



SUMÁRIO
EXECUTIVO

DESTINO: CRESCIMENTO E INOVAÇÃO

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

In collaboration with
Deloitte.

ÍNDICE

→ 03
INTRODUÇÃO

→ 18
MEDIDAS
PROPOSTAS

→ 09
RESUMO DAS
CONCLUSÕES

→ 24
NOTA
METODOLÓGICA
E CONSIDERAÇÕES
GERAIS

Cofinanciado por:



INTRODUÇÃO

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

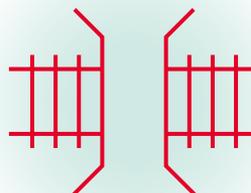
O “total da amostra” designa o conjunto de 203 empresas cujo resultado auditado do Innovation Scoring® (ferramenta de autodiagnóstico de práticas de inovação disponibilizado pela COTEC) foi superior a 400 pontos, sendo considerado para esse efeito o resultado mais atual da empresa obtido entre os anos de 2013 e 2015. Este segmento é também referido no estudo como “PME da amostra”.



TOP PERFORMERS

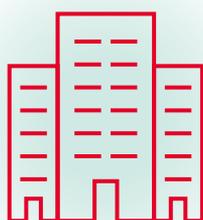
As “top performers” representam as 50 empresas pertencentes ao quartil de topo do total da amostra, tendo por base os resultados auditados do Innovation Scoring®.

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”.



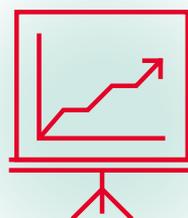
MISSING MIDDLE

Designação atribuída no estudo à existência pouco significativa de *mid-caps* no total de empresas e de grandes empresas nacionais. Representa o “espaço vazio” de empresas no primeiro estágio de dimensão de grande empresa.



MID-CAP AJUSTADA

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.



GRADUAÇÃO

Processo de evolução de média empresa para o estágio de “mid-cap”, 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-cap*).

COMPONENTES DO ESTUDO “DESTINO: CRESCIMENTO E INOVAÇÃO”

A *performance* das PME inovadoras

Desafios e constrangimentos ao crescimento de PME

BOAS PRÁTICAS DE INOVAÇÃO

Identificação de boas práticas de inovação, divididas em diferentes segmentos que permitam a disseminação das mesmas no quadro da ferramenta de Innovation Scoring® da COTEC.

ANÁLISE COMPARATIVA

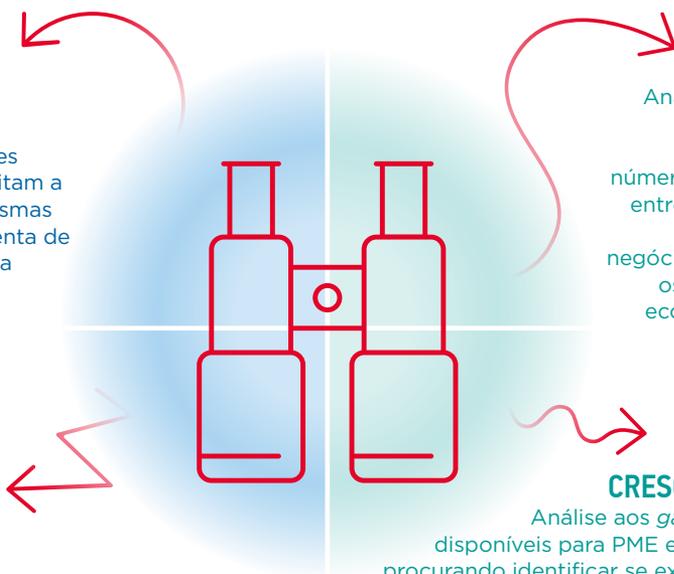
Estudo comparativo entre a *performance* económico-financeira de PME inovadoras com a *performance* das PME nacionais.

MISSING MIDDLE

Análise à existência de *mid-cap* (grandes empresas com um número de colaboradores entre os 250 e os 500 e com um volume de negócios entre os €50M e os €500M) no tecido económico português.

INCENTIVOS AO CRESCIMENTO DE PME

Análise aos *gaps* entre incentivos disponíveis para PME e grandes empresas, procurando identificar se existem disparidades, complementado por um *benchmark* internacional para identificar incentivos direcionados para *mid-caps*.



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

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 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

→01

BOAS PRÁTICAS DE INOVAÇÃO

Descobrimos que empresas inovadoras¹ partilham um conjunto de características que as diferenciam das restantes...

→03

INCENTIVOS AO CRESCIMENTO DE PME

Descobrimos que existe uma iniquidade entre os incentivos destinados a PME e aqueles que se destinam a grandes empresas...

→02

ANÁLISE COMPARATIVA

... e que essas empresas apresentam uma *performance* económico-financieira superior à média das PME nacionais.

→04

UM ESPAÇO VAZIO

... que não contribuem e incentivam o crescimento de médias empresas para *mid-cap*, criando um “espaço vazio”.

→05

Criámos cenários de graduação de um número reduzido de empresas inovadoras¹ (entre 10 a 20) para a dimensão de *mid-cap*, chegando à conclusão que os impactos na economia nacional seriam significativos.

→06

Propusemos assim um conjunto de potenciais iniciativas que permitiriam potenciar e incentivar o crescimento de médias empresas para a dimensão de *mid-cap*.

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



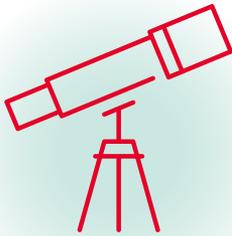
RESUMO DAS CONCLUSÕES



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® identificamos 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

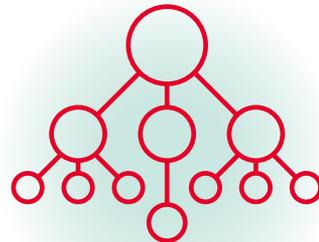


TÊM UMA **ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO CLARA, SUSTENTADA E AGREGADORA**

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

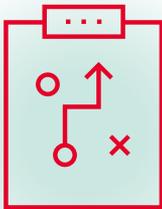


CONFIGURAM A SUA ORGANIZAÇÃO PARA INOVAR RECORRENTEMENTE

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**

Têm mecanismos e processos para geração e seleção recorrente de ideias

Apresentam capacidades de gestão individual e holística de projetos de IDI

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

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

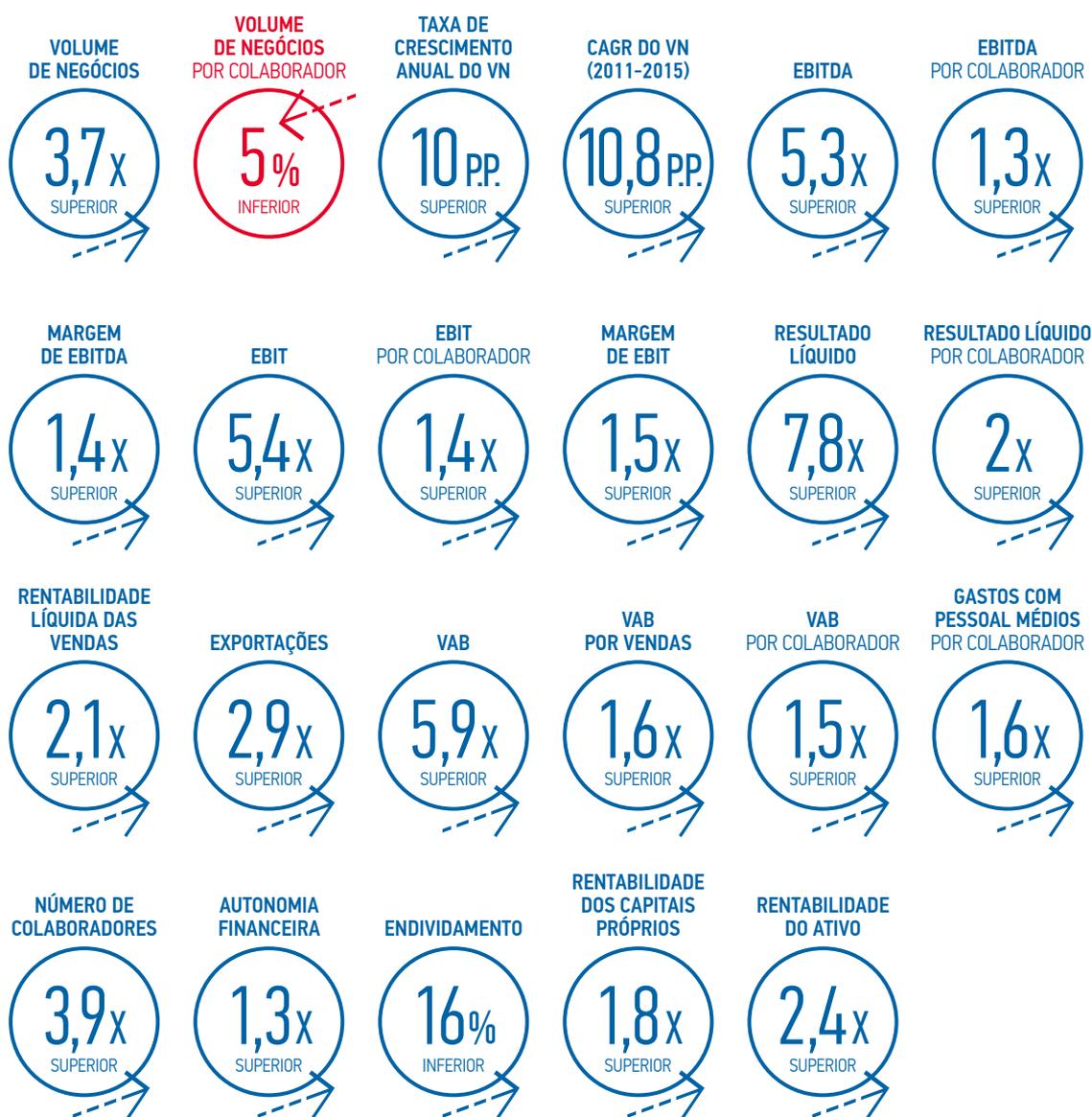
Apresentam rotinas de gestão de conhecimento e de melhoria contínua

1/2
→ 02

AS PME MAIS INOVADORAS APRESENTAM PERFORMANÇAS 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)



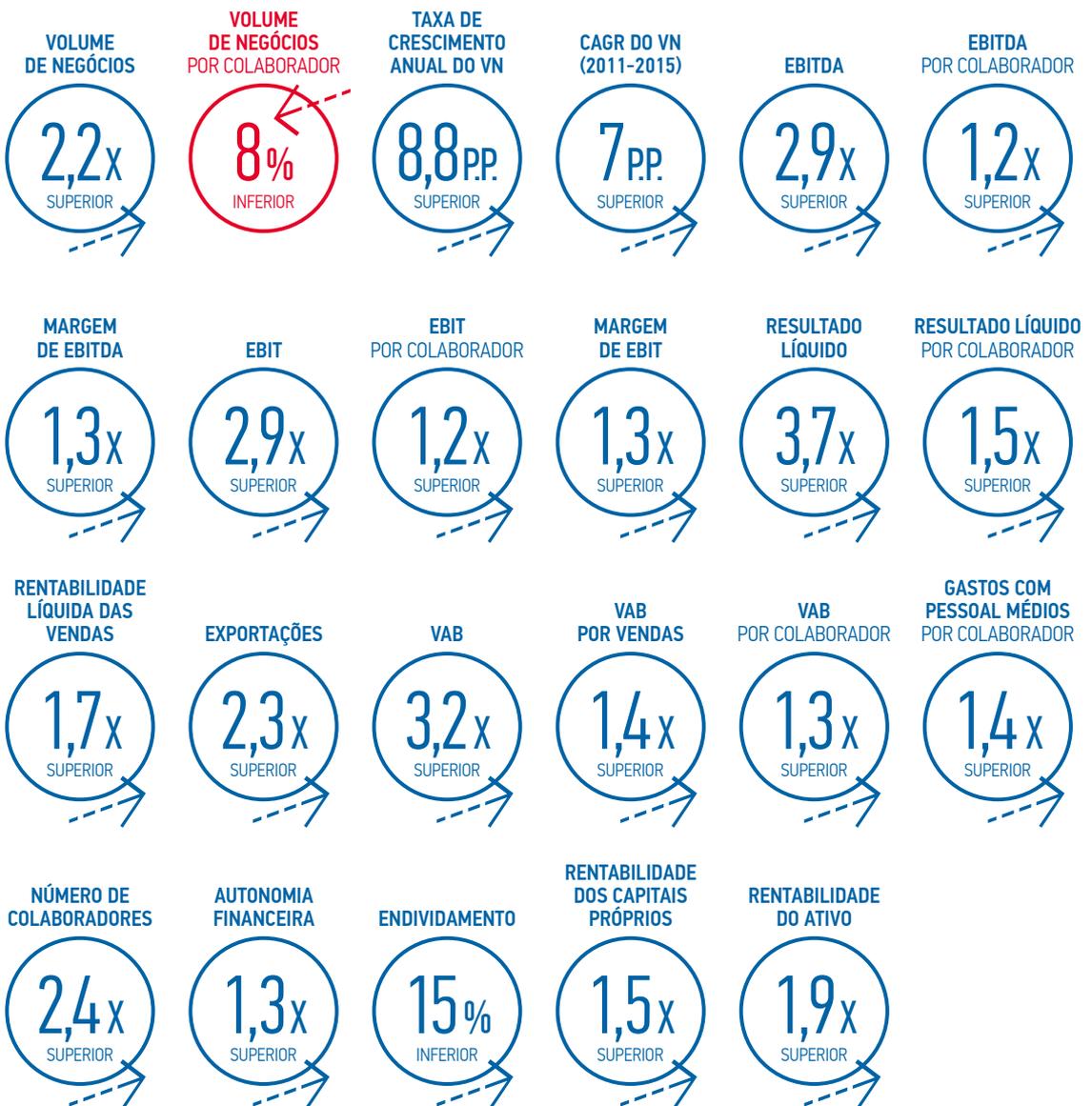
2/2

→ 02

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)



03

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 MID-CAP	
	I&D Empresas	✓	✓	
	Mobilizadores	✓	✓	
	Demonstradores	✓	✓	
I&DT	Núcleos de I&D	✓	✓	
	Proteção de Direitos da Propriedade Industrial	✓	✓	
	Internacionalização de I&D	✓	✓	
	Vale I&D	✓	✗	
FINANCEIROS	Inovação Produtiva PME	✓	✗	-7
IEE	Inovação Produtiva Não PME	✗	✓	
	Empreendedorismo Qualificado e Criativo	✓	✗	
	Vale Empreendedorismo	✓	✗	
	Qualificação das PME	✓	✗	
QI PME	Internacionalização das PME	✓	✗	
	Vale Internacionalização	✓	✗	
	Vale Inovação	✓	✗	
	SIFIDE II	✓	✓	
FISCAIS	RFAI	✓	✓	-1
	BFCIP	✓	✓	
	DLRR	✓	✗	



A INEQUIDADE 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 (%)



NÚMERO
DE EMPRESAS

127

0,03%



VOLUME
DE NEGÓCIOS

14,34
MIL MILHÕES
DE EUROS

4,68%



NÚMERO
DE COLABORADORES

45.648

1,82%



EXPORTAÇÕES

5,49
MIL MILHÕES
DE EUROS

8,19%



VALOR ACRESCENTADO
BRUTO

3,23
MIL MILHÕES
DE EUROS

4,42%

1/3
→ 05

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 (límiar 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

3 CENÁRIOS

AMOSTRA DE PME

empresas para as quais o crescimento foi testado

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 de negócios 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.

2 HIPÓTESES POR CENÁRIO

RESULTADOS DE DESTINO

valores de volume de negócios e colaboradores projetados até 2020

50

MIL MILHÕES DE EUROS

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).

250

COLABORADORES

55,22

MILHÕES DE EUROS

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.

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.

2/3

→ 05

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.

3/3
→ 05

ESTIMAMOS 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 VAB⁽¹⁾ 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



**MEDIDAS
PROPOSTAS**

1/5 → 06 FORAM IDENTIFICADOS UM CONJUNTO DE CONSTRANGIMENTOS AO CRESCIMENTO E À INOVAÇÃO QUE VÃO ALÉM DA INEQUIDADE 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



**COMPETIR
E INOVAR
EM ESCALA**



CONECTAR EMPRESAS

Promover a colaboração em rede e/ou a fusão formal de empresas enquanto veículo de criação de escala competitiva, bem como melhorar a gestão de inovação de empresas do mesmo setor e/ou *cluster*.



**DESENVOLVER
COMPETÊNCIAS
DE INOVAÇÃO**



CAPACITAR PESSOAS

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



**IDENTIFICAR
FONTES DE
FINANCIAMENTO
ALTERNATIVAS**



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.

2/5



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



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* que permita 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 espetro 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.

3/5
→ 06

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 estratégias 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).

4/5



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.

5/5



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.

NOTA METODOLÓGICA E CONSIDERAÇÕES GERAIS

PERFORMANCE DE PME INOVADORAS, CONSTRANGIMENTOS E INCENTIVOS AO SEU CRESCIMENTO

- 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 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.
- 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 - que define como *mid-cap* empresas que tenham entre 250 e 500 colaboradores e um volume de negócios abaixo de €500M. 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 as *mid-cap* correspondem a um primeiro estágio de grande empresa, o ajustamento introduzido neste estudo considera *mid-caps* as empresas que tenham entre 250 e 500 colaboradores e um volume de negócios entre €50M e €500M.
- Foi 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*.

	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

→ 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.

→ 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) devem ser tidos 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.

SECCÃO 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%

DESTINO:
CRESCIMENTO
E INOVAÇÃO

SUMÁRIO
EXECUTIVO

