentivar a inovação e o crescimento das PME nacionais.

Projeto: Constrangimentos e incentivos ao crescimento de PME

Os resultados detalhados deste estudo podem ser encontrados no website da COTEC

Apesar de seguirem caminhos paralelos, as componentes apresentadas permitiram alavancar as projeções e recomendações do presente estudo: qual o impacto da graduação de médias empresas para a dimensão de *mid-cap* e quais as potenciais medidas que podem ser tomadas para estimular o crescimento e inovação de PME.

Estrutura das conclusões



¹ tendo por base as 203 empresas cujo resultado auditado do Innovation Scoring® foi superior a 400 pontos.



As PME mais inovadoras partilham um conjunto de características que as diferenciam das demais.

Com base na análise realizada aos relatórios de autodiagnóstico de Innovation Scoring® identificámos que as empresas designadas de *top performers* partilham um conjunto de características que se podem dividir nos quatro segmentos apresentados à direita.

As características-chave das PME mais inovadoras

Têm uma **estratégia de inovação** clara, sustentada e agregadora



Analisam a sua envolvente, integrando os resultados dessa análise na sua definição estratégica

Planeiam e executam a estratégia de inovação definida

Promovem uma cultura e um estilo de liderança propícios à inovação

Configuram a sua **organização** para inovar recorrentemente



Apresentam um modelo de governo e estruturas dedicados à inovação

Alinham as políticas de capital humano com os objetivos de inovação

Têm as competências necessárias para conduzir projetos e implementar resultados de IDI

Definem **processos** para operacionalizar a sua estratégia



Apresentam capacidades de gestão individual e holística de projetos de IDI

Têm mecanismos e processos para geração e seleção recorrente de ideias

Protegem e valorizam os resultados decorrentes das suas atividades de IDI

Desenvolvem atividades transversais para **potenciar a inovação**



Desenvolvem rotinas de cooperação com parceiros externos no âmbito das atividades de IDI

Apresentam rotinas de gestão de conhecimento e de melhoria contínua

Planeiam e diversificam as fontes de financiamento necessárias a projetos de IDI



As PME mais inovadoras apresentam *performances* económico-financeiras superiores às das restantes PME.

Exceção feita ao indicador do volume de negócios por colaborador, as empresas do primeiro quartil da amostra apresentaram, para todo o período em análise, melhores *performances* económico-financeiras que as apresentadas globalmente pelos restantes segmentos de análise em estudo.

Diferença entre indicadores das *top performers* e PME nacionais em 2015
(média por empresa)

Volume de negócios	Volume de negócios por colaborador	Taxa de crescimento anual do VN	CAGR do VN (2011-2015)	EBITDA
3,7x superior	5% inferior	10p.p. superior	10,8p.p. superior	5,3x superior
EBITDA por colaborador	Margem de EBITDA	EBIT	EBIT por colaborador	Margem de EBIT
1,3x superior	1,4x superior	5,4x superior	1,4x superior	1,5x superior
Resultado líquido	Resultado líquido por colaborador	Rentabilidade líquida das vendas	Exportações	VAB
7,8x superior	2x superior	2,1x superior	2,9x superior	5,9x superior
VAB por vendas	VAB por colaborador	Gastos com pessoal médios por colaborador	Número de colaboradores	Autonomia financeira
1,6x superior	1,5x superior	1,6x superior	3,9x superior	1,3x superior
	Endividamento	Rentabilidade dos capitais próprios	Rentabilidade do ativo	
	16% inferior	1,8x superior	2,4x superior	



Também as PME da amostra apresentam *performances* económico-financeiras superiores às das restantes PME.

Exceção feita ao indicador do volume de negócios por colaborador, as empresas da amostra do Innovation Scoring® apresentaram, para todo o período em análise, melhores *performances* económico-financeiras que as apresentadas globalmente pelas PME nacionais.

Diferença entre indicadores das empresas da amostra e PME nacionais em 2015
(média por empresa)

Volume de negócios	Volume de negócios por colaborador	Taxa de crescimento anual do VN	CAGR do VN (2011-2015)	EBITDA
2,2x superior	8% inferior	8,8p.p. superior	7p.p. superior	2,9x superior
EBITDA por colaborador	Margem de EBITDA	EBIT	EBIT por colaborador	Margem de EBIT
1,2x superior	1,3x superior	2,9x superior	1,2x superior	1,3x superior
Resultado líquido	Resultado líquido por colaborador	Rentabilidade líquida das vendas	Exportações	VAB
3,7x superior	1,5x superior	1,7x superior	2,3x superior	3,2x superior
VAB por vendas	VAB por colaborador	Gastos com pessoal médios por colaborador	Número de colaboradores	Autonomia financeira
1,4x superior	1,3x superior	1,4x superior	2,4x superior	1,3x superior
	Endividamento	Rentabilidade dos capitais próprios	Rentabilidade do ativo	
	15% inferior	1,5x superior	1,9x superior	



O menor número de incentivos disponíveis para grandes empresas, do que para PME, não promove o crescimento destas e de outras empresas.

Verifica-se que existe uma disparidade entre os incentivos disponibilizados a PME e grandes empresas, incluindo *mid-caps*: das 18 tipologias de projetos abrangidas por incentivos a PME, apenas 9 (metade) são de âmbito potencial para a candidatura de grandes empresas. Consideramos que este é um dos fatores de bloqueio ao crescimento de PME, deixando de ter acesso a estes fundos todas as empresas que tenham mais de 249 colaboradores ou um volume de negócios superior a €50M*.

Incentivos disponíveis para PME e grande empresas

		PME	Grandes empresas e <i>mid-cap</i>	
Financeiros	I&DT			
	I&D Empresas	✓	✓	
	Mobilizadores	✓	✓	
	Demonstradores	✓	✓	
	Núcleos de I&D	✓	✓	
	Proteção de Direitos da Propriedade Industrial	✓	✓	
	Internacionalização de I&D	✓	✓	
	Vale I&D	✓	✗	-7
	Inovação Produtiva PME	✓	✗	
	Inovação Produtiva Não PME	✗	✓	
	Empreendedorismo Qualificado e Criativo	✓	✗	
	Vale Empreendedorismo	✓	✗	
	QI PME			
	Qualificação das PME	✓	✗	
	Internacionalização das PME	✓	✗	
	Vale Internacionalização	✓	✗	
Fiscais	Vale Inovação	✓	✗	-1
	SIFIDE II	✓	✓	
	RFAI	✓	✓	
	BFCIP	✓	✓	
	DLRR	✓	✗	

*Conceito mais abrangente que o de *mid-cap* utilizado no presente estudo ou o proposto pela EMCE.



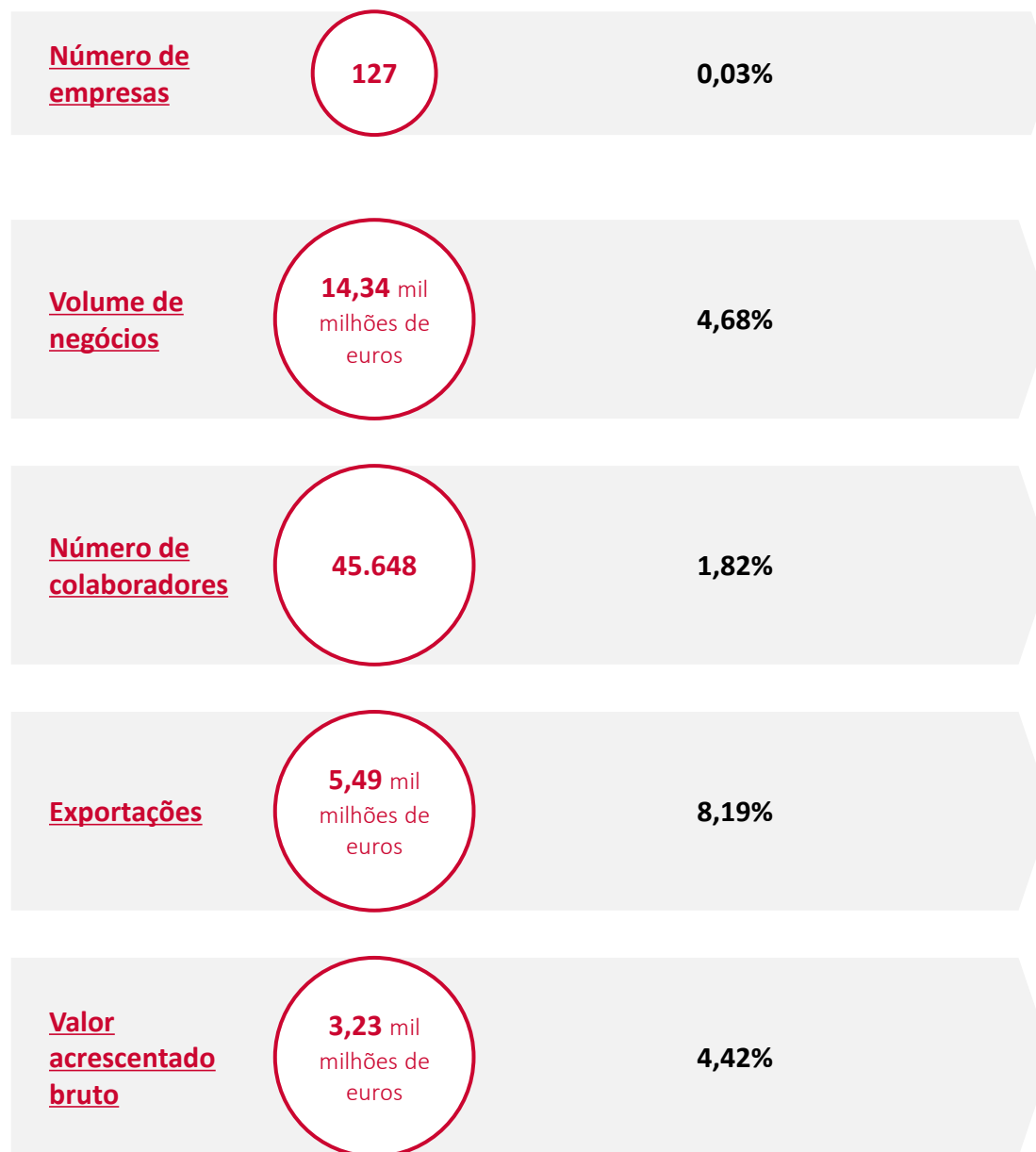
A iniquidade na distribuição de incentivos justifica, em parte, um vazio de empresas (*missing middle*) na transição de média para grande empresa (*mid-caps*).

Apesar da diminuta representatividade de *mid-caps*, que cumpram em simultâneo as exigências de número de trabalhadores e volume de negócios (apenas 0,03% do total das empresas nacionais), estas empresas apresentaram, em 2015, volume de negócios, número de colaboradores, exportações e valor acrescentado bruto correspondentes a 4,68%, 1,82%, 8,19% e 4,42% do total nacional, respetivamente.

Representatividade do subgrupo ajustado de *mid-cap* em 2015

(empresas com volume de negócios entre €50M e €500M e número de colaboradores entre 250 e 500)

Peso no total nacional (%)





Partindo da base de empresas inovadoras, projetámos cenários de crescimento e a sua graduação.

De forma a testar o impacto da graduação de PME para *mid-cap* foram consideradas as 20 empresas com maior volume de negócios no quadro das PME inovadoras (capítulos 1 e 2). Foram desenvolvidos cenários em que o crescimento destas empresas, até 2020, atinge (a) €50M e 250 colaboradores (limiar inferior para se graduarem como *mid-cap*), e (b) valores médios de volume de negócios (€55,22M) e colaboradores (354) do quartil inferior das *mid-cap*.

Impacto da graduação de PME inovadoras para a dimensão de *mid-cap*

Amostra de PME

empresas para as quais o crescimento foi testado

3 cenários

20

empresas da amostra do Innovation Scoring® com o volume de negócios mais elevado em 2015.

03

segmentos diferentes (*top 10*, *top 15* e *top 20*), que representam, respetivamente, as 10, 15 e 20 empresas com o volume mais elevado da amostra em 2015⁽¹⁾.

Foi com base nestes segmentos que foi calculado o crescimento necessário do volume de negócios e do número médio de colaboradores, bem como os impactos da graduação das respetivas PME para *mid-cap* até 2020.

Resultados de destino

valores de volume de negócios e colaboradores projetados até 2020

2 hipóteses por cenário

Hipótese a): crescimento, até 2020, tendo como valores de destino os necessários para a graduação como grande empresa (volume de negócios ou número de colaboradores).

Hipótese b): crescimento, até 2020, tendo como valores de destino a média do volume de negócios ou do número médio de colaboradores das empresas pertencentes ao quartil inferior da amostra de *mid-cap* em 2015.

50

milhões de euros

250

colaboradores

55,22

milhões de euros

354

colaboradores

Impacto nas exportações e no VAB

projeções dos valores das exportações e VAB tendo por base o volume de negócios

- As exportações e o VAB foram igualmente selecionados enquanto indicadores relevantes para o cálculo do impacto.

A evolução destes valores foi definida em função da extrapolação do CAGR do peso de ambos indicadores no volume de negócios.

- Por exemplo, se o peso das exportações no volume de negócios tiver crescido, em média, 4% ao ano, entre 2011 e 2015, será esse o fator a considerar para calcular o peso das exportações no volume de negócios em cada ano no período 2016-2020 e, com base nisso e no valor do volume de negócios calculado, projetar o valor das exportações.

⁽¹⁾ Excluídas as PME da amostra que, ao longo do período de análise, transitaram de média para grande empresa.



A transição de um reduzido número de médias empresas para a dimensão de *mid-caps* teria um impacto significativo na economia nacional.

A graduação das empresas apresentadas nos diferentes cenários teria impactos significativos na economia nacional. Nos cenários 1 (top 10) e 2 (top 15) este conjunto de empresas da amostra precisa de crescer entre 2016 e 2020 a um ritmo inferior ao verificado no período entre 2011 e 2015 para atingir os limiares mínimos dos critérios definidos para se graduar como *mid-cap*. O cenário 3 exige que o volume de negócio cresça a um ritmo ligeiramente superior (em 1,21 p.p./ano) ao verificado entre 2011 e 2015, no entanto o ritmo de crescimento do número de colaboradores necessário é inferior ao registado no mesmo período.

Impacto da graduação de PME inovadoras para a dimensão de *mid-cap* ⁽²⁾

Pressupondo que atingem, em 2020, os limiares mínimos para se graduarem como *mid-cap*

Impacto = (valor do indicador médio em 2020 – valor do indicador médio em 2015) x número de empresas consideradas

CENÁRIO 1

As **10 empresas** com maior volume de negócios do total da amostra atingem os valores de destino

	Valor de partida valor médio em 2015	Impacto	Valor de destino Valor médio em 2020
Volume de negócio (€M)	37,13	+ 128,69	50
Número de colaboradores	168	+ 818	250
Exportações (€M)	20,64	+ 198,66	40,51
VAB (€M)	6,44	+ 22,41	8,69

CENÁRIO 2

As **15 empresas** com maior volume de negócios do total da amostra atingem os valores de destino

	Valor de partida valor médio em 2015	Impacto	Valor de destino Valor médio em 2020
Volume de negócio (€M)	32,82	+ 257,70	50
Número de colaboradores	174	+ 1.135	250
Exportações (€M)	17,16	+ 305,15	37,50
VAB (€M)	7,44	+ 72,21	12,25

CENÁRIO 3

As **20 empresas** com maior volume de negócios do total da amostra atingem os valores de destino

	Valor de partida valor médio em 2015	Impacto	Valor de destino Valor médio em 2020
Volume de negócio (€M)	29,15	+ 417,02	50
Número de colaboradores	177	+ 1.465	250
Exportações (€M)	15,82	+ 412,04	36,42
VAB (€M)	7,41	+ 136,49	14,24

(2) Os cenários foram projetados tendo como base valores médios, que não representam o esforço individual necessário para cada empresa se graduar.



Estimámos o impacto do crescimento de um conjunto mais alargado de empresas no VAB nacional (agregado até 2020).

O impacto estimado para o VAB nacional (variação agregada até 2020), decorrente do crescimento de empresas não financeiras semelhantes às que compõem a amostra anterior, varia entre 0,5% e 2,8% do total nacional em 2015, dependendo do cenário em questão.

As empresas não financeiras consideradas neste cálculo correspondem a empresas com um volume de negócios e número de colaboradores dentro dos intervalos de valores considerados na respetiva amostra (top 10, top 15, top 20).

Impacto estimado no VAB¹ nacional acumulado até 2020
Pressupondo que atingem, em 2020, os limiares mínimos para se graduarem como *mid-cap*

CENÁRIO 1

	Amostra	Restantes empresas identificadas ²
Número de empresas	10	369
Volume de negócios médio em 2015	€37,13M	€36,06M
VAB médio em 2015	€6,44M	€5,62M (15,6% do VN)
Volume de negócios médio projetado para 2020	€50,00M	€50,00M
VAB médio projetado para 2020	€8,69M	€7,80M
Impacto³	€22,41M	€802,66M
Crescimento do VAB (acumulado entre 2016 e 2020) gerado pelas empresas⁴	+€825,07M +0,5%	

CENÁRIO 2

	Amostra	Restantes empresas identificadas ²
Número de empresas	15	583
Volume de negócios médio em 2015	€32,82M	€31,79M
VAB médio em 2015	€7,44M	€5,37M (16,9% do VN)
Volume de negócios médio projetado para 2020	€50,00M	€50,00M
VAB médio projetado para 2020	€12,25M	€8,45M
Impacto³	€72,21M	€1.793,81M
Crescimento do VAB (acumulado entre 2016 e 2020) gerado pelas empresas⁴	+€1.866,03M +1,2%	

CENÁRIO 3

	Amostra	Restantes empresas identificadas ²
Número de empresas	20	972
Volume de negócios médio em 2015	€29,15M	€26,49M
VAB médio em 2015	€7,41M	€4,87M (18,4% do VN)
Volume de negócios médio projetado para 2020	€50,00M	€50,00M
VAB médio projetado para 2020	€14,24M	€9,20M
Impacto³	€136,49M	€4.206,61M
Crescimento do VAB (acumulado entre 2016 e 2020) gerado pelas empresas⁴	+€4.343,10M +2,8%	

1 O VAB nacional considerado foi o total nacional em 2015 (156,61 mil milhões de euros), no restante estudo é utilizado o VAB das empresas não financeiras segundo dados da Central de Balanços do Banco de Portugal;

2 A amostra de empresas identificadas baseia-se em informação recolhida junto da Informa D&B que aplicou os critérios mínimos de volume de negócios e número de colaboradores ao total nacional de empresas;

3 Impacto = (valor do indicador médio em 2020 – valor do indicador médio em 2015) x número de empresas consideradas

4 Crescimento do VAB = (VAB 2015 + impacto a 2020) – VAB 2015 / VAB 2015



Foram identificados um conjunto de constrangimentos ao crescimento e à inovação que vão além da iniquidade da distribuição de incentivos.

No quadro da nossa análise identificámos um conjunto de constrangimentos ao crescimento e à inovação que podem ser genericamente divididos em três segmentos: (1) dificuldade em competir e inovar em escala, (2) competências e capacidades para gerir inovação e (3) capacidade financeira para executar projetos de IDI, que pretendemos responder através de iniciativas concretas.

Desafios identificados e segmentos de medidas propostas





Sugerimos um conjunto de medidas para incentivar e preparar o crescimento e inovação das médias empresas nacionais

Para promover o crescimento e inovação do tecido empresarial português, identificamos 8 medidas promotoras (1) da colaboração e articulação, formal ou informal, entre empresas e outros agentes económicos, (2) da capacitação dos recursos e (3) do acesso a novas e diferentes fontes de financiamento, incentivando a capitalização das empresas.

Medidas para estimular o crescimento e a inovação





Promover a colaboração em rede e/ou a fusão formal de empresas surge como resposta ao desafio de competir e inovar em escala.

Para tal pretende-se (1) potenciar as associações setoriais enquanto dinamizadoras de “missões de inovação”, (2) colocar o Innovation Scoring® ao serviço dos clusters de competitividade, como forma de suportar a definição da estratégia de inovação dos mesmos e (3) promover o crescimento inorgânico (por via de fusão e aquisições) de empresas no sentido de aumentar a sua capacidade competitiva e de escala.

Medidas para conectar empresas



Conectar empresas

Promover a colaboração em rede e/ou a fusão formal de empresas enquanto veículo de criação de escala competitiva.

1. Potenciar as associações setoriais enquanto dinamizadoras de “missões de inovação”.

Promover ações de dinamização setorial, tendo como agentes centrais e agregadores as associações empresariais setoriais. As “missões de inovação” terão como objetivo promover projetos mobilizadores (ao abrigo de projetos considerados no quadro do COMPETE 2020, nomeadamente no Sistema de Incentivos à I&DT) que visem dar resposta a desafios do setor e cujos resultados tenham potencial para (1) serem aplicados de forma abrangente no mesmo e (2) promover a competitividade e internacionalização dos resultados e das entidades envolvidas (incumbentes, PME, Centros de interface tecnológicos e *Startups*).

2. Colocar o Innovation Scoring® ao serviço dos clusters de competitividade, como forma de suportar a definição das suas estratégia de inovação.

Colocar o Innovation Scoring® ao serviço dos *clusters* de competitividade enquanto ferramenta de avaliação da capacidade de inovação dos seus atores, bem como da identificação de *gaps* entre as capacidades dos mesmos. A aplicação de estudos desta natureza poderá servir de suporte à definição de estratégias de inovação, permitindo elevar o desempenho de inovação dos diferentes atores e aumentar a capacidade global da cadeia de valor.

3. Promover o crescimento inorgânico (por via de fusão e aquisições) de empresas, aumentando a sua capacidade competitiva e escala.

Aumentar a capacidade competitiva e escala das empresas nacionais promovendo o seu crescimento inorgânico por via de fusões e aquisições, (1) facilitando o regime de transmissão de propriedade das empresas e (2) aprofundando o movimento já iniciado de reorientação da fiscalidade aplicada às PME, favorecendo o reinvestimento de resultados, a recapitalização, o fortalecimento dos capitais próprios e, em particular, as fusões e ganhos de dimensão. Esta medida poderá complementar as medidas previstas no âmbito do Programa Capitalizar (Resolução do Conselho de Ministros nº42/2016).



Aumentar a diversidade e especialização de competências técnicas de IDI nas empresas, responde ao desafio de desenvolver capacidades de inovação.

Para tal pretende-se (4) criar um programa de estágios profissionais (IEFP) direcionados para funções de IDI e (5) definir um programa de *mentoring* para capitalizar conhecimentos no quadro da gestão de IDI, recorrendo para o efeito à ferramenta de Innovation Scoring®

Medidas para capacitar pessoas



Capacitar pessoas

Aumentar a diversidade e especialização de competências técnicas e organizacionais nas empresas, com vista ao reforço da sua capacidade de inovação.

4. Criar um programa de estágios profissionais (IEFP) direcionados para funções de IDI.

Implementar estágios de emprego IDI, remunerados e com duração de 12 meses (à semelhança do Estágio Emprego do IEFP), com a particularidade de atribuição de um incentivo fiscal à internalização do recurso na estrutura da empresa onde realizou o estágio. Esta medida contribuirá para (1) melhorar a transição para o mercado de trabalho, bem como (2) incentivar a criação ou aumento das funções e atividades de IDI nas empresas nacionais.

5. Definir um programa de *mentoring* que permita agir e capitalizar os conhecimentos no quadro da gestão de IDI, recorrendo para o efeito à ferramenta de Innovation Scoring®.

Criar rede de consultores certificados com o objetivo de partilhar e aplicar conhecimento no quadro da gestão de IDI, com recurso à ferramenta de Innovation Scoring®, integrando, para o efeito, os conteúdos desta ferramenta. O serviço deverá ser opcional e remunerado em regime de contratação individual.



Diversificar fontes de financiamento, surge como a resposta à necessidade de identificar fontes de financiamento alternativas

Neste âmbito propõe-se, (6) criar condições para que os incentivos financeiros do Portugal 2020 cheguem a um espectro mais alargado de empresas, (7) divulgar e capacitar empresas para o acesso a programas de incentivos da Comissão Europeia e outros organismos internacionais e (8) criar um mercado de capitais direcionado para PME em fase de expansão, com condições de listagem simplificadas.

Medidas para captar financiamento



Captar financiamento

Diversificar fontes de financiamento e capacitar as empresas para o recurso a estes instrumentos. Em simultâneo, aumentar a abrangência do acesso a fundos comunitários

6. Criar condições para que os incentivos financeiros do Portugal 2020 cheguem a um espectro mais alargado de empresas. (alargamento dos critérios de elegibilidade permitindo o acesso de *mid-caps*).

Despoletar um processo de negociação com a Comissão Europeia que vise aumentar a abrangência dos incentivos disponíveis para PME dotando as *mid-cap* (ou parte delas) dessas oportunidades de financiamento. O aumento dos incentivos para *mid-cap* poderá ser total ou parcial, tendo por base aqueles cujos critérios de elegibilidade consideram atualmente apenas PME, sendo que poderão igualmente ser definidos critérios adicionais, como por exemplo, um subsegmento específico das *mid-cap* (tendo por base o seu volume de negócios) ou elegibilidade em função dos primeiros anos de atividade após transição de média para grande empresa.

7. Divulgar e capacitar empresas para o acesso a programas de incentivos da Comissão Europeia e outros organismos internacionais (por exemplo, BEI).

Divulgar e capacitar empresas para o acesso a programas de incentivos da Comissão Europeia e outros organismos internacionais (por exemplo, BEI), sobretudo os que possam ser acedidos por *mid-caps*.

8. Criar um mercado de capitais direcionado para PME em fase de expansão, com condições de listagem simplificadas, não descurando a existência de mecanismos de estímulo à confiança de empresas e investidores.

Criar um mercado de capitais multilateral público (complementar aos existentes) que permitirá a empresas emergentes, ou em expansão, angariar capital para o desenvolvimento e comercialização dos seus bens e/ou serviços.

O mercado pretenderia responder às necessidades de PME em fase de expansão e, eventualmente, de *startups*, promovendo a utilização de dois instrumentos financeiros distintos: emissão de ações para capitalização do negócio e de obrigações para financiamento.

O acesso ao financiamento poderia ser feito a partir de montantes relativamente reduzidos ou, em alternativa, sem montantes mínimos, mas com um *free float* obrigatório de, por exemplo, 10%.

The background of the slide is a photograph of a car's side-view mirror. The mirror's frame is dark and visible at the top and bottom. The reflection in the mirror shows a person on a boat, with their legs and arms visible, suggesting a leisure or travel theme. The background outside the mirror is blurred, showing greenery and a bright, sunny environment.

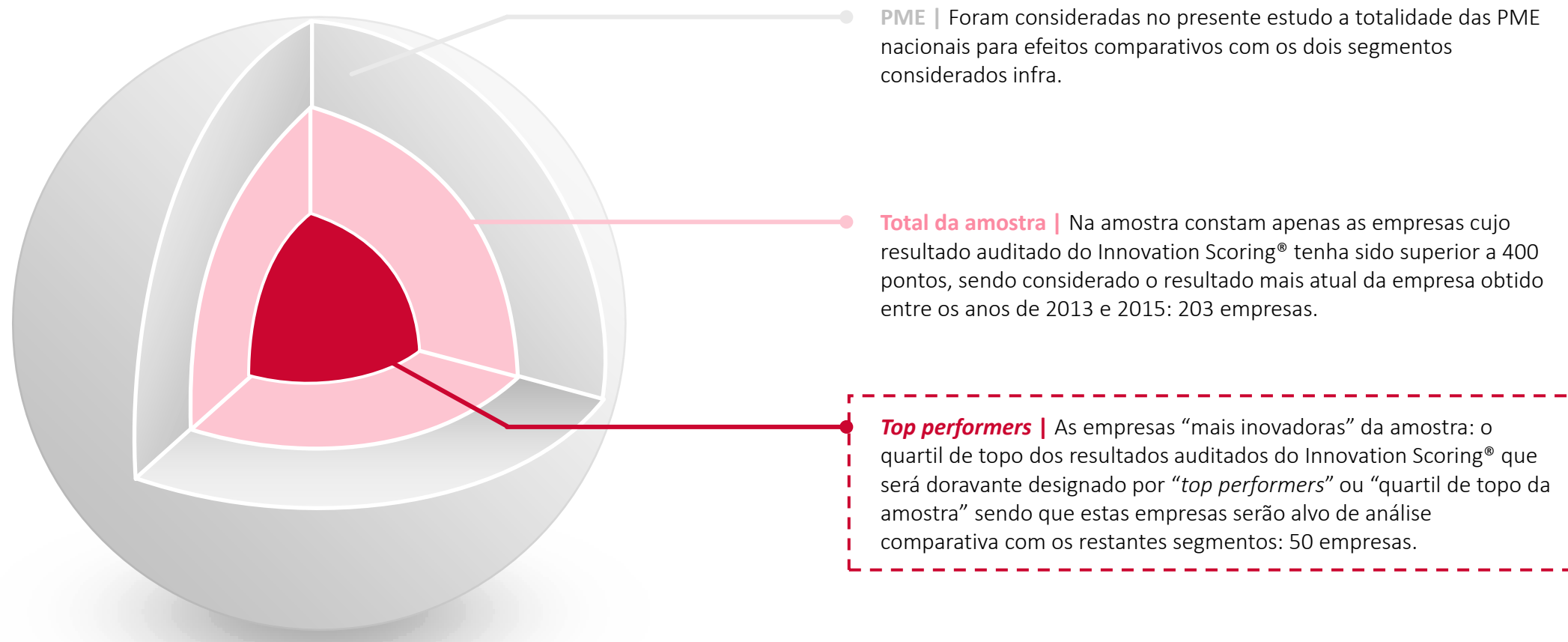
01

As PME inovadoras

Como definimos estas empresas?
O que as caracteriza e as torna diferentes das outras?

A definição das *top performers* no quadro da inovação constante do presente estudo foi definida com base na amostra de empresas que preencheram o Innovation Scoring® nos anos de 2013, 2014 e 2015 e que se encontram no 1º quartil dos resultados finais auditados.

Quem são as “empresas inovadoras”?



Totalidade das empresas com questionários de Innovation Scoring® submetidos entre 2013 e 2015, tendo sido considerados apenas os exercícios realizados e auditados (mais atuais) com *scoring* auditado superior a 400 pontos.



Totalidade das PME nacionais, de acordo com a Central de Balanços do Banco de Portugal: 43.968 (2011); 40.519 (2012); 39.050 (2013); 39.482 (2014); 40.519 (2015)

Com base na análise realizada aos relatórios de autodiagnóstico de Innovation Scoring®, identificámos que as empresas designadas de *top performers* partilham um conjunto de características que se podem dividir nos quatro segmentos identificados infra.

As características-chave das *top performers*



Têm uma **estratégia de inovação** clara, sustentada e agregadora

Desenvolvem a sua estratégia de inovação detalhando-a em objetivos e planos de ação concretos. Fazem-no com recurso a uma análise cuidada da sua envolvente, munindo-se de informação relevante para sustentar as suas decisões. Complementam a estratégia com a promoção de uma cultura e liderança potenciadoras da inovação na organização.

Estratégia



Configuram a sua organização para inovar recorrentemente

Definem um modelo de governo para a inovação com o objetivo de (1) desenvolver projetos de inovação com estruturas e pessoas com as competências adequadas para esse efeito, bem como (2) captar, desenvolver e reter talento de forma coerente e alinhada com os objetivos propostos no quadro da definição da estratégia de inovação.



Definem processos de gestão de IDI para operacionalizar a sua estratégia

Definem e operacionalizam processos de gestão de IDI de forma a identificar oportunidades e ideias, promovendo a execução de projetos para as converter em resultados de inovação (p.e. produto, marketing, processo ou organização) e protegendo e valorizando, de forma sistemática, estes mesmos resultados.

Configuração



Desenvolvem atividades transversais para potenciar a inovação

Garantem os meios necessários ao desenvolvimento de atividades de IDI: Destacam-se a capacidade de gerir e valorizar a cooperação com entidades externas, de planear e identificar fontes de financiamento adequadas aos objetivos e projetos de IDI e de recolher, documentar, codificar e difundir internamente informação e conhecimento.

As *top performers* desenvolvem a sua estratégia de inovação detalhando-a em objetivos e planos de ação concretos. Fazem-no com recurso a uma análise cuidada da sua envolvente, munindo-se de informação relevante para sustentar as suas decisões. Complementam a estratégia com a promoção de uma cultura e liderança potenciadoras da inovação na organização.

As características-chave das *top performers*



Têm uma **estratégia de inovação clara, sustentada e agregadora**

Segmento	Descrição	Exemplos
• <u>Análise da envolvente</u>	• Monitorizam, de forma sistemática, a sua envolvente externa incluindo um conjunto de atividades que consagram a prospetiva, a vigilância tecnológica, a análise de novas tendências sociais, de mercado e de negócios, a inteligência empresarial e o <i>benchmarking</i>, com o objetivo de integrar os resultados destas atividades no planeamento das suas atividades de inovação, bem como na identificação de novas oportunidades.	• Práticas de vigilância, previsão e antecipação tecnológica. • Avaliação da experiência de clientes e consumidores para antecipar necessidades como fonte de identificação de oportunidades. • <i>Benchmark</i> de modelos de negócio inovadores para integração orgânica ou para estímulo da criação de <i>spin-offs</i>.
• <u>Planeamento estratégico</u>	• Definem uma estratégia para a inovação, valorizando o seu alinhamento com a estratégia corporativa, bem como a sua implementação através da definição de um plano com objetivos concretos e mensuráveis que permitam o seu acompanhamento e subsequente avaliação.	• Políticas de IDI claras, instanciadas, por exemplo, em <i>roadmaps</i> tecnológicos e de inovação, planos de execução ou principais indicadores de <i>performance</i>. • <i>Workshops</i> de reflexão estratégica com participação abrangente da organização.
• <u>Cultura e liderança</u>	• Adequam a sua cultura empresarial à dinâmica de mudança inerente à inovação, e têm um conjunto de líderes cujas características e estilo de liderança estimulam a inovação.	• Atribuição do pelouro de IDI a um membro da administração (por exemplo CEO ou CMO). • Colaboradores com autonomia para executar projetos de IDI, sendo disponibilizado um <i>budget</i> para o efeito.

As *top performers* definem um modelo de governo para a inovação com o objetivo de (1) desenvolver projetos de inovação com estruturas e pessoas com as competências adequadas para esse efeito, bem como (2) captar, desenvolver e reter talento de forma coerente e alinhada com os objetivos propostos no quadro da definição da estratégia de inovação.

As características-chave das *top performers*



Configuram a sua organização para inovar recorrentemente

Segmento	Descrição	Exemplos
• <u>Estruturas e governance</u>	• Têm um modelo de governo com responsabilidades de inovação definidas, bem como estruturas organizacionais e físicas dedicadas, total ou parcialmente, a atividades de IDI.	• Criação de “função inovação”, com orgânica específica no quadro da organização (como acontece com as funções de negócio comuns, como por exemplo, “função vendas” ou “função financeira”). • Investimento em estruturas físicas adequadas às atividades de IDI da organização, por exemplo, laboratórios técnicos ou linhas para produção de séries curtas e testes.
• <u>Capital humano</u>	• Definem políticas e práticas de gestão de recursos humanos que contribuem para o cumprimento dos seus objetivos de inovação, designadamente privilegiando a especialização, a diversidade e a multidisciplinariedade das competências individuais.	• Formações específicas em temáticas de IDI, como por exemplo, <i>design thinking</i> ou gestão de <i>pipeline</i> de inovação. • Inovação enquanto fator de avaliação e progressão de carreira. • Atribuição de incentivos financeiros a colaboradores proativos no quadro das atividades de IDI.
• <u>Competências organizacionais</u>	• Adequam as competências organizacionais aos objetivos de inovação definidos, valorizando, nomeadamente, a existência de competências necessárias para o desenvolvimento de atividades de I&D, bem como a sua operacionalização (<i>go live</i>).	• Definição de manual com descritivo funcional claro para profissionais alocados a atividades de IDI. • Criação de carreiras paralelas que beneficiem competências específicas de IDI.

As *top performers* definem e operacionalizam processos de IDI de forma a identificar oportunidades e ideias, promovendo a execução de projetos para as converter em resultados de inovação (p.e. produto, *marketing*, processo ou organização) e protegendo e valorizando, de forma sistemática, esses mesmos resultados.

As características-chave das *top performers*



Definem processos de gestão de IDI para operacionalizar a sua estratégia

Segmento	Descrição	Exemplos
• <u>Geração e avaliação de ideias</u>	• Utilizam mecanismos e ferramentas que promovem a geração e partilha de ideias, bem como processos definidos para a sua avaliação e seleção, para subsequente desenvolvimento.	• Implementação de plataformas de ideação. • Programas de inovação aberta para identificação de soluções para desafios de negócios. • Processos definidos com requisitos para seleção de ideias para projetos de IDI.
• <u>Gestão de projetos</u>	• Têm processos formalmente instituídos para o planeamento, organização, acompanhamento e controlo de projetos de IDI de forma individualizada, bem como para a coordenação, de forma holística, dos vários projetos em curso.	• Projetos de IDI com equipas multidisciplinares total ou parcialmente alocadas. • Definição de KPIs específicos por projeto de IDI. • Monitorização continuada do VAL dos projetos constantes do <i>pipeline</i> de inovação. • Gestão <i>end-to-end</i> de atividades de IDI, desde a investigação ao <i>go-to-market</i> ou operacionalização do projeto.
• <u>Proteção e valorização da propriedade intelectual</u>	• Têm processos definidos para a valorização e proteção dos resultados decorrentes das suas atividades de IDI, nomeadamente no quadro da proteção da propriedade intelectual e industrial.	• Vigilância de patentes. • Rapidez de execução no pedido de patentes, como fonte de vantagem competitiva. • Soluções para encaminhamento de resultados de IDI fora do <i>core</i>, por exemplo, licenciamento ou venda de patentes.

As *top performers* garantem os meios necessários ao desenvolvimento de atividades de IDI: Destacam-se a capacidade de gerir e valorizar a cooperação com entidades externas, de planear e identificar fontes de financiamento adequadas aos objetivos e projetos de IDI e de recolher, documentar, codificar e difundir internamente informação e conhecimento.

As características-chave das *top performers*



Desenvolvem atividades transversais para **potenciar a inovação**

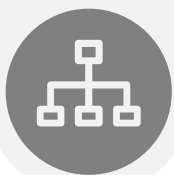
Segmento	Descrição	Exemplos
• <u>Relacionamentos externos</u>	• Articulam e desenvolvem relacionamentos com entidades externas, mais especificamente a cooperação com outras entidades no sentido de dinamizar a inovação.	• Protocolos com entidades do SCTN de forma a articular decisões de investigação com as suas necessidades. • Identificação e manutenção de parceiros com competências complementares. • Parcerias exclusivas para projetos individuais com necessidades específicas.
• <u>Financiamento</u>	• Planeiam antecipadamente as suas necessidades de financiamento, captam e diversificam as fontes de financiamento utilizadas para o desenvolvimento destes projetos.	• Planeamento global de IDI com dotação orçamental e identificação prévia de necessidades de financiamento. • Fontes de financiamento alternativas e inovadoras por projeto (por exemplo, <i>crowdfunding</i> ou <i>venture capital</i>).
• <u>Gestão do conhecimento</u>	• Captam e extraem valor da informação e conhecimento disponíveis, valorizando a sua capacidade de acompanhar a evolução de temáticas fundamentais para a realidade do seu negócio, bem como a capacidade de combinar saberes tácitos e explícitos para aprender e melhorar continuamente.	• Documentação e partilha de resultados e aprendizagens decorrentes de projetos de IDI (sucessos e fracassos). • Integração iterativa de <i>feedback</i> de <i>stakeholders</i> de forma a melhorar continuamente as atividades e resultados de IDI.

As características apresentadas por estas empresas, independentemente do arquétipo que representam, contribuem para a sua *performance* económico-financeira, que se encontra detalhada no capítulo seguinte do presente relatório.

O impacto das características diferenciadoras das *top performers*



Têm uma **estratégia de inovação** clara, sustentada e agregadora



Configuram a sua **organização** para inovar recorrentemente



Definem **processos para operacionalizar** a sua estratégia



Desenvolvem atividades transversais para **potenciar a inovação**



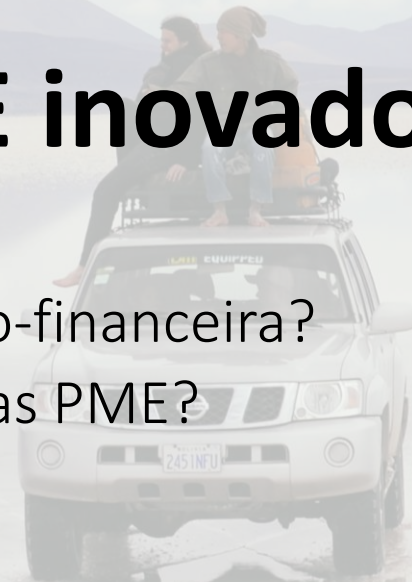
Criam impacto através da inovação

quer nos mercados onde se inserem, quer na sua sustentabilidade económico-financeira, bem como do seu meio (sociedade e ambiente)

02

***A performance* das PME inovadoras**

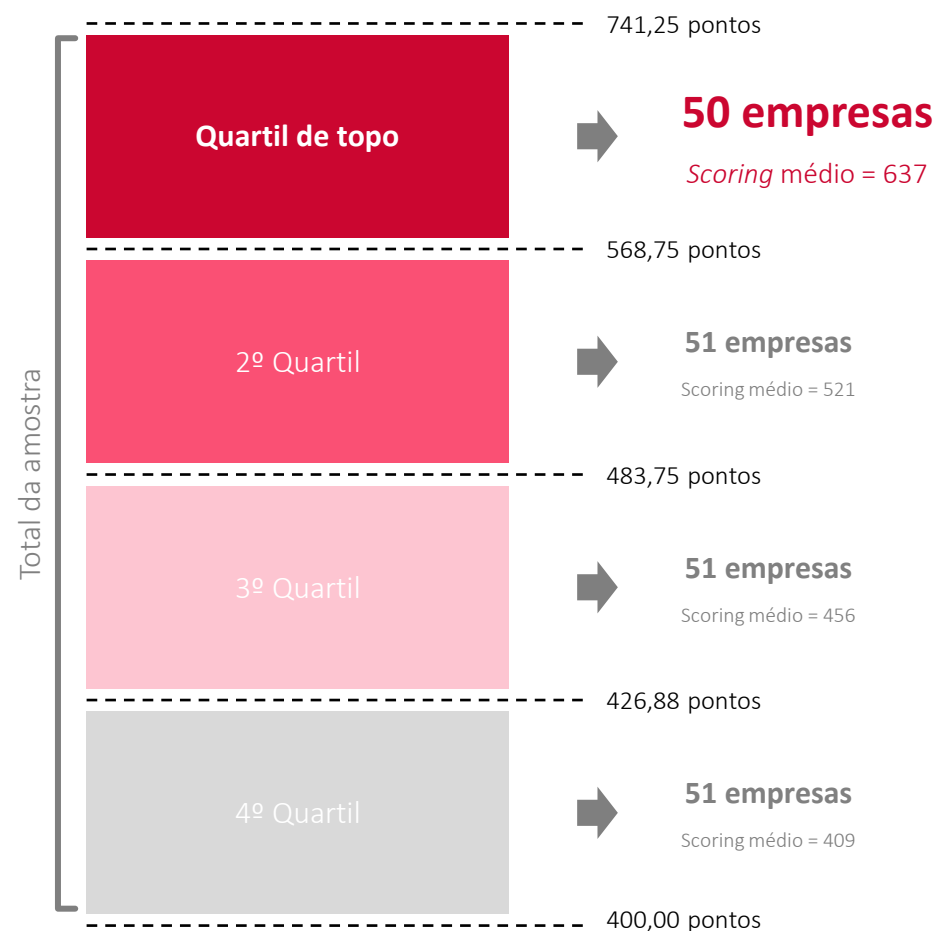
Qual a sua *performance* económico-financeira?
Como se comparam com outras PME?



A definição das *top performers* no quadro da inovação constante do presente estudo foi definida com base na amostra de empresas que preencheram o Innovation Scoring® nos anos de 2013, 2014 e 2015 e que se encontram no 1º quartil dos resultados finais auditados.

Quem são as “empresas inovadoras”?

Quartis de resultados obtidos nos questionários de Innovation Scoring® mais atuais das empresas – tendo em consideração os exercícios realizados e auditados entre 2013, 2014 e 2015 – com *scoring* auditado superior a 400 pontos.



Top performers

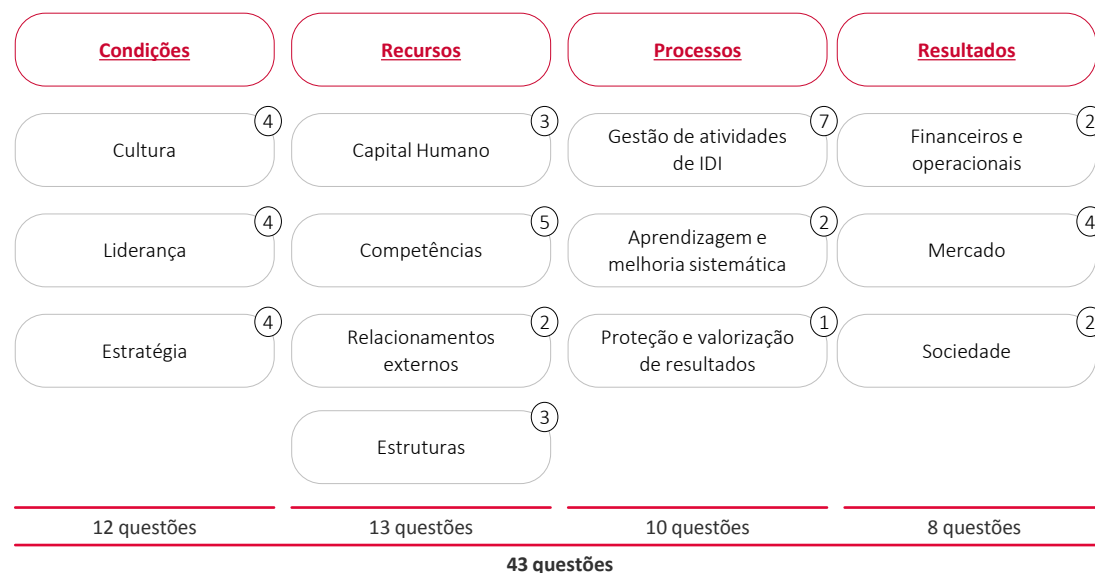
As *top performers* do Innovation Scoring®

Pressupostos:

- Só foram considerados nesta análise resultados auditados do Innovation Scoring®, de forma a garantir a sua comparabilidade;
- Na amostra constam apenas as empresas cujo resultado auditado do Innovation Scoring® tenha sido superior a 400 pontos, sendo considerado o resultado mais atual da empresa obtido entre os anos de 2013 e 2015;
- O quartil de topo dos resultados auditados do Innovation Scoring® será doravante designado por “*top performers*” ou “quartil de topo da amostra” e corresponderá às empresas mais inovadoras da amostra e, subsequentemente, aquelas que serão alvo de análise comparativa;
- Serão igualmente comparados os dados referentes ao total da amostra, isto é, das 203 empresas com *scoring* auditado superior a 400 pontos.

Como referido, a definição das PME inovadoras teve por base os resultados auditados do Innovation Scoring®. Estando na base deste estudo, importa caracterizar o indicador. O *innovation score* é calculado tendo por base 43 questões que visam valorizar as práticas de gestão de IDI de determinada organização.

O indicador Innovation Scoring®



Cada uma das questões é respondida tendo por base uma escala dupla de Likert (de 0-4) que enquadra:

Abordagem: modo como a organização encara cada tema e a sua perspetiva perante os diversos assuntos com ele relacionados.

Aplicação: forma como a organização atua de facto relativamente aos aspetos em causa.

O resultado da questão é atribuído ao segmento que apresente a menor pontuação.

Pontuação global (ou *innovation score* final)

A pontuação global (ou, se se preferir, o *innovation score* final) é a soma ponderada das pontuações relativas a todas as questões colocadas. Pretende-se que a pontuação global (designada por PG) se situe entre o valor mínimo PG=0 e o valor máximo PG=1000.

Se, para cada questão i ($i=1, \dots, 30$) se denotar por p_i a pontuação que lhe é atribuída e por α_i o peso atribuído a tal pontuação no cálculo da PG, então é dado que,

$$\sum_{i=1}^{30} \alpha_i = 1000$$

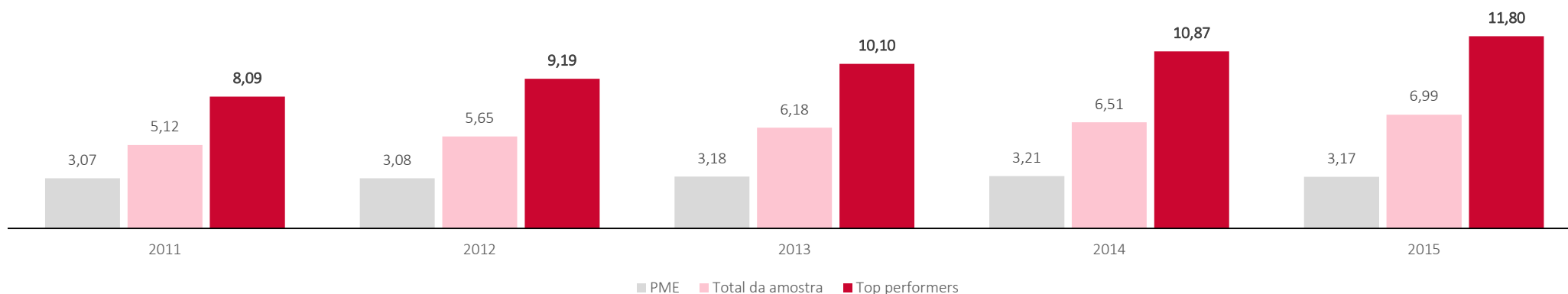
a pontuação global é calculada, para o conjunto de todas as respostas incluídas na grelha, através do somatório

$$\sum_{i=1}^{30} \alpha_i \cdot \frac{p_i}{4}$$

As *top performers* apresentaram um volume de negócios crescente e, em média, superior ao dos restantes segmentos em análise. Em 2015, a diferença entre *top performers* e PME foi de 8,63 milhões de euros, aumentando face a 2011, ano em que se cifrou nos 5,02 milhões de euros. Também o VAB das *top performers* foi, em média, superior ao apresentado pelos restantes segmentos, sobretudo face às PME (2,46 milhões de euros em 2011 e 3,88 milhões de euros em 2015).

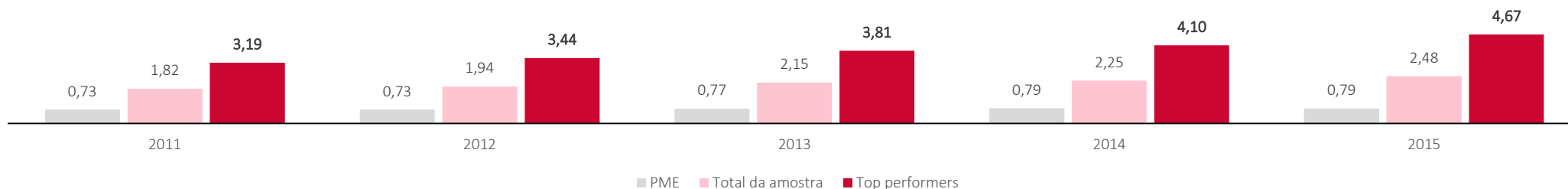
Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



Valor acrescentado bruto (2011-2015)

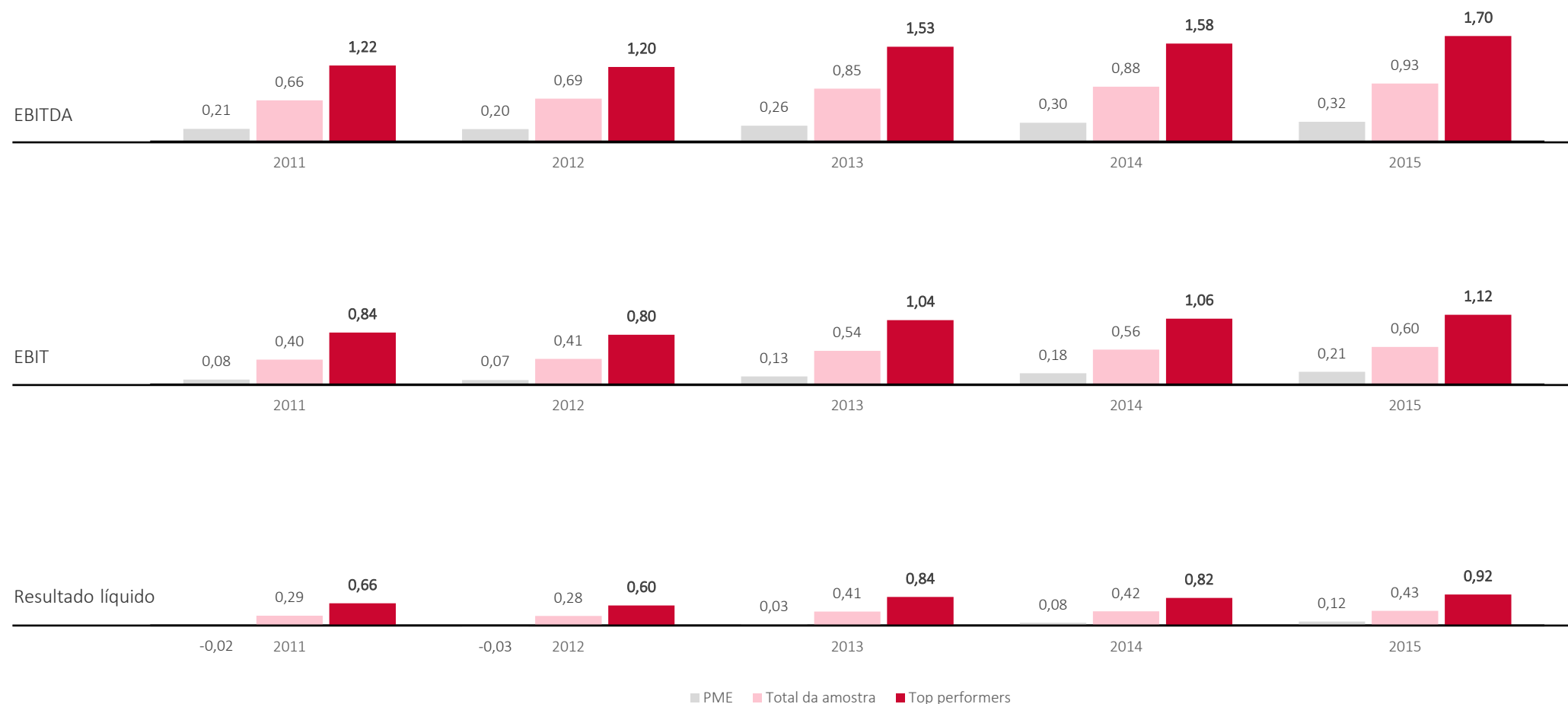
(média das empresas; em milhões de euros)



Também no quadro do EBITDA, EBIT e resultados líquidos médios por empresa, as empresas do primeiro quartil da amostra apresentaram, em média, *performances* superiores às dos restantes segmentos. Em 2015, o EBITDA das *top performers* foi superior ao das PME e empresas da amostra em 1,38 milhões de euros e 0,77 milhões de euros, respetivamente. O EBIT foi superior em 0,91 milhões de euros e 0,52 milhões de euros e os resultados líquidos em 0,8 milhões de euros e em 0,49 milhões de euros, respetivamente.

EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

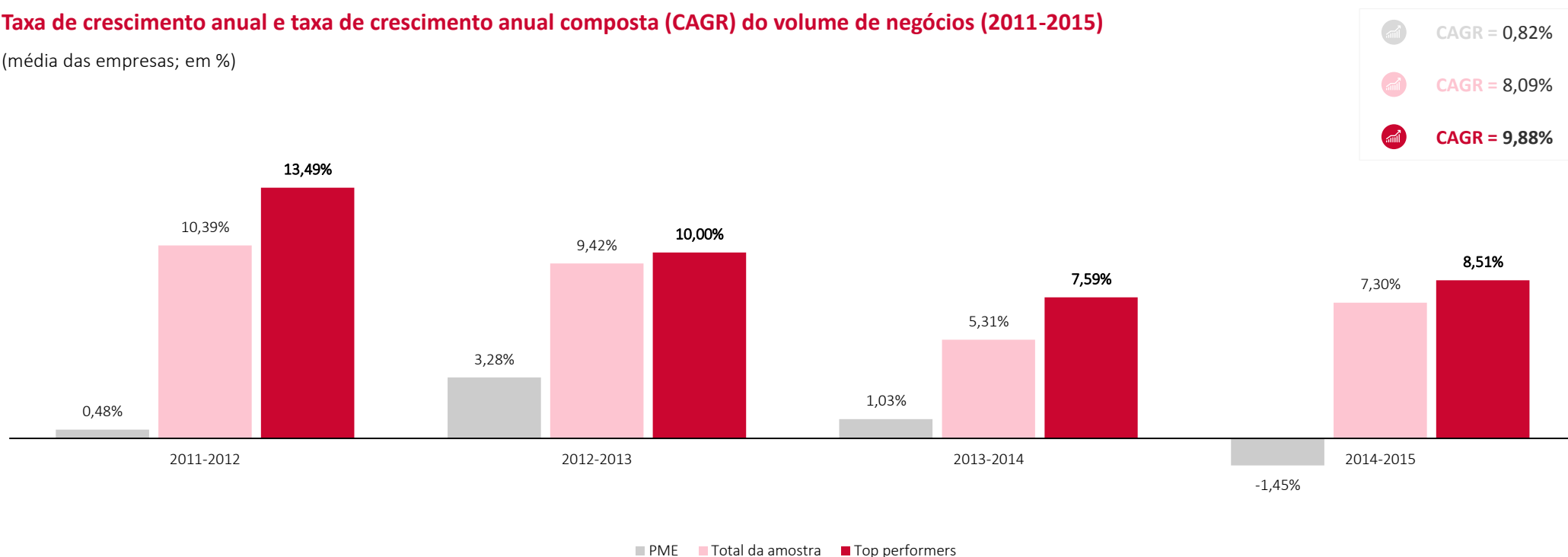
(média das empresas; em milhões de euros)



As *top performers* da amostra cresceram, em média, mais que as PME nacionais e que a média das empresas da amostra no período em análise: Ao longo do período 2011-2015, o volume de negócios das *top performers* cresceu, em média, a uma taxa média anual de 9,88% e o das PME nacionais menos de 1% no mesmo período.

Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em %)

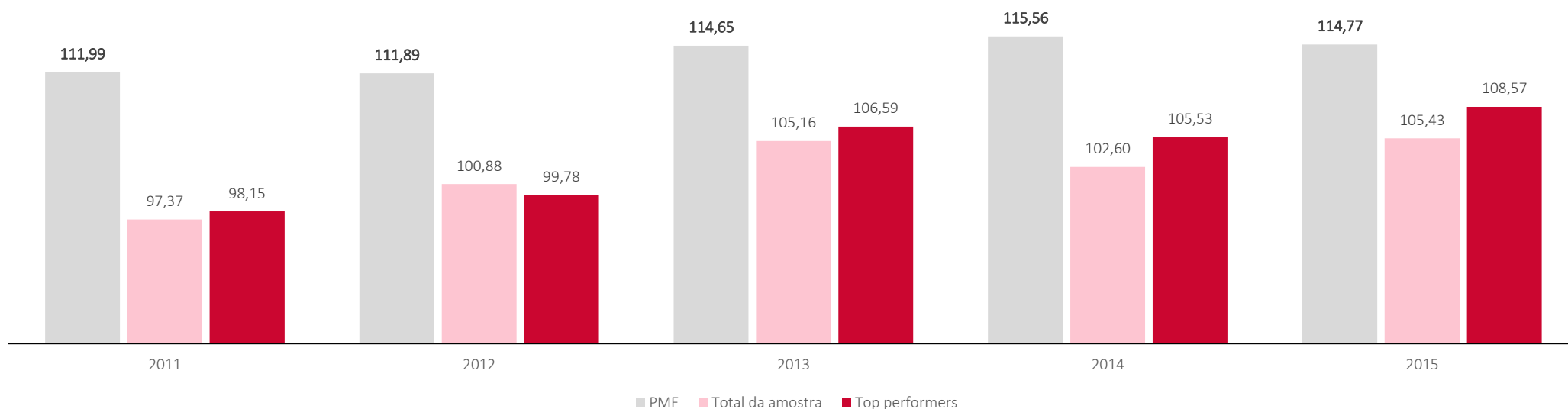


- As *top performers* têm o melhor desempenho neste indicador em todos os anos analisados, acompanhadas de perto pela média das empresas da amostra. No total do período, as *top performers* cresceram, em média, a uma taxa média anual de 9,88% e a média das empresas da amostra 8,09%.
- As PME nacionais têm o pior desempenho neste indicador em todos os anos analisados, apresentando inclusivamente um decréscimo do volume de negócios no último ano (-1,45%). Em média, ao longo do período, o crescimento médio anual do seu volume de negócios foi inferior a 1%.

Apesar do seu volume de negócios médio ser inferior ao dos restantes segmentos, as PME nacionais apresentaram a melhor *performance* ao nível do volume de negócios médio por colaborador, entre 2011-2015, sendo este o único indicador desta análise em que tal se verifica. As *top performers* apesar de terem um volume de negócios médio superior, por terem também um maior número de colaboradores, apresentam pior *performance* que as PME.

Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros)

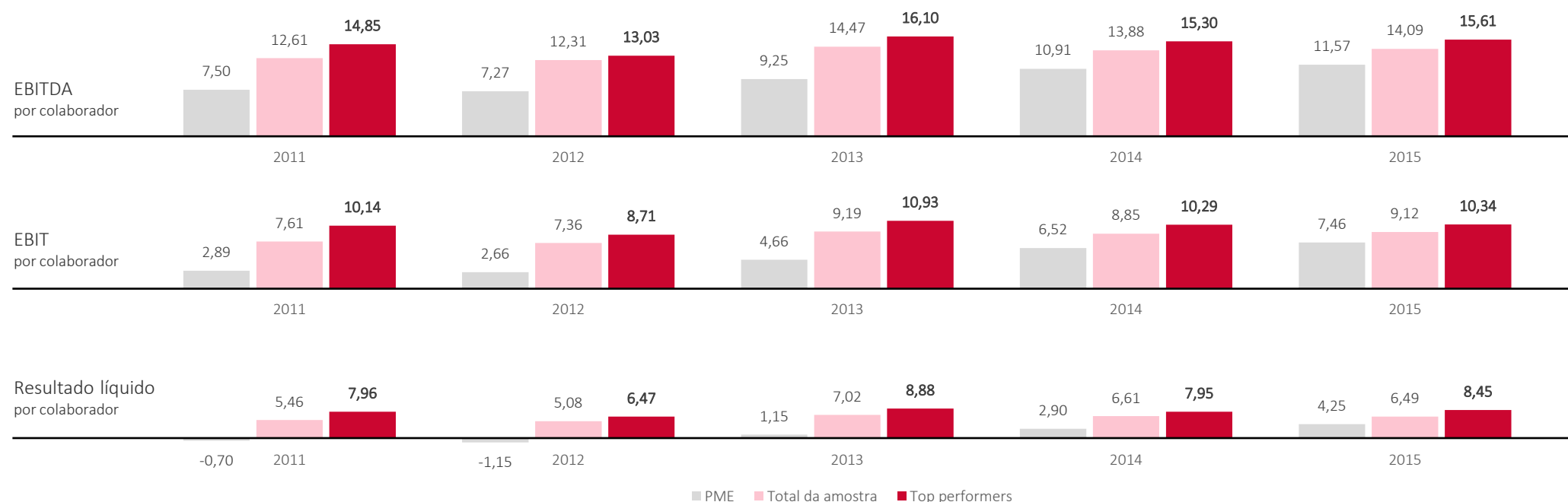


- Ao contrário do verificado nos restantes indicadores analisados, no período em análise, as PME nacionais apresentaram um volume de negócios médio por colaborador superior quer ao das *top performers*, como ao do total das empresas da amostra. Apesar desta melhor *performance* se verificar ao longo de todos os anos analisados, o *gap* entre PME e *top performers* diminuiu no período, 13,84 mil euros em 2011 e 6,2 mil euros em 2015, devido ao crescimento mais acentuado verificado no segmento “*Top performers*”.
- O mesmo sucede com o segmento “Total da amostra” que consegue reduzir o *gap* face à média das PME, devido ao crescimento mais acelerado do volume de negócios por colaborador que o verificado na média das PME. Contudo, a diferença entre a média das empresas da amostra e a média das *top performers* aumenta, sobretudo a partir de 2014, passando de 780 euros em 2011 para 3,14 mil euros em 2015.

Os resultados atingidos por colaborador são superiores quando comparada a média das *top performers* com os restantes segmentos. Em 2015, a média do resultado líquido por colaborador das *top performers* foi, aproximadamente, o dobro da média das PME.

EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros)

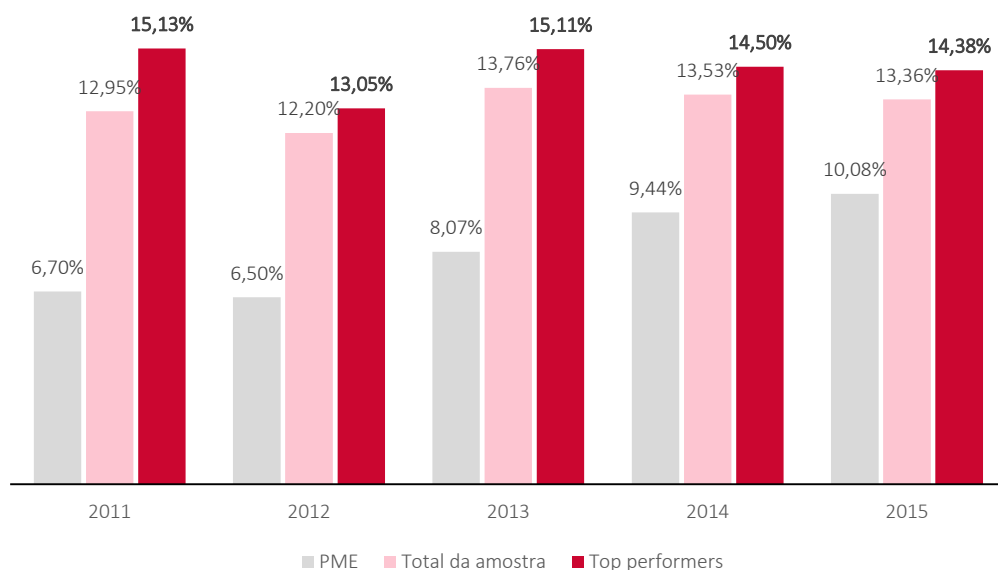


- Ao longo do período, as *top performers* apresentaram, de forma consistente, uma melhor *performance* nos 3 indicadores analisados do que os restantes segmentos. De forma global, o valor dos rácios cresceu, embora com algumas oscilações ao longo do período, nos três indicadores e para todos os segmentos da análise entre 2011 e 2015.
- As *top performers* apresentaram valores médios de EBITDA por colaborador superiores aos dos restantes segmentos da análise em todos os anos a que o estudo se reporta. Em 2015, este valor foi superior em 3,64 mil euros à média das PME e em 1,52 mil euros à média das empresas que compõem a amostra. O mesmo sucede com o EBIT por colaborador das *top performers* que, no mesmo ano, foi, em média, superior ao das PME em 2,88 mil euros e superior ao da média das empresas da amostra em 1,22 mil euros.
- No que toca aos resultados líquidos por colaborador, a melhor *performance* do quartil de topo da amostra mantém-se, sendo que, para o ano de 2015, é superior em 4,2 mil euros ao valor médio das PME (o dobro) e em 1,96 mil euros superior ao total das empresas da amostra.

As *top performers* da amostra têm uma margem de EBITDA e EBIT superior, para os cinco anos em análise, à média das PME nacionais e do total da amostra. As *top performers* tiveram também, em média, maior volume de negócios, EBIT e EBITDA que os restantes segmentos.

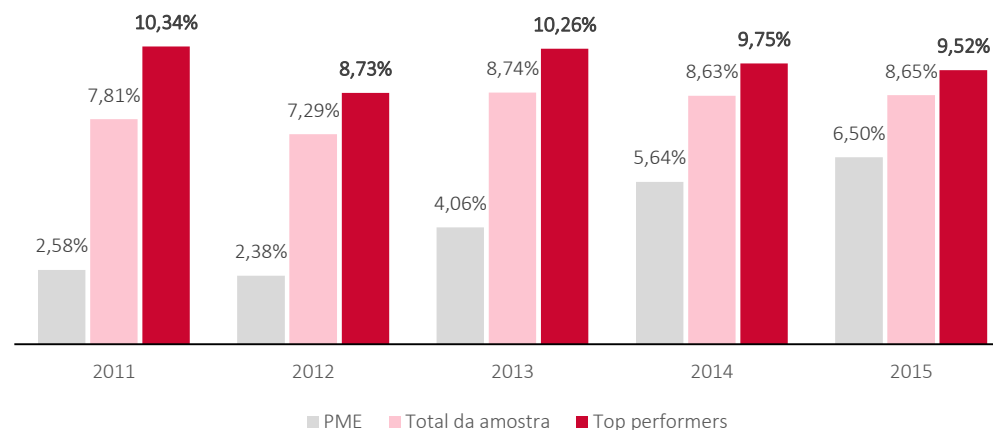
Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas; em %)



Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas; em %)

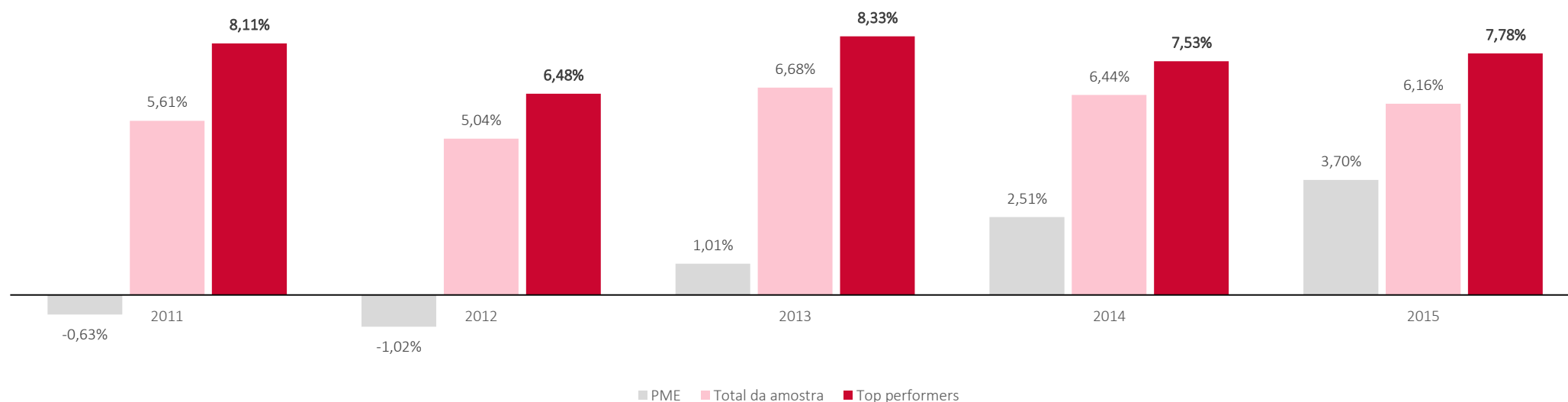


- O primeiro quartil da amostra teve, em média, uma margem superior de EBITDA e de EBIT em todos os anos analisados. É, no entanto, visível que a média das PME e a média das empresas da amostra conseguiram aumentar o valor de ambos os rácios no período de referência (embora com algumas oscilações ao longo do período), ao passo que a média das *top performers* apresenta um decréscimo.
- Quando comparadas as margens de EBITDA médias de *top performers* e PME nacionais, verificou-se que a diferença se esbate ao longo do período em análise. Se, em 2011, as PME tiveram uma margem de EBITDA 8,43p.p. inferior ao das *top performers*, em 2015, essa diferença foi de apenas 4,3p.p..
- A análise da margem de EBIT permite chegar a conclusões semelhantes, sendo que, em 2011, a diferença entre *top performers* e PME era de 7,76p.p. e, em 2015, esse valor sofreu uma aproximação, cifrando-se nos 3,02p.p..
- A redução da diferença entre *top performers* e total da amostra também se verificou, em ambos os indicadores, embora com menor expressividade.

No que concerne à rentabilidade líquida das vendas, as *top performers* apresentam resultados igualmente superiores, para todos os anos analisados, sendo que, em 2015, este indicador foi superior ao dobro do verificado para a média das PME. As empresas do quartil de topo da amostra tiveram, em média, resultados líquidos e volume de negócios superiores aos restantes segmentos.

Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas; em %)

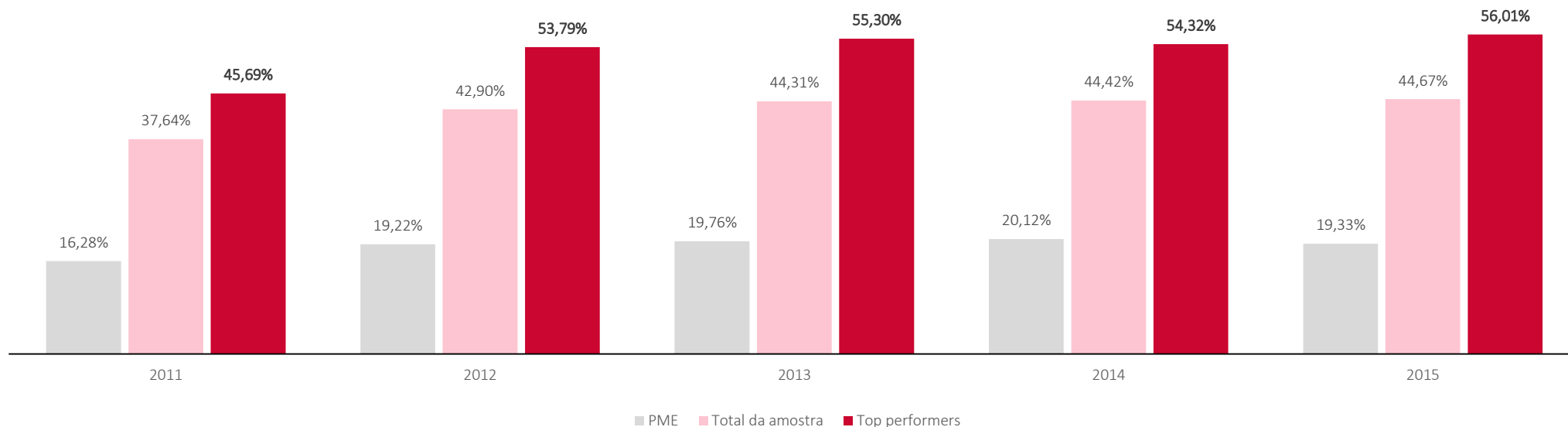


- Apesar da rentabilidade líquida das vendas das *top performers* ser, em média, superior em todos os anos da análise, destaca-se uma aproximação da média dos restantes segmentos de análise ao valor médio do rácio do primeiro quartil da amostra, ao longo do mesmo período, em particular no que concerne ao segmento “PME”.
- Em 2015, a média das *top performers* foi superior à média das PME em 4,08p.p. (mais do dobro) e à média das empresas da amostra em 1,62p.p.. Comparando estes valores com os verificados em 2011, verificou-se uma aproximação do valor do rácio da média das PME (8,74p.p.) e igualmente da média das empresas da amostra (2,5p.p.). A redução da diferença entre as *top performers* e as PME deve-se, em larga medida, à melhoria deste rácio para o segmento “PME” entre 2011 e 2015 (aumento significativo dos resultados líquidos, acompanhado por um aumento menor do volume de negócios em 2014 e uma variação negativa do mesmo em 2015) e à redução do mesmo rácio no segmento “*top performers*” entre 2013 e 2014 (aumento do volume de negócios acompanhado de menor aumento dos resultados líquidos).

As *top performers* destacam-se pela sua dinâmica exportadora tendo, para o período em análise, um contributo médio das exportações para o seu volume de negócios superior a 50%, exceto em 2011, sendo o mesmo consistentemente superior ao dobro do valor obtido no segmento “PME”. As *top performers* tiveram, em média, maior volume de negócios e de exportações do que os restantes segmentos.

Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em %)

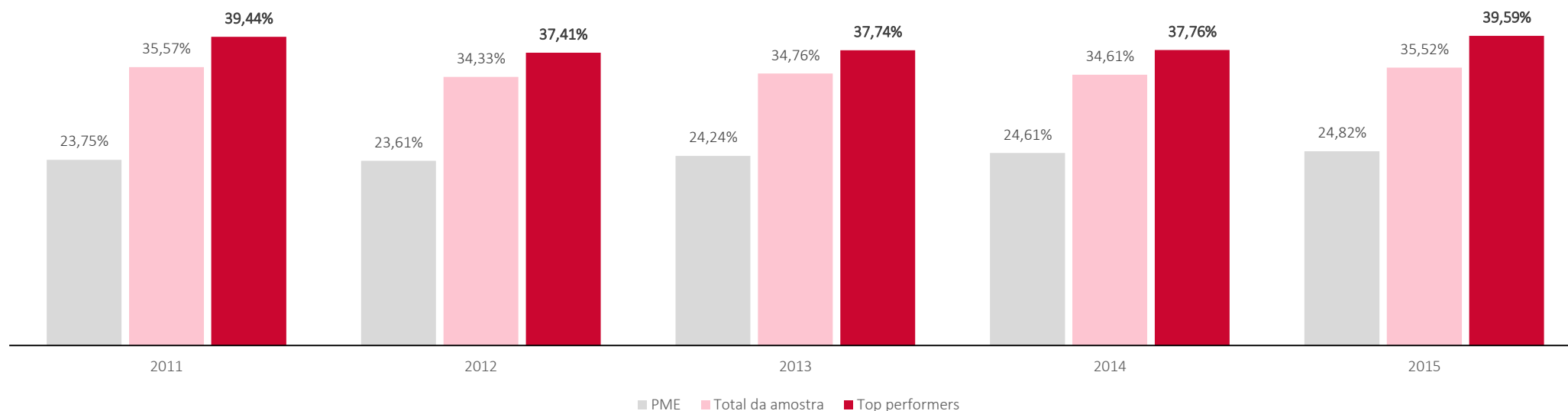


- O volume de negócios gerado através de exportações pelas *top performers* foi, em média, consistentemente superior ao dos restantes segmentos em análise, sobretudo face às PME. De destacar que o contributo médio das exportações para o volume de negócio das *top performers* foi superior a 50% em todo o período analisado no presente estudo, à exceção de 2011, ano em que representaram quase 46% do seu volume de negócios.
- O peso das exportações no volume de negócios das *top performers* atingiu, inclusivamente, o seu valor mais elevado em 2015, o mesmo não se verifica para o segmento das PME, onde o peso das exportações decresce ligeiramente no último ano (devido a uma quebra mais acentuada nas exportações do que a verificada no volume de negócios). No que diz respeito à média das empresas da amostra, o valor manteve-se relativamente constante entre 2013 e 2015, embora tenha crescido, entre 2011 e 2013, cerca de 6.67 p.p..
- Assim, o distanciamento entre a *performance* das *top performers* e PME aumentou, sendo que, em 2011, a diferença entre o contributo médio das exportações para o volume de negócios das *top performers* e o das PME foi de 29,41p.p., valor que aumentou para 36,68p.p. em 2015.

O contributo para a criação de excedentes por cada euro vendido pelas empresas do primeiro quartil da amostra foi superior em todo o período de análise, sendo que, em 2015, a diferença entre o VAB por vendas das *top performers* e PME se situou nos 14,77p.p.. As *top performers* tiveram também, em média, maior VAB médio que os restantes segmentos.

Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas; em %)

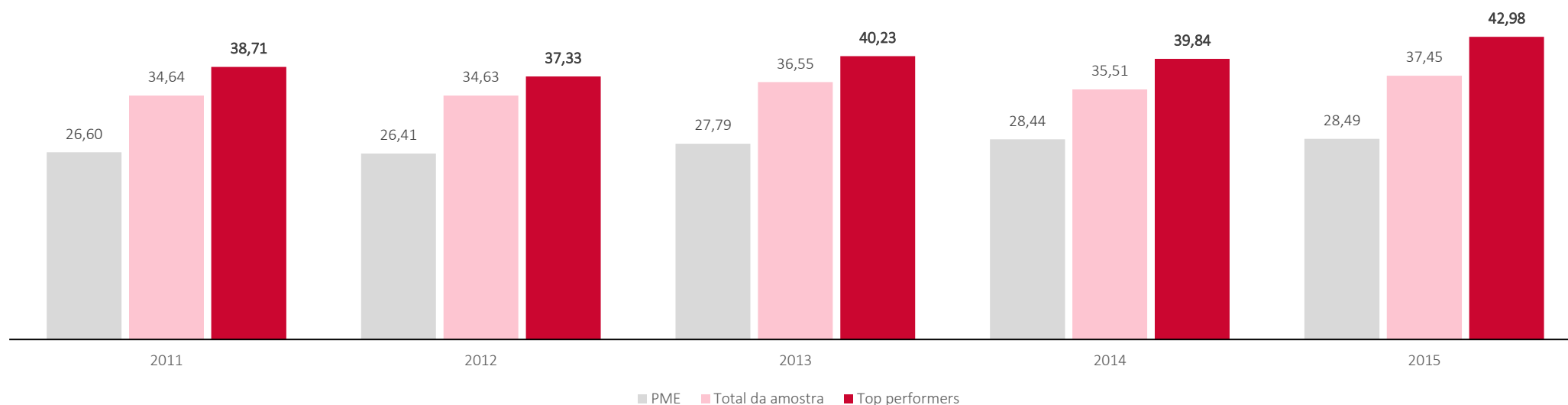


- O valor acrescentado bruto por cada euro vendido pelas *top performers* foi, em média, superior ao dos restantes segmentos considerados no estudo, em todos os anos da análise.
- No que toca à diferença entre o rácio das *top performers* e os restantes segmentos, esta foi, em 2011, 15,69p.p. superior ao das PME e 3,87p.p. às empresas da amostra, ao passo que, em 2015, esta diferença foi de 14,77p.p. e 4,07p.p., respetivamente. Verifica-se, assim, um ligeiro aumento da diferença entre a *performance* das empresas do quartil de topo da amostra face à média das empresas da amostra e um ligeiro decréscimo face à média das PME.

O contributo médio de cada colaborador para o VAB das *top performers* é superior ao registado nos restantes segmentos considerados no estudo, em todos os anos em análise. Em 2015, a diferença entre a média das *top performers* e a média das PME foi de 14,49 mil euros.

Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros)

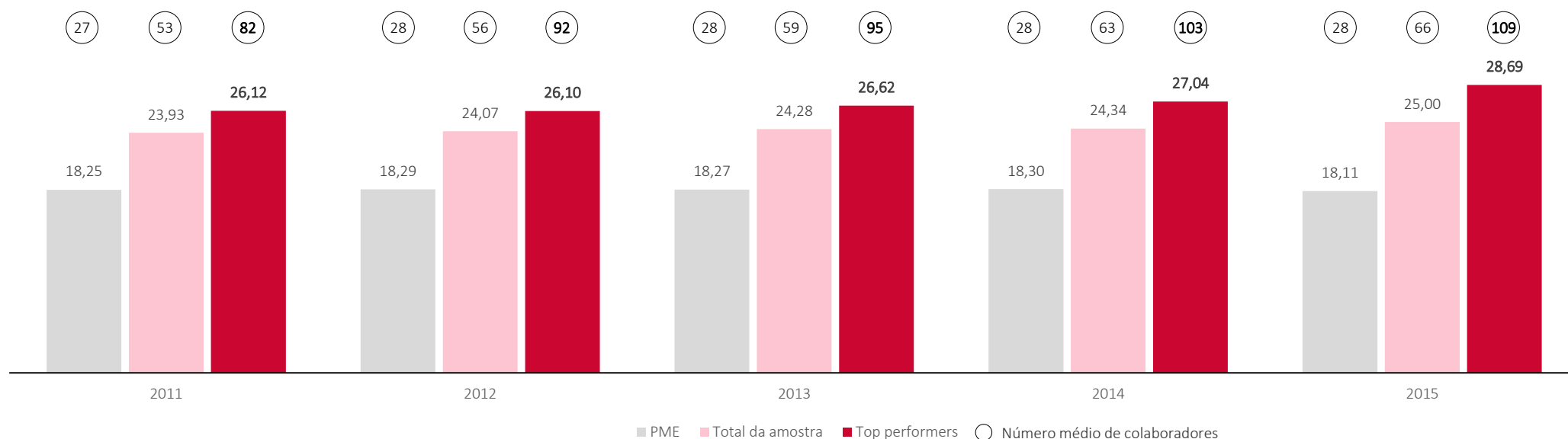


- O VAB por colaborador das *top performers* foi, em média, superior ao verificado nos restantes segmentos considerados no estudo, para todos os anos da análise. Esta diferença deve-se ao VAB médio por empresa ser superior no quartil de topo da amostra, apesar destas empresas terem, em média, também mais colaboradores que as dos restantes segmentos.
- Apesar das *top performers* apresentarem oscilações no valor deste indicador ao longo do período, o VAB por colaborador deste segmento aumentou em 2015 e foi o segmento com maior variação no total do período considerado. Esta variação deve-se ao aumento do seu valor acrescentado bruto médio, que cresceu a um ritmo superior ao número médio de colaboradores.
- O *gap* da *performance* neste rácio entre os diferentes segmentos aumentou no período considerado: 12,11 mil euros e 14,49 mil euros entre *top performers* e PME em 2011 e 2015, respetivamente, e 4,07 mil euros e 5,53 mil euros entre *top performers* e o total da amostra em 2011 e 2015, respetivamente.

As *top performers* tiveram maiores gastos com pessoal médios por colaborador que os restantes segmentos. Em 2015, a diferença anual foi de 10,58 mil euros face à média das PME. A diferença nos gastos com pessoal é ainda mais significativa se for tido em conta que o quartil de topo teve também, em média, mais colaboradores que os restantes segmentos.

Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros para o gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)

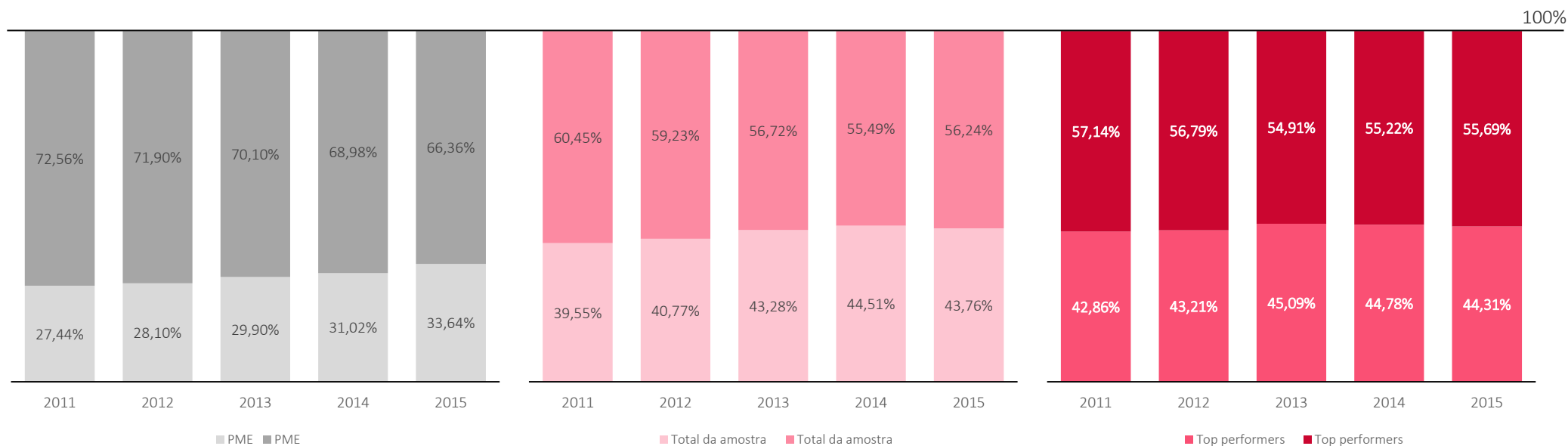


- As *top performers* da amostra destacaram-se, não só por terem maiores gastos com pessoal médios por colaborador, mas também pelo facto de este valor ter aumentado durante o período em análise, acompanhado de um aumento do número médio de colaboradores.
- Em 2015, as *top performers* gastaram com pessoal, em média, mais 10,58 mil euros por colaborador que as PME, cujos gastos com pessoal médios rondaram os 18,11 mil euros anuais por colaborador. Esta discrepância aumentou entre 2011 e 2015 - a diferença existente entre os mesmos dois segmentos, em 2011, era de 7,87 mil euros.
- As *top performers* apresentaram também gastos com pessoal médios por colaborador superiores às empresas da amostra que, em 2015, gastaram, em média, 25 mil euros por colaborador, menos 3,69 mil euros que a média do primeiro quartil da amostra no mesmo ano. A diferença existente entre estes dois segmentos também aumentou ao longo do período.

As *top performers* estavam, em média, menos endividadas (e, consequentemente, mais autónomas financeiramente) que os restantes segmentos em análise, sobretudo face às PME. Em 2015, o endividamento médio das *top performers* foi 10,7p.p. inferior ao das PME.

Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas, em %)

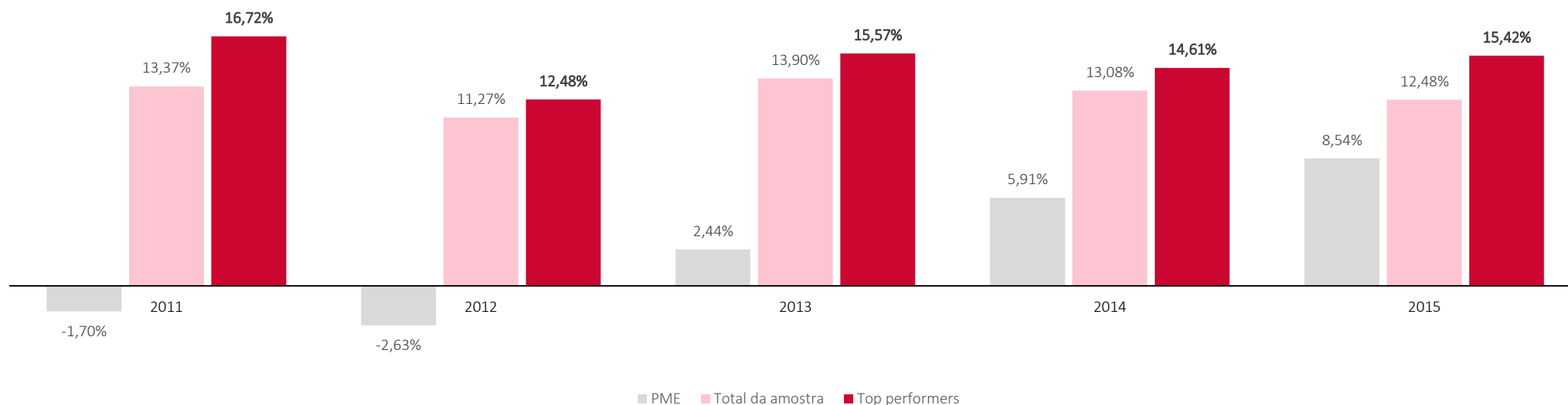


- Genericamente, todos os segmentos em análise apresentaram uma taxa de endividamento superior a 50% no período analisado.
- As *top performers* da amostra viram, em média, o seu endividamento diminuir no período em análise, embora tenha crescido no período entre 2013 e 2015. Tendência inversa verificou-se na média das PME, cujo endividamento médio diminuiu de forma contínua, entre 2011 e 2015, apesar de se manter acima dos 65%.
- Esta tendência ditou a aproximação dos valores médios de endividamento das *top performers* e das PME, 10,67 p.p. em 2015 e 15,42 p.p. em 2011.
- Apesar das *top performers* apresentarem valores médios de endividamento inferiores aos das empresas da amostra, os valores de ambos os segmentos são próximos, tendo a diferença entre os segmentos se cifrado em apenas 0,55p.p. em 2015.

A rentabilidade média dos capitais próprios das *top performers* foi, entre 2011 e 2015, superior à dos restantes segmentos: Em 2015, a rentabilidade dos capitais próprios das *top performers* foi de 15,42%, mais 6,88p.p. que a rentabilidade dos capitais próprios das PME nacionais e mais 2,94 p.p. que a verificada para as empresas da amostra.

Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas; em %)

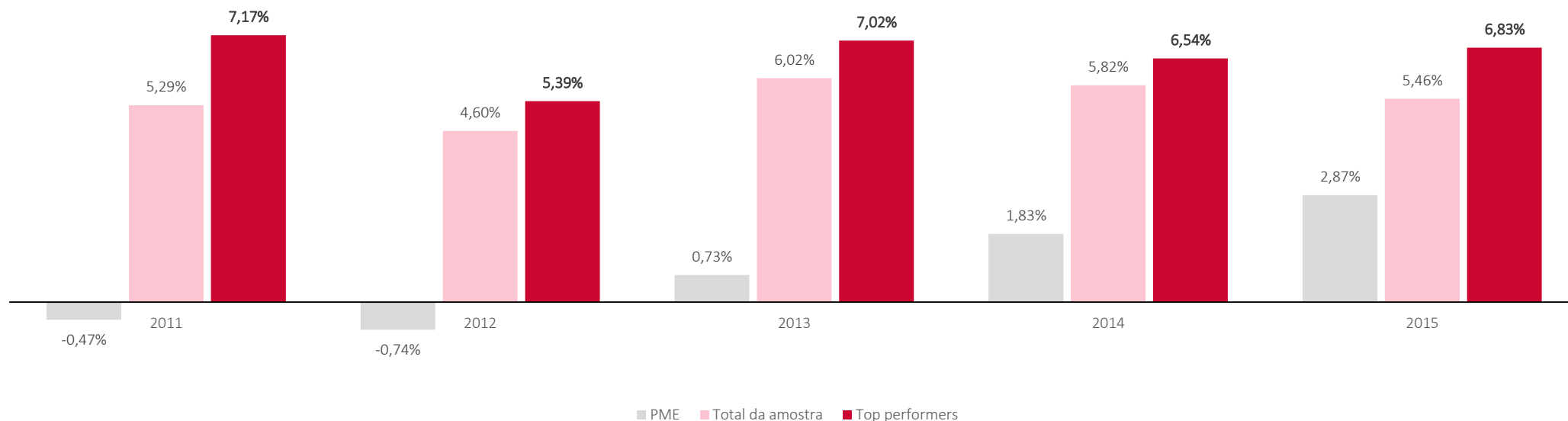


- A média das *top performers* da amostra apresentou um rácio de rentabilidade dos capitais próprios superior ao dos restantes segmentos de análise no período considerado. No entanto, é a média das PME que apresenta um crescimento mais considerável neste rácio, apresentando um aumento de 10,24p.p. de 2011 para 2015.
- Assim, para o último ano em análise, as *top performers* tiveram uma rentabilidade dos seus capitais próprios superior em 6,88p.p. à das PME e de 2,94p.p. à das empresas da amostra. De destacar a evolução do rácio no segmento “PME”, que diminui a diferença de 18,42p.p., em 2011, face à média das *top performers*, para 6,88p.p. em 2015. O aumento da rentabilidade dos capitais próprios das PME deve-se essencialmente ao aumento dos resultados líquidos médios por empresa.

A rentabilização média dos ativos das *top performers* foi superior à dos restantes segmentos de análise. Em 2015, o rácio médio das *top performers* foi 3,96p.p. superior ao das PME, uma diferença inferior à verificada em 2011 (7,64 p.p.) devido à recuperação acelerada deste rácio no segmento “PME”.

Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas; em %)



- A média das *top performers* destacou-se dos restantes segmentos de análise no período de referência deste estudo: em 2015, o rácio médio do primeiro quartil da amostra foi superior em 3,96p.p. à média das PME e 0,92p.p. superior à média da totalidade das empresas que compõem a amostra.
- À semelhança do verificado na rentabilidade dos capitais próprios, é também o segmento das PME nacionais que apresenta um crescimento mais expressivo da rentabilidade média do ativo, também justificado pelo aumento verificado no resultado líquido médio deste segmento.
- A diferença entre a rentabilidade do ativo para a média das *top performers* é reduzida ao longo do período quer relativamente à média das PME, como à média das empresas da amostra. Esta redução deve-se em parte à redução do valor do rácio apurado no segmento “*Top performers*”, mas também à melhoria significativa verificada para a média das PME e melhoria mais ligeira verificada no segmento “Total da amostra”.

Exceção feita ao indicador do volume de negócios por colaborador, as empresas do primeiro quartil da amostra apresentaram, para todo o período em análise, melhores *performances* económico-financeiras que as apresentadas globalmente pelos restantes segmentos de análise em estudo.

Análise comparativa – tabela resumo (total nacional)

2011-2015

Volume de negócios	
VAB	
EBITDA	
EBIT	
Resultado líquido	
Taxa de crescimento do volume de negócios	
Volume de negócios por colaborador	
EBITDA por colaborador	
EBIT por colaborador	
Resultado líquido por colaborador	
Margem de EBITDA	
Margem de EBIT	
Rentabilidade líquida das vendas	
Contributo das exportações para o volume de negócios	
Valor acrescentado bruto por vendas	
Valor acrescentado bruto por colaborador	
Gastos com pessoal médios por colaborador ¹	
Número médio de colaboradores	
Autonomia financeira	
Endividamento ²	
Rentabilidade dos capitais próprios	
Rentabilidade do ativo	



Top performers



PME



As *top performers* tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 21 de 22 indicadores (todos os indicadores, à exceção do volume de negócios por colaborador).

A 2ª posição dos três segmentos de análise foi ocupada pelas empresas da amostra nos mesmos 21 de 22 indicadores.



Nestes 21 indicadores em que as *top performers* tiveram uma *performance* superior à dos restantes segmentos, a diferença entre a *performance* das *top performers* e das PME, no período 2011-2015, aumentou em 9 indicadores (volume de negócios, VAB, EBITDA, EBIT, resultado líquido, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).



Entre 2013 e 2015, a *performance* das empresas do quartil de topo aumentou em 16 indicadores (volume de negócios, VAB, EBITDA, EBIT, resultado líquido, volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador e resultado líquido por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira e endividamento).



As PME nacionais tiveram a melhor *performance* em apenas um indicador, embora tenham melhorado a sua *performance* em 5 indicadores em que as *top performers* pioraram o seu desempenho (margem de EBIT, margem de EBITDA, rentabilidade líquida das vendas, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).

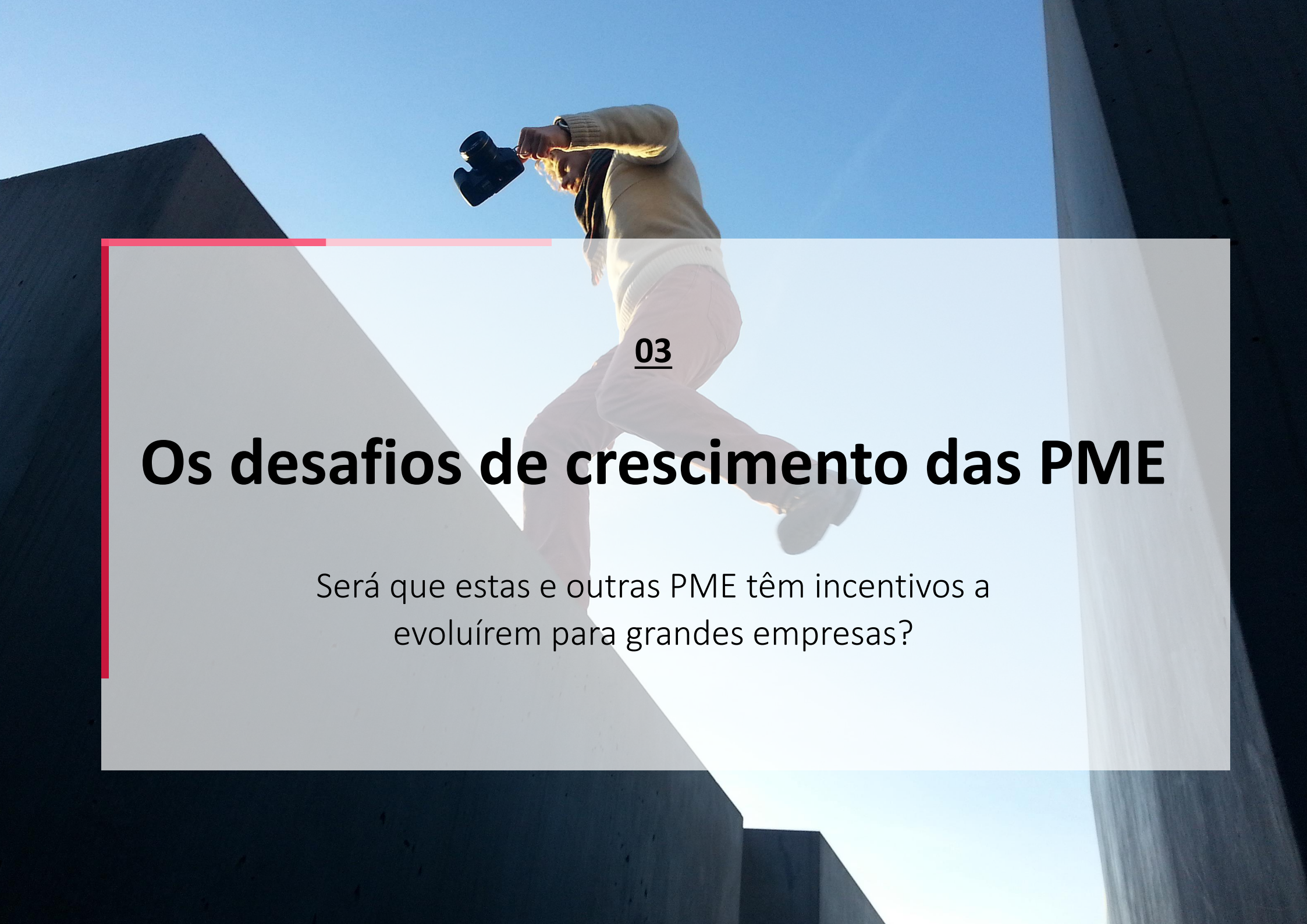
No total, as PME melhoraram o seu desempenho na totalidade dos indicadores, excluindo a taxa de crescimento do volume de negócios e os gastos com pessoal médios por colaborador.



As empresas da amostra, apresentaram igualmente *performances* superiores às das PME nacionais em todos os indicadores considerados, exceção feita ao volume de negócios por colaborador. Ainda assim tiveram um desempenho inferior ao das *top performers* no período em análise



As PME da amostra pertencentes à Secção C (a mais representada na amostra) apresentaram dinâmicas comparativas com as PME nacionais do seu setor semelhantes às do estudo global, o que reforça as conclusões retiradas: Em 2015, as *top performers* pertencentes à secção C apresentaram desempenhos superiores aos dos restantes segmentos da análise em 11 indicadores, tendo as empresas da amostra apresentado desempenhos superiores nos restantes 11)



03

Os desafios de crescimento das PME

Será que estas e outras PME têm incentivos a evoluírem para grandes empresas?

O inquérito realizado para efeitos deste projeto, permitiu identificar, na ótica das empresas questionadas, os principais entraves ao crescimento de PME, que se podem dividir, genericamente, em 5 segmentos: (1) institucional, (2) mercado e escala, (3) recursos e competências, (4) cooperação empresarial e (5) financiamento, este último será alvo de detalhe subsequente neste capítulo.

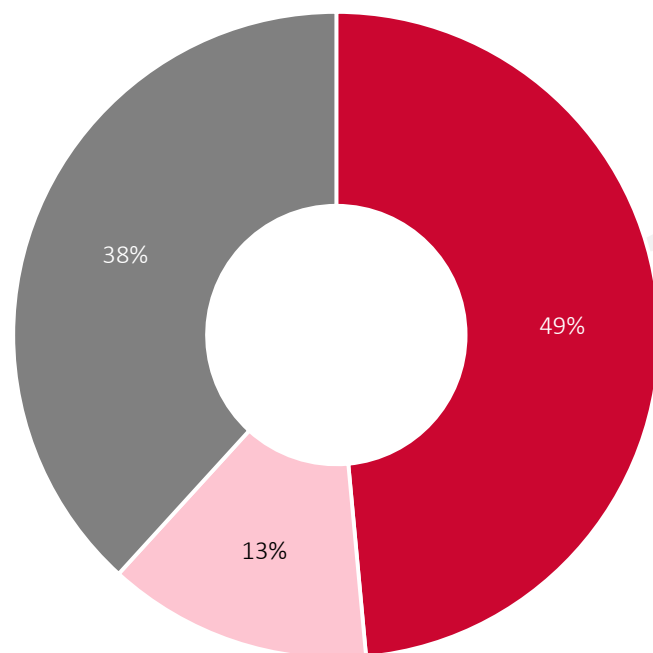
Desafios e constrangimentos ao crescimento de PME

Institucionais	Recursos e competências	Mercado e escala	Cooperação empresarial	Financiamento
• Instabilidade fiscal e tributária. • Sobrecarga fiscal face a outras economias. • Regulação do mercado laboral. • Procedimentos pouco flexíveis (por exemplo, no quadro do licenciamento).	• Recursos escassos. • Capacidade reduzida por parte das entidades do sistema de investigação e inovação para gerar de forma recorrente resultados de IDI impactantes.	• Escala do mercado português obriga à internacionalização. • Investimentos elevados necessários para a internacionalização, maioritariamente associados a custos de penetração nos mercados externos e capacidade de entrega.	• Falta de rotinas de cooperação empresarial para aumentar escala. • Inexistência de mecanismos recorrentes de partilha de competências entre empresas.	• Empresas portuguesas maioritariamente descapitalizadas e culturalmente direcionadas para financiamento bancário. • Diversificação limitada de fontes de financiamento. • Requisitos e exigências associadas à aprovação de candidaturas a fundos comunitários. • Inexistência de perspetiva de longo prazo necessária à inovação e internacionalização. • Iniquidade na distribuição de incentivos entre PME e grandes empresas.

Fonte: inquérito realizado pela COTEC e Deloitte; n=70

No inquérito realizado no âmbito deste projeto, a maioria das empresas (49%) afirmou não existirem incentivos suficientes para que médias empresas cresçam e passem para o escalão seguinte (grandes empresas), sendo que 13% são da opinião de que, apesar de existirem estes incentivos, os mesmos são insuficientes ou inadequados.

Considera que existem suficientes incentivos para uma média empresa aumentar a sua dimensão, cumprindo os critérios associados a uma grande empresa?



■ Não ■ Sim, insuficientes ou inadequados ■ Sim

66

“Não, porque o investimento associado ao desenvolvimento de atividades de I&DT, que possa resultar em inovações para o mundo, é excessivo para as empresas de média dimensão, sendo por esse facto muito difícil cumprir com os critérios associados a uma grande empresa.”

66

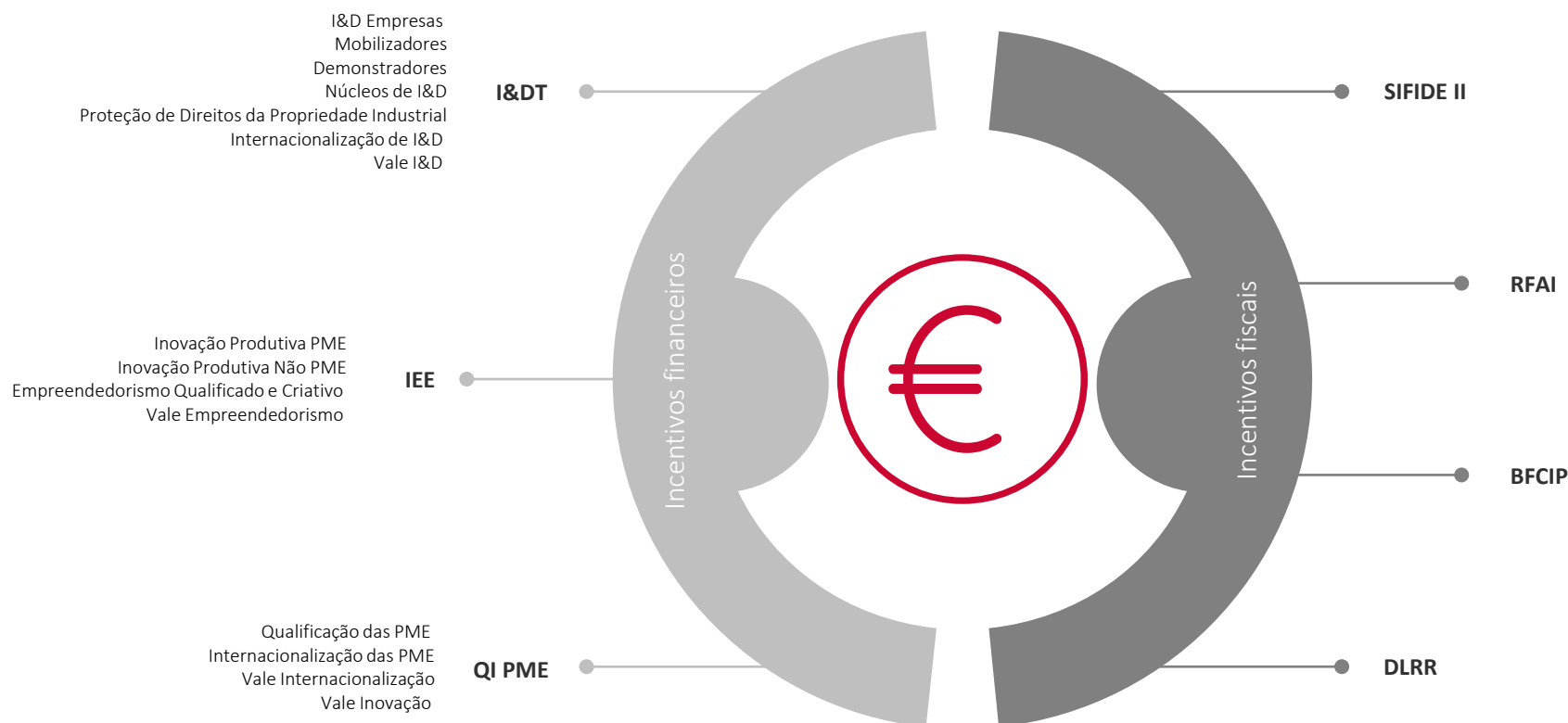
66

“Se considerarmos a nossa área de atividade (farmacêutica), a concorrência é a nível mundial, não a nível nacional e, nessa medida, uma empresa com um número de colaboradores até 400-500 é uma pequena empresa a nível mundial, pelo que ainda deveria usufruir dos incentivos e benefícios que são atribuídos a pequenas e médias empresas em Portugal. “

66

A promoção da convergência da economia portuguesa com os níveis de desenvolvimento das economias mais avançadas da UE implica uma aposta concreta, por parte do tecido empresarial português, na competitividade e internacionalização. Neste âmbito são disponibilizados às empresas programas de incentivos de natureza pública que se podem dividir, genericamente, em programas de incentivos de natureza financeira, fiscal e parafiscal*.

Incentivos de natureza financeira e fiscal disponibilizados.

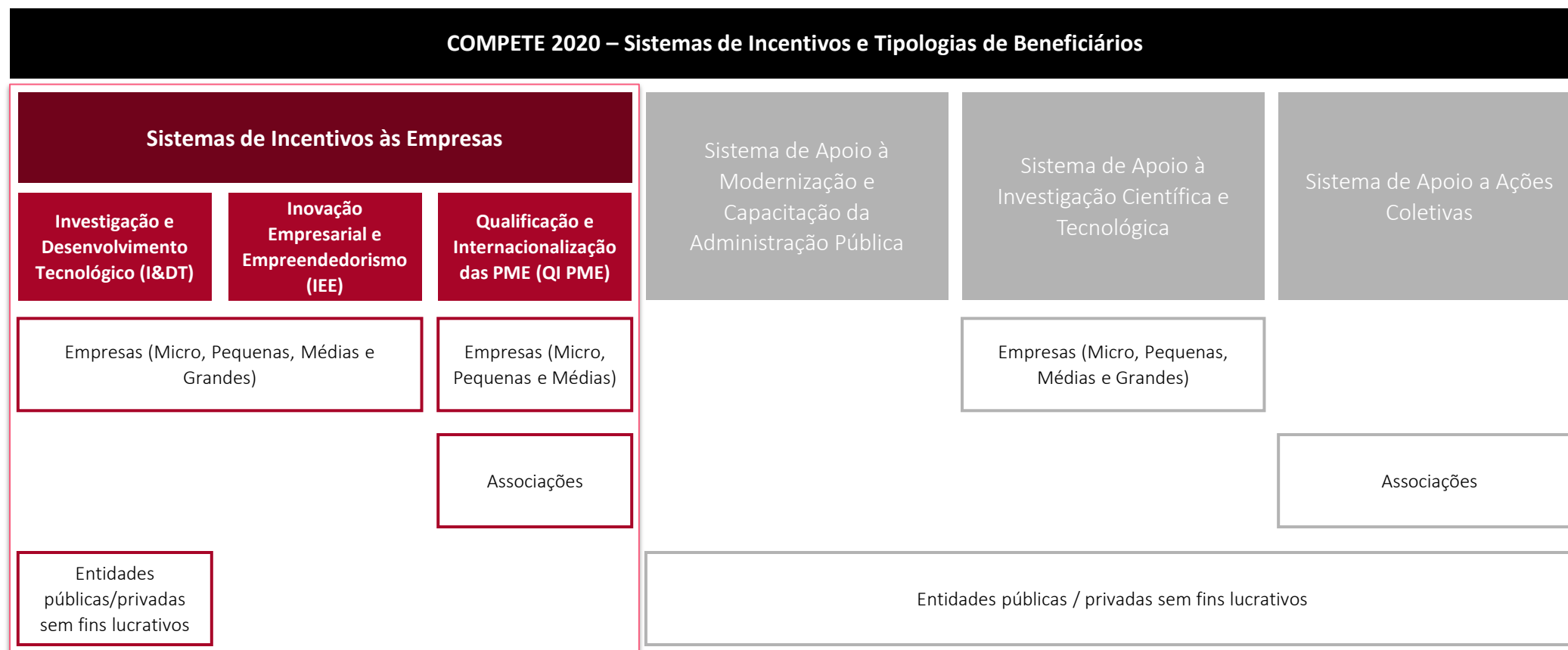


* Os incentivos de natureza parafiscal não fazem parte do âmbito do presente estudo, não sendo apresentado para este efeito o detalhe dos mesmos.

Os sistemas de incentivos e tipologias de beneficiários assume particular relevância, na medida em que procura apoiar, através do financiamento de natureza não reembolsável, no geral, e reembolsável, em casos específicos, sete tipologias de projetos, de entre as quais se destacam, desde logo, pela natureza do investimento elegível que lhes está associado, as seguintes:



Enquadramento geral dos SI às empresas



Do sistema de incentivos às empresas destacam-se o (1) I&DT, que apoia projetos de inovação e desenvolvimento tecnológico, o (2) IEE, que apoia investimentos de natureza inovadora, internacionalizáveis, com elevado grau de incorporação nacional e criação de emprego qualificado, bem como a projetos de empreendedorismo qualificado e criativo e o (3) QI PME que apoia investimentos de PME em fatores dinâmicos de competitividade, assim como em internacionalização.



Enquadramento específico dos SI às empresas

I&DT	IEE	QI PME
Âmbito geral: Apoio a projetos de I&DT, incluindo entre empresas e entidades do SI&I nacional.	Âmbito geral: Apoio a investimentos de natureza inovadora, internacionalizáveis, com elevado grau de incorporação nacional e criação de emprego qualificado, bem como a projetos de empreendedorismo qualificado e criativo, neste caso, promovidos por PME com menos de 2 anos (financiamento pelos PO Regionais).	Âmbito geral: Apoio ao investimento de PME em fatores dinâmicos de competitividade (<i>i.e.</i> estratégia, gestão e organização, logística, marketing, TIC, eco inovação, qualidade), assim como em internacionalização (<i>i.e.</i> presença em novos mercados, promoção e <i>marketing</i> internacionais, conhecimento e prospeção de mercados).
Tipologias de projeto		
I&D Empresas	Inovação Produtiva PME	Qualificação das PME
Demonstradores	Inovação Produtiva Não PME	Internacionalização das PME
Mobilizadores	Empreendedorismo Qualificado e Criativo	Vale Internacionalização e Inovação
Núcleos de I&D	Vale Empreendedorismo	
Proteção de Direitos da Propriedade Industrial		
Internacionalização de I&D		
Vale I&D		
Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado ou Contratual	Modalidade: Individual ou Conjunto Regime: Simplificado
Modalidade: Individual ou Copromoção Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual ou Conjunto Regime: Simplificado
Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado
Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado
Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado	Modalidade: Individual Regime: Simplificado

O sistema de incentivos de I&DT destina-se a apoiar projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico, incluindo entre empresas e entidades do SI&I nacional, com âmbitos de (1) I&D de empresas, (2) projetos mobilizadores, (3) projetos demonstradores, (4) núcleos de I&D, (5) proteção de direitos de propriedade intelectual, (6) internacionalização de I&D e (7) vale inovação.



I&DT – Âmbito e objetivos, principais despesas elegíveis e incentivo (1/2)

	I&D Empresas (Projetos Individuais / em Copromoção)	Mobilizadores (Projetos em Copromoção)	Demonstradores (Projetos Individuais / em Copromoção)	Núcleos de I&D (Projetos Individuais / em Copromoção)
Âmbito e objetivos 	Apoio à investigação industrial e desenvolvimento experimental conducentes à criação de novos ou significativamente melhorados produtos, processos ou sistemas	Apoio a projetos dinamizadores de competências científicas e tecnológicas, com elevado conteúdo tecnológico e de inovação e com impactes a nível multisetorial, regional, cluster e outras formas de cooperação	Apoio a projetos demonstradores de tecnologias avançadas e de linhas-piloto não validadas para utilização comercial, que evidenciem as vantagens económicas e técnicas dessas novas soluções	Apoio à criação ou reforço de competências e capacidades internas das empresas em I&D
Principais despesas elegíveis 	RH Assistência técnica, científica e consultoria Instrumentos e equipamento científico e técnico Software	Instrumentos e equipamento científico e técnico Software Instrumentos e equipamento científico e técnico Software	Instrumentos e equipamento científico e técnico Software Instrumentos e equipamento científico e técnico Software	Instrumentos e equipamento científico e técnico Software Instrumentos e equipamento científico e técnico Software
Taxas, natureza e limites do incentivo 	25% Taxa base máxima (dimensão de empresa, investigação industrial e cooperação)	10 a 25 pp Majorações (dimensão de empresa, investigação industrial e cooperação)	≤ €1M Incentivo (100% não reembolsável)	> €1M Incentivo (75% não reembolsável e 25% reembolsável, se ≥ € 50k)
				50% (PME) 15% (Não PME) Taxa máxima (incentivo não reembolsável)

O sistema de incentivos de I&DT destina-se a apoiar projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico, incluindo entre empresas e entidades do SI&I nacional, com âmbitos de (1) I&D de empresas, (2) projetos mobilizadores, (3) projetos demonstradores, (4) núcleos de I&D, (5) proteção de direitos de propriedade intelectual, (6) internacionalização de I&D e (7) vale inovação.



I&DT – Âmbito e objetivos, principais despesas elegíveis e incentivo (2/2)

	Proteção de Direitos da Propriedade Industrial (Projetos Individuais)	Internacionalização de I&D (Projetos Individuais)	Vale I&D (Projetos Individuais)
Âmbito e objetivos 	Apoio no registo de direitos de propriedade industrial, na sequência de projetos de I&D apoiados	Apoio à preparação/submissão de candidaturas a programas de I&I cofinanciados ou em projetos de I&D industrial, à escala europeia, bem como à dinamização da participação em redes internacionais	Apoio na aquisição de serviços de consultoria em atividades de I&DT, bem como serviços de transferência de tecnologia
Principais despesas elegíveis 	Obtenção e validação de pedidos de patente, modelos de utilidade, desenhos ou modelos	Consultoria p/ preparação de candidatura aos Programas de I&I financiados pela UE Viagens e estadas no estrangeiro	Consultoria em atividades de I&DT, bem como serviços de transferência de tecnologia
Taxas, natureza e limites do incentivo 	Taxa máxima (incentivo não reembolsável)		Taxa máxima Limite incentivo (não reembolsável) (p/ projeto)

O sistema de incentivos IEE insere-se no apoio a investimentos de natureza inovadora, internacionalizáveis, com elevado grau de incorporação nacional e criação de emprego qualificado, bem como a projetos de empreendedorismo qualificado e criativo, neste caso, promovidos por PME com menos de 2 anos (financiamento pelos PO Regionais).



IEE – Âmbito e objetivos, principais despesas elegíveis e incentivo

	Inovação Produtiva PME (Projetos Individuais)	Inovação Produtiva Não PME (Projetos Individuais)	Empreendedorismo Qualificado e Criativo (Projetos Individuais)	Vale Empreendedorismo (Projetos Individuais)	
Âmbito e objetivos 	Apoio à inovação no tecido empresarial nacional, repercutindo-se na produção de novos ou melhorados bens e serviços transacionáveis diferenciadores e de qualidade	Apoio ao investimento em atividades inovadoras, promovendo o aumento da produção transacionável e a alteração do perfil produtivo nacional. Criação de emprego qualificado, alavancando o efeito às PME	Apoio ao empreendedorismo qualificado e criativo, financiando projetos de PME com menos de 2 anos em setores com forte crescimento ou que valorizem a aplicação de resultados de I&D na produção de novos bens e serviços	Apoio ao empreendedorismo qualificado e criativo, financiando projetos de PME que visem a aquisição de serviços de consultoria na área do empreendedorismo imprescindíveis ao arranque das empresas	
Principais despesas elegíveis 	 Máquinas e equipamentos  Intervenção de TOC ou ROC	 Equipamento informático e software relativo ao mesmo  Serviços de engenharia	 Transferência de tecnologia através da aquisição de direitos de patentes  Estudos, diagnósticos, auditorias  Aquisição de <i>software</i>, licenças ou <i>know-how</i> não protegido por patente  Formação de RH	 Consultoria especializada na área do empreendedorismo	
Taxas, natureza e limites do incentivo 	35% Taxa base máxima (incentivo reembolsável, sem juros)	10 a 25 pp Majorações (dimensão de empresa, demonstração e disseminação)	8 anos Prazo reembolso (2 anos de carência + 6 anos de reembolso)	Até 45% Limite isenção reembolso (função do grau de superação das metas)	75% Taxa máxima € 15k Limite incentivo (não reembolsável) (p/ projeto)

O sistema QI PME apoia o investimento de PME em fatores dinâmicos de competitividade (i.e. estratégia, gestão e organização, logística, *marketing*, TIC, eco inovação, qualidade), assim como em internacionalização (i.e. presença em novos mercados, promoção e *marketing* internacionais, conhecimento e prospeção de mercados).



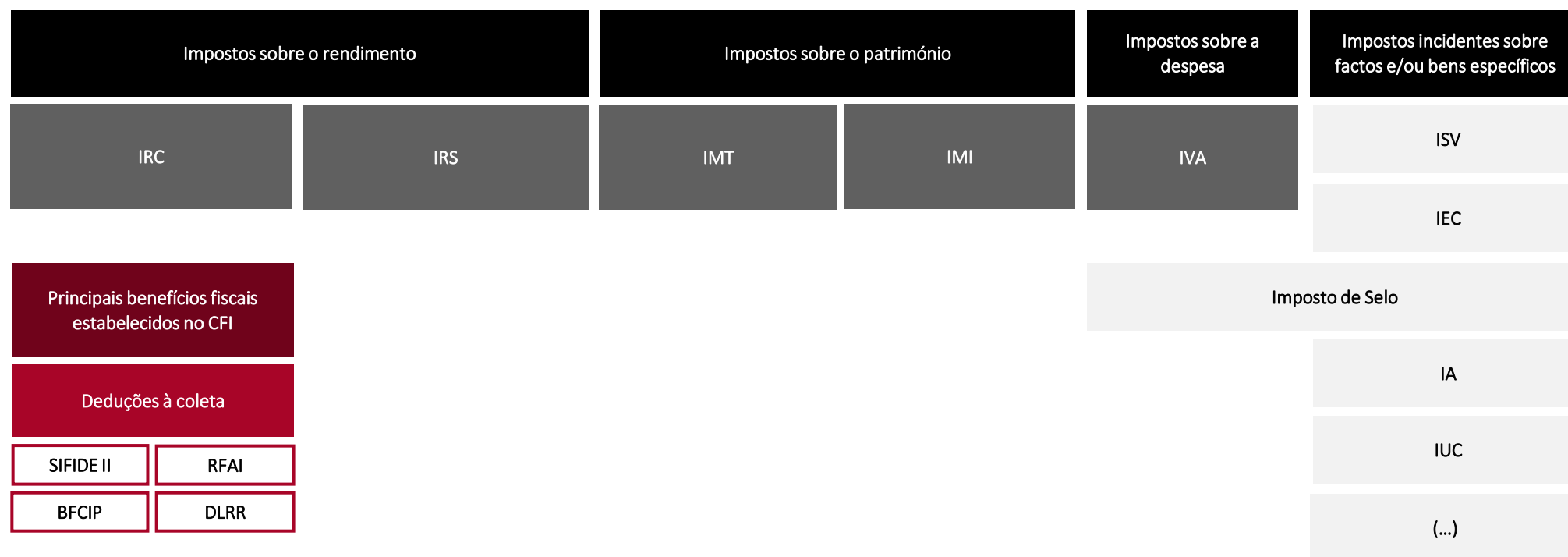
QI PME – Âmbito e objetivos, principais despesas elegíveis e incentivo

	Qualificação das PME (Projetos Individuais / Conjuntos)	Internacionalização das PME (Projetos Individuais / Conjuntos)	Vale Internacionalização (Projetos Individuais)	Vale Inovação (Projetos Individuais)
Âmbito e objetivos 	Apoio na qualificação para o aumento da competitividade, flexibilidade e capacidade de resposta ao mercado global	Apoio na promoção da internacionalização	Apoio na prospeção de mercados externos	Apoio na promoção da área de inovação
Principais despesas elegíveis 	 Contratação de RH  Formação  Hardware / Software  Consultoria especializada			
	 Obtenção e registo de patentes  Certificação NP 4457:2007	 Feiras/exposições internacionais	Consultoria especializada de prospeção de mercado	Consultoria especializada de apoio à inovação
Taxas, natureza e limites do incentivo 	45% (P. Individuais) 50% (P. Conjuntos p/ PME) Taxa base máxima	€ 500k (P. Individuais) € 180k (P. Conjuntos p/ PME) Limite incentivo (não reembolsável)	75% Taxa máxima	€ 15k Limite incentivo (não reembolsável) (p/projeto)

No contexto do atual sistema fiscal português, o qual é composto por diversos impostos, destacam-se, no âmbito da tributação relativa ao IRC e, na medida em que promovem um contexto fiscal favorável ao investimento à criação de emprego e ao reforço dos capitais próprios das empresas, vários regimes de deduções à coleta deste imposto, enquadrados no CFI, tal como representado no esquema infra.



Enquadramento geral do sistema fiscal português *



* Listagem não exaustiva

Os regimes de deduções à coleta do IRC, enquadrados no CFI, dividem-se no (1) SIFIDE II, (2) RFAI, (3) BFCIP e (4) DLRR, que consagram um conjunto de despesas elegíveis para esse efeito.



Incentivos fiscais – Âmbito e objetivos, principais despesas elegíveis e incentivo

	SIFIDE II	RFAI	BFCIP	DLRR
Âmbito e objetivos 	Apoio à realização de atividades de I&D por parte das empresas	Apoio à realização de investimentos produtivos	Apoio ao investimento produtivo, com despesa igual ou superior a 3 milhões de euros, a realizar até 31/12/2020	Apoio ao investimento PME
Principais despesas elegíveis 	Ativos fixos tangíveis adquiridos em estado novo Despesas relativas à contratação de atividades de I&D Despesas com pessoal Despesas de funcionamento Custo com registo e manutenção de patentes Auditorias à I&D	Ativos fixos tangíveis adquiridos em estado novo Ativos intangíveis, incluindo despesas com transferência de tecnologia	Ativos fixos tangíveis Ativos intangíveis, incluindo despesas com transferência de tecnologia	Ativos fixos tangíveis adquiridos em estado novo
Taxas, natureza e limites do incentivo 	32,5% Taxa base 50% Taxa incremental (até ao limite de 1,5 milhões de euros) 15% Majoração (p/ PME com menos de 2 anos)	25% (≤ 10M de euros) 10% (> 10M de euros) Aplicações	10% até ao limite de 25% Majoração e outras isenções fiscais	10% até ao limite de 25% Dos lucros retidos e reinvestidos até 2 anos. (montante ≤ 5M de euros)

Verifica-se que existe, efetivamente, uma disparidade entre os incentivos disponibilizados a PME e aqueles que o são a *mid-caps* e grandes empresas: das 18 tipologias de projetos abrangidas por incentivos a PME, apenas 9 (metade) são âmbito de uma potencial candidatura de *mid-caps* e PME. Consideramos que este é um dos fatores de bloqueio ao crescimento de PME e que contribuí para a existência de um *missing middle*, conforme destacado no capítulo anterior.

Incentivos			Dimensão das empresas		
Natureza	SI	Tipologias de projeto	PME	Mid-caps	Grandes empresas
Financeiros	I&DT	I&D Empresas	✓	✓	✓
		Mobilizadores	✓	✓	✓
		Demonstradores	✓	✓	✓
		Núcleos de I&D	✓	✓	✓
		Proteção de Direitos da Propriedade Industrial	✓	✓	✓
		Internacionalização de I&D	✓	✓	✓
		Vale I&D	✓	✗	✗
	IEE	Inovação Produtiva PME	✓	✗	✗
		Inovação Produtiva Não PME	✗	✓	✓
		Empreendedorismo Qualificado e Criativo	✓	✗	✗
		Vale Empreendedorismo	✓	✗	✗
	QI PME	Qualificação das PME	✓	✗	✗
		Internacionalização das PME	✓	✗	✗
		Vale Internacionalização	✓	✗	✗
		Vale Inovação	✓	✗	✗
Fiscais		SIFIDE II	✓	✓	✓
		RFAI	✓	✓	✓
		BFCIP	✓	✓	✓
		DLRR	✓	✗	✗

The background of the slide is a photograph of a large, white, arched bridge spanning a deep, rugged canyon. The canyon walls are dark and rocky, and a river flows at the bottom. In the distance, there are snow-capped mountains under a blue sky with wispy clouds. A semi-transparent white rectangle is overlaid on the image, containing the text.

04

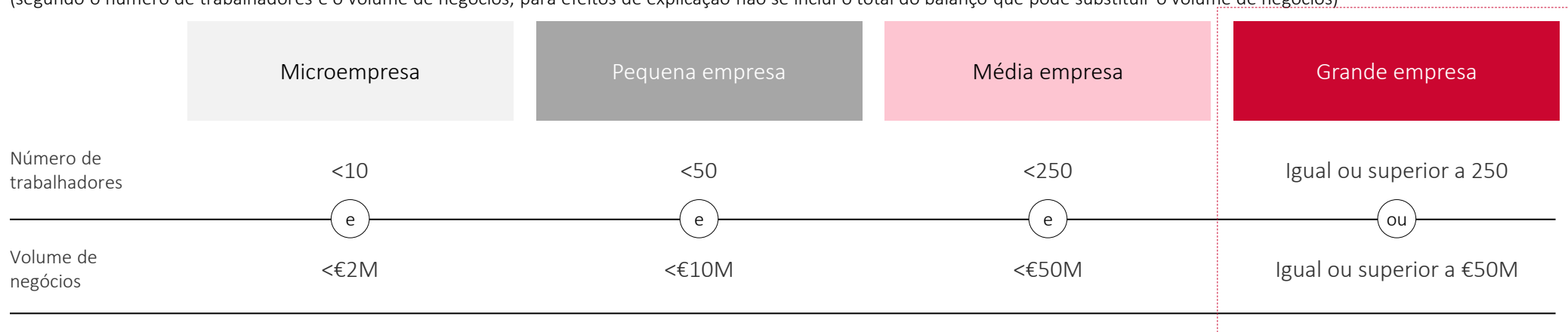
Missing middle

Qual a preponderância das *mid-caps* na economia nacional?

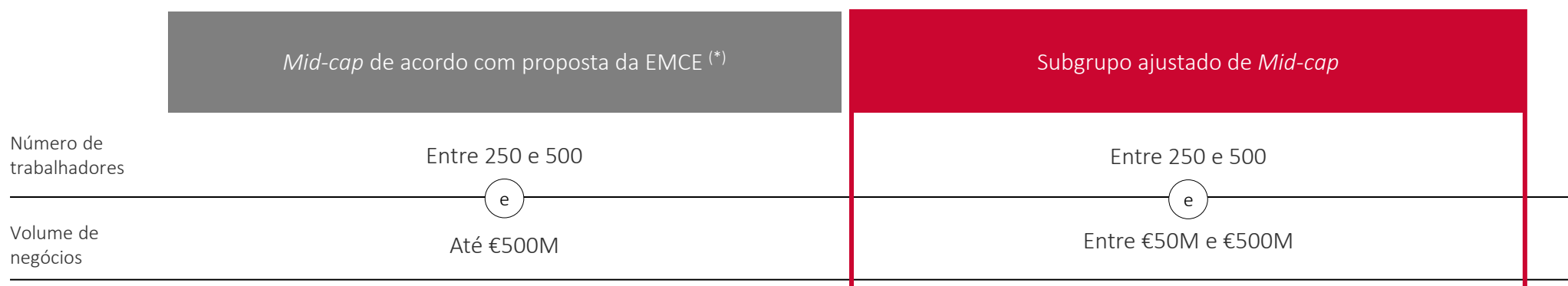
As *mid-caps*, apesar de não serem consideradas na análise estatística *standard* das empresas nacionais correspondem a um primeiro estágio de grandes empresas, sendo que só serão consideradas PME empresas que tenham entre 10 e 250 colaboradores e um volume de negócios entre 2 milhões de euros e 50 milhões de euros. Para efeitos de análise, considera-se um subgrupo ajustado de *mid-caps*: empresas que tenham entre 250 e 500 colaboradores e um volume de negócios entre €50M e €500M.

Critério Europeu de definição da dimensão de empresas

(segundo o número de trabalhadores e o volume de negócios, para efeitos de explicação não se inclui o total do balanço que pode substituir o volume de negócios)



No presente capítulo efetuamos uma análise das empresas que cumprem os critérios propostos pela Estrutura de Missão para a Capitalização de Empresas (EMCE), mas damos destaque a um subgrupo de *mid-caps* mais exigente, que será posteriormente utilizado no capítulo 5 do presente estudo para efeitos das projeções de crescimento de PME e a sua transição para *mid-cap*. É este subgrupo mais exigente que é utilizado também para a análise do presente capítulo.

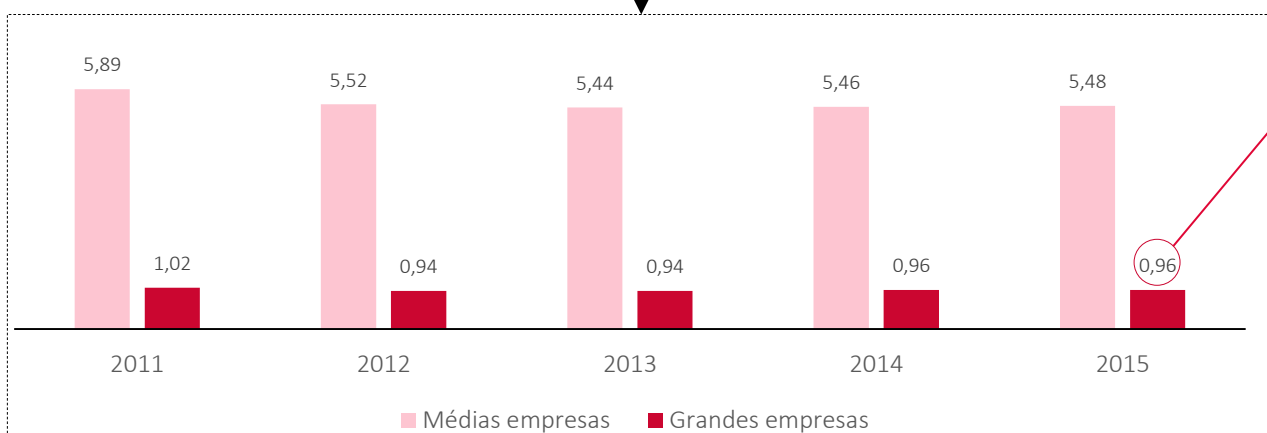
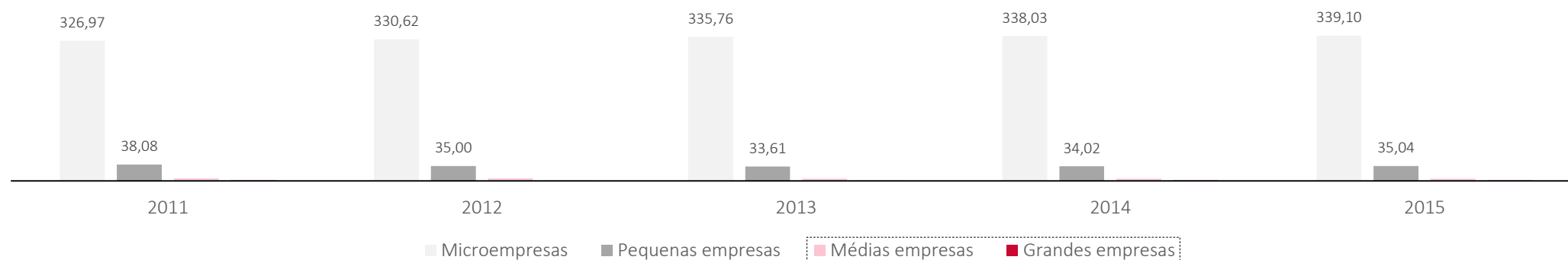


* De acordo com relatório da EMCE divulgado no portal do Governo de Portugal. A aplicação deste critério parece excluir o conjunto de empresas que já se graduam como grandes empresas por, apesar de não cumprirem o critério do número de colaboradores, excederem o critério do volume de negócios ou do total do balanço, isto é, empresas com menos de 250 colaboradores, mas que têm, a título de exemplo, um volume de negócios superior a 50 milhões de euros. Se para efeitos estatísticos o INE considera apenas o critério do pessoal ao serviço, para efeitos de aplicação de fundos comunitários tal não acontece.

Em 2015, cerca de 96% do tecido empresarial português era composto por micro empresas, sendo seguidas do ponto de vista de representatividade pelas pequenas e pelas médias empresas. Já as grandes empresas são apenas cerca de 960, das quais apenas 13,7% são *mid-cap* (127 empresas).

Número de empresas por dimensão (2011-2015)

(em milhares)



Peso das *mid-caps*



O subgrupo ajustado de *mid-cap* representou, em 2015, um total de **127 empresas**, correspondendo este número a **13,17%** do número total de grandes empresas.

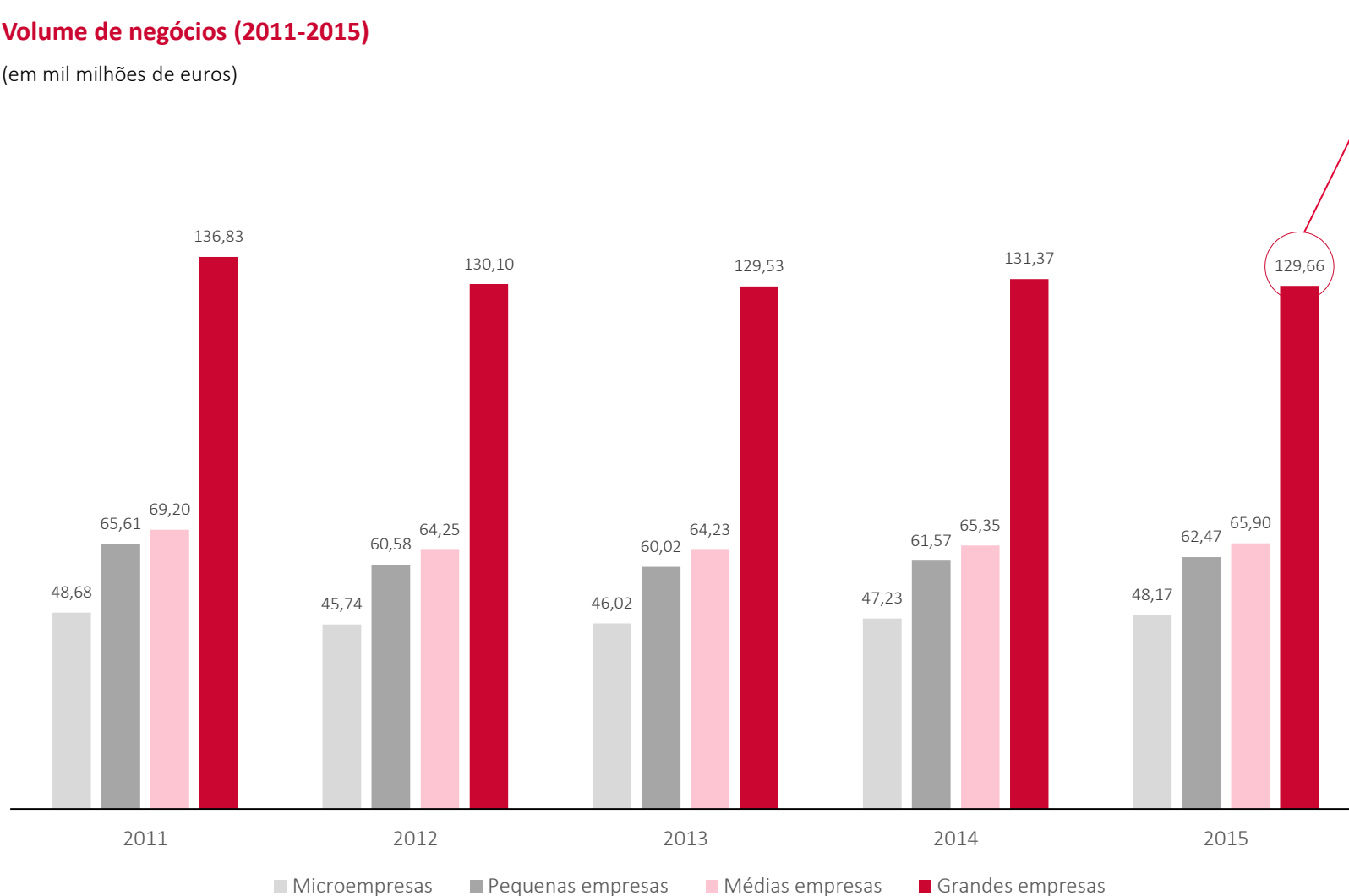


As *mid-cap* (de acordo com a proposta da EMCE) representaram, em 2015, um total de **474 empresas**, correspondendo este número a **50,37%** do número total de grandes empresas.

Mesmo sendo menos representativas, as grandes empresas apresentaram, em 2015, um volume de negócios bastante mais expressivo que o dos restantes segmentos, correspondendo o mesmo a 42,35% do total nacional (apesar de ter vindo a decrescer desde 2011). As *mid-cap* representaram 11,06% do volume de negócio das grandes empresas em 2015.

Volume de negócios (2011-2015)

(em mil milhões de euros)



Peso das *mid-caps*



O subgrupo ajustado de *mid-cap* representou, em 2015, **11,06%** do volume de negócios das grandes empresas, com um total de **14,34 mil milhões de euros**.

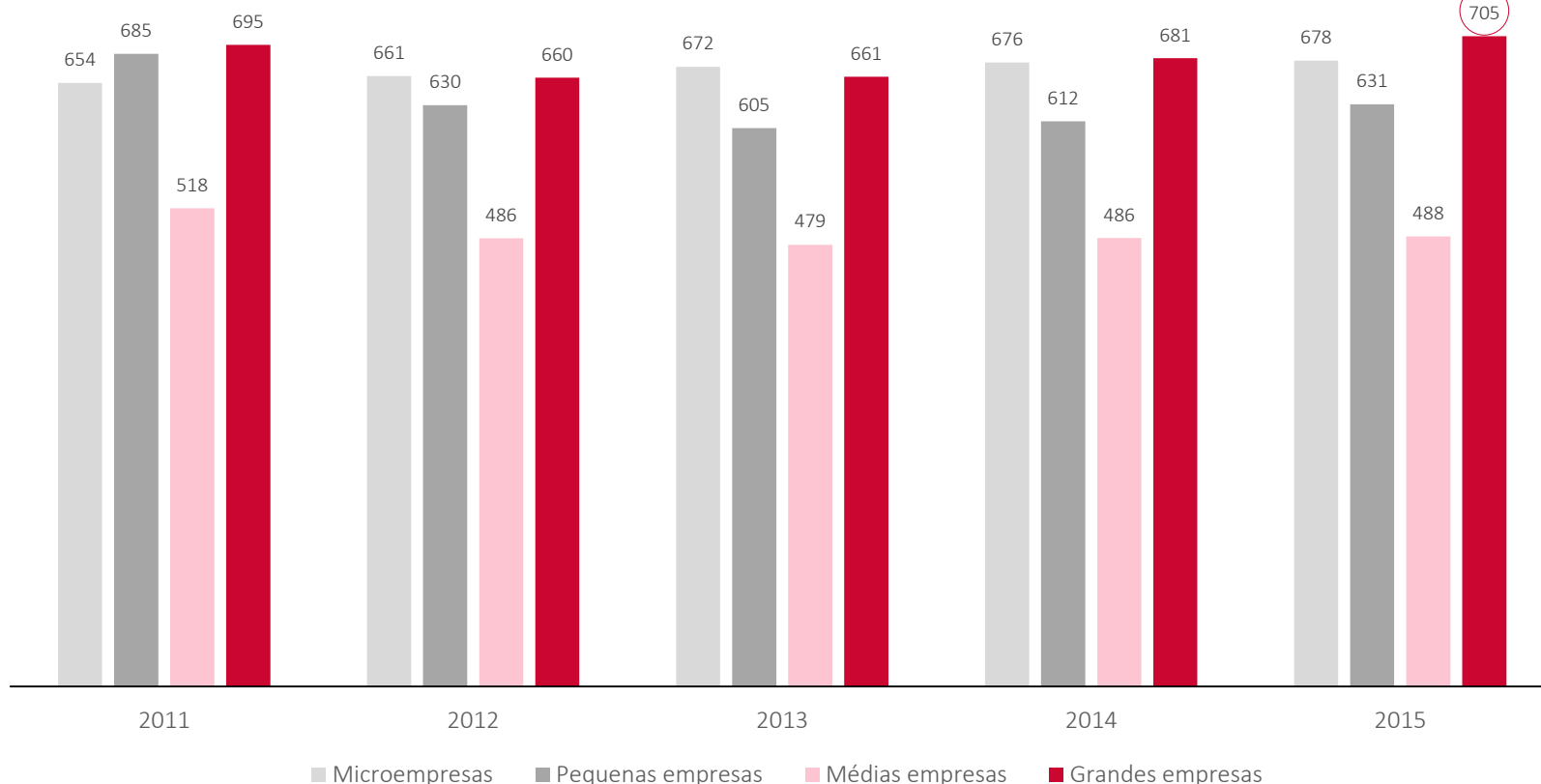


As *mid-cap* (de acordo com proposta da EMCE) apresentaram, em 2015, um volume de negócios total de **21,18 mil milhões de euros**, representando **16,34%** do volume de negócios das grandes empresas.

No quadro do número de colaboradores, são igualmente as grandes empresas as mais representativas, tendo apresentado, em 2015, 705 mil colaboradores (28,17% do total nacional), dos quais 45.648 correspondiam às *mid-cap* com volume de negócios superior aos €50M. Destaca-se o contributo das micro e pequenas empresas para o emprego nacional.

Número de colaboradores (2011-2015)

(em milhares)



Peso das *mid-caps*



O subgrupo ajustado de *mid-cap* apresentou, em 2015, um número total de colaboradores de **45.648**, representando apenas **6,48%** dos postos de trabalho das grandes empresas.

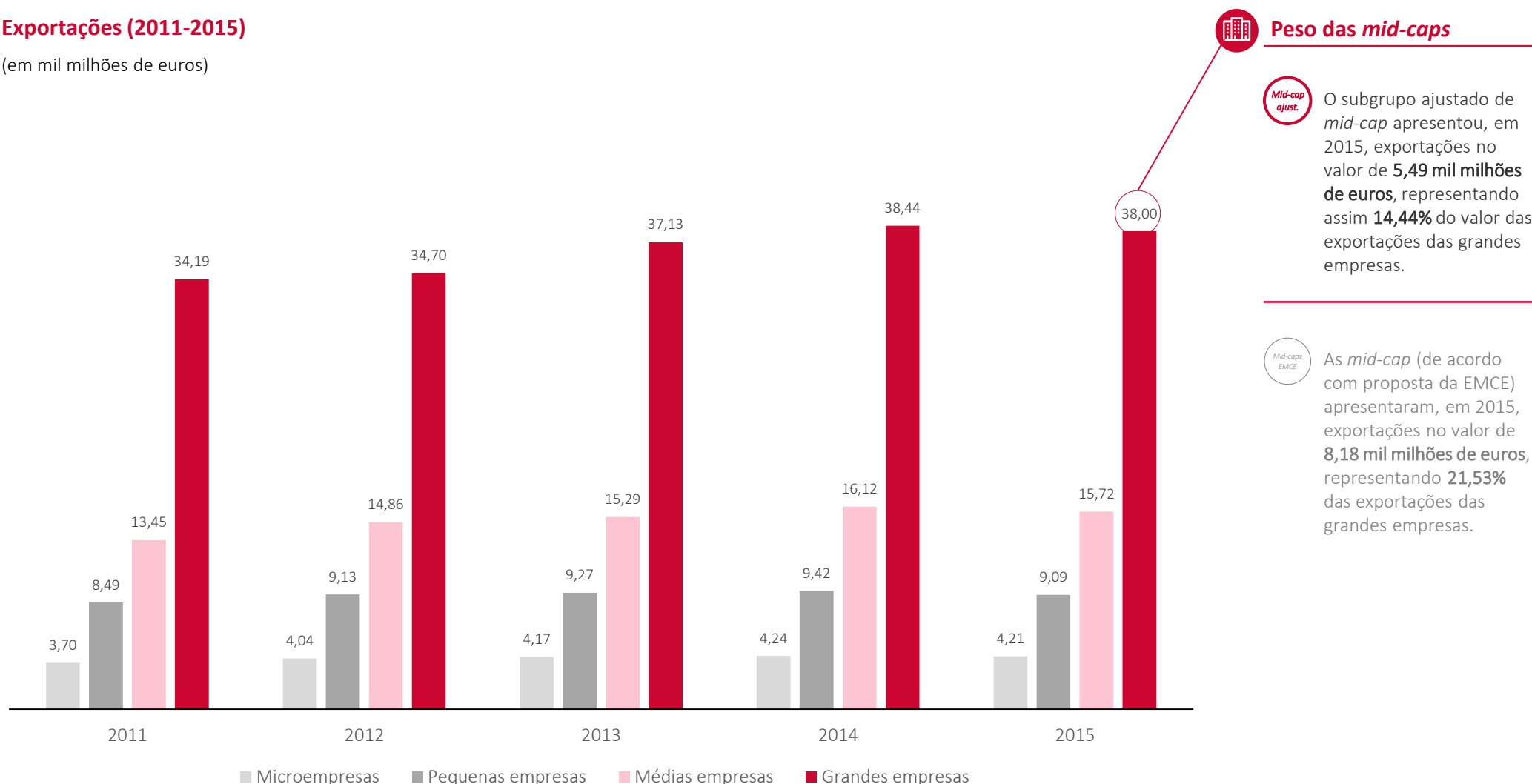


As *mid-cap* (de acordo com proposta da EMCE) apresentaram, em 2015, um número total de colaboradores de **154.946**, representando apenas **21,99%** dos postos de trabalho das grandes empresas.

As grandes empresas destacam-se pelo seu perfil exportador, tendo apresentado recorrentemente valores de exportações superiores ao dobro dos apresentados pelas PME ao longo do período. As *mid-cap* com volume de negócios superior a €50M, foram bastante representativas neste âmbito: 14,4% do valor das exportações das grandes empresas em 2015.

Exportações (2011-2015)

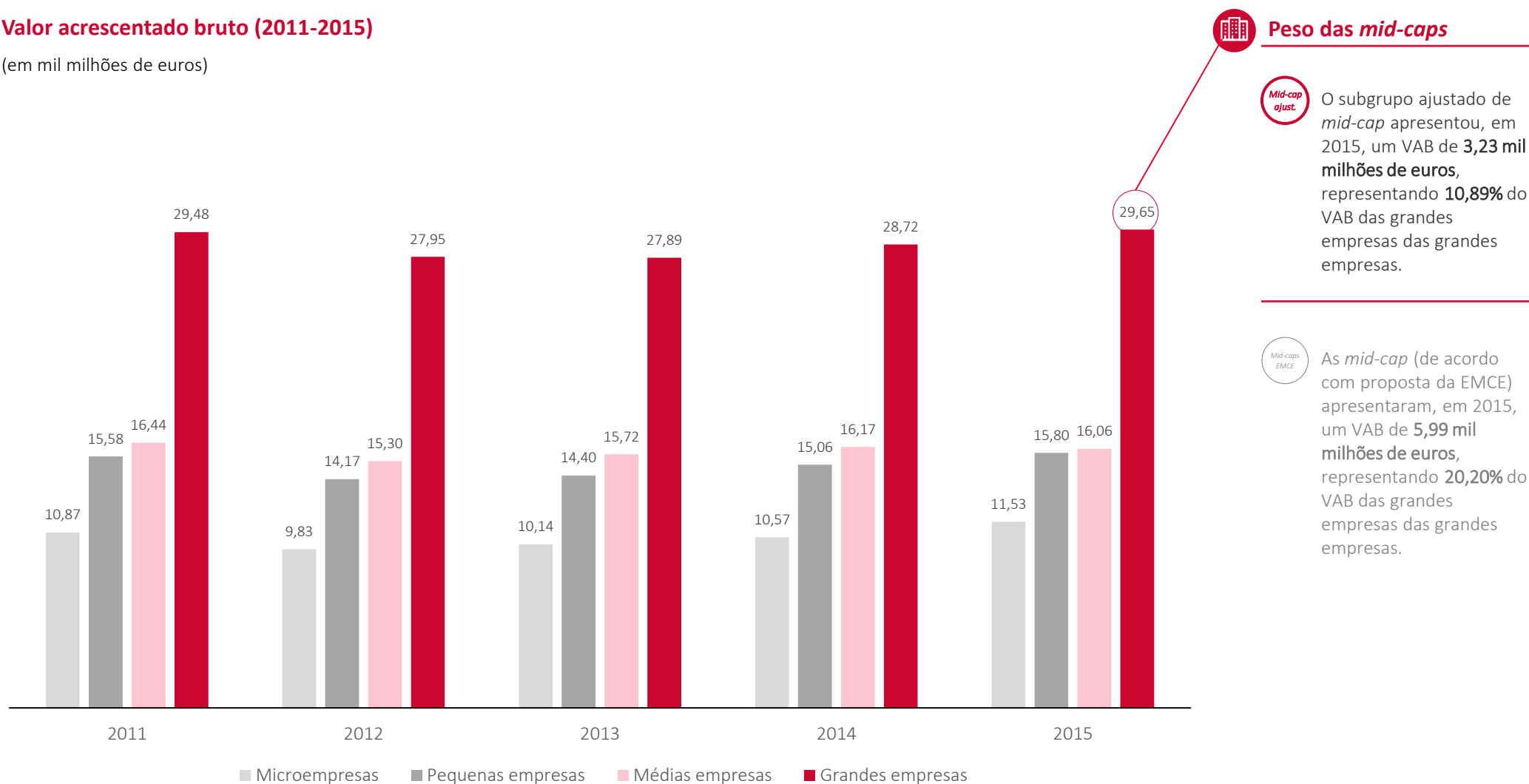
(em mil milhões de euros)



Também no quadro do valor acrescentado bruto, destacam-se as grandes empresas no período de referência, sendo que, em 2015, as *mid-cap* apresentaram um VAB de 3,23 mil milhões de euros, correspondendo a 10,89% dos 29,65 mil milhões de euros apresentados pelas grandes empresas (40,59% do total nacional).

Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(em mil milhões de euros)



Apesar da diminuta representatividade do subgrupo ajustado de *mid-cap* no número de empresas (apenas 0,03% do total das empresas nacionais), estas empresas apresentaram, em 2015, volume de negócios, número de colaboradores, exportações e valor acrescentado bruto correspondentes a 4,68%, 1,82%, 8,19% e 4,42% do total nacional, respetivamente.

	<u>Número de empresas</u>	<u>Volume de negócios</u>	<u>Número de colaboradores</u>	<u>Exportações</u>	<u>Valor acrescentado bruto</u>
Subgrupo ajustado de <i>Mid-cap</i>	127	14,34 mil milhões de euros	45.648	5,49 mil milhões de euros	3,23 mil milhões de euros
Peso no total nacional (%)	0,03%	4,68%	1,82%	8,19%	4,42%
Peso no total das grandes empresas (%)	13,17%	11,06%	6,48%	14,44%	10,89%

A utilização do conceito de *mid-cap* proposto pela EMCE conduz a conclusões semelhantes, embora *as mid-cap* tenham um peso um pouco mais significativo na economia nacional, ele é ainda assim reduzido.

	<u>Número de empresas</u>	<u>Volume de negócios</u>	<u>Número de colaboradores</u>	<u>Exportações</u>	<u>Valor acrescentado bruto</u>
<i>Mid-cap EMCE</i>	474	21,18 mil milhões de euros	154.946	8,18 mil milhões de euros	5,99 mil milhões de euros
Peso no total nacional (%)	0,13%	7,24%	6,22%	12,82%	7,40%
Peso no total das grandes empresas (%)	50,37%	16,34%	21,99%	21,53%	20,20%

A person wearing a bright green hoodie and dark pants is captured mid-jump, with arms raised and a joyful expression. They are positioned in the center of the frame, jumping over a body of water. The background features a vast, hazy mountain range under a cloudy sky. The foreground shows a grassy bank and a small stream. A semi-transparent white box with a red border on the left side contains the text.

05

O impacto do crescimento

Qual o impacto da graduação de PME para *mid-caps*?

De forma a testar o impacto da graduação de PME para *mid-cap* foram consideradas as 20 PME com maior volume de negócios no quadro das PME inovadoras (capítulos 1 e 2). Foram desenvolvidos cenários em que o crescimento destas empresas, até 2020, atinge (a) €50M e 250 colaboradores (limiar inferior para se graduarem como *mid-cap*), e (b) valores médios de volume de negócios (€55,22M) e colaboradores (354) do quartil inferior das *mid-cap* (capítulo 4).

Pressupostos para desenvolvimento dos cenários

QUAL O IMPACTO DA GRADUAÇÃO DE PME PARA MID-CAP?



3 cenários

2 hipóteses, por cenário

20

PME da amostra do Innovation Scoring® com o volume de negócios mais elevado em 2015.

03

segmentos diferentes (*top 10*, *top 15* e *top 20*), que representam, respetivamente, as 10, 15 e 20 empresas com o volume mais elevado da amostra em 2015.

Será com base nestes segmentos que será calculado o crescimento necessário do volume de negócios e do número médio de colaboradores, bem como os impactos da graduação das respetivas PME para *mid-cap* até 2020.

Hipótese a): crescimento, até 2020, tendo como valores de destino os necessários para a graduação como grande empresa.

50

milhões de euros

250

colaboradores

Hipótese b): crescimento, até 2020, tendo como valores de destino a média do volume de negócios e o número médio de colaboradores das empresas pertencentes ao quartil inferior da amostra de *mid-cap* em 2015.

55,22

milhões de euros

354

colaboradores

- As exportações e o VAB foram igualmente selecionados enquanto indicadores relevantes para o cálculo do impacto.

A evolução destes valores foi definida em função da extrapolação do CAGR do peso de ambos indicadores no volume de negócios.

- Por exemplo, se o peso das exportações no volume de negócios tiver crescido, em média, 4% ao ano, entre 2011 e 2015, será esse o fator a considerar para calcular o peso das exportações no volume de negócios em cada ano no período 2016-2020 e, com base nisso e no valor previsto do volume de negócios, projetar o valor das exportações.

Assim, foram estipulados por cenário os valores de partida, que correspondem aos valores médios de volume de negócios e de número de colaboradores das 10, 15 e 20 empresas referidas anteriormente. Para cada um destes segmentos foram projetos os resultados até 2020, de forma a responder aos requisitos das hipóteses a) e b).

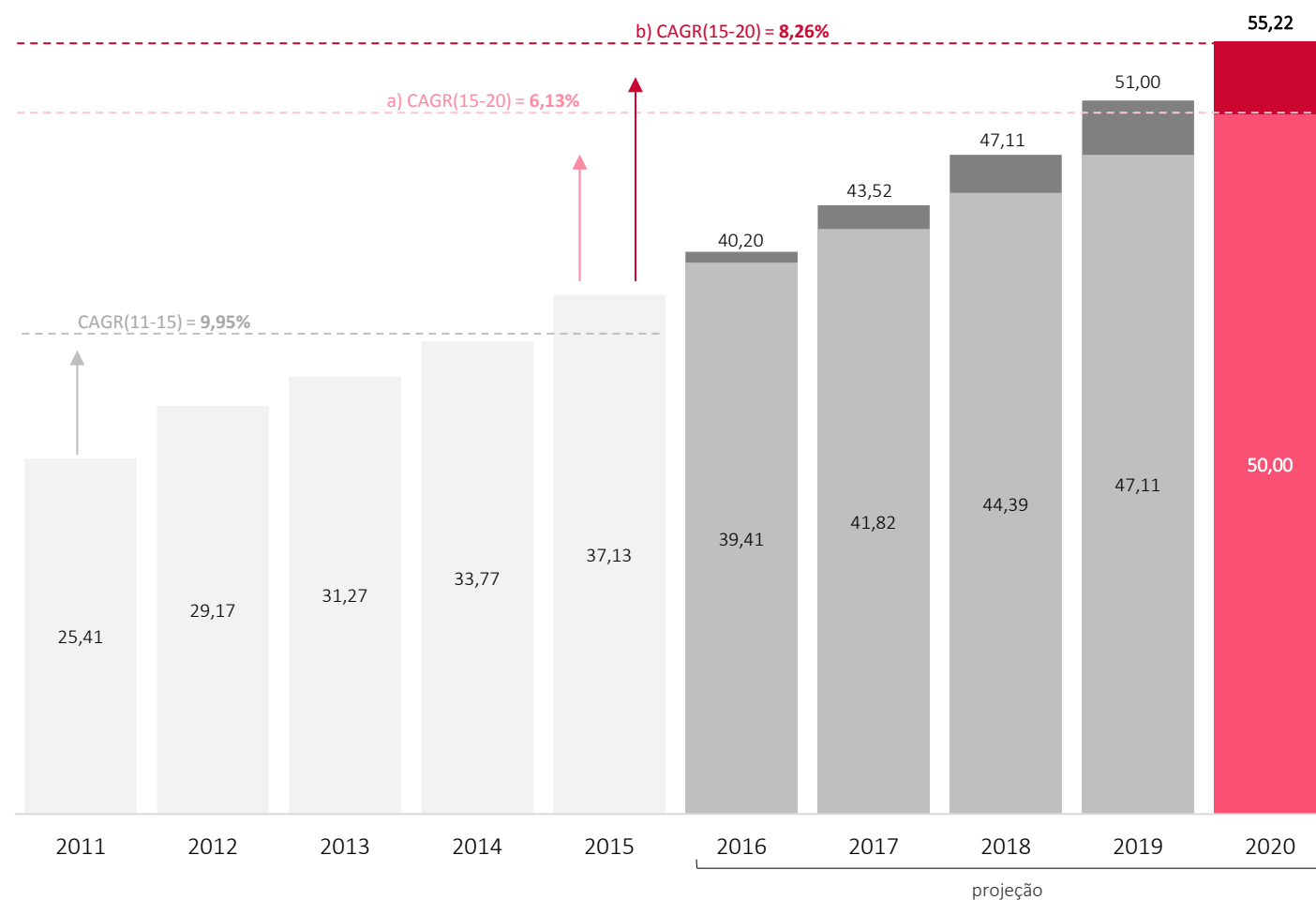
Matriz representativa dos cenários propostos

	Cenário 1		Cenário 2		Cenário 3	
	As 10 empresas com maior volume de negócios do total da amostra atingem os valores de destino		As 15 empresas com maior volume de negócios do total da amostra atingem os valores de destino		As 20 empresas com maior volume de negócios do total da amostra atingem os valores de destino	
 Valor de partida¹ valor médio em 2015	 €37,13M	 168	 €32,82M	 174	 €29,15M	 177
 Valor de destino valor médio em 2020	hipótese a)		hipótese b)			
	 €50M		 250			
	 €55,22M		 354			

O crescimento das 10 empresas da amostra com maior volume de negócios para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 128,69 milhões de euros, o total do volume de negócios nacional face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 180,86 milhões. Verifica-se que ambas as hipóteses exigem uma taxa de crescimento inferior à apresentada entre 2011 e 2015.

Cenário 1 – Volume de negócios (2011-2020)

(média das 10 empresas; em milhões de euros)



Hipótese b) – impactos do cenário 1

Volume de negócios*: **+€180,86M**, de 2015 para 2020

Exequibilidade: O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **inferior** ao apresentado pelas 10 empresas entre 2011 e 2015 em **1,69p.p.**



Hipótese a) – impactos do cenário 1

Volume de negócios*: **+€128,69M**, de 2015 para 2020

Exequibilidade: O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **inferior** ao apresentado pelas 10 empresas entre 2011 e 2015 em **3,82p.p.**

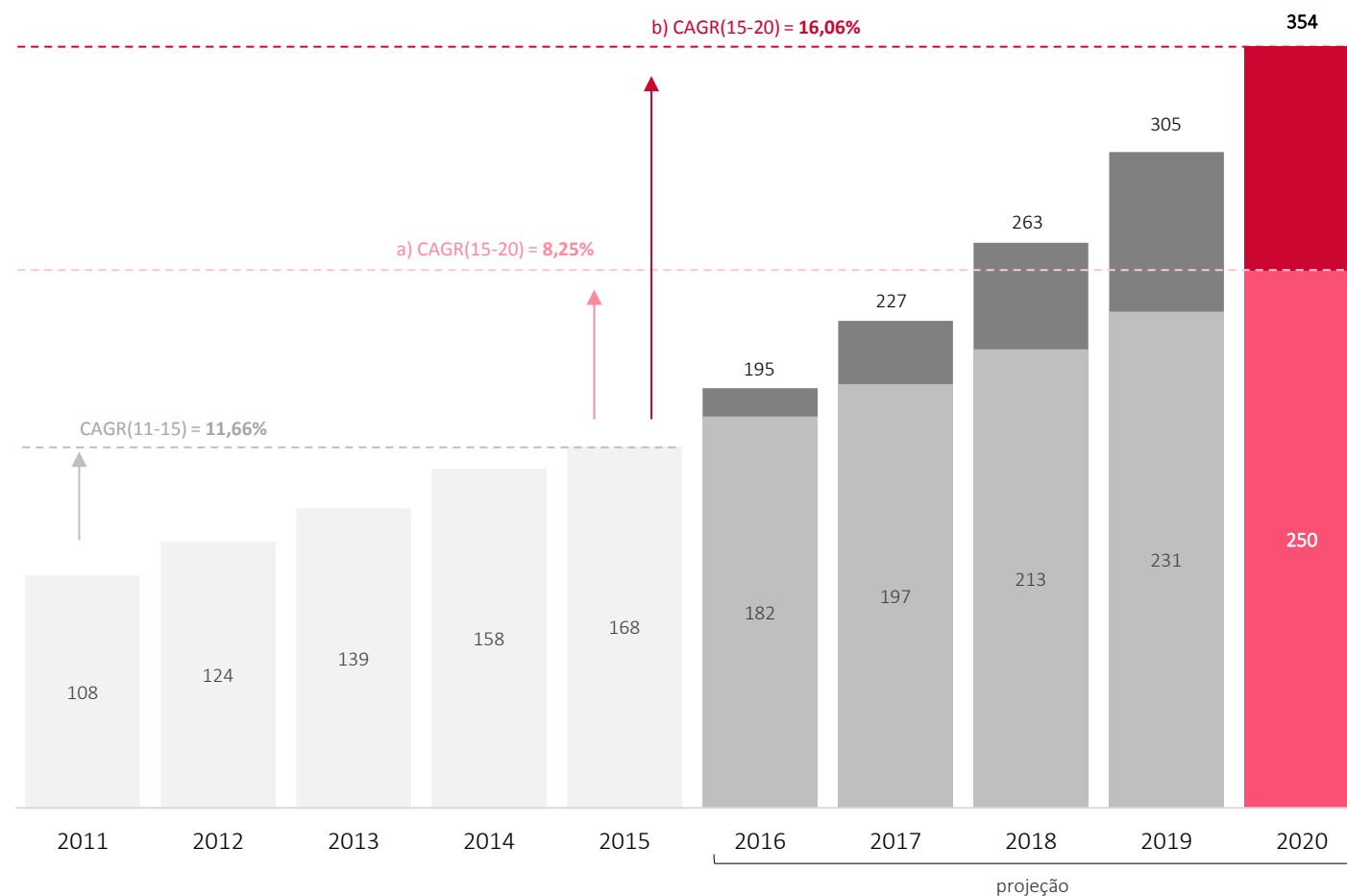


*(volume de negócios em 2020 – volume de negócios em 2015) x 10 empresas

O crescimento destas 10 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 818 o número de postos de trabalho até 2020 e, na hipótese b), em 1.860 postos de trabalho. A exigência da hipótese b) é bastante superior a da a), na medida em que apresenta necessidades de crescimento no número de colaboradores superior em 4,4p.p. ao apresentado entre 2011 e 2015 por estas empresas.

Cenário 1 – Número de colaboradores (2011-2020)

(média das 10 empresas)



Hipótese b) – impactos do cenário 1

Criação líquida de emprego*: **+1.860** postos de trabalho de 2015 para 2020

Exequibilidade: O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **superior** ao apresentado pelas 10 empresas entre 2011 e 2015 em **4,4p.p.**



Hipótese a) – impactos do cenário 1

Criação líquida de emprego*: **+818** postos de trabalho de 2015 para 2020

Exequibilidade: O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **inferior** ao apresentado pelas 10 empresas entre 2011 e 2015 em **3,41p.p.**

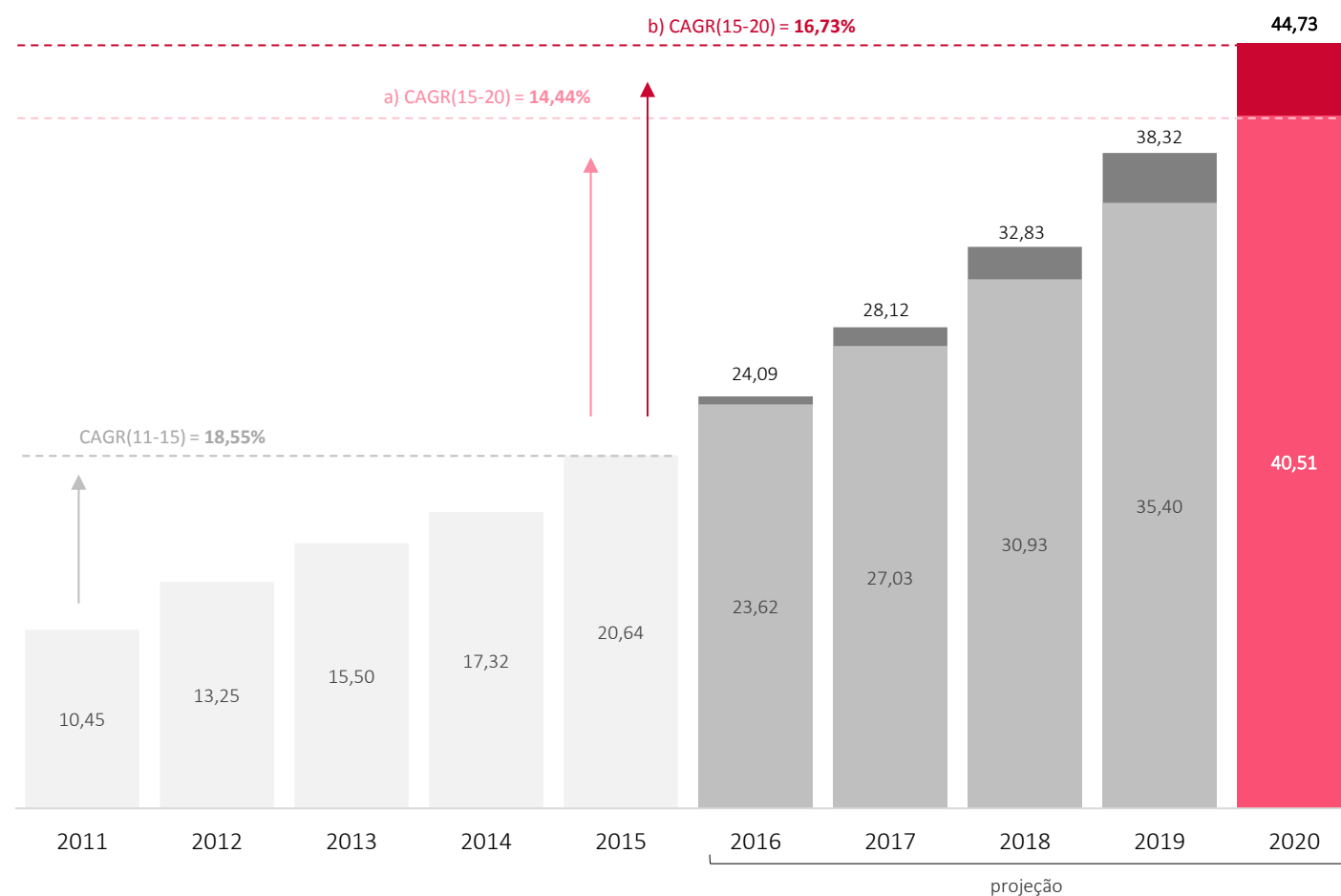


*(número de colaboradores em 2020 – número de colaboradores em 2015) x 10 empresas

O crescimento destas 10 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 198,66 milhões de euros, o total das exportações face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 240,92 milhões de euros, sendo que esta segunda hipótese é mais exigente do ponto de vista do crescimento necessário.

Cenário 1 – Exportações (2011-2020)

(média das 10 empresas; em milhões de euros)



Hipótese b) – impactos do cenário 1

Exportações*: **+€240,92M**, de 2015 para 2020

O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **inferior** ao apresentado pelas 10 empresas entre 2011 e 2015 em **1,82p.p.**



Hipótese a) – impactos do cenário 1

Exportações*: **+€198,66M**, de 2015 para 2020

O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **inferior** ao apresentado pelas 10 empresas entre 2011 e 2015 em **4,11p.p.**

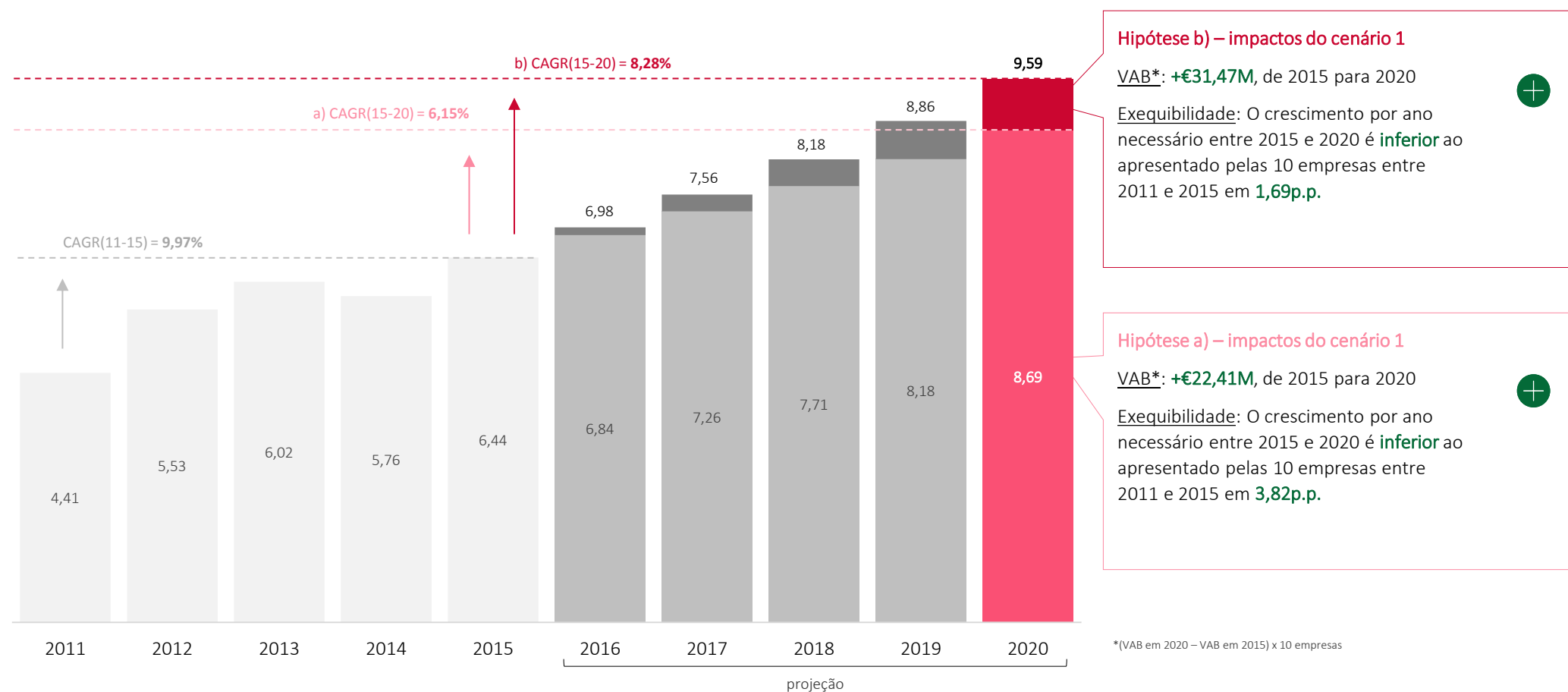


*exportações em 2020 – exportações em 2015) x 10 empresas

O crescimento destas 10 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 22,41 milhões de euros o VAB face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 31,47 milhões, sendo que ambas as hipóteses exigem um crescimento inferior ao apresentado entre 2011 e 2015.

Cenário 1 – Valor acrescentado bruto (2011-2020)

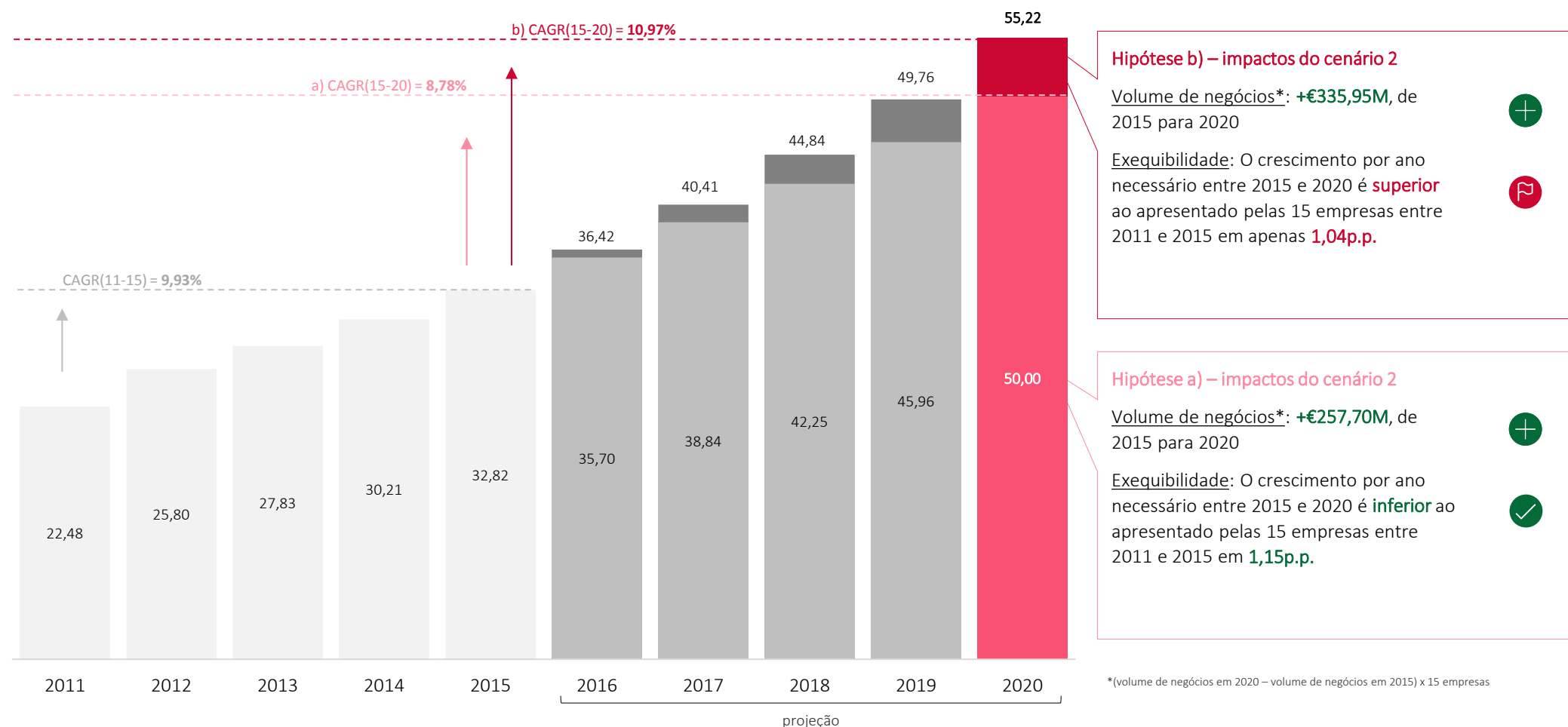
(média das 10 empresas; em milhões de euros)



O crescimento das 15 empresas da amostra com maior volume de negócios para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 257,70 milhões de euros, o total do volume de negócios nacional face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 335,95 milhões. Apesar da hipótese b) ser mais exigente que a hipótese a), uma vez que exige uma taxa de crescimento anual superior em apenas 1,04p.p. à apresentada entre 2011 e 2015.

Cenário 2 – Volume de negócios (2011-2020)

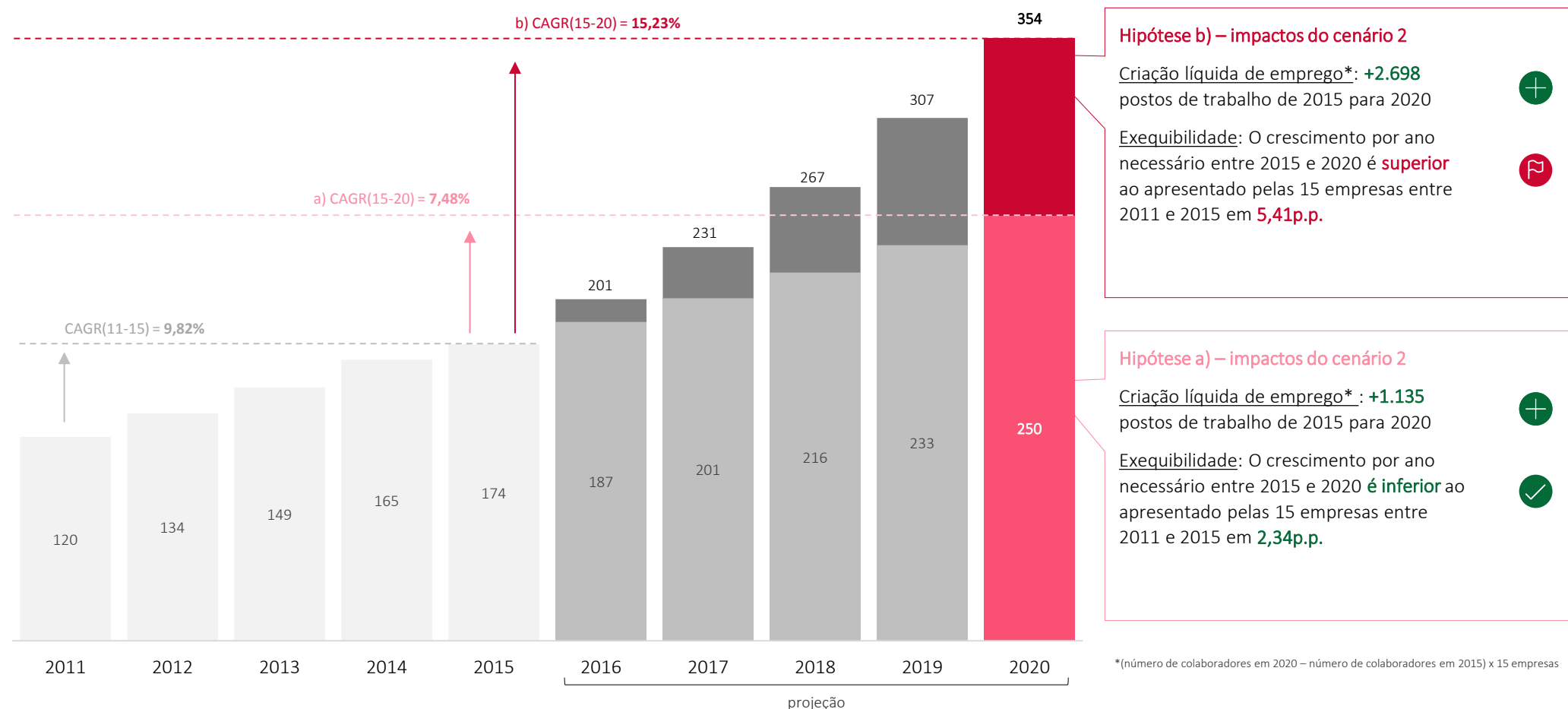
(média das 15 empresas; em milhões de euros)



O crescimento destas 15 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 1.135 o número de postos de trabalho até 2020, sendo que o impacto da hipótese b) seria um aumento de 2.698 postos de trabalho. A exigência da hipótese b) é bastante superior a da a), na medida em que apresenta uma necessidade de crescimento no número de colaboradores superior em 5,41p.p. ao apresentado entre 2011 e 2015 por estas empresas.

Cenário 2 – Número de colaboradores (2011-2020)

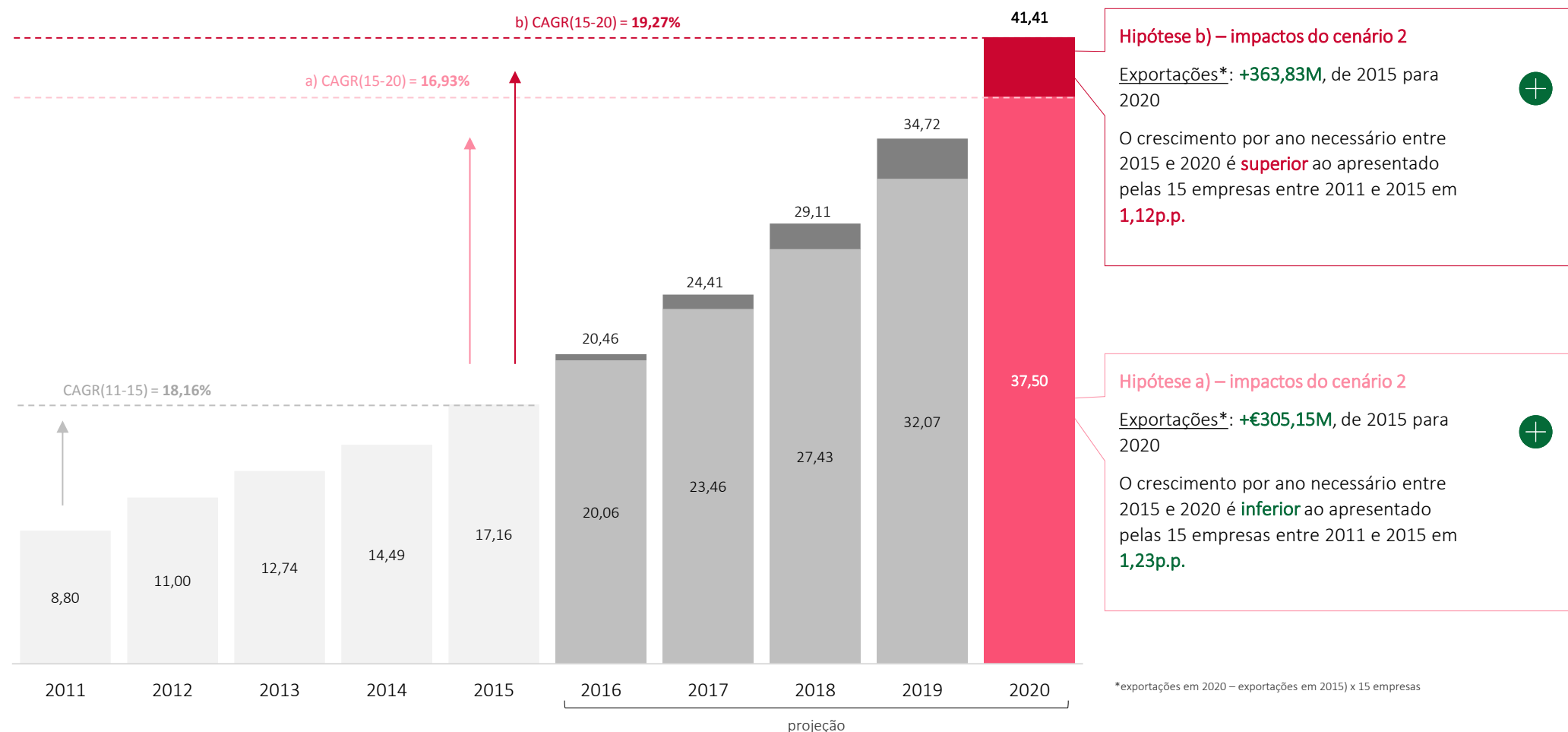
(média das 15 empresas)



O crescimento destas 15 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 305,15 milhões de euros, o total das exportações face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 363,83 milhões de euros, sendo que a hipótese b) é moderadamente mais exigentes face aos crescimentos médios apresentados por este segmento entre 2011 e 2015.

Cenário 2 – Exportações (2011-2020)

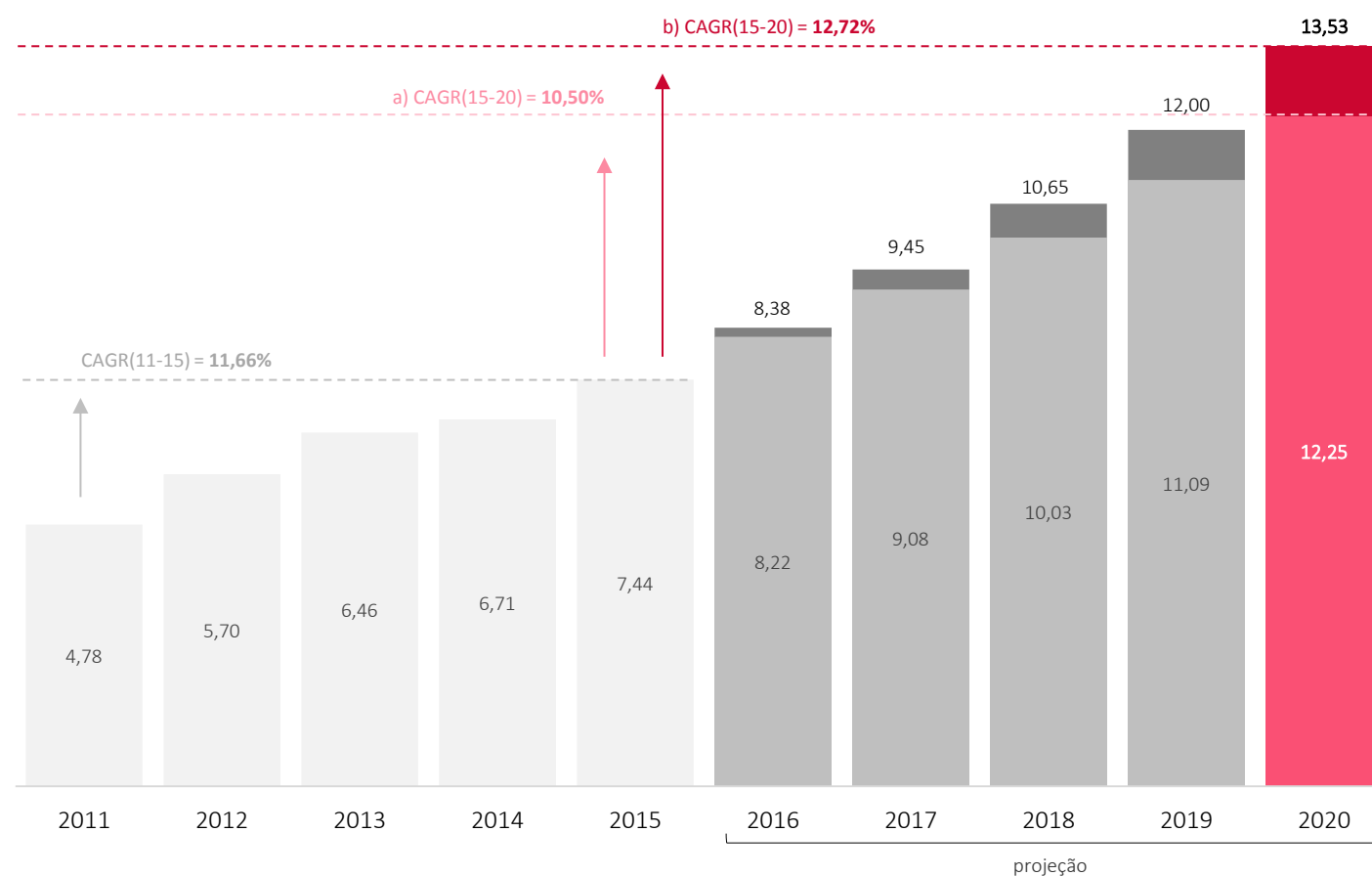
(média das 15 empresas; em milhões de euros)



O crescimento destas 15 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 72,21 milhões de euros, o VAB face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 91,38 milhões, sendo que a hipótese b) prevê taxas de crescimento mais exigentes que as apresentadas entre 2011 e 2015 por este segmento, apesar de em apenas 1,05p.p..

Cenário 2 – Valor acrescentado bruto (2011-2020)

(média das 15 empresas; em milhões de euros)



Hipótese b) – impactos do cenário 2

VAB*: +€91,38M, de 2015 para 2020

Exequibilidade: O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **superior** ao apresentado pelas 15 empresas entre 2011 e 2015 em **1,05p.p.**



Hipótese a) – impactos do cenário 2

VAB*: +€72,21M, de 2015 para 2020

Exequibilidade: O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **inferior** ao apresentado pelas 15 empresas entre 2011 e 2015 em **1,16p.p.**

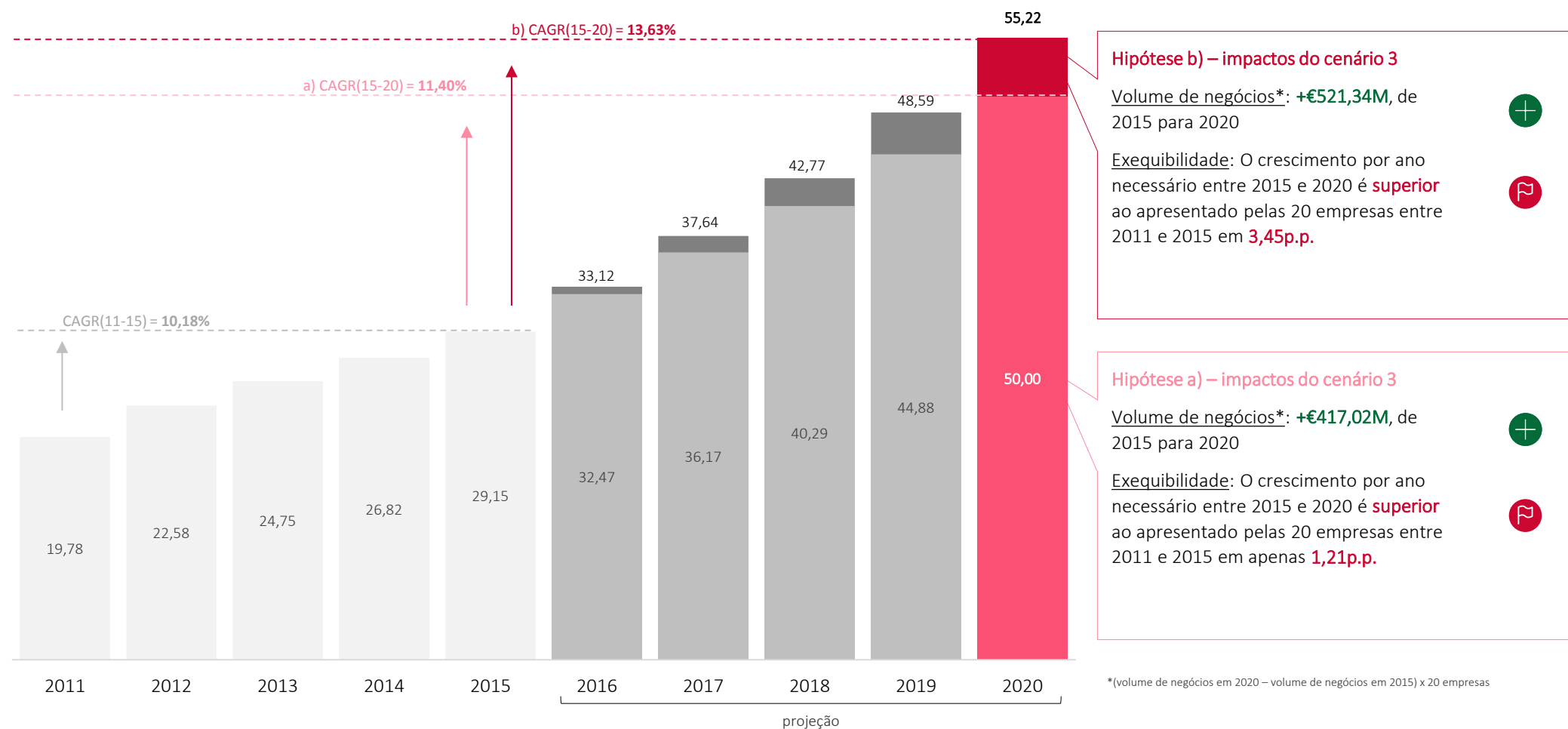


*(VAB em 2020 – VAB em 2015) x 15 empresas

O crescimento de 20 das empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 417,02 milhões de euros, o total do volume de negócios nacional face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 521,34 milhões. Ambas as hipóteses são exigentes do ponto de vista de crescimento, sendo que a hipótese a) apresenta um maior grau de exequibilidade uma vez que para ser atingido exige que estas empresas cresçam, em média por ano, +1,21p.p. que o verificado entre 2011-2015.

Cenário 3 – Volume de negócios (2011-2020)

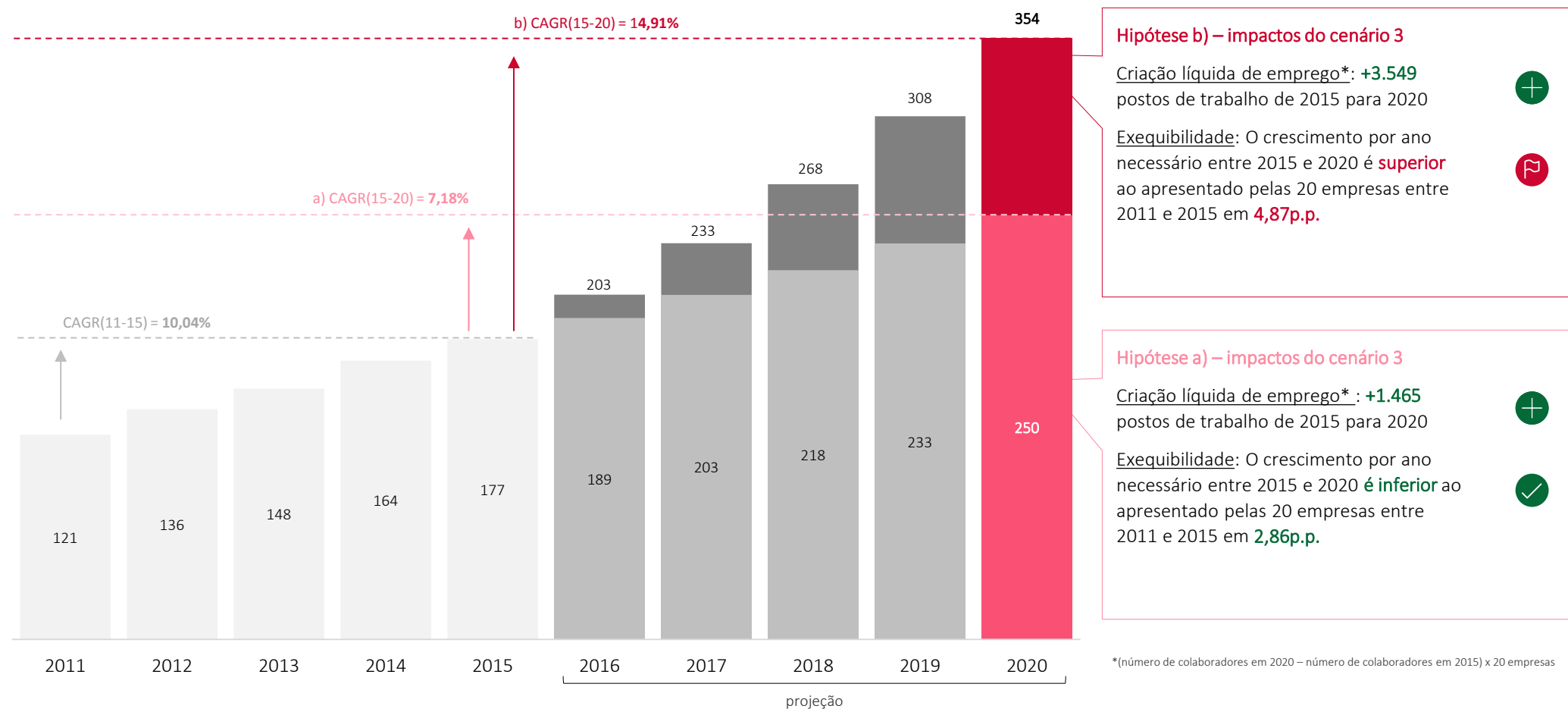
(média das 20 empresas; em milhões de euros)



O crescimento destas 20 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 1.465 o número de postos de trabalho até 2020, sendo que o impacto da hipótese b) seria um aumento de 3.549 postos de trabalho. A exigência da hipótese b) é superior a da a), na medida em que apresenta necessidades de crescimento no número de colaboradores superior de 4,87p.p. ao apresentado entre 2011 e 2015 por estas empresas.

Cenário 3 – Número de colaboradores (2011-2020)

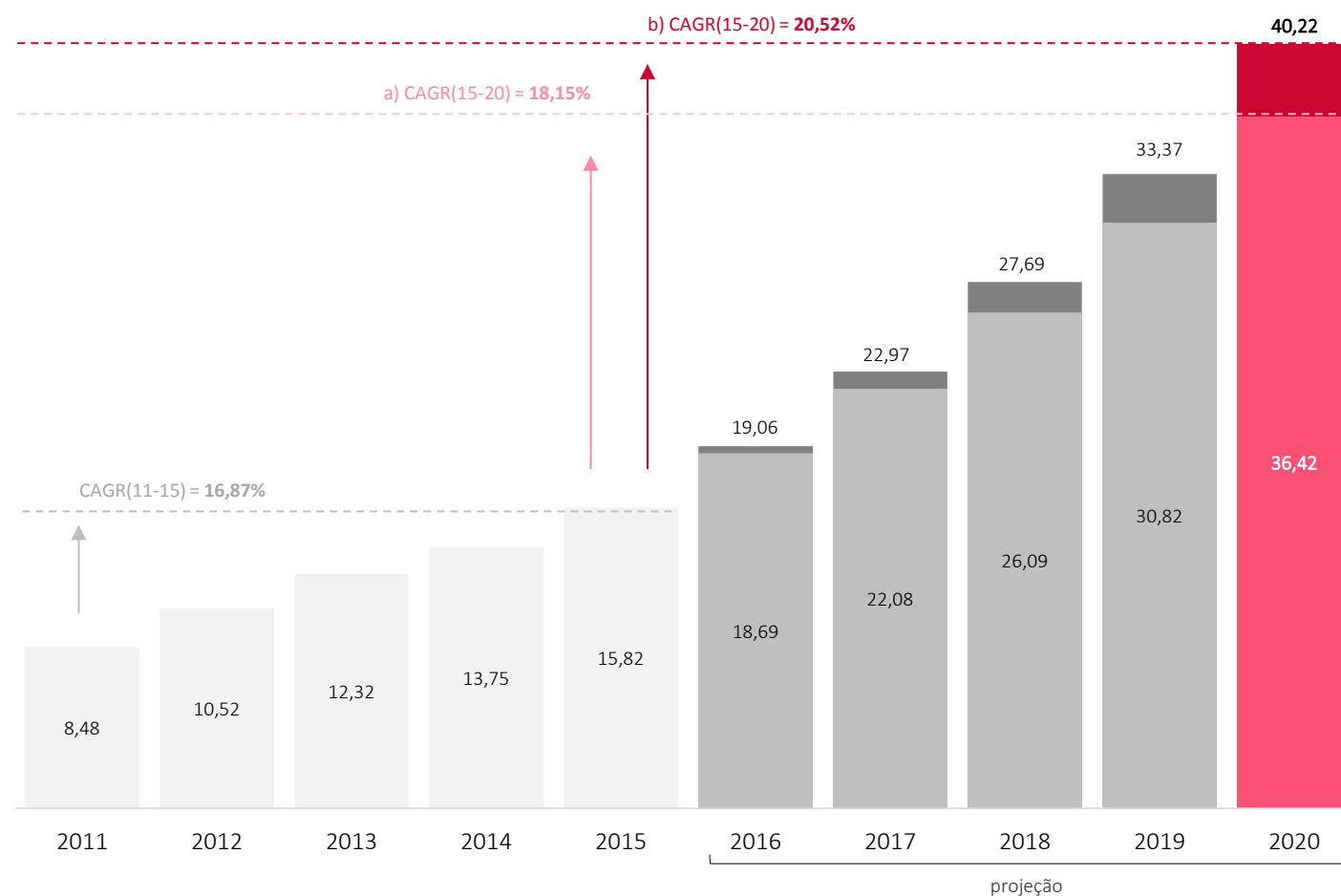
(média das 20 empresas)



O crescimento destas 20 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 412,04 milhões de euros, o total das exportações face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 488,03 milhões de euros, sendo que ambas as hipóteses exigem crescimentos acima dos verificados entre 2011 e 2015.

Cenário 3 – Exportações (2011-2020)

(média das 20 empresas; em milhões de euros)



Hipótese b) – impactos do cenário 3

Exportações*: **+€488,03M**, de 2015 para 2020

O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **superior** ao apresentado pelas 20 empresas entre 2011 e 2015 em **3,65p.p.**



Hipótese a) – impactos do cenário 3

Exportações*: **+€412,04M**, de 2015 para 2020

O crescimento por ano necessário entre 2015 e 2020 é **superior** ao apresentado pelas 20 empresas entre 2011 e 2015 em **1,29p.p.**

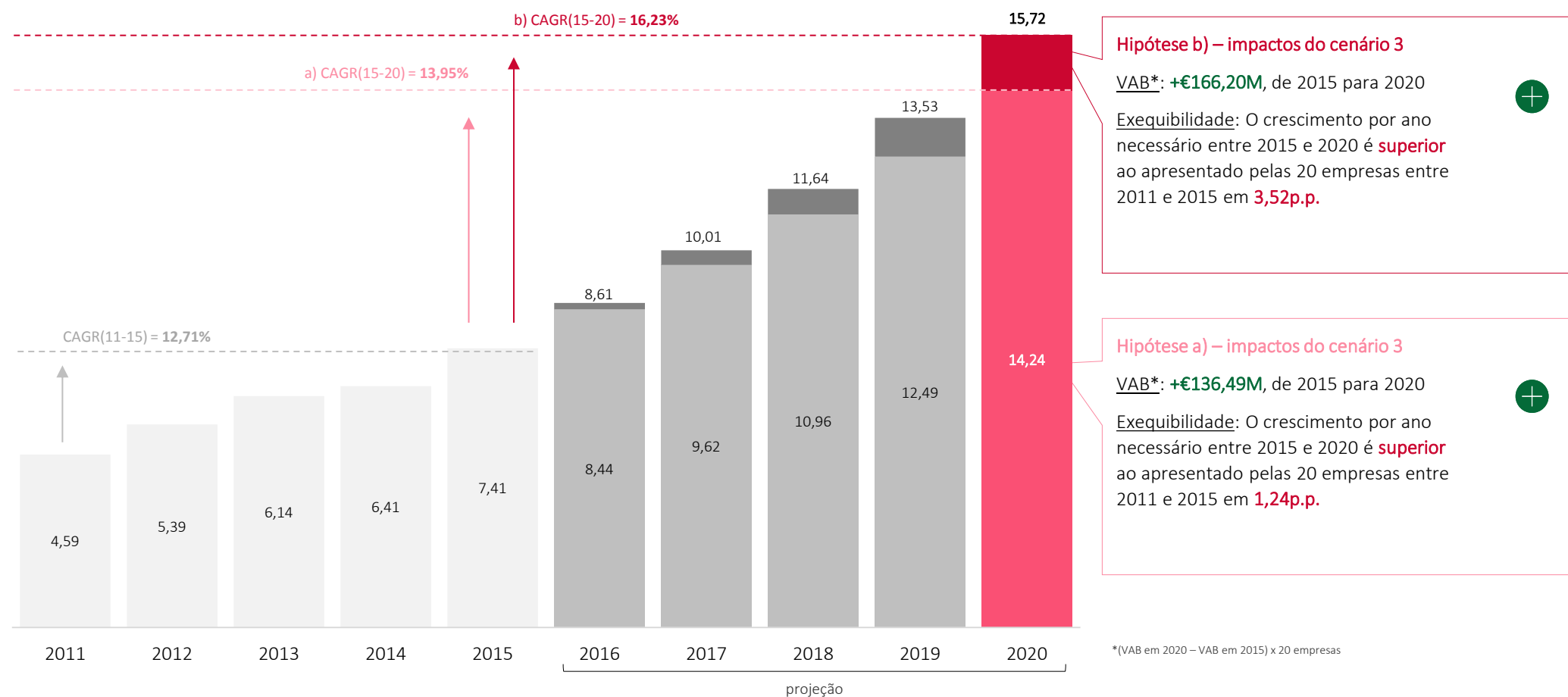


*exportações em 2020 – exportações em 2015) x 20 empresas

O crescimento destas 20 empresas da amostra para a dimensão de *mid-cap* na hipótese a) aumentaria, em 136,49 milhões de euros, o VAB face a 2015, o impacto da hipótese b) seria um aumento de 166,20 milhões, sendo que ambas as hipóteses exigem crescimentos mais significativos que os apresentados entre 2011 e 2015.

Cenário 3 – Valor acrescentado bruto (2011-2020)

(média das 20 empresas; em milhões de euros)



A graduação das empresas apresentadas nos diferentes cenários parece possível, embora com diferentes níveis de exigência face à *performance* verificada entre 2011 e 2015, e teria impactos significativos na economia nacional. Os cenários 1 e a hipótese a) (atingir os limiares mínimos para a graduação como *mid-cap*) dos cenários 2 e 3 não exigem que a respetiva amostra de empresas tenha um crescimento de volume de negócios ou colaborador acima do já verificado no período 2011-2015.

Cenário 1					Cenário 2				Cenário 3			
As 10 empresas com o maior volume de negócios atingem os valores de destino					As 15 empresas com o maior volume de negócios atingem os valores de destino				As 20 empresas com o maior volume de negócios atingem os valores de destino			
	Volume de negócio (€M)	Número de colaboradores	Exportações (€M)	VAB (€M)	Volume de negócio (€M)	Número de colaboradores	Exportações (€M)	VAB (€M)	Volume de negócio (€M)	Número de colaboradores	Exportações (€M)	VAB (€M)
 Valor de partida valor médio em 2015	37,13	168	20,64	6,44	32,82	174	17,16	7,44	29,15	177	15,82	7,41
 Valor de destino Impacto e valor médio em 2020												
Impacto 	128,69	818	198,66	22,41	257,70	1.135	305,15	72,21	417,02	1.465	412,04	136,49
a) Valor médio em 2020	50	250	40,51	8,69	50	250	37,50	12,25	50	250	36,42	14,24
Impacto 	180,86	1.860	240,92	31,47	335,95	2.698	363,83	91,38	521,34	3.549	488,03	166,20
b) Valor médio em 2020	55,22	354	44,73	9,59	55,22	354	41,41	13,53	55,22	354	40,22	15,72

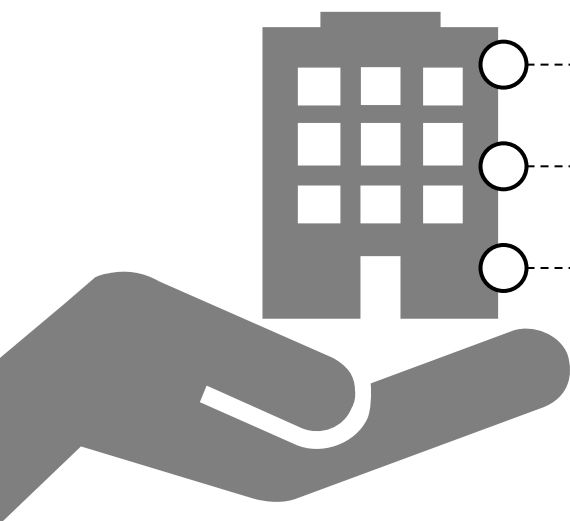
The background of the slide features a person in silhouette jumping over a mountain ridge. The scene is set at sunset or sunrise, with a bright sun low on the horizon, casting a warm glow over the landscape. The sky is filled with scattered clouds, and the overall atmosphere is one of freedom and achievement. A semi-transparent white rectangular box is overlaid on the lower half of the image, containing the page number and the title.

06

Recomendações

Da análise realizada destaca-se um conjunto de constrangimentos ao crescimento e à inovação que podem ser genericamente divididos em três segmentos: (1) dificuldade em competir e inovar em escala, (2) competências e capacidades para gerir inovação e (3) capacidade financeira para executar projetos de IDI.

Desafios ao crescimento e inovação



- Escala do mercado português obriga à internacionalização.
- Investimentos elevados necessários para a internacionalização, maioritariamente associados a custos de penetração nos mercados externos e capacidade de entrega.
- Falta de rotinas de cooperação empresarial para aumentar escala.
- Diferenças significativas entre empresas no quadro das suas capacidades de inovação.



- Competências escassas para conseguir executar recorrentemente projetos de IDI.
- Capacidade reduzida por parte das entidades do sistema de investigação e inovação para gerar de forma recorrente resultados de IDI impactantes.

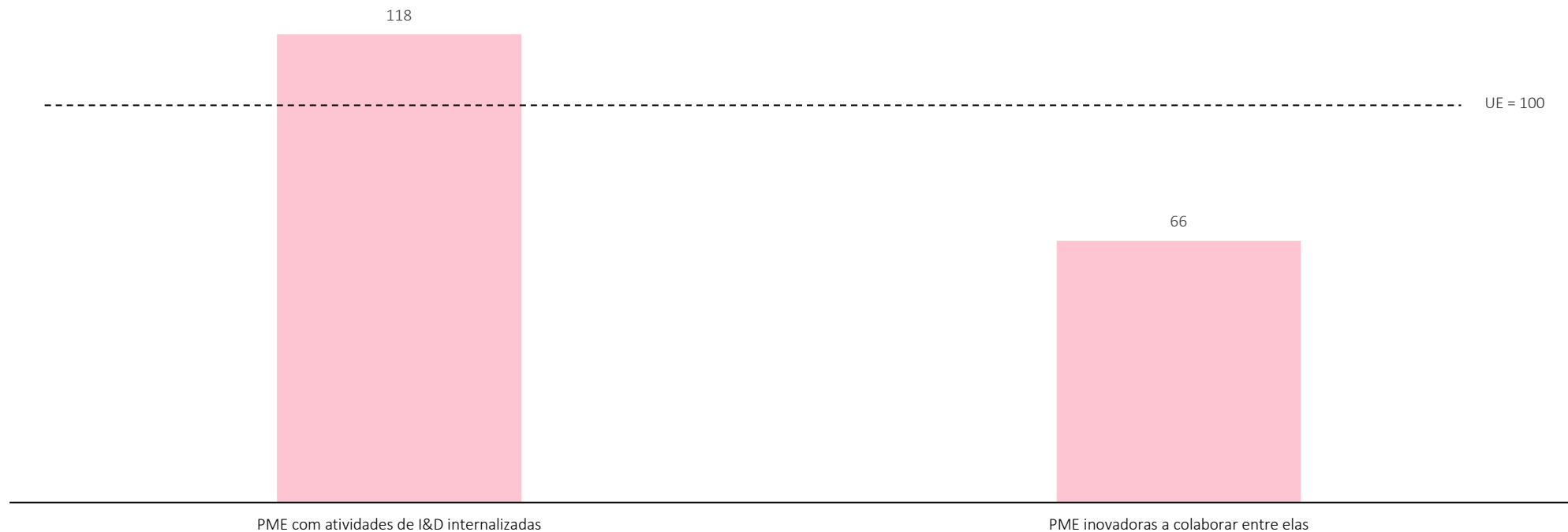


- Empresas portuguesas com necessidades de capitalização e tradicionalmente direcionadas para recorrer ao financiamento bancário.
- Diversificação limitada de fontes de financiamento.
- Requisitos e exigências associadas à aprovação de candidaturas a fundos comunitários.
- Inexistência de perspetiva de longo prazo necessária à inovação e internacionalização.
- Iniquidade na distribuição de incentivos entre PME e grandes empresas.

Verificou-se que, apesar das PME nacionais estarem acima da média europeia no que concerne às atividades de I&D realizadas internamente e com base nas suas estruturas, encontram-se abaixo da mesma média na capacidade de colaborar com outras empresas.

European Innovation Scoreboard – Conectividade e empreendedorismo (2012)

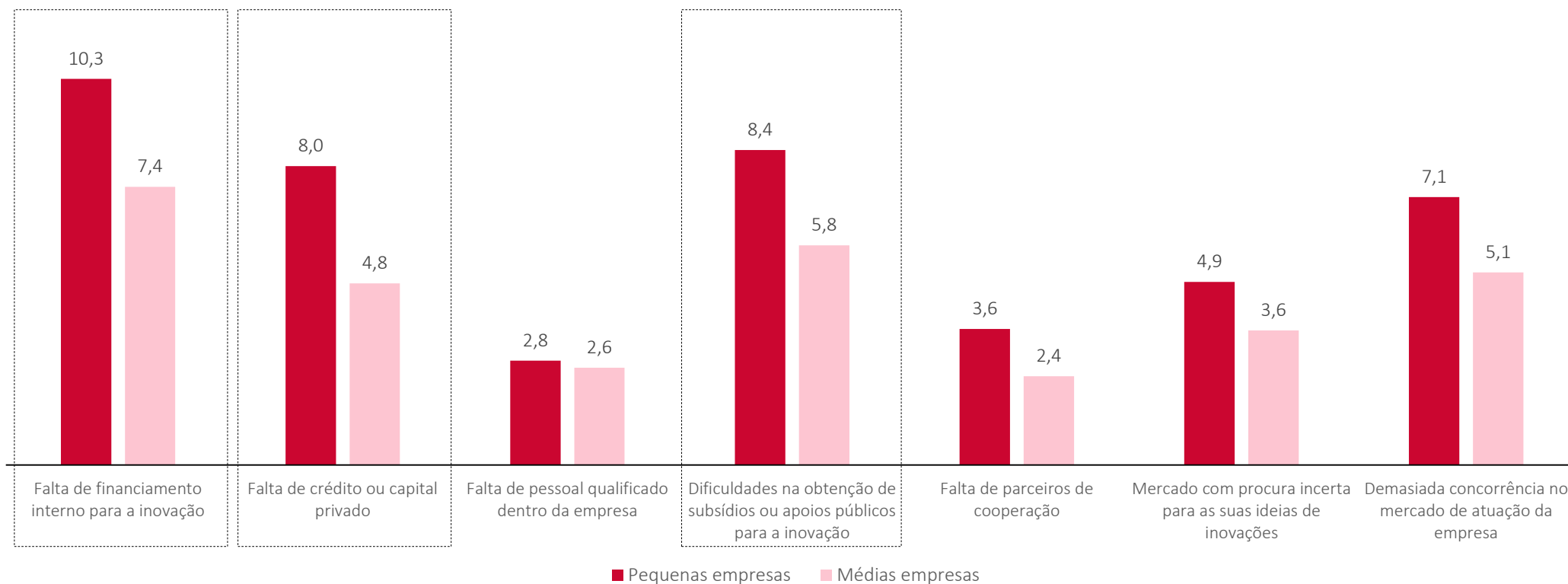
Performance relativa de Portugal face à UE, em que UE=100



Pequenas e médias empresas que realizam atividades de inovação, identificam causas relacionadas com o financiamento como um dos principais obstáculos ao desenvolvimento destas atividades.

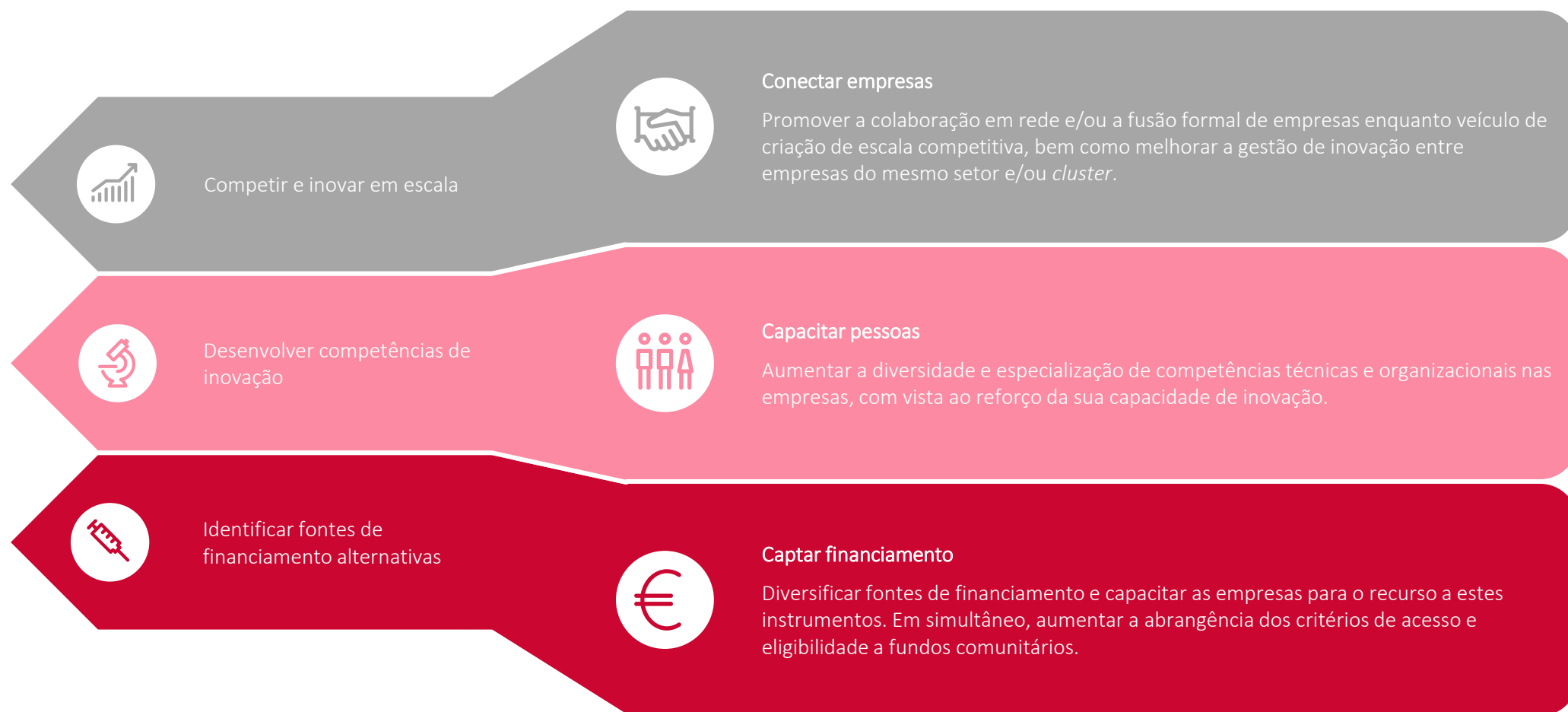
Obstáculos classificados com o “grau de importância alta” pelas empresas com atividades de inovação ao desenvolvimento das atividades de inovação

(em %; por Número de pessoas ao serviço, 2012-2014)



Com base nos obstáculos e constrangimentos identificados são propostas medidas específicas enquadradas em três segmentos: (1) conectar empresas, (2) capacitar pessoas e (3) captar financiamento. As medidas propostas propõe iniciativas concretas e com um elevado grau de exequibilidade, de forma a potenciar o crescimento e inovação nas empresas nacionais.

Constrangimentos e respetivos segmentos de recomendações



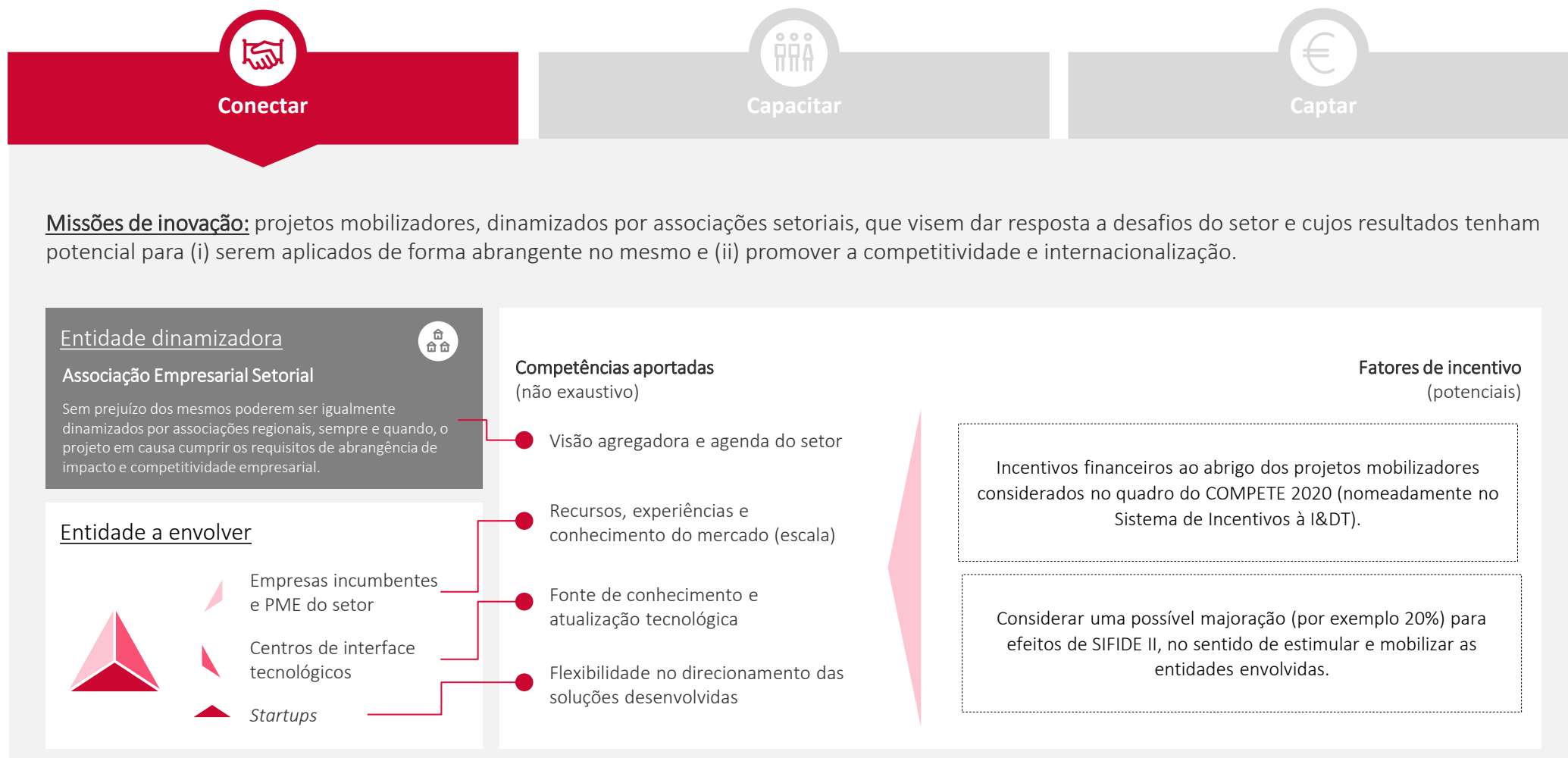
Para promover o crescimento e inovação do tecido empresarial português, identificamos oito medidas promotoras (1) da colaboração e articulação, formal ou informal, entre empresas e outros agentes económicos, (2) da capacitação dos recursos e (3) do acesso a novas e diferentes fontes de financiamento, incentivando a capitalização das empresas.

Destino: Crescimento e inovação | vetores-chave e medidas.



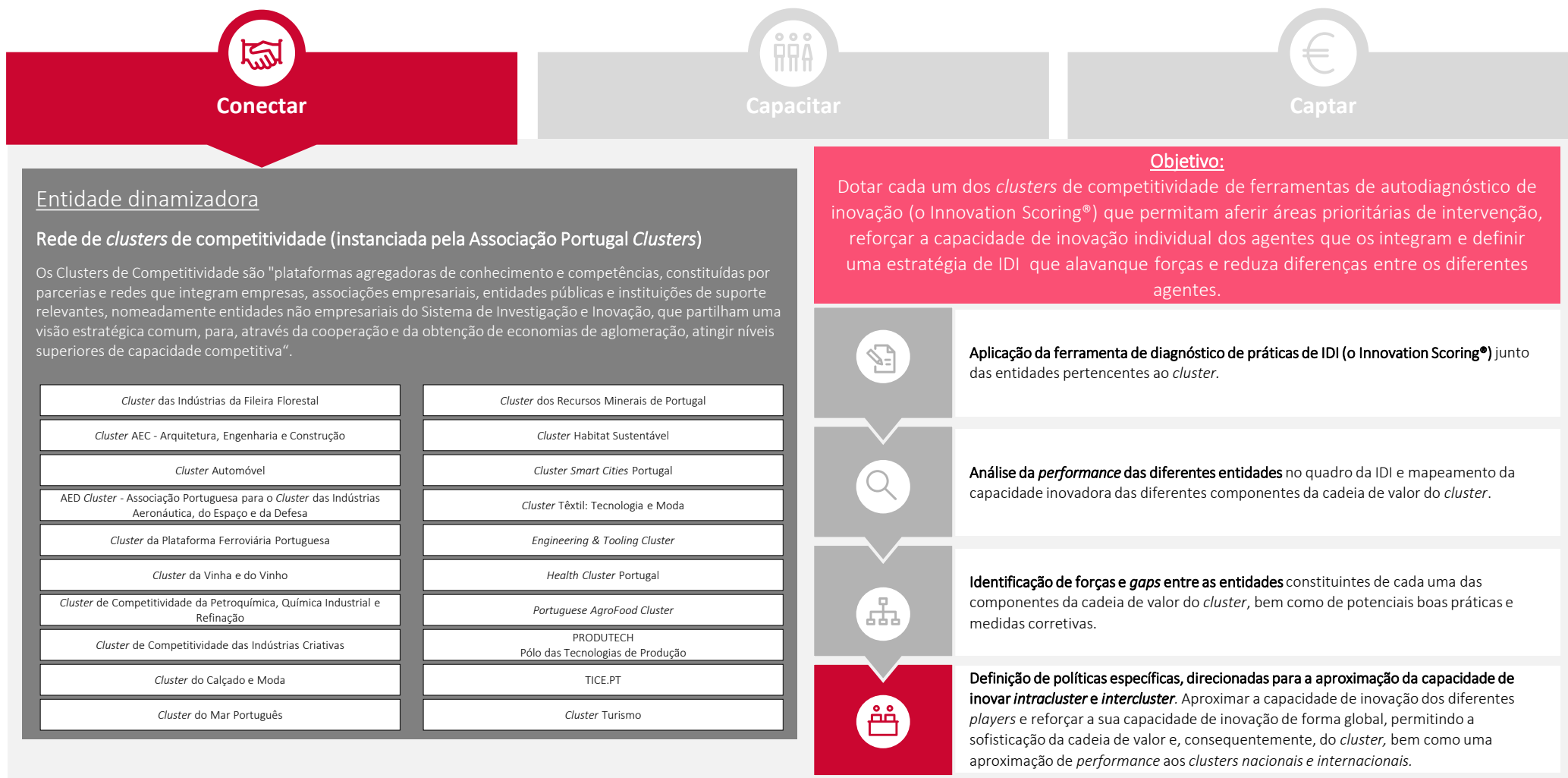
O lançamento de desafios de inovação de impacto setorial, poderá permitir com maior escala e geração de sinergias, alavancar os resultados de projetos de IDI nas empresas: partilhando risco e recursos necessários ao seu desenvolvimento e fomentando a capacidade de articulação dos agentes económicos.

Medida #1 – Potenciar as associações setoriais enquanto dinamizadoras de “missões de inovação”.



Dotar os *clusters* de competitividade de conhecimento sobre as práticas e capacidades de inovação das entidades que os compõem, permitindo construir uma estratégia de IDI agregadora, construída em estreita articulação pelos diferentes agentes económicos e numa lógica partilha de risco e recursos.

Medida #2 – Colocar o Innovation Scoring® ao serviço dos clusters de competitividade, como forma de suportar a definição das suas estratégias de inovação.



Facilitar a fusão formal de empresas enquanto veículo de escala competitiva, conferindo assim notoriedade a veículos de crescimento inorgânicos que conduzam à diminuição da fragmentação do tecido empresarial português e potenciem a sua escala e capacidade de acesso a mercados externos.

Medida #3 – Promover o crescimento inorgânico (por via de fusão e aquisições) de empresas, aumentando a sua capacidade competitiva e escala.



Criar condições para a contratação de recursos qualificados por parte das empresas que contribuam para as suas atividades e práticas de IDI. Em simultâneo, os incentivos à contratação do colaborador para além do período de estágio, contribuirá para a redução de desemprego jovem e para a eficácia da medida.

Medida #4 – Criar um programa de estágios profissionais (IEFP) direcionados para funções de IDI.



Conectar



Capacitar



Captar

Estágios Emprego IDI: Estágio remunerado, com duração de 12 meses, em todos os setores de atividade, com vista a (i) melhorar a transição para o mercado de trabalho e (ii) incentivar a criação de funções e atividades de IDI nas organizações.

A quem se destina?

Jovens entre 18 e 30 anos, com nível de qualificação 6 (licenciatura) ou 7 (mestrado) do QNQ, que tenham feito apenas um (ou nenhum) estágio apoiado pelo Estado, cujas competências exigidas terão por base as necessidades de IDI da organização de destino.

Como funciona?

As candidaturas são feitas pelas empresas, associações e instituições sociais, que são as entidades empregadoras onde os estágios podem ser realizados. Estas entidades devem apresentar previamente o descritivo funcional associada a estágio, cujas atividades e responsabilidades se devem centrar em temáticas de IDI.

Apoio ao estágio

A bolsa mensal de estágio a atribuir para efeitos deste programa, é equivalente à do Estágio Emprego:

- 691,71€ para o estagiário com qualificação de nível 6, a 8 do QNQ.
- Subsídio de alimentação.
- Seguro de acidentes de trabalho.
- Despesas de transporte, dos estagiários com deficiência e incapacidade, entre outras situações previstas na legislação.

Mantêm-se, para este efeito, as comparticipações do IEFP para bolsa de estágio em 80% para (i) entidades coletivas privadas sem fins lucrativos, e para estágios reconhecidas pelo IEFP como de interesse estratégico e para (ii) o primeiro estagiário das entidades com menos de 10 trabalhadores (desde que não tenha obtido já condições mais favoráveis em anterior estágio pelo IEFP), sendo de 65% nos restantes casos.

Incentivo à contratação após o período de estágio

A grande diferença introduzida passa pela atribuição de um incentivo fiscal à internalização deste recurso na estrutura da empresa onde realizou o estágio, com vista a aumentar as competências de IDI e recursos qualificados nas empresas apoiadas.

Criar programas de *mentoring* e acompanhamento especializado de empresas que lhes permita reforçar as suas capacidades e competências de gestão de IDI, tendo por base uma rede de consultores certificados pela COTEC na utilização da ferramenta de Innovation Scoring®. O acesso e acompanhamento por parte de profissionais especializados permitirá reforçar a sua capacidade de planear e agir sobre os desafios e oportunidades de crescimento e inovação.

Medida #5 – Definir um programa de mentoring para agir e capitalizar os conhecimentos no quadro da gestão de IDI, recorrendo para o efeito à ferramenta de Innovation Scoring®.



Conectar



Capacitar



Captar

Rede de consultores – Innovation Scoring®: Criar uma rede de consultores certificados pela COTEC com o objetivo de partilhar e aplicar conhecimento no quadro da gestão de IDI, com recurso à ferramenta de Innovation Scoring®, integrando, para o efeito, os conteúdos da ferramenta disponibilizada pela COTEC. O recurso a estes serviços terá um custo financeiro associado (a definir) e poderá ser contratado pelas empresas que assim entendam.

Entidade a envolver



COTEC, com a capacidade para definir os conteúdos a partilhar no quadro da gestão da IDI, bem como de certificação dos consultores.

Consultores ou entidades consultoras, certificados pela COTEC e com a capacidade instanciar os conteúdos teóricos à realidade das empresas, suportando o preenchimento do modelo e a definição de ações corretivas em função dos resultados obtidos.

Conteúdos a partilhar pela rede de consultores:

Análise da envolvente	Planeamento estratégico	Cultura e liderança	Estruturas e governance	Capital humano	Competências organizacionais	Geração e avaliação de ideias
Gestão de projetos	Proteção e valorização da propriedade intelectual	Relacionamentos externos	Financiamento	Gestão do conhecimento	Mercado	Sustentabilidade

Criação do Vale Innovation Scoring®, com características semelhantes ao Vale Inovação – taxa mínima de 75% e limite de incentivo de 15.000€, não reembolsável por projeto – de forma a incentivar a capacitação de empresas no quadro da gestão de IDI, tendo por base esta ferramenta.

É necessário que se procure criar condições para o alargamento das condições de acesso a incentivos financeiros e fiscais, permitindo o seu acesso por parte das *mid-cap*, reduzindo os constrangimentos ao crescimento de PME por via da impossibilidade de acesso a esta fonte de financiamento. Parece ainda relevante refletir sobre a validade dos critérios utilizados para definir a dimensão de uma empresa: deverá, no contexto atual e com base nas perspetivas futuras de evolução tecnológica e mudanças expectáveis nos métodos de trabalho, o número de colaboradores ser suficiente para que uma empresa possa se graduar para a dimensão seguinte?

Medida #6 – Criar condições para que os incentivos financeiros do Portugal 2020 cheguem a um espetro mais alargado de empresas (alargamento dos critérios de elegibilidade permitindo o acesso de *mid-cap*).

Conectar

Capacitar

Captar

		PME	Mid-cap		
Financeiros	I&DT	I&D Empresas	✓	✓	
		Mobilizadores	✓	✓	
		Demonstradores	✓	✓	
		Núcleos de I&D	✓	✓	
		Proteção de Direitos da Propriedade Industrial	✓	✓	
		Internacionalização de I&D	✓	✓	
		Vale I&D	✓	✗	➡
	IEE	Inovação Produtiva PME	✓	✗	➡
		Inovação Produtiva Não PME	✗	✓	
		Empreendedorismo Qualificado e Criativo	✓	✗	
		Vale Empreendedorismo	✓	✗	
	QI PME	Qualificação das PME	✓	✗	➡
		Internacionalização das PME	✓	✗	
		Vale Internacionalização	✓	✗	
		Vale Inovação	✓	✗	
Fiscais	SIFIDE II	✓	✓		
	RFAI	✓	✓		
	BFCIP	✓	✓		
	DLRR	✓	✗	➡	

Objetivo:

Diminuir o constrangimento associado à graduação de médias empresas para *mid-cap*, processo no qual perdem acesso a sensivelmente metade das tipologias de projetos financiados por via de incentivos.

Despoletar um processo de negociação com a Comissão Europeia que vise aumentar a abrangência dos incentivos disponíveis para PME dotando as *mid-cap* (ou parte delas) dessas mesmas oportunidades de financiamento. Para este efeito devem ser considerados os seguintes fatores:

- Aumento (total ou parcial) dos incentivos disponíveis para *mid-cap*, tendo por base aqueles cujos critérios de elegibilidade consideram atualmente apenas PME.
- Considerar totalidade das *mid-cap* ou apenas segmentos dentro do critério definido, como por exemplo, empresas com volume de negócios até €250M e número de colaboradores não superior a 350.
- Podem ser definidos critérios alternativos a considerar para a elegibilidade a estes incentivos, por exemplo, nos primeiros 5 anos de atividade após transição de média para grande empresa permanecer a possibilidade da empresa se candidatar a estes incentivos.

Além do Portugal 2020 e de outros incentivos financeiros e fiscais disponíveis, existem fontes de financiamento alternativas que podem ser exploradas por *mid-cap*. É necessário assegurar que são conhecidas e dinamizar o seu acesso por parte destas empresas.

Medida #7 – Divulgar e capacitar empresas para o acesso a programas de incentivos da Comissão Europeia e outros organismos internacionais (por exemplo, BEI).



Conectar



Capacitar



Captar

Divulgar e capacitar empresas para o acesso a programas de incentivos da Comissão Europeia e outros organismos internacionais (por exemplo, BEI), sobretudo os que podem ser acedidos por *mid-caps*. (É importante refletir que alguns destes instrumentos podem igualmente contribuir para a capitalização das empresas).

São exemplos desses mecanismos:

InnovFin
Equity

- O instrumento *InnovFin Equity* prevê o investimento em capital próprio em cerca de 45 fundos, no sentido de mobilizar um montante total de 4 a 5 biliões de euros para financiamento (gerido pelo FEI) de empresas *early-stage*, PME e *mid-caps* com menos de 500 colaboradores, que operem em setores inovadores abrangidos pelo Horizonte 2020 e que estejam localizadas ou tenham atividade na UE ou nos Países Associados deste programa. Os setores em questão são: TIC; tecnologias médicas; biotecnologias; tecnologias verdes; nanotecnologias; e outras áreas que enderecem os desafios sociais, como eficiência de recursos, bioeconomia, saúde e demografia e alterações climáticas.

InnovFin
SME Guarantee

- O *InnovFin SME Guarantee* é um instrumento gerido pelo FEI, que disponibiliza garantias/contragarantias a intermediários financeiros (*i.e.* entidades bancárias e outras instituições financeiras nos diferentes Estados-membro da UE e Países Associados do Horizonte 2020), para o financiamento (através de empréstimos, obrigações ou locações), entre 25 mil e 7,5 milhões de euros, de projetos promovidos por PME e *mid-caps* com menos de 500 colaboradores (localizadas também na UE e nos Países Associados do Horizonte 2020) que: (i) Pretendam desenvolver produtos/serviços ou processos inovadores (com risco tecnológico ou industrial); (ii) Se revelem empresas de rápido crescimento (devendo, para o efeito, ter registado um crescimento de pelo menos 20% nos seus volumes de negócios nos últimos 3 anos); ou (iii) Possuam um potencial de inovação significativo ou desenvolvam atividade intensiva em I&D (de acordo com critérios estabelecidos).

InnovFin
MidCap Guarantee

- À semelhança do que ocorre com o *InnovFin SME Guarantee* (anteriormente apresentado), o *InnovFin MidCap Guarantee* é um instrumento que disponibiliza garantias/contragarantias a intermediários bancários (*i.e.* entidades bancárias e outras instituições financeiras localizadas nos diferentes Estados-membro da UE e nos Países Associados do Horizonte 2020) para o financiamento (através de empréstimos), entre 1 e 50 milhões de euros, de projetos promovidos por *mid-caps* inovadoras (localizadas também na UE e nos Países Associados do Horizonte 2020), que não sejam elegíveis ao abrigo do instrumento *InnovFin SME Guarantee* ou que, sendo elegíveis, possuam intenções de investimento superiores a 7,5 milhões de euros.

InnovFin
MidCap Growth Finance

- O *InnovFin Growth Finance* é um instrumento através do qual o BEI concede empréstimos de longo prazo, entre 7,5 e 25 milhões de euros, a *mid-caps inovadoras* com atividade nos Estados-membro da UE ou nos Países Associados do Horizonte 2020, com vista a contribuir para o crescimento das mesmas, designadamente, por via do apoio à realização de investimentos em I&D.

Encontrar fontes alternativas de financiamento, favorecendo o recurso sobretudo a instrumentos de capital para cobrir as necessidades de financiamento das empresas poderá, por um lado, contribuir para a sua capitalização e, por outro lado, reduzir a dependência do financiamento bancário para a concretização de investimentos. O Estado poderá promover a utilização destes instrumentos, e a mudança cultural que lhe está subjacente, designadamente através de uma reorientação da fiscalidade aplicada a PME incentivando o recurso aos mesmos.

Medida #8 – Criar um mercado de capitais direcionado para PME em fase de expansão, com condições de listagem simplificadas, não descurando a existência de mecanismos de estímulo à confiança de empresas e investidores. (1/2)



Conectar



Capacitar



Captar

O que é?

Mercado de capital multilateral público (complementar aos existentes) que permitirá a empresas emergentes, ou em expansão, angariar capital para o desenvolvimento e comercialização dos seus bens e/ou serviços.

O mercado pretenderia responder às necessidades de PME em fase de expansão e, eventualmente, de *Start Ups*, promovendo a utilização de dois instrumentos financeiros distintos: emissão de ações e de obrigações.

O acesso ao financiamento poderia ser feito a partir de montantes relativamente reduzidos, que se iniciariam, por exemplo, a partir dos 300 mil euros (ou, em alternativa, sem montantes mínimos, mas com um *free float* obrigatório de 10%).

Sugerem-se dois níveis para organização, (i) um com empresas mais seniores (médias em fase de transição e *mid-cap*), critérios de elegibilidade mais exigentes, bem como montantes de financiamento mais elevados e (ii) empresas com níveis de capitalização mais baixos e, por esse motivo, critérios de elegibilidade mais flexíveis e menos exigentes.

A implementação de uma solução desta natureza passa por agir também ao nível da regulação por forma a assegurar a confiança de investidores.

Vantagens

Para as empresas emittentes:

- Diversificação das fontes de financiamento disponíveis e em montantes mais reduzidos do que em mercados a operar atualmente.
- Aposta em alternativas de financiamento assentes em instrumentos de capital.
- Simplificação do acesso sobretudo para PME e *startups*, instituindo diferentes níveis de acesso consoante a maturidade das empresas.
- Redução de custos associados à listagem, transação e manutenção de uma cotação em bolsa.
- Estabelecer um regime de incentivos de natureza fiscal para empresas que favoreça o financiamento por via dos capitais próprios e da abertura do capital acionista.

Para os Investidores:

- Acesso a novas oportunidades de investimento;
- Aumenta a liquidez do portfólio de investimentos (incluindo os detentores do capital da empresa antes do capital se tornar público).

Casos de sucesso:

Existe um conjunto significativo de mercados a operar com estas características:

- AIM (Reino Unido);
- **AIM (Itália);**
- **New Connect (Polónia);**
- KOSDAQ (Coreia);
- TSX Venture (Canada);
- Entre outros.

Destacamos o New Connect pela alteração de paradigma que inseriu na Polónia, tendo promovido o aumento muito significativo do número de empresas listadas no país de 2007 (24 empresas), para 2014 (431 empresas), sendo hoje o segundo país com mais empresas listadas na Europa (apenas atrás do Reino Unido), bem como o AIM (Itália) que promoveu a adequação de uma estrutura já existente à Borsa Italiana.

Encontrar fontes alternativas de financiamento, favorecendo o recurso sobretudo a instrumentos de capital para cobrir as necessidades de financiamento das empresas poderá, por um lado, contribuir para a sua capitalização e, por outro lado, reduzir a dependência do financiamento bancário para a concretização de investimentos. O Estado poderá promover a utilização destes instrumentos, e a mudança cultural que lhe está subjacente, designadamente através de uma reorientação da fiscalidade aplicada a PME incentivando o recurso aos mesmos.

Medida #8 – Criar um mercado de capitais direcionado para PME em fase de expansão, com condições de listagem simplificadas, não descurando a existência de mecanismos de estímulo à confiança de empresas e investidores. (2/2)

 Conectar	 Capacitar	 Captar
 Mercado de capitais principal: Warsaw Stock Exchange Cliente-alvo: Startups e Pequenas e Médias Empresas	Ambiente regulatório São feitos todos os esforços para garantir que o NC mantém uma regulamentação muito simplificada, garantindo, no entanto, a transparência e segurança características dos mercados públicos. Capitalização de mercado e ações em transação pública Não existem um valor mínimo de capitalização de mercado, sendo no entanto exigido um <i>free float</i> mínimo de 10% do capital. Acompanhamento da empresa listada Acompanhamento feito por um <i>Advisor</i> certificado na preparação da IPO e, pelo menos, durante os primeiros 3 anos de mercado. Cabe igualmente ao <i>Advisor</i> a responsabilidade de garantir o <i>Compliance</i> da empresa. Periodicidade dos relatórios Trimestralmente – Balanço, Demonstração de Resultados, fluxos de caixa e alterações de capital; Anualmente – Relatório de contas auditado e com opinião de um técnico. Fatores críticos de sucessos 1) Processos de admissão e os requisitos formais simplificados; 2) IPOs e custos de entrada reduzidos; 3) Exposição a investidores nacionais, mas também a um conjunto de investidores internacionais 4) Acompanhamento de especialistas. 5) Listagem de empresas públicas em processo de privatização e de fundos de pensões (que há data de hoje não se verifica, contribuindo para a perda de fulgor deste mercado)	
 Mercado de capitais principal: Borsa Italiana Cliente-alvo: Pequenas e Médias Empresas com projetos de expansão	Ambiente regulatório Especificamente desenhado para endereçar as necessidades de PMEs em fase de expansão ou crescimento, mas em simultâneo oferecendo a necessária protecção do investidor Capitalização de mercado e ações em transação pública Não existem um valor mínimo de capitalização de mercado, nem é exigido um <i>free float</i> mínimo do capital. Acompanhamento da empresa listada O acompanhamento pré e pós admissão é feito pelo <i>Nomad</i>. Os <i>Nomads</i> são certificados pelo mercado de capitais e são sujeitos a um conjunto rigoroso de regras que garantem a integridade do mercado. Periodicidade dos relatórios Anualmente – Relatório de contas auditado, adicionado, sempre e quando necessário de informação que possa afetar a valorização da empresa e, por essa razão, sujeita a <i>disclosure</i>. Fatores críticos de sucessos 1) Regulação equilibrada, facilitando a transição para empresa listada, sem perda de foco na atividade da empresa; 2) Rede de especialistas que apoiam as empresas ao longo do processo; 3) Rede de investidores internacionais (incluindo os da AIM de Londres) com experiência e conhecimento na angariação de capital de forma eficiente e com confiança no ambiente regulatório do mercado.	

São assim propostas 8 medidas que pretendem estimular o crescimento e a inovação, sendo as mesmas de natureza pública e privada e, acima de tudo, despoletadoras da discussão e eminência pública da inovação enquanto fator de crescimento e competitividade do tecido económico português.

Destino: Crescimento e inovação | vetores-chave e medidas.



Conectar
empresas

Promover a colaboração em rede e/ou a fusão formal de empresas enquanto veículo de criação de escala competitiva.

1. Potenciar as associações setoriais enquanto dinamizadoras de “missões de inovação”.

2. Colocar o Innovation Scoring® ao serviço dos *clusters* de competitividade, como forma de suportar a definição das suas estratégias de inovação.

3. Promover o crescimento inorgânico (por via de fusão e aquisições) de empresas, aumentando a sua capacidade competitiva e escala.



Capacitar
pessoas

Aumentar a diversidade e especialização de competências técnicas e organizacionais nas empresas, com vista ao reforço da sua capacidade de inovação.

4. Criar um programa de estágios profissionais (IEFP) direcionados para funções de IDI.

5. Definir um programa de *mentoring* para agir e capitalizar os conhecimentos no quadro da gestão de IDI, recorrendo para o efeito à ferramenta de Innovation Scoring®.



Captar
financiamento

Diversificar fontes de financiamento e capacitar as empresas para o recurso a estes instrumentos. Em simultâneo, aumentar a abrangência do acesso a fundos comunitários.

6. Criar condições para que os incentivos financeiros do Portugal 2020 cheguem a um espectro mais alargado de empresas (alargamento dos critérios de elegibilidade permitindo o acesso de *mid-caps*).

7. Divulgar e capacitar empresas para o acesso a programas de incentivos da Comissão Europeia e outros organismos internacionais (por exemplo, BEI).

8. Criar um mercado de capitais direcionado para PME em fase de expansão, com condições de listagem simplificadas, não descurando a existência de mecanismos de estímulo à confiança de empresas e investidores.

