



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Mestrado em Economia

Especialidade em Economia Financeira

Relatório de Estágio

**O Investimento em Época Escassez de Crédito:
O Papel dos Sistemas de Incentivos**

Orientador: Professor Dr. Mário Augusto

Supervisor da Entidade de Acolhimento: Dr. Rafael Vaz André

Anabela Rodrigues Fajardo

Coimbra,

Março de 2012



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Resumo

O presente relatório integra a fase final do Mestrado em Economia, 2º Ciclo, de acordo com o processo de Bolonha, na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Este documento resume, de forma sucinta, a realização de um estágio curricular, em Coimbra, na Abilis-Consultores de Empresas, Lda., pelo período de 4 meses.

O Relatório de Estágio está dividido em 6 secções. Na primeira secção, é feita uma apresentação da entidade de acolhimento, começando por um breve relato sobre a sua evolução, identificando o seu posicionamento no mercado, terminando com a apresentação da sua estrutura e dos serviços que presta. Na segunda secção, faz-se um breve enquadramento macroeconómico, incidindo na dificuldade de acesso ao crédito pelas empresas e particulares. Na terceira secção é realizada uma análise teórica ligada ao investimento empresarial em geral. Na quarta secção será apresentado o conceito de sistemas de incentivos, fazendo uma caracterização daqueles que integram o Quadro de Referência Estratégico Nacional. Na quinta secção é abordado o caso de estudo: Monte Filipe Hotel & SPA, um exemplo de candidatura a sistemas de incentivos. A sexta e última secção é uma análise crítica a todo o trabalho realizado, onde são identificadas as mais e menos valias da concessão de incentivos às empresas.

Em anexo, encontra-se alguns documentos que serviram de suporte a todo o trabalho.

Abstract

This report is part of the final stage of the Master in Economics, second cycle according to the Bologna Process at the Faculty of Economics, University of Coimbra. This report seeks to reproduce, briefly, the execution of a curricular internship, in Coimbra, in Abilis- Consultores de Empresas, Lda., for a period of 4 months.

The internship report is divided into six sections. The first section presents the host, starting with a brief report on their progress, identifying their market's position, ending with the presentation of its structure and the services it provided. The second section is a brief macroeconomic framework focusing in difficulties to access credit for businesses and individuals. In the third section, it's performed a theoretical analysis linked to business investment in general. The fourth section will present the concept of incentive systems, doing a characterization those which form part of the National Strategic Reference Framework. The fifth section addresses the case study: Monte Filipe Hotel & SPA, an example of application for incentive systems. The sixth and final section is a review of all the work done, where I identify gains and losses of incentives to businesses.

Attached you will find some documents which served as a support for all the work

Agradecimentos

Aos meus pais, pelo enorme apoio e por me concretizarem a realização de um sonho com grande esforço. A eles agradeço a educação e ensinamentos que me transmitiram ao longo deste anos, e que formaram a pessoa que sou hoje.

À minha irmã, por me acompanhar sempre nos momentos mais difíceis, com uma palavra, um gesto, sem nunca me deixar desistir dos meus objetivos.

À minha querida amiga Patrícia, por todo o apoio, amizade e carinho ao longo destes anos, agradeço por estares sempre comigo.

Ao Bruno, por estar sempre ao meu lado, pela transmissão de confiança e força em todos os momentos.

Ao Prof. Dr. Mário Augusto, meu orientador de estágio, pela disponibilidade e dedicação neste projeto.

À Abilis – Consultores de Empresas, que me concedeu a oportunidade de aprender e crescer junto a grandes profissionais. Não posso deixar de agradecer ao Dr. Francisco Pessoa Vaz pela oportunidade e confiança depositada em mim desde o primeiro momento, ao Dr. Rafael Vaz André, meu orientador de estágio, pelos ensinamentos, compreensão e grande apoio concedido ao longo destes meses, à Maria João pela forma como me recebeu, pela ajuda naqueles momentos em que os receios e medos eram muitos, mas com paciência e disponibilidade de todos, foram superados.

Resta-me agradecer aos restantes elementos da Abilis, pela simpatia, confiança e pelo apoio, igualmente à FEUC, desde professores, funcionários, colegas e amigos pela formação e saber que me proporcionaram durante o período que lá passei.

A todos, até mesmo os que não mencionei, um muito obrigado.

Índice geral

1. Introdução	1
2. Apresentação da entidade de acolhimento	2
2.2. Posicionamento no mercado	4
2.3. Estrutura organizacional	4
2.4. Serviços.....	5
3. Breve enquadramento macroeconómico.....	7
4. O investimento empresarial	10
5. Sistemas de incentivos às empresas.....	14
5.1. Características dos sistemas de incentivos.....	15
5.2. Caracterização dos sistemas de incentivo nacionais.....	19
5.2.1. Quadro de Referência Estratégico Nacional	20
5.3. Seleção de elementos para a candidatura a sistemas de incentivos	33
6. Caso prático: Monte Filipe Hotel & SPA	34
6.1. Promotor	34
6.3. Projeto.....	36
6.3.1. Investimento.....	36
6.3.2. Financiamento.....	36
6.3.2.1. Prémio de realização	37
6.3.4. Estabelecimento de parcerias	42
6.3.5. Sustentabilidade	42
6.3.6. Estratégia de comunicação e marketing.....	43
6.3.7. Impacto regional e económico	43
6.3.8. Candidatura ao SI – Inovação (PROVERE)	45
6.3.9. Mapas económico-financeiros	46
6.3.10. Análise de Sensibilidade	50
6.3.11. Mérito do projeto	52
6.3.12. Pedidos de pagamento	54
7. Conclusão.....	55
Referências bibliográficas.....	59
Anexo A: Estabelecimentos e capacidade de Alojamento - Ano 2010.....	62
Anexo B: Prémio de realização	63
Anexo C - Comércio Internacional de serviços - Exportações e Importações.....	65

Anexo D - Determinação da taxa de atualização 67

Índice de quadros

Quadro 1: Sistema de Incentivos à Inovação.....	24
Quadro 2: Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME.....	26 e 28
Quadro 3: Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico.	30 e 32
Quadro 4: Classificação do Investimento.....	37
Quadro 5: Calendário de Financiamento.....	38
Quadro 6 – Balanço previsional.....	48
Quadro 7 - Demonstração de Resultados previsional.....	49
Quadro 8 - Mapa de Tesouraria Anual.....	50
Quadro 9: Indicador de Mérito do Projeto.....	55

Índice de figuras

Figura 1: Localização do Distrito de Portalegre	35
Figura 2: Planta localizacional do projeto.....	35
Figura 3: Mapa de redes rodoviárias.....	35
Figura 4: Maquete do Projeto.....	41
Figura 5: Concelhos que integram o Distrito de Portalegre.....	44

Índice de gráficos

Gráfico nº1- Empréstimos concedidos em mil milhões de euros..... 8

Gráfico nº 2 - Taxa de empréstimos concedidos..... 9

1. Introdução

O presente relatório procura abordar, de forma sucinta, as tarefas executadas ao longo do estágio que realizei para conclusão do Mestrado em Economia (Estudos de 2º Ciclo), com especialização na área de Economia Financeira, da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

O estágio decorreu durante 4 meses, no período de Outubro a Janeiro, na empresa Abilis-Consultores de Empresas, localizada em Coimbra, no departamento de projetos e assessoria. Representou um privilégio a realização deste estágio, pelos ensinamentos na área de Consultoria, Fiscalidade e Contabilidade, uma vez que a Abilis presta este apoio multi-disciplinar aos seus clientes.

No plano traçado no início do estágio definiu-se como objetivo o de desenvolvimento de projetos de investimento/desenvolvimento de candidaturas a sistemas de incentivos. Para a sua concretização foi procurado obter o máximo de informação relacionado com os sistemas de incentivos, desde a legislação aplicável, incluindo orientações técnicas e de gestão; manuseamento de formulários de candidatura e preenchimento de quadros; elaboração de elementos económico-financeiros previsionais; construir um dossier do projeto; contactar promotores e gestores de projetos e elaborar pedidos de pagamento de incentivos.

Cada vez mais, as pequenas e médias empresas (PME's) sentem grande dificuldade no acesso ao financiamento. O aumento da competitividade, num mundo cada vez mais globalizado, um volume de recursos cada vez mais escasso, concede cada vez mais importância aos programas de incentivos às empresas para a realização de investimento em inovação, qualificação, internacionalização, investigação e desenvolvimento tecnológico e formação. Esta é uma temática muito sensível, por se tratar de instrumentos de financiamento de projetos (a título de adiantamento, de posterior reembolso ou ainda sob a forma de não reembolso) através de fundos comunitários e públicos, onde não há lugar a pagamento de juros, contribuindo decisivamente para diminuir os encargos dos empresários e ao mesmo tempo serve de incentivo à realização de investimentos na economia portuguesa.

Em suma, este relatório pretende apresentar uma visão geral dos sistemas de incentivos; apresentar os sistemas de incentivos enquadrados no Quadro de Referência Estratégico

Nacional e posteriormente estudar um caso real com candidatura a um sistema de incentivos. A conclusão pretende ser uma resposta à pergunta “ Qual o papel dos sistemas de incentivos na atual conjuntura económica?”.

2. Apresentação da entidade de acolhimento

A Abilis - Consultores de Empresas, Lda. foi fundada em Março de 1985, por iniciativa de Francisco Pessoa Vaz, desde sempre sócio maioritário. A estratégia subjacente à criação assentava em criar uma empresa multidisciplinar, capaz de responder às diversas solicitações do tecido empresarial constituído por PME's. A aposta no apoio à consultoria de gestão, acompanhada por uma postura pró-ativa, assente na constante atualização de conhecimentos e na identificação de falhas de mercado e oportunidades de melhoria dos atores com quem se relaciona.

Após 25 anos de existência, a empresa Abilis é hoje conhecida pelo seu bom nome, revelador da qualidade que imprime em todos os serviços que presta, sendo de realçar o capital de credibilidade da empresa, a sua carteira de clientes e ainda o conjunto de ferramentas informáticas de análise económica e financeira que constituem um importante meio de trabalho.

A empresa presta serviços em todo o território nacional, pertencendo os seus clientes a diversos setores de atividades, tendo como mercado preferencial as PME'S e entidades do sector público empresarial. A empresa tem vindo a registar um aumento sustentado da sua atividades e volume de negócios, adequando a sua estrutura, colaboradores e instalações, que recentemente foram alteradas, a Abilis desloca o seu escritório da cidade de Coimbra para uma freguesia da cidade, contribuindo assim para uma maior qualidade de trabalho e serviços prestados. Atualmente encontra-se em fase de expansão para oferecer os seus serviços no mercado angolano e abrir filial em Lisboa.

A Abilis é detentora de ferramentas informáticas, desenvolvidas ao longo dos anos, tornando a consultora habilitada a responder com prontidão e eficácia a trabalhos distintos como:

1. Avaliação de empresas;
2. Reestruturação financeira;

3. Planos de negócios.

A partir do output gerado, a Abilis, pode oferecer serviços associados com:

- Internacionalização de empresas;
- Apresentação de candidaturas a sistemas de incentivos;
- Preparação de planos de recuperação e de conciliação.

2.1. Traços mais relevantes da sua evolução

A Abilis-Consultores de Empresas, Lda. encontra-se constituída sob a forma jurídica de Sociedade por Quotas, desde 1985. A sociedade é composta por 3 sócios, apresentando atualmente um capital social no valor de 5.000 €.

A Abilis é ainda titular de duas participações minoritárias em empresas portuguesas:

- Limite - Consultoria Empresarial, Lda. - Atividades: serviços de consultoria com escritório no Porto
- Rendia - Mediação Imobiliária, Lda. - Atividades: gestão de condomínios, com escritório em Lisboa.

Para além das ligeiras alterações societárias que ocorreram desde a sua criação, a Abilis evoluiu essencialmente na sua qualificação enquanto empresa de consultoria, associada à contabilidade /fiscalidade.

De fato, avaliando o impacto da assessoria económica - financeira no tecido empresarial atual, optou-se por tornar a contabilidade como um instrumento de um objetivo mais ambicioso, tendo, neste contexto, ambos os departamentos sido dotados das condições materiais e humanas que sustentaram o seu desenvolvimento. Assume particular destaque a alavancagem comercial demonstrada pelos projetos de investimento, nomeadamente quando envolvem a criação de empresas.

Desde 2009, a Abilis é uma entidade acreditada pela DGERT¹ para desenvolver formação financiada e apresentar cursos associados à sua principal atividades.

¹ A DGERT-Direcção Geral de Emprego e das Relações de Trabalho “é um serviço central da administração direta do Estado que tem por missão apoiar a concepção das políticas relativas ao emprego, formação e certificação profissional e às relações profissionais, incluindo as condições de trabalho e de segurança,

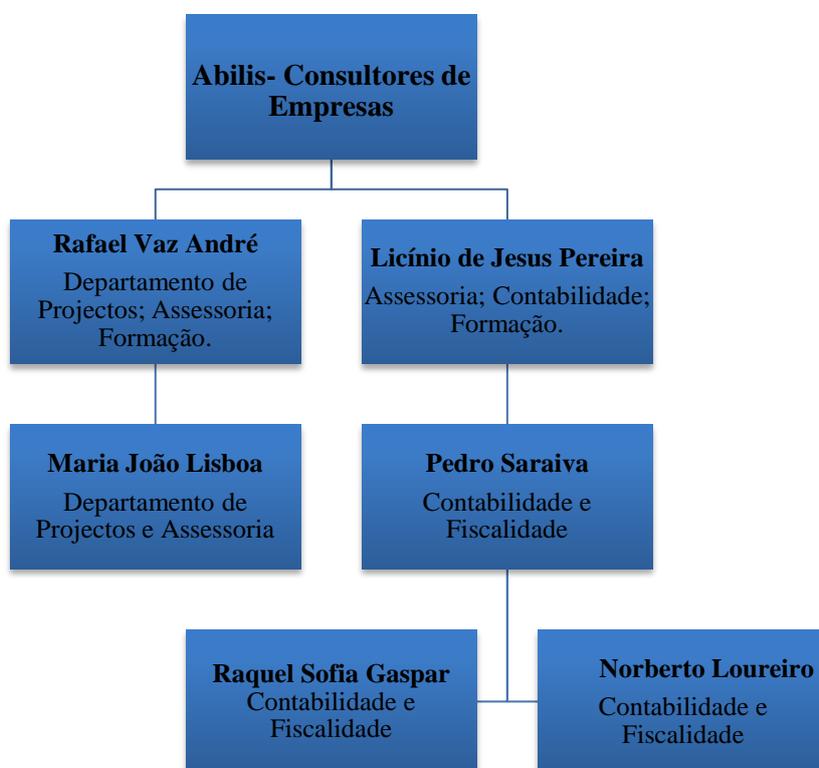
2.2. Posicionamento no mercado

Enquanto PME associada aos serviços de gestão de empresas e localizada fora dos polos de Lisboa e Porto, a Abilis optou no seu desenvolvimento por formar uma rede de parcerias comerciais que hoje representam uma componente significativa do universo de clientes atuais, sendo de destacar as parcerias com empresas peritas em Marketing e Auditoria. Por outro lado, a proporção de clientes institucionais (autarquias, associações de desenvolvimento, etc.) proporcionam acesso a uma grande base de clientes potenciais, que são abordados no âmbito de projetos de maior dimensão.

Nesta perspetiva, a análise concorrencial não deve ser efetuada numa base geográfica, uma vez que mais de 90% dos seus clientes estão localizados fora do distrito de Coimbra.

2.3. Estrutura organizacional

As atividades desenvolvidas na Abilis-Consultores de Empresas, Lda., estão organizadas em áreas, conforme o seguinte organograma.



saúde e bem-estar no trabalho, cabendo-lhe ainda o acompanhamento e fomento da contratação colectiva e da prevenção de conflitos coletivos de trabalho (...) ” (Decreto-Lei n.º 210/2007, de 29 de Maio).

De seguida será especificado o papel da Abilis, nas várias áreas em que se especializa.

Na assessoria económica e financeira, a Abilis garante apoio à gestão e decisão, ao planeamento e controle, nas empresas.

No departamento de projetos de investimento, as candidaturas a sistemas de incentivos ocupam uma posição de relevo. Associado a estes sistemas de incentivos estão um conjunto de estudos, diagnósticos estratégicos, estudos de viabilidade para enquadrar cada projeto de investimento e torná-lo numa candidatura ganhadora.

No âmbito da formação, os formadores da Abilis, para além de assegurarem a transmissão de conhecimentos com base em princípios técnicos-pedagógicos de excelência e exigência, privilegiam uma postura prática que vá de encontro à realidade em que se insere o universo de formandos referido.

Na contabilidade e fiscalidade, a Abilis oferece os seus serviços de contabilidade aos seus clientes realizando ainda um processamento e apoio fiscal com postura pró-ativa e preocupação em garantir de gestão fidedigna e atempada. Ambos os serviços recorrem a ferramentas informáticas para um trabalho mais rápido mas com o rigor sempre presente de todos os colaboradores.

Colaboram ainda com a empresa diversos técnicos nas áreas que se revelam especialistas / peritos tal como design e áreas específicas para formação profissional.

2.4. Serviços

A empresa Abilis presta serviços em quatro grandes áreas profissionais:

1. Contabilidade e fiscalidade;
2. Estudos e projetos;
3. Assessoria económica e financeira;
4. Formação.

1. Contabilidade e fiscalidade - a Abilis privilegia a informação como fator comum às duas componentes. A produção equilibrada de informação fiável é uma condição necessária para que outros serviços possam ser garantidos com qualidade, além de possibilitar uma melhor gestão interna com uma diminuição de desperdícios, e ainda, a

possibilidade de um aconselhamento fiscal mais eficiente. A introdução do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) criou um ambiente propício à inovação na oferta de serviços de contabilidade, nomeadamente na desmaterialização, estando a Abilis fortemente empenhada em se tornar pioneira neste processo e, desta forma, poder alargar consideravelmente a sua área de intervenção. A desmaterialização de serviços e de documentos é uma temática que está em crescendo pela diminuição de custos, disponibilidade de informação mais rápida e redução da utilização de papel.

2. Estudos e projetos - A Abilis desenvolve um conjunto de estudos tendo em conta as necessidades do promotor. Nesta fase da conjuntura económica, em que as empresas se encontram muito fragilizadas na sua estrutura financeira, é preciso grande atenção para a construção de um diagnóstico com soluções exequíveis e estruturais. A Abilis presta ainda apoio à concretização de projetos de investimentos, realizando candidaturas aos sistemas de incentivos.

Para a construção de um diagnóstico financeiro de empresas, são necessárias diversas informações:

- Determinação preço de custo;
- Informação sobre a formação do preço e alteração do preço de venda;
- Informação da alteração das condições de mercado;
- Análise de produtividade, rentabilidade, liquidez e endividamento da empresa;
- Determinação das necessidades de fundo de maneo e avaliação do seu financiamento.

Nos casos em que a Abilis assegura os serviços de contabilidade, torna-se mais fácil e rápida a obtenção de informação. Concluída esta fase, compete à consultoria um aconselhamento técnico e emissão de alertas.

3. Assessoria económica e financeira - a Abilis presta serviços de apoio à gestão, no planeamento e controle, sobretudo na área financeira, numa ótica de tesouraria, nomeadamente, serviço da dívida, recebimento, financiamento e relação com fornecedores.

4. Na formação profissional - a Abilis tem procurado desenvolver boas práticas de gestão e qualificação dos recursos humanos junto dos seus clientes. Regularmente informa os promotores sobre as várias vertentes relacionadas com a formação:

- ✓ Notificação de alterações legislativas relevantes;
- ✓ Sugestão de enquadramento de ações de formação nos instrumentos de cofinanciamento disponíveis;
- ✓ Prevenção de eventuais situações de excesso de recursos humanos e sugestão de medidas corretivas;
- ✓ Participação em fases de seleção.

É no âmbito do Programa Operacional Potencial Humano (POPH), que a Abilis tem aprovado planos de formações modulares certificadas (tipologia 2.3 e 3.2) que coloca à disposição do mercado.

3. Breve enquadramento macroeconómico

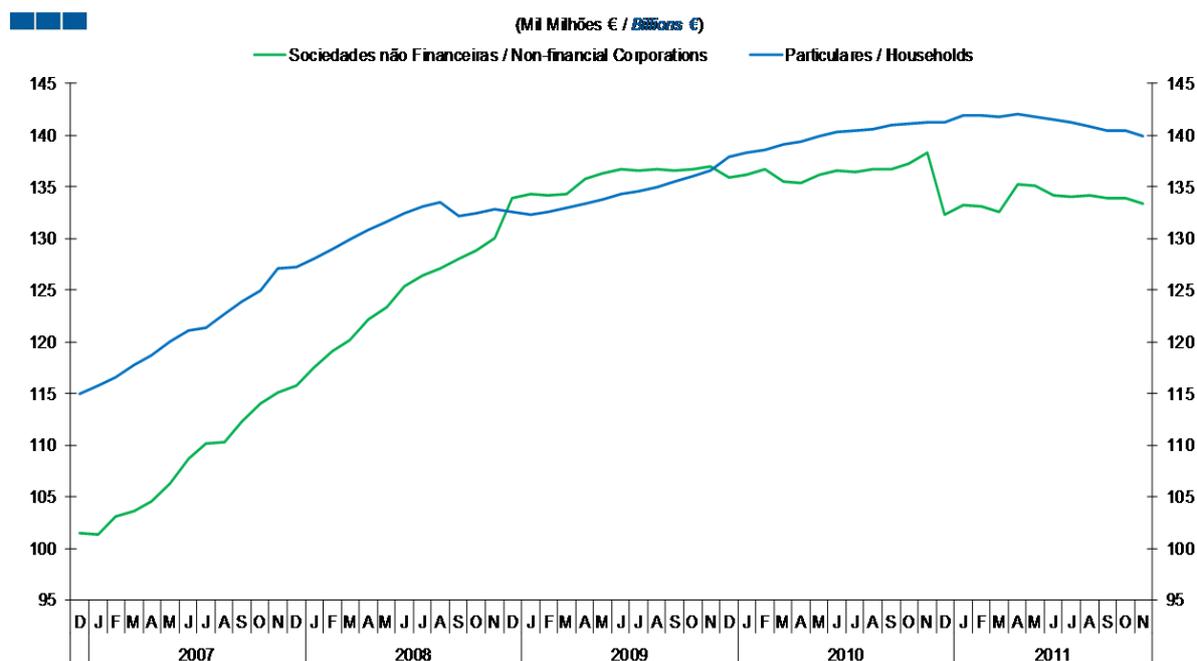
O recurso a incentivos comunitários é, além de uma solução mais económica, uma solução para a dificuldade crescente verificada no acesso ao crédito.

A instabilidade dos mercados financeiros vem causando vários problemas no acesso ao crédito pelos vários agentes económicos (famílias, empresas e Estado) nestes últimos 5 anos.

As famílias cada vez mais recorrem ao crédito bancário para fazer face aos seus compromissos. Também as empresas, particularmente as PME's, são obrigadas a recorrer ao financiamento para fazer face às suas obrigações e complementar o financiamento do investimento.

A falta de liquidez nos mercados financeiros obriga a que o Banco de Portugal injete grandes quantidades de capital, fazendo com que, nesse momento, os custos de capital já tenham disparado, refletindo-se nas taxas de financiamento muito altas a que todos os agentes são submetidos.

Gráfico nº1- Empréstimos concedidos em mil milhões de euros



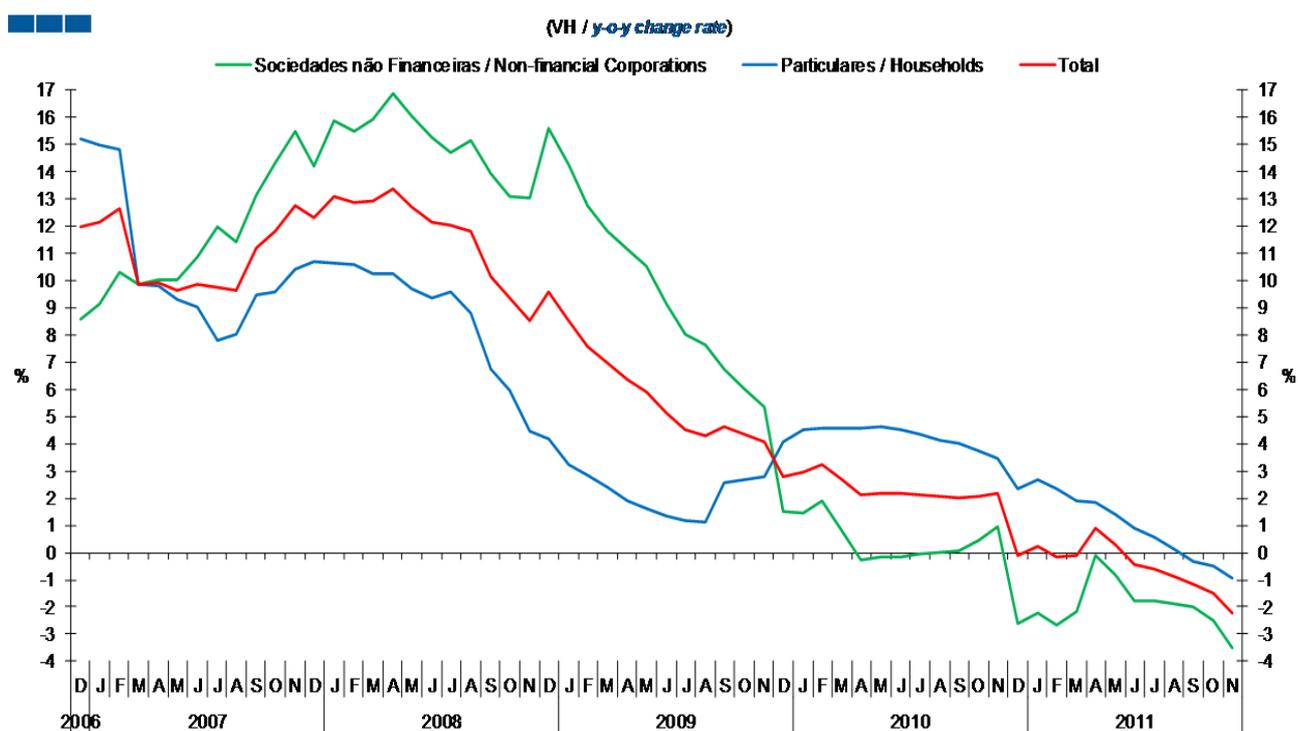
Fonte: Gabinete de Estratégia e Estudos: Estatísticas Temáticas de Conjuntura- Nº1 /2012; Crédito ao Sector Privado - Novembro de 2011.

O gráfico nº1 relaciona o valor dos empréstimos concedidos, em milhões, aos particulares e às sociedades não financeiras, para o período de 2007-2011. Durante o ano 2007, época em que se vivia a grave Crise do Subprime, é notório o impacto sobre os particulares. O elevado endividamento ultrapassa os 130 mil milhões de euros e as empresas solicitaram mais de 115 mil milhões de euros. Em 2010 este panorama agrava-se ainda mais, os empréstimos concedidos a particulares e sociedades não financeiras, assumem os mais altos valores de sempre (142 mil milhões de euros), sendo uma situação com tendência para estagnar até ao final de 2011.

É importante averiguar a situação da taxa de concessão de crédito. O Gráfico nº 2 mostra a relação entre a taxa de empréstimo concedido aos particulares, às sociedades não financeiras, aos particulares e ainda mostra a junção de ambos. No período de 2007-2008, à taxa de concessão chega aos 17 % para os particulares e 13% para as empresas. No entanto os tempos mudaram e em 2010 existe uma estagnação dos empréstimos nos 4 %, aproximadamente. Nestes 3 anos é notória a alteração de atitude, a capacidade de obter

crédito independentemente de se tratar de um privado ou de uma empresa, já não se verifica.

Gráfico nº 2- Taxa de empréstimos concedidos



Fonte: Gabinete de Estratégia e Estudos: Estatísticas Temáticas de Conjuntura - Nº1 /2012; Crédito ao Sector Privado - Novembro de 2011

No final de 2011, observa-se uma taxa de concessão negativa, onde as empresas acompanham sempre o sinal de variação (negativo) da taxa de concessão dos empréstimos às empresas.

O financiamento através dos sistemas de incentivos assume assim um papel fundamental para que as empresas possam continuar a realizar os seus investimentos, com subsídios a fundo perdido ou com menos encargos, uma vez que não há lugar a pagamento juros e com períodos de carência ajustados às capacidades económico-financeiras da empresa, sendo portanto uma boa alternativa a tantos entraves, dificuldades e exigências que as instituições bancárias estão a proporcionar a todos as empresas.

4. O investimento empresarial

Ao longo da formação académica em economia, é reforçada a ideia de que um investimento empresarial consiste na aplicação de capital em meios de produção (em instalações, máquinas, transportes e infraestruturas), com a finalidade de reforçar a capacidade produtiva instalada e /ou melhorar a produtividade.

Para Ferreira (1990: 7), o investimento consiste na tomada de “ decisão de transformar meios financeiros em bens corpóreos ou incorpóreos, com capacidade de produzir serviços durante um certo período”. Pettinger (2006: 13) acrescenta que o investimento é “qualquer coisa em relação à qual é esperada uma rentabilidade de qualquer tipo. Assim, as pessoas investem em tempo, energia, recursos, e também em interesse e empenhamento pessoal em empreendimentos de risco, bem como dinheiro”. Neste sentido procura-se que o investimento seja orientado, sempre tendo em conta os objetivos previamente delineados, através dos recursos humanos existentes e da respetiva estrutura organizacional.

Pettinger (2006: 14) define ainda o pré investimento como o “comprometimento de recursos necessários devido a um interesse inicial num empreendimento de risco ou de proposta. Estes recursos são utilizados na recolha de informações, de estudos de viabilidade, estudos de mercado, investigação operacional, sistemas piloto ou protótipos, antes de um total compromisso de investimento”.

As entidades que se dedicam ao investimento, num variado leque de atuação, são os investidores. Importa desde este momento tornar clara a distinção entre investidores e empreendedores. Nem todos os indivíduos são investidores e conseguem deter capacidade para desenvolver investimentos. Os investidores são todas as pessoas que decidem colocar os seus “recursos ou conhecimentos num empreendimento de risco particular” (Pettinger, 2006: 15). Os empreendedores necessitam da atuação dos investidores para a realização dos seus projetos ou de um empreendimento em particular. O investimento é orientado por pessoas e organizações em prol dos objetivos fixados.

De acordo com Abecassis (1991: 14) o investimento financeiro é uma “aplicação de capitais a prazo”. Em termos económicos ele define-o como toda a operação que tenha por objeto adquirir ou criar meios a serem utilizados permanentemente pela empresa durante um período mais ou menos longo”.

Segundo Ferreira (1990: 41) a realização dos investimentos pode ter um variado conjunto de razões: a) Investimentos de expansão – onde o objetivo consiste em aumentar a capacidade da empresa, aumentando os meios existentes; b) Investimentos renovação – renovando equipamentos, meios de produção, venda e de gestão; c) Investimento inovação - visando a criação de novos produtos, modelos e técnicas; d) Investimentos de produtividade - com vista à diminuição do preço de aquisição dos produtos, procurando realizar uma combinação de fatores de produção mais eficiente e melhorando a qualidade dos produtos mantendo o preço.

Assim sendo, alguns exemplos de investimentos, defendidos pelo Abecassis (1991: 14), são os seguintes:

- Activos tangíveis corpóreos (terrenos e infraestruturas);
- Estudos e projetos;
- Constituição de patentes, atribuição de licenças, criação de marcas e realização de trespasses;
- Participação em títulos de participação.

Mas previamente à tomada de decisão de investir, os empresários deverão discutir e criar projetos de investimento. Para Abecassis (1991: 11) um projeto, em termos económicos e financeiros é um “conjunto sistematizado de informações destinadas a fundamentar uma decisão de investimento”. Neste sentido antes da conceção e determinação de qualquer parâmetro de avaliação, o projeto deverá conter as seguintes respostas:

- Indicação dos objetivos atingir;
- Escolha dos métodos para atingir os objetivos identificados anteriormente;
- Previsão dos custos e das receitas do investimento;
- Escolha das fontes de financiamento;
- Enquadramento legal e administrativo do projeto.

Cada projeto deverá ser integrado em dois grandes grupos, atendendo ao tipo objetivo que incorpora, onde Pettinger (1991: 13) apresenta a seguinte classificação:

- Projetos diretamente produtivos - criação, renovação ou expansão de atividades de produção de bens ou serviços susceptíveis de venda direta a preços estabelecidos, livres ou não, no mercado.
- Projetos não diretamente produtivos - os que visam a criação, renovação ou expansão de atividades de suporte às atividades produtivas (em formação profissional, educação, investigação científica ou se destinam assegurar a vida coletiva (política, defesa) ou a que se destina melhorar a vida individual e coletiva (saúde pública, habitação social, defesa do ambiente, atividades recreativas).

Ao conceito de investimento está então subjacente a possibilidade de obter rendimentos no futuro, no entanto, nem sempre esta situação se verifica, existe um risco inerente à realização dos investimentos, que poderá revelar-se positivo ou negativo para a empresa investidora. Abecassis (1991: 12), reforça a ideia, de que na presença de projetos produtivos, como forma de minimizar o risco, deverão ser desenvolvidos um conjunto de estudos:

- ✓ Estudos de mercado e localização;
- ✓ Estudos de técnicas e de dimensão;
- ✓ Estudos de enquadramento legal;
- ✓ Estudos de rendibilidade - função económica.

Conhecido o significado de investimento, os atores que o desenvolvem, o tipo de investimentos que poderão ser concretizados, importa agora procurar saber de que forma se poderá decidir acerca da sua aceitação ou rejeição. Esta é a definição da análise de investimentos que trata da avaliação de projetos de forma a conseguir obter a decisão de projetos a escolher.

Constituem instrumentos de decisão os seguintes indicadores:

- a) O Valor Atual Líquido (VAL) - tem como objetivo avaliar a viabilidade de um projeto de investimento através do cálculo do valor atual de todos os seus cash-flows.

Por valor atual entende-se o valor hoje de um determinado montante a obter no futuro. Como qualquer investimento apenas gera cash-flow no futuro, é necessário atualizar o valor de cada um desses cash-flows e compará-los com o valor do investimento. No caso do valor do investimento ser inferior ao valor atual dos cash-flows, o VAL é positivo o que significa que o projeto apresenta uma rentabilidade positiva.

A utilização do VAL é feita com base em dois critérios: a) critério de rejeição: sempre que o VAL toma valores negativos o projeto é rejeitado; b) critério de seleção: na tomada de decisão entre dois projetos, é escolhido aquele que apresente um VAL

Para atualizar os cash-flows futuros é utilizada uma taxa a que se chama taxa de desconto. Esta taxa de desconto é não mais do que uma taxa de juros sem risco (são normalmente utilizadas taxas de juros de Obrigações do Tesouro) acrescida de um prémio de risco estabelecido para o tipo de projeto em causa.

- b) Payback - período de recuperação do investimento, significando a sua cobertura pelos cash flows originados com a exploração;
- c) A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) - representa a rentabilidade gerada por determinado investimento, ou seja, representa uma taxa de juro tal que, se o capital investido tivesse sido colocado a essa taxa, obteríamos exatamente a mesma taxa de rentabilidade final. Por outras palavras, representa uma taxa que se utilizada como taxa de desconto, torna o VAL (Valor Atual Líquido) igual a zero.

A partir do momento em que a rentabilidade dos projetos de investimento seja conhecida, o critério de decisão sobre o investimento consiste simplesmente em aceitar os que apresentam uma TIR superior ao custo de financiamento acrescido de uma determinada taxa de risco que lhes esteja associada. (Ferreira, 22).

A decisão de investir num projeto, para além de ter em conta a sua potencial rentabilidade e o risco associado à sua realização, deverá integrar a estratégia da empresa e ter em conta as suas capacidades financeiras (Ferreira: 22).

É necessário compreender o contexto geral em que o investimento tem lugar e compreender como é definido o cenário comparativo e medido o seu impacto. Muitas vezes os recursos disponíveis não são suficientes, o financiamento através de capital

alheio não é facilitado ou então apresenta um custo elevado, neste quadro é preciso procurar alternativas.

Face a esta breve análise de investimentos, projetos e avaliação de investimentos verifica-se que não estamos diante uma tarefa fácil. Pelo contrário, uma tarefa complexa envolvendo várias áreas (económica, financeira, social e política), obrigando a que os empresários sejam “competentes” nas escolhas dos seus investimentos e projetos, procurando sempre analisar a sua envolvente contextual nos vários domínios, de modo a realizar investimentos com êxito.

Diante da complexa situação económica e financeira das economias, a análise de investimentos assume hoje uma relevância maior do que nunca. Os mercados financeiros transparecem instabilidade, derivado aos receios e salvaguardas dos investidores. A tomada de decisão do risco deixou de ser tomada sem precaução. Os vários atores económicos, pessoas, investidores, organizações, influenciados pelos constrangimentos da atual crise financeira e económica, procuram adaptar-se à atual conjuntura económica.

De uma coisa não haverá dúvidas, é preciso continuar a investir, em áreas estratégicas e que sejam fundamentais para voltar a relançar as economias.

Este é o momento certo para mudar, para inserir modernização nas empresas, aumentar a produtividade, criar uma abertura para as novas tecnologias, incorporar inovação nos processos produtivos, tornar os nossos recursos humanos instruídos, revitalizar a nossa agricultura, e ajudar as zonas rurais mais desfavorecidas a darem a conhecer o seu valor.

Foi com este âmbito de atuação que surgiu a necessidade de criar apoios, os sistemas de incentivos, de modo apoiar as empresas nas operações desenvolvidas de investimento.

5. Sistemas de incentivos às empresas

Os principais desafios da economia portuguesa estão identificados consistindo na: (i) qualificação de recursos humanos, (ii) internacionalização de produtos, (iii) inovação de produtos, (iv) metodologias; (v) investigação e desenvolvimento tecnológico, (vi) qualidade e (vii) sustentabilidade empresarial.

Mas nem todas as empresas dispõem de recursos humanos e de capacidade económica-financeira para "abraçar" todos estes desafios estratégicos enumerados anteriormente. Há a necessidade de incentivar investidores, incrementar a atividades empreendedora e inovadora, desafiar o panorama económico, acreditar na diferença, criar novos mercados, qualificar pessoas, procurar novos conhecimentos, implementar novos equipamentos e tecnologias e, aperfeiçoar técnicas. A conjugação de todas ou parte destas medidas contribuirá para um Portugal diferente e mais capaz para abraçar novos projetos e integrar os mercados internacionais. Foi sempre com este pensamento que a comunidade europeia ao longo destes anos lançou um conjunto de programas operacionais, os sistemas de incentivos, regidos por claras linhas diretórias, com vista a tornar Portugal mais competitivo.

Os sistemas de incentivos ao investimento (SI's) consistem em "regimes de apoio a empresas que envolvam auxílios estatais" (Decreto - Lei n 287/2007 de 17 de Agosto de 2007,5347-5348). Os Sistemas de Incentivos ao Investimento das Empresas consistem em "instrumentos fundamentais das políticas públicas de dinamização, económica". Quadro de Referência Estratégico Nacional (*QREN, 2007-2013*).

5.1. Características dos sistemas de incentivos

De seguida são apresentadas algumas características dos sistemas de incentivos, atualmente em vigor.

Hoje, as empresas enfrentam cada vez mais desafios, devido às condições da conjuntura económica e financeira, nacional e global. O aumento dos padrões de competitividade leva à necessidade de uma reorganização das empresas, elaboração de novos projetos, tomada de decisões rápidas e adequadas e à realização de investimentos sustentados.

O contributo destes incentivos às empresas prende-se com a compensação das desvantagens competitivas, regionais e nacionais, sentidas por economias mais frágeis como é a economia portuguesa. Os SI's funcionam como auxílios do Estado às empresas para que estas possam realizar aumentos na produtividade e tornarem-se mais competitivas e, neste sentido, contribuir para o desenvolvimento do território nacional.

A criação de sistemas de incentivos respeita normas nacionais e comunitárias, sendo que, segundo estas normas, existem alguns princípios orientadores nucleares no momento de criação dos sistemas de incentivos:

1. Investimentos com candidatura a SI's deverão contribuir para um aumento da produtividade e competitividade das empresas. Este é um ponto fulcral para o crescimento económico de Portugal;
2. Serão concedidas taxas de incentivos sempre que os investimentos de empresas se destinem a atividades com impacto no PIB, na taxa de desemprego e ainda aqueles com impacto económico positivo a nível regional ou nacional;
3. A atribuição de incentivos só se aplica a projetos com viabilidade económica;
4. É procurada uma simplicidade administrativa aquando do cumprimento dos compromissos dos promotores e, simultaneamente, um respeito pelo quadro jurídico nacional e comunitário da aplicação dos SI's;
5. É concedida prioridade aos investimentos em atividades de produção de bens e serviços com impacto internacional ou que contribuem para o processo de internacionalização de bens;
6. A criação dos sistemas de incentivos deve garantir a sua aplicabilidade em todo o território nacional ou regional, tendo em consideração as assimetrias regionais existentes.

A criação dos sistemas de incentivos às empresas é feita através de regulamentos específicos, aprovados pelo Governos, devendo conter os seguintes pontos:

- ❖ Taxas de incentivo às empresas;
- ❖ Âmbito sectorial e territorial;
- ❖ Caracterização dos objetivos dos projetos;
- ❖ Justificação do enquadramento comunitário;
- ❖ Beneficiários;

- ❖ Condições de elegibilidade (promotor e projeto);
- ❖ Classificação das despesas elegíveis;
- ❖ Critérios de seleção dos projetos;
- ❖ Natureza dos incentivos às empresas;
- ❖ Justificação de casos específicos tidos em conta na determinação das taxas dos incentivos;
- ❖ Classificação do modelo de gestão;
- ❖ Previsão e fontes de financiamento;
- ❖ Controlo e avaliação.

Os beneficiários dos apoios concedidos pelos SI's são todas as empresas, independentemente da forma jurídica e da sua dimensão, sejam elas grandes, médias ou pequenas empresas; desde que prestem serviços inovadores na área do turismo, comércio, energia, indústria e transportes, existe sempre oportunidade de usufruírem dos benefícios de um SI's. No entanto, os promotores dos projetos devem respeitar algumas condições de elegibilidade para que possam ser possíveis de serem beneficiários da concessão de incentivo:

1. Legalidade na constituição;
2. Situação legal para cumprir a atividades (licenciamentos aprovados);
3. Encontrar-se livre de quaisquer encargos com a segurança social, administração fiscal e ainda com as entidades responsáveis pela atribuição dos incentivos;
4. Dispor de recursos humanos e físicos capazes de assegurar o desenvolvimento do projeto;
5. Durante 5 anos o promotor deverá afetar o incentivo concedido à atividades que foi proposta desenvolver no local indicado previamente na candidatura, tal como deve constar no contrato de concessão de incentivos, e ainda salvaguardar toda a existência de toda a documentação;
6. Apresentar contabilidade organizada;
7. Situação económica-financeira estável.

Também os projetos sujeitos a uma candidatura deverão respeitar determinados pressupostos:

- Contribuir para o aumento da competitividade do promotor;
- Não incluir despesas anteriores à data de aprovação da candidatura ao incentivo (exceção - estudos prévios e sinalização);
- Demonstrar que se encontra assegurado o financiamento;
- Memórias descritivas (sempre que exigidas) aprovadas;
- Apresentação da declaração de interesse para o turismo (sempre que exigido);
- Duração máxima de execução é de 2 anos;
- Despesa mínima;
- Viabilidade económica e financeira;
- Realização de uma análise estratégico que identifique pontos críticos.

Os incentivos concedidos às empresas não são cumuláveis com outros incentivos sempre que as mesmas despesas elegíveis sejam candidatas a diferentes SI's. Os projetos podem integrar investimentos corpóreos e incorpóreos numa ou varias áreas de competitividade.

Cada SI's apresenta uma taxa base para cálculo do incentivo, que será reembolsável ou não reembolsável pelos promotores, conforme a especificidade da despesa e do sistema de incentivos. A este valor base devem-se juntar as majorações que variam entre 5 a 10 pontos percentuais.

Atualmente todas as candidaturas devem ser apresentadas através de formulário eletrónico, de modo a tornar a operação mais prática, quer para os promotores quer para os gestores e avalistas dos projetos. Para auxiliar no preenchimento dos formulários, para cada SI existe um guia de preenchimento, que clarifica alguns dados solicitados, reforça informação, prestando apoio às várias secções do formulário de candidatura específico. Cada formulário, independentemente do programa operacional em causa, procura desde logo salvaguardar o cumprimento de determinados requisitos ou condições de elegibilidade, validando apenas as candidaturas que se encontrem completa e corretamente preenchidas.

Depois de submetidas eletronicamente, as candidaturas serão distribuídos a vários técnicos, designados pela Autoridade de Gestão do Programa Operacional Regional, a fim de passarem a ser os gestores dos projetos. Compete a estes mesmos gestores avaliar tecnicamente as candidaturas, tendo em conta os pressupostos pré-definidos pelo SI e os prazos fixados, ao qual a candidatura se destina. O prazo referido pode ser suspenso,

sempre que se justifique a solicitação de elementos ou esclarecimentos adicionais ao promotor.

Ao promotor, ou entidade responsável pela entidade beneficiária, é ainda exigida a constituição de um dossier de candidatura que inclua toda a documentação tida em conta na elaboração da candidatura, desde comprovativos de despesa (faturas/orçamentos).

Após a notificação ao promotor, da aprovação do projeto de investimento, deverá ser assinado o contrato de concessão de incentivos a ser celebrado entre o beneficiário e a Autoridade Gestora do Incentivo. O contrato é um elemento muito importante, uma vez que reflete informação sobre as partes envolvidas, estabelece o período de investimento do projeto, caracteriza o incentivo financeiro (incentivo reembolsável, prémio de realização); estabelece as condições em que o incentivo reembolsável concedido se converte em incentivo não reembolsável (avaliação do desempenho); condições e caracterização dos pagamentos do incentivo; obrigações do promotor, indicação da vigência do contrato e, ainda, em anexo o mapa de incentivos e majoração e o mapa de despesas elegíveis (IAPMEI⁵, Turismo de Portugal), devendo ser emitido num prazo de 60 dias.

Assinado o contrato é o momento de passar para outra etapa: os pagamentos. Existem teoricamente duas modalidades de pagamento dos sistemas de incentivos: (i) pedido de reembolso onde as despesas já se encontram efetivamente realizadas e liquidadas, onde o promotor mediante a sua comprovação receberá o reembolso em incentivo; (ii) pedido de adiantamento, onde mediante a apresentação de faturas pró-forma / orçamentos o beneficiário recebe um adiantamento de uma parte do incentivo, que não poderá ultrapassar 50% do investimento total ou pedido de adiantamento contra garantia.

5.2. Caracterização dos sistemas de incentivo nacionais

Anteriormente foi feita uma caracterização dos sistemas de incentivos para empresas, excluindo formação, com o objetivo de sensibilizar a sua importância para as empresas e para a economia nacional.

⁵ Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) – Consiste num instrumento de política económica dirigido às micro, e PME's integradas nos sectores industrial, comercial, de serviços e construção, com a competências de proporcionar assistência empresarial; incentivar o empreendedorismo; promover a inovação nas empresas, facilitação de financiamento empresarial. (www.iapmei.pt)

A partir de agora vamos restringir-nos aos sistemas de incentivos enquadrados no Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN).

5.2.1. Quadro de Referência Estratégico Nacional

O QREN criado para o período de 2007-2013, coloca grande enfoque nos fatores dinâmicos de competitividade. Estes fatores dinâmicos são medidas estruturais que qualificam, diferenciam e diversificam toda a atividades produtiva, como a promoção de competitividade das empresas e a sua internacionalização, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação.

O programa QREN incorpora três SI's, destinados a três grandes áreas estratégicas: (i) Sistema de Incentivo à Inovação (SI Inovação); (ii) Sistema de Incentivo à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação PME) e (iii) Sistema de Incentivo à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI Investigação & Desenvolvimento Tecnológico).

Com o SI Inovação pretende-se incentivar e promover a inovação do tecido empresarial através da criação ou renovação de bens, serviços e empresas e aposta na internacionalização. Estamos diante de projetos diretamente produtivos definidos na secção 3 - Investimento empresarial, como “criação, renovação ou expansão de atividades de produção de bens ou serviços, susceptíveis de venda direta a preços estabelecidos, livres ou não, no mercado”.

Smith (1776), o primeiro economista moderno, considerava que a economia capitalista era detentora de uma grande capacidade de inovação. No entanto esta situação só seria possível com o que ele chamava ”divisão do trabalho”, tendo implicação na produtividade e introdução de inovação tecnológica (invenção e utilização de novas máquinas) com consequências para a economia e para o país (Louçã: 289)

Em Portugal o panorama empresarial assenta principalmente em pequenas e médias empresas com baixos capitais próprios, onde diariamente seguem modelos e estratégias de produção diferenciados. Também a inovação não deverá ser esquecida, ocupando um papel importante tanto nas empresas como na própria economia.

Schumpeter (1942) considerava a inovação, uma mudança criativa e ao mesmo tempo destrutiva, onde por vezes não é aceite de forma pacífica pela sociedade, devido à incerteza e desconhecimento ou pelas consequências que arrasta. Se a inovação poderá ser sinónimo de oportunidade e enriquecimento, em outros casos, pode ser sinónimo de desemprego para as populações (Louçã: 296)

Algumas características do atual processo de inovação consistem na complexidade (alteração das fontes de competitividade económica), preços mais baixos, interdependência (atividades económica) e dinâmica dos conhecimentos tecnológicos.

O pensador económico Solow (1987) foi um autor que estudou o progresso tecnológico, questionando se havia uma revolução tecnológica em curso porque razão os efeitos não eram refletidos na melhoria da produtividade (Louçã: 305)

Louçã considera que Portugal tem apostado em inovações radicais (produção de novos produtos, novos modelos, criação de novos mercados) como o mercado dos telemóveis, televisão por cabo e internet, mas os níveis baixos de crescimento económico não tem refletido o esforço inovador nem aumentos da produtividade consideráveis, no entanto, a introdução de uma tecnologia inovadora numa sociedade não tem sido sinónimo de crescimento, os efeitos da inovação variam de sector para sector de atividades assim como a produtividade. A inovação é importante mas é necessário saber gerir esse potencial da implementação dessa mesma inovação.

O problema colocado deve-se ao fato das inovações muitas vezes não se adaptam às necessidades da economia. A produtividade, segunda Louçã (2010: 306), “ é um processo de adaptação tecnológica mas também de organização social de empresa e do sector produtivo”.

No SI Qualificação PME pretende-se promover a competitividade incentivando o aumento da flexibilidade e da capacidade das empresas para responder aos desafios colocados às PME's como a presença no mercado internacional.

O SI Investigação e Desenvolvimento Tecnológico pretende incentivar a investigação e o desenvolvimento de novos produtos, processos e equipamentos, capazes de no futuro trazerem grandes benefícios às empresas que os desenvolveram.

A Investigação e Desenvolvimento Tecnológico ou I&D, ganha cada vez mais destaque. Consistem em trabalhos criativos com vista a produção de novos conhecimentos e a utilização desse conhecimento em novas aplicações ou a resolução de incertezas científicas ou tecnológicas.

A atividades de investigação implica muita pesquisa com o fundamento de resolução de um problema que não é evidente para as demais entidades com conhecimento na mesma área. Podemos reunir a atividades de I&D em três grandes áreas: (i) investigação fundamental, com uma natureza mais científica e desenvolvida na maioria dos casos pelas grandes empresas, destinada a obtenção de novos conhecimentos científicos sobre um fenómeno; (ii) investigação aplicada, onde a pesquisa está relacionada com a aplicação prática, uma finalidade pré determinada; e (iii) desenvolvimento experimental, desenvolvimentos de conhecimentos que já existem e melhoria dos conhecimentos já existentes.

As características internas das organizações, as relações entre empresas e infraestruturas científicas e tecnológicas, são cada vez mais importantes. É importante que haja incentivo à I&D.

O SI Qualificação PME e o SI Investigação e Desenvolvimento Tecnológico enquadram-se nos projetos não diretamente produtivos, anteriormente definidos ” visam a criação, renovação ou expansão de atividades de suporte às atividades produtivas (em formação profissional, educação, investigação científica) (Pettinger, 1991)

Como anteriormente foi referido, existem um conjunto de conteúdos/ requisitos que que cada SI deve ter em conta aquando da sua criação, e, neste sentido, o QREN não é exceção. De seguida será analisado cada modalidade de SI's contidos no programa QREN, com apoio do quadro nº1 referente ao SI Inovação, o quadro nº2 do SI Qualificação PME e ainda o quadro nº3 do SI Investigação e Desenvolvimento Tecnológico.

Quadro 1: Sistema de Incentivos à Inovação

Modalidades de Projecto/Tipologia de investimento	Caracterização	Investimento Mínimo	Financiamento	Âmbito territorial
Produção de novos bens e serviços ou melhorias significativas da produção actual, através da transferência e aplicação de conhecimento.	<p>Projectos promovidos por empresa a título individual ou em cooperação;</p> <p>Os projectos que resultam de iniciativas de cooperação entre empresas, beneficiam de uma valorização adicional do Mérito do Projecto (MP).</p>	150.000 €	Tx. base máxima de incentivo reembolsável 45% + majorações.	Todas as regiões do continente
Adopção de novos, ou significativamente melhorados, processos ou métodos de fabrico, de logística e distribuição, bem como métodos organizacionais ou de marketing.			Majorações: 10 p.p. a atribuir a Médias Empresas;	
Expansão de capacidades de produção em actividades de alto conteúdo tecnológico ou com procuras internacionais dinâmicas.			20 p.p. a atribuir a Pequenas Empresas; 10 p.p. a atribuir aos projectos de Inovação Produtiva e desde que inseridos em estratégias de eficiência colectiva de base territorial ou sectorial;	
Criação de empresas e actividades nos primeiros anos de desenvolvimento, dotadas de recursos qualificados ou que desenvolvam actividades em sectores com fortes dinâmicas de crescimento, incluindo as resultantes do empreendedorismo feminino ou do empreendedorismo jovem.			10 p.p. a atribuir aos projectos de empreendedorismo feminino ou jovem, mediante parecer positivo, respectivamente, da Comissão de Cidadania e da Igualdade de Género e do Instituto Português da Juventude.	
Criação, modernização, requalificação ou reestruturação de empresas.	<p>Projectos promovidos por empresa a título individual ou em cooperação;</p> <p>Os projectos que resultam de iniciativas de cooperação entre empresas, beneficiam de uma valorização adicional do Mérito do Projecto (MP);</p> <p>Necessidade de enquadramento em Estratégia de Eficiência Colectiva (designadamente, cluster, pólos de competitividade e tecnologia).</p>		O incentivo reembolsável poderá ser convertido em incentivo não reembolsável até ao montante máximo de 75% do incentivo concedido (35% com a conclusão do projecto; e 65% com cumprimento de 70% das metas contratadas).	

O Sistema de Incentivos à Inovação, assegurando o incentivo a investimentos corpóreos, visa promover a inovação do tecido empresarial através da produção de novos bens, da alteração dos processos ou métodos de fabrico e ainda a implementação de tecnologia na produção tendo em vista os mercados internacionais. Há neste sentido um incentivo ao empreendedorismo qualificado e ao investimento em áreas que apontam ser decisivas para o crescimento económico.

Como se pode verificar no Quadro nº1, que trata a síntese do SI Inovação, todo o tipo de empresa, a título individual ou em cooperação, poderá recorrer a um SI Inovação desde que cumulativamente o promotor e o projeto de investimento cumpram as condições de elegibilidade.

A taxa de financiamento do SI Inovação assume como mínimo 45% podendo atingir 70% via majoração. Esta atribuição de majorações aos projetos, obedecendo a um conjunto de critérios, premia com maior justiça todos os projetos que com a sua realização contribuem para o desenvolvimento e crescimento nacional. No Quadro 1, por cada modalidade de investimento, com a inovação como destinatário, é atribuído uma taxa de majoração, temos por exemplo que a produção de novos bens, associada a uma taxa de reembolso máxima de 45% mais a majoração que no caso de uma pequena empresa é de 20 pontos percentuais.

A natureza do incentivo pode assumir a forma reembolsável ou não reembolsável: tratando-se de um incentivo reembolsável, durante 5 a 10 anos de financiamento possível, não haverá lugar aos pagamentos de juros pela entidade beneficiária, com um período de carência de 2 a 3 anos de carência atendendo ao tipo de projeto candidato ao incentivo; um incentivo reembolsável pode ser convertido em não reembolsável até 75% do incentivo reembolsável, dependendo do desempenho do projeto.

Relativamente à extensão da aplicação deste sistema de incentivos, não existe qualquer restrição à sua aplicabilidade a qualquer zona/região nacional. Em cada aviso de abertura de uma candidatura, será identificada a área reservada ao respetivo SI Inovação.

De seguida passamos para a análise do SI Qualificação PME.

Quadro 2: Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME

Modalidades de Projecto/Tipologia de investimento		Dinâmica do Projecto		Investiment o Mínimo	Financiamento	Âmbito Territorial
Inovação	Investimentos associados à aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação bem como à certificação, no âmbito do SPQ, de sistemas de gestão da investigação, Desenvolvimento e Inovação (IDI).	Projecto de cooperação	Projecto promovido por uma PME ou consórcio liderado por PME.	25.000 €	Tx. base máxima de incentivo 40 % + majorações.	Todas as regiões do continente excepto NUT II Lisboa
Diversificação e eficiência energética	Aumento da eficiência energética e diversificação das fontes de energia com base na utilização de recursos renováveis.					
Economia digital	Criação e/ou adequação da infra-estrutura interna de suporte com vista à inserção da PME na Economia Digital e à melhoria dos modelos de negócios com base numa presença mais efectiva na Economia Digital que permitam a concretização de processos de negócios desmaterializados com clientes e fornecedores através da utilização das TIC.					
Comercialização e <i>marketing</i>	Reforço das capacidades de comercialização, marketing, distribuição e logística.					
Internacionalização	Conhecimento dos mercados internacionais, procurando a prospecção e presença das marcas. Criação de redes comerciais, promoção e marketing com vista aos mercados internacionais.	Projecto simplificado de inovação	Atribuição de um crédito a PME para a contratação de serviços de consultoria e de apoio à inovação a O pagamento do montante atribuído é efectuado à(s) entidade(s) do SCT contratada(s);	25.000 €	Tx. base máxima de incentivo de 40 % +	
Responsabilidade social e segurança e saúde no trabalho	Realização de investimentos com a finalidade de obter melhores condições de higiene, segurança e saúde dos trabalhadores.					
Igualdade de género e de oportunidades	Implementação de planos de igualdade para que não haja diferenças no acesso ao mercado de trabalho; Gestão de medidas para um equilíbrio da vida profissional e pessoal.					

O Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME ou o SI Qualificação PME procura incentivar as empresas a aumentarem a produtividade, preparar a capacidade de resposta das empresas aos desafios colocados e ajudá-las a integrar e permanecer no mercado internacional. Nesta modalidade de sistemas de incentivos, como mostra o Quadro nº2 que reflete uma síntese do SI Qualificação, o objetivo é apoiar investimentos em gestão, marketing, logística, comercial, eficiência energética internacionalização e qualidade, propriedade industrial (patentes), criação de marcas, coleções e melhoria do design ou ainda desenvolvimento e implementação da engenharia em produtos. Podemos integrar aqui a formação de trabalhadores em áreas de tecnologias de informação e comunicação, desenvolvimento organizacional, gestão de produção, qualidade e processos de certificação, software informático, marketing, serviços ambientais, etc.

A internacionalização também assume cada vez mais relevância no contexto empresarial. É importante para qualquer empresa atuar no mercado internacional. No entanto, no atual contexto nacional, as empresas sentem várias dificuldades, assim os incentivos concedidos pelo SI Qualificação PME são fundamentais para o desenvolvimento da estratégia de internacionalização. A área da comercialização assume particular destaque, uma vez que a maioria das PME's, em Portugal, se dedica em grande parte à promoção e constituição de redes de comercialização.

Os beneficiários do incentivo não terão que se limitar a uma única tipologia de investimento, há liberdade para uma conjugação de modalidades de investimentos, sempre que o aviso de abertura da candidatura assim o tenha em conta. São várias as formas que um projeto de investimento pode apresentar: projeto individual, promovido por um promotor; projeto em cooperação, onde por exemplo existe um consórcio de pelo menos 3 empresas, sendo neste caso exigido a justificação do interesse em investir e desenvolver num projeto em cooperação; projeto em conjunto, apresentado por entidades públicas, com capacidade de desenvolvimento de medidas direcionadas às PME's, e associações, projeto de simplificação de inovação, quando desenvolvidos por promotores com vista a obter serviços de consultoria no âmbito da inovação.

No SI Qualificação PME a taxa base de comparticipação pelo incentivo das despesas elegíveis poderá atingir os 40%, no entanto poderá haver sempre lugar a majoração (que

Quadro 2: Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (Cont.)

Modalidades de Projecto/Tipologia de investimento		Dinâmica do Projecto		Investimento Mínimo	Financiamento	Âmbito Territorial
Propriedade industrial	Formulação de pedidos de patentes.	Projecto Individual	Apresentado a título individual por uma PME.	25.000 €	Tx. base máxima de incentivo de 40 % + majorações. Incentivo no valor de 400.000 euros por projecto.	Todas as regiões do continente excepto NUT II Lisboa
Criação, moda & design	Criação de marcas e colecções próprias; Melhoria das capacidades de moda e design.					
Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos	Melhoria das capacidades de desenvolvimento de produtos, processos e serviços através dos laboratórios.	Projecto conjunto	Projecto promovido por uma entidade pública, uma Associação Empresarial ou Entidades do Sistema Científico Necessidade de identificar na candidatura pelo menos 50% das PME's (acordo de pré-adesão) a abranger no projecto Apresentar um Plano de Acção com um conjunto de informações / dados obrigatórios.		Tx. base máxima de incentivo de 40 % + majorações. Incentivo máximo: 180.000* número de empresas participadas	
Organização e gestão e tecnologias de informação e comunicação	Introdução de novos modelos de organização do trabalho; Reforço das capacidades de gestão e introdução das Tic; Redesenho e melhorias do layout.					
Qualidade	Certificação, no âmbito do Sistema Português da Qualidade (SPQ), de sistemas de gestão da qualidade; certificação de produtos e serviços com obtenção de marcas bem como a implementação de sistemas de gestão pela qualidade total.					
Ambiente	Investimentos associados a controlo de emissões, auditorias ambientais, gestão de resíduos, redução de ruído, gestão eficiente de água, introdução de tecnologias eco-eficientes, bem como certificação, no âmbito do SPQ, de sistemas de gestão ambiental, obtenção do rotulo ecológico, Sistema de Eco-Gestão e Auditoria (EMAS).					

vai desde 5 a 10 pontos percentuais), tendo em conta o tipo de PME em causa, classificação de despesa ou, ainda, tendo em conta estratégia a desenvolver.

De seguida apresentamos algumas despesas elegíveis: máquinas ou equipamentos diretamente ligados à gestão empresarial, comercialização, transformação de energia renováveis e procura de tecnologias mais eficientes e amigas do ambiente, aquisição e pedidos de patentes sempre que estejam ligados à transformação tecnológica, despesas relacionadas com publicidade internacional e custos associados desde, deslocações, alojamento, presenças, e ainda formação de recursos humanos.

As patentes são um direito de propriedade sobre um conhecimento. As patentes permitem remunerar o seu detentor temporariamente e são ainda a possibilidade de produção em monopólio desse conhecimento. Os critérios para a concessão de uma patente consistem na introdução de novidade, o reconhecimento de um avanço e a aplicação industrial. É importante salvaguardar a inovação até recuperar o investimento feito. As patentes além de conceder um direito exclusivo, também podem constituir um incentivo à investigação, quando a patente é utilizada no sistema produtivo e reconhecida pelo mercado

Uma outra questão é de quanto tempo deverá ser o período de detenção de uma patente. O ideal é que não seja muito longo para não limitar a difusão tecnológica e ao mesmo tempo pode desincentivar o inovador a procurar outras inovações.

Também relativamente à extensão da aplicação deste sistema de incentivos, não existe qualquer restrição à sua aplicabilidade a qualquer zona/região nacional. Em cada aviso de abertura de uma candidatura, será identificada a área reservada ao respetivo SI Qualificação PME.

Quadro 3: Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

Modalidades de Projecto/Tipologia de investimento	Caracterização	Investimento Mínimo	Financiamento	Âmbito Territorial	
I&DT EMPRESAS					
Actividades de investigação industrial e/ou de desenvolvimento experimental com vista à criação de novos produtos, processos ou sistemas ou à introdução de melhorias significativas em produtos, processos ou sistemas existentes.	Projectos individuais realizados por uma empresa.			Todas as regiões do continente	
	Projectos em co-promoção realizados em parceria entre empresas ou entre estas e entidades do SCT.	Parceria formalizada através de um contrato de consórcio; Parceria coordenada por uma empresa.	Despesas elegíveis de 100.000€ por projecto.		Taxa a 25% + majorações Não reembolsável para Incentivo até 1.000.000€; caso o valor do incentivo seja superior, apenas 25% é reembolsável.
	Projectos mobilizadores	Projectos (i) com elevado conteúdo tecnológico e de inovação, (ii) com impactos significativos a nível multisectorial, regional, cluster, pólo de competitividade e tecnologia ou (iii) da consolidação das cadeias de valor de determinados sectores de actividade, e (iv) da introdução de novas competências em áreas estratégicas do conhecimento.	Despesas elegíveis de 400.000€ por empresa promotora.		Taxa a 25% + majorações Não reembolsável para Incentivo até 1.000.000€; caso o valor do incentivo seja superior, apenas 25% é reembolsável.
	Vale I&DT	Atribuição de um crédito a PME para a contratação de serviços de I&DT a entidades do SCT; O pagamento do montante atribuído é efectuado à(s) entidade(s) do SCT contratada(s); As entidades do SCT contratadas necessitam de se encontrar acreditadas.	Despesas elegíveis de 100.000€ por projecto.		Taxa a 75% (MINIMIS) Não Reembolsável até 25.000€.

O Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico ou SI&DT, caracterizado no Quadro nº3, tem como finalidade a criação de novos conhecimentos e capacidade de criação de novos processos ou serviços com vista ao aumento de competitividade das empresas e melhorar a produção de produtos ou processos já existentes, incentivando a relação entre empresas e o Sistema Científico e Tecnológico⁶. O SI I&DT tem em conta projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico, desenvolvidos por meios materiais, financeiros e recursos humanos; ou projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico coletivo por intermédio de associações empresariais

Relativamente aos beneficiários do SI I&DT, poderá assumir qualquer forma jurídico, existindo no entanto para o desenvolvimento de projetos de I&D coletivos a exigência de serem as associações empresariais a representarem estes projetos. As várias tipologias que um projeto poderá assumir para ser integrado no SI I&DT são as seguintes: projetos de I&D promovidos por empresas, mas mais diversas tipologias desde a título individual até sob a forma de Vale I&DT; projetos de I&D promovidos por associações (I&D coletiva; criação e reforço de competências de I&D; projetos de valorização de I&D.

Quanto à parte do financiamento, nos projetos desenvolvidos nos núcleos de I&DT, o incentivo é será não reembolsável, até €500.000; nos projetos desenvolvidos em Centros de I&DT, o incentivo é reembolsável, até €1.000.000, no caso de presença de um Vale I&DT, o incentivo não reembolsável, até €25.000.

Nos projetos I&DT Empresas, o incentivo poderá ser não reembolsável nos seguintes casos:

- Os projetos com um incentivo de €1.000.000 serão não reembolsáveis;
- No caso dos projetos com um incentivo superior a €1.000.000, o valor do incentivo,

⁶ Entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT) - Organismos de investigação e desenvolvimento sem fins lucrativos inseridos nos sectores Estado, Ensino Superior e Instituições Privadas. QREN

Quadro 3: Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (Cont.)

Modalidades de Projecto/Tipologia de investimento	Caracterização	Investimento Mínimo	Financiamento	Âmbito Territorial
I&DT COLECTIVA				
<p>Projectos de I&DT promovidos por associações empresariais que resultam da identificação de problemas e necessidades de I&DT partilhados por um conjunto significativo de empresas, sendo os resultados alcançados largamente disseminados, tendo em vista a sua endogeneização.</p>	<p>As actividades de I&DT a desenvolver são subcontratadas a entidades do SCT e/ ou empresas com a necessária capacidade técnica e tecnológica; A selecção das entidades do SCT e/ ou empresas é efectuada através de concurso; s empresas alvo estão representadas num Comité de Acompanhamento (mínimo de 5 empresas) que colabora com a Associação na caracterização do problema, na identificação de necessidades, no acompanhamento da realização e na validação dos resultados.</p>	<p>Despesas elegíveis de € 100.000 por projecto.</p>	<p>Tx. 25% + majorações; Não reembolsável.</p>	
CRIAÇÃO E REFORÇO DE COMPETÊNCIAS INTERNAS DE I&DT				
<p>Projectos de criação de unidades estruturadas com características de permanência e dedicadas em exclusivo às actividades de I&DT e reforço das unidades já existentes, com vista ao aumento do esforço de I&DT para além das linhas de investigação quotidianas da empresa.</p>	<p>Núcleos de I&DT</p>	<p>O promotor tem de ser PME; O Núcleo apoiado tem de possuir até à data de conclusão do projecto, um Sistema de Gestão de Investigação, Desenvolvimento e Inovação certificado</p>	<p>Despesas elegíveis de 100.000€ por projecto.</p>	<p>taxa de 50% + majorações; Não Reembolsável até 500.000€</p>
	<p>Centros de I&DT</p>	<p>Apresentar um Programa Estratégico reportado a um horizonte temporal mínimo de 3 anos. Metas a cumprir: (contratação de recursos humanos qualificados para I&DT, projectos de I&DT comunitários a desenvolver, crescimento o investimento em actividades de I&D, patentes, novos produtos ou processos, criação de novas empresas;</p>	<p>Despesas elegíveis de 100.000€ por projecto.</p>	<p>taxa de 25% + majorações. Não Reembolsável até 1.000.000€</p>
VALORIZAÇÃO DE I&DT				
<p>Projectos que decorrentes de actividades de I&D concluídas com sucesso, visam a divulgação e demonstração a nível nacional ou internacional de novas tecnologias sob a forma de novos produtos, processos ou serviços inovadores.</p>	<p>Projectos de demonstração</p>	<p>Projecto promovido por empresa(s); Demonstração em situação real das vantagens económicas e técnicas das novas soluções (produto, processo ou sistema) e de um adequado nível de divulgação junto do mercado-alvo, bem como de outros potenciais interessados na tecnologia a demonstrar.</p>	<p>Despesas elegíveis de 100.000€ por projecto.</p>	<p>taxa de 25% + majorações. Não Reembolsável até 75.000€; Se >75.000 € apenas 25%. E 75% reembolsável. Taxa máx. de incentivo = 35% + majorações.</p>

superior ao limite indicado toma a forma de não reembolsável, desde que os restantes 25% (estes reembolsáveis) sejam superiores a €50.000;

- Sempre que sejam beneficiários do SCT;

- Projetos de I&D coletiva.

O valor do incentivo poderá participar as despesas elegíveis até 50% para os projetos integrados no Núcleo de I&DT, 75 % para os projetos integrados no Vale de I&DT e 25% para os restantes casos como demonstram os dois quadros caracterizadores do SI I&DT.

Entre as despesas elegíveis no âmbito do SI em estudo, destaque-se: despesas com o pessoal técnico, responsável pelas atividades de I&D; aquisição de patentes; materiais de construção de instalações alienadas à investigação por exemplo; componentes para a construção de protótipos; serviços de assistência técnica, científica ou ainda de consultoria necessários para sucesso do projeto; aquisição de equipamentos científicos e técnicos necessários para o desenvolvimento do projeto; software ligado o projeto; despesas com formulação de pedidos de patentes, despesas com publicidade do projeto; despesas com a certificação do sistema de gestão de investigação; despesas com Técnico Oficial de Contas (TOC).

5.3. Seleção de elementos para a candidatura a sistemas de incentivos

Cada sistema de incentivos apresenta características específicas, legislação e enquadramento próprio, bem como formulário apropriado. O formulário é divulgado pelas entidades gestoras do SI's, no momento de abertura da candidatura do mesmo SI's, juntamente algumas orientações técnicas e de gestão e regulamentos.

O formulário abrange um conjunto de temas com o objetivo de dar a conhecer o promotor, o projeto, a necessidade de realização do projeto e vantagens da implementação do investimento

No momento de submissão do formulário de um SI's, são exigidos um conjunto de elementos / documentos a entregar conjuntamente com o formulário correspondente ou momento imediatamente posterior:

- Certidão permanente atualizada;
- Identificação dos representantes legais do projeto;
- Fotocópia de pessoa coletiva;
- Certidões atualizadas, comprovativas da situação regularizada perante a Finanças e Segurança Social;
- Indicação da instituição bancária, NIB e número de conta constituída especificamente para reflectir os movimentos de recebimentos e pagamentos respeitantes à execução do projeto participado.

6. Caso prático: Monte Filipe Hotel & SPA

6.1. Promotor

A R.G.Lopes, Lda., foi criada a 2 de Dezembro de 2009 para o desenvolvimento do projeto em construção do Monte Filipe Hotel & SPA, tendo 2 sócios, pai e filho.

Já era antiga a vontade de construir um empreendimento hoteleiro em Nisa, numa região com elevado potencial de crescimento turístico. Os promotores, conhecedores da realidade em que se inserem por serem já empresários na área da hotelaria, veem na unidade, uma oportunidade de negócio assente no preenchimento de uma lacuna de oferta hoteleira de qualidade na região.

6.2. Localização

A unidade hoteleira Monte Filipe, localiza-se próxima do centro de Alpalhão, no concelho de Nisa, nas imediações da Serra de São Mamede, uma das zonas mais ricas do Alentejo pela diversidade de recursos naturais existentes e pela biodiversidade reconhecida. O empreendimento está a ser construído num prédio urbano, localizado a sul de Alpalhão, situado entre o Largo Monte Filipe e a Estrada Nacional 245, como mostra a Figura 2.

A povoação de Alpalhão situa-se a 5 quilómetros das Termas da Fadagosa de Nisa, um importante centro termal recentemente melhorado e ampliado, situada numa área privilegiada com ligações aos concelhos de Portalegre, Nisa, Castelo de Vide, Marvão, Crato e Alter do Chão. É também um local de passagem de turistas espanhóis, dada a proximidade da fronteira espanhola, como se pode verificar na Figura 1 e Figura 3, seja pelo lado de Nisa, ou através da estrada que atravessa o concelho de Marvão e Castelo de Vide.

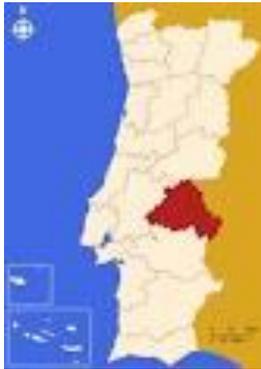


Figura 1: Localização do Distrito de Portalegre

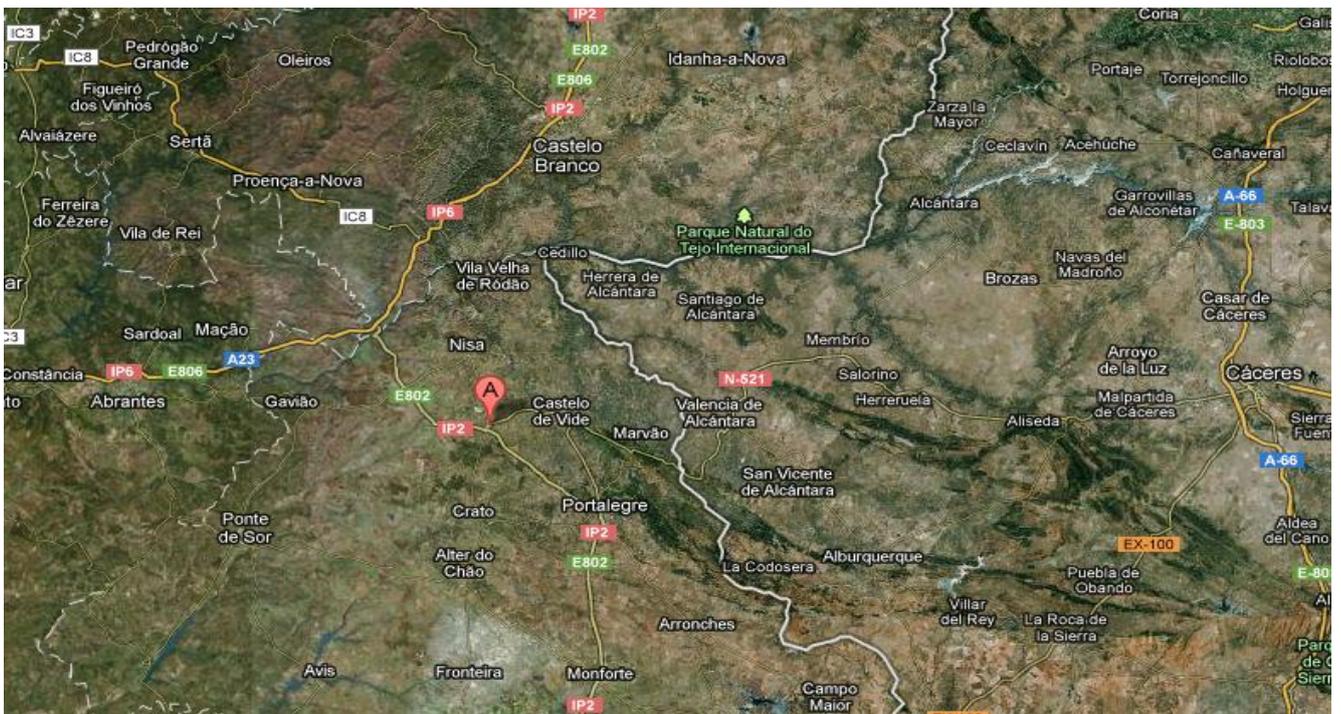
Legenda:

 Distrito de Portalegre

Figura 2: Planta localizacional do projeto



Figura 3: Mapa de redes rodoviárias



Legenda: A - Alpalhão

6.3. Projeto

O projeto de investimento, tem como objeto a criação de um Hotel de quatro estrelas, de nome Hotel Monte Filipe, localizado no lugar e Freguesia de Alpalhão, concelho de Nisa, Distrito de Portalegre, pretendendo-se a designação futura de Monte Filipe Hotel & SPA.

6.3.1. Investimento

O valor total do investimento a realizar no âmbito do projeto Monte Filipe Hotel & SPA é de €3.529.400,94, sendo o investimento elegível, isto é, o valor do investimento objeto de cofinanciamento, aprovado pela Autoridade de Gestão do Programa Operacional Regional do Alentejo, é de €3.424.546,89. No Quadro 4, apresenta-se a forma como investimento elegível é constituído.

Quadro 4: Classificação do Investimento

Investimento		Total (euros)
Corpóreo	Obras	2.646.296,65
	Equipamento	580.844,54
	Produção de Energia	57.405,65
Incorpóreo	Certificação	7.500,00
	Projecto Arquitectura e Outros Estudos	132.500,00
Total (euros)		3.424.546,89

6.3.2. Financiamento

O investimento é financiado por capitais próprios, financiamento bancário e o incentivo reembolsável (majorado por ser PME e o por o projeto estar integrado no PROVERE InMotion). A taxa de financiamento aprovada foi de 75% correspondente a uma taxa base 45%, majorada em 10 p.p por integrar uma estratégia de eficiência coletiva.

Quadro 5: Calendário de Financiamento

Estrutura de Financiamento				
Rúbricas (€)	2009	2010	2011	% Invest.
Capitais Próprios	80.900,00	617.835,00	100.131,47	22,63
Capitais Alheios		1.863.195,85	867.338,62	77,37
- Banca			162.124,30	4,59
- Incentivo		1.863.195,00	705.214,32	72,77
Financiamento Total	80.900,00	2.481.030,85	967.470,09	100,00
Investimento Total	80.900,00	2.481.030,85	967.470,09	3.529.400,94
Investimento Elegível Total		2.481.030,85	943.516,04	3.424.546,89

Analisando o Quadro 5, que reflete a estrutura de financiamento, resulta claro que o incentivo é parte que ocupa mais peso na estrutura de financiamento, 72,77% do investimento total, fazendo com que recurso à banca corresponda apenas a 4,6% do financiamento.

Relativamente ao incentivo, a sua libertação ocorrerá à medida que for efetuado o investimento sendo previsível o seguinte plano:

- Incentivo Reembolsável: €2.568.410,17 (Ano 2010: €1.863.195,85; Ano 2011: €705.214,32)

À partida, este incentivo será reembolsado em 7 anos, após 3 de carência. No entanto em função do resultado obtido em sede de avaliação de desempenho, calculado segundos os critérios de execução identificados no Regulamento do Sistema de Incentivos à inovação, poderá ser atribuído um prémio de realização, que corresponderá ao não reembolso de parte do incentivo reembolsável.

6.3.2.1. Prémio de realização

À transformação do incentivo reembolsável em não reembolsável (fundo perdido) dá -se o nome de prémio de realização que pode representar 75% do incentivo reembolsável aprovado. A sua candidatura reporta-se em duas fases: a Fase A - avaliação do desempenho do projeto e a Fase B- avaliação de metas.

A avaliação do investimento (Fase A) tem como objetivo avaliar a conclusão física e financeira de um projeto, com base na qual é atribuído um prémio de realização do investimento. O prémio de realização poderá corresponder até 35% do total do incentivo concedido.

A Fase A, tem em vista a eventual conversão de €898.943,56 em incentivo não reembolsável (35% do incentivo total atribuído - €2.568.410,17).

O prémio de realização do investimento (classificado como Fase A) será atribuído mediante a aplicação da seguinte fórmula:

$$\text{Fase A} = (P/P' * 0.60 + D'/D * 0.40) \geq 0,85$$

onde:

P - é o prazo aprovado para realização do projeto em dias;

P` - é o prazo efetivo para a realização do projeto, à data de conclusão do investimento;

D - corresponde ao montante das despesas elegíveis aprovadas;

D` - corresponde ao montante de despesas elegíveis realizadas.

Tal como a fórmula acima indica, os prazos são ponderados pelo coeficiente 0,60 e as despesas são ponderadas pelo coeficiente de 0,40.

Para que o prémio de realização do investimento possa ser atribuído terá que respeitar cumulativamente as seguintes condições:

1º - O valor obtido na fórmula acima referida terá que assumir valores iguais ou superiores a 0,85;

2º - O rácio dos prazos para realização do investimento (P/P`) não pode ter valores superiores a 1;

3º - Os rácios P/P` e D`/D deverão assumir valores superiores a 0.80.

1ª Parcela

O período aprovado do investimento do projeto inicia-se a 1 de Janeiro de 2010 e cessará em 15 de Março de 2012, portanto com um total de 804 dias (P). O período efetivo de realização do investimento (em dias) deve encontrar-se no seguinte intervalo: $804 < P < 1005$ tal como o Quadro 1B - (Anexo B - Prémio de realização) indica. O montante de despesas elegíveis aprovadas (D`) foi de €3.424.546,89 e o montante de despesas elegíveis realizadas (D) devem assumir valores situados no seguinte intervalo: $3.424.546,89 < D < 4.280.683,613$ tal como se indica o Quadro 1B.

2ª Parcela

A situação mais vantajosa para que haja lugar à concessão de um prémio de realização do investimento, será não existir uma acentuada discrepância entre as despesas aprovadas e as despesas efetivamente realizadas, estamos na situação em que os rácios de ambos os critérios assumem valor igual a 1 ou aproximar-se de 1 (Quadro 2B do Anexo B - Prémio de realização).

O Quadro 2B (Anexo B- Prémio de Realização) vem mostrar a aplicação da fórmula da Fase A onde se constata os pressupostos apresentados inicialmente, ou seja, o prémio de realização do investimento será atribuído quando respeitar a condição de rácios, de ambos os critérios, iguais ou superiores a 0,85 (zona verde do Quadro 2B). Um resultado de excelência será aquele que tiver mais próximo de 1.

Síntese:

1. Faltam 5,5 meses ⁷(159 dias), para terminar o prazo atribuído para a conclusão do projeto;
2. O montante de despesa já faturada até à data de 1 de Setembro é de €1.255.194,82;
3. No limite ainda pode ser faturado o valor de €3.025.488,79, embora de acordo com o montante aprovado, o valor do investimento inicial a realizar não deve ultrapassar os €2.169.352,07.

⁷ Esta análise foi realizada a 3 de Outubro de 2012.

A Fase B consiste numa avaliação pós-projeto das metas contratadas no âmbito do pósprojeto, correspondendo a uma taxa máxima de 65%, sendo obtida pela seguinte fórmula:

$$\text{Fase B} = (\text{MP real} / \text{MP esperado}) \geq 0.70$$

onde,

- Pósprojeto - terceiro exercício económico completo após conclusão do investimento.
- MP - mérito do projeto;
- MP real - mérito do projeto no ano pós-projeto;
- MP esperado - assume-se que o mérito do projeto no ano pós-projeto assume o valor 4.

A atribuição do prémio de realização, tendo em conta a Fase B, implica a acumulação das seguintes condições:

- a) O valor obtido pela fórmula da Fase A deve ser superior ou igual a 0,70;
- b) O MP real não poderá apresentar uma pontuação inferior à estabelecida no aviso de abertura de candidatura.

Como o projeto Monte Filipe Hotel & SPA ainda se encontra a ser desenvolvido, não é possível desenvolver a análise à fase B.

6.3.3. Caracterização da unidade

O projeto visa a criação de um Hotel de quatro estrelas “ Monte Filipe Hotel & SPA” em Alpalhão, com 48 quartos duplos e duas suites, restaurante (146 m²), sala de eventos (377 m² divisíveis em 3 salas), loja de artesanato e SPA (com salas de massagens, banheira de hidromassagem com pré-aquecimento, jacuzzi com capacidade para 7 pessoas, ginásio, sauna húmida, banho turco, piscina interior e solário). Pretende-se que nas salas de massagens sejam administradas por técnicos especializados, massagens e outros tratamentos de beleza e bem-estar.

Figura 4: Maquete do Projeto



Vai ainda ser construída uma estrutura pedonal de forma a permitir uma melhor mobilidade e acessibilidade. Também os espaços verdes e o interior serão um elemento a ter em conta, tornando-os mais acolhedores, marcados pelo conforto, versatilidade, urbanidade, design e qualidade no imobiliário urbano e equipamento (ver Figura 4).

Mas não é só em lazer que o Monte Filipe Hotel & SPA aposta; a dificuldade de encontrar grandes espaços, para grandes grupos, não vai ser mais um obstáculo nesta região. Assim, o hotel vai oferecer uma sala polivalente, permitindo receber grandes grupos, congressos, debates, etc., trazendo mais visitantes por motivos profissionais à região (MICE- Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions) que num futuro próximo poderão vir atraídos por outras particularidades da região, como lazer.

O edifício em que vai ser inserido o projeto, e considerando a sua localização, irá permitir desenvolver um empreendimento de turismo natureza, uma vez que Alpalhão ainda é uma área com vastos recursos naturais. É neste sentido que o Monte Filipe Hotel & SPA permitirá aos seus visitantes caminhadas e a realização de desportos voltados para um contacto constante com a natureza e de tudo o que ela oferece.

6.3.4. Estabelecimento de parcerias

Para a concretização deste projeto é importante referir e valorizar os agentes económicos, culturais e institucionais envolvidos. Todos estes agentes são importantes pelo seu contributo em busca de uma oferta dinâmica de serviços como os que se apresentam de seguida: a) o PROVERE InMotion, estratégia de eficiência coletiva do qual faz parte integrante o presente projeto, revelando uma taxa de concretização satisfatória; b) a Naturtejo, que revalidou recentemente com distinção a classificação de Geopark, classificação obtida sob os auspícios da UNESCO, para uma estratégia de preservação e valorização do património natural e cultural tem mantido um trabalho em contínuo dinamismo comercial importante e com reflexos já evidentes, nomeadamente na captação de turistas estrangeiros; a estratégia do Turismo Alentejo também tem revelado efeitos, sendo uma das regiões que regista maior taxa de crescimento de procura turística no todo nacional e neste aspecto as Termas da Fadagosa têm um papel muito importante.

Em todo o percurso já realizado pelo promotor e ainda aquele que será necessário percorrer, a colaboração de empresas de consultoria especializada nos vários domínios do projeto também deve ser referida no campo da economia e marketing, qualidade e eficiência energética e ambiental.

6.3.5. Sustentabilidade

As energias renováveis assumem um lugar de destaque atualmente. Todos conhecemos os seus benefícios, mas nem todos estamos conscientes da sua necessidade. A firma R.G.Lopes, Lda., a promotora do projeto em estudo, além de fixar estratégias para o presente, aponta ainda soluções para o futuro, nomeadamente ao nível do consumo de energia e produção de energia.

Na elaboração deste projeto procurou-se portanto seguir e utilizar critérios que garantam elevados níveis de eficiência energética.

A instalação de microprodução prevista encontra-se integrada na estratégia nacional para energia visando o aumento de produção de energia "verde" e consequente diminuição das cotas de emissão de gases de efeitos de estufa, bem como, a redução da

dependência energética nacional. Toda a produção de energia será vendida à EDP por ser mais vantajosa economicamente e será compensada no consumo do estabelecimento.

A grande exposição solar do território permite o aproveitamento energético nos equipamentos a instalar, onde o mesmo princípio de protecção ambiental é concretizado no plano de reciclagem e aproveitamento de águas.

A utilização de energia renovável, o (re) aproveitamento de recursos, a atenção às novas tecnologias será sistematicamente procurada para obter a classificação de Estabelecimento de Turismo de Natureza. Todo o edifício está dotado de sistemas de climatização, de modo a rentabilizar os equipamentos e reduzir consumos de energia.

Prevê-se, por tudo o foi referido, um impacto gerado pelo projeto através do desenvolvimento de polos turísticos estratégicos, pelo desenvolvimento e consolidação dos produtos regionais e requalificação dos destinos turísticos.

6.3.6. Estratégia de comunicação e marketing

Em relação à estratégia de promoção e captação de mercados, esta assenta, essencialmente, nos canais privilegiados da Naturtejo e do PROVERE InMotion de que o promotor já faz parte.

Para atingir as vendas previstas para o mercado externo, a empresa criou um site multiling, que apresenta as características específicas para divulgar o hotel junto dos principais operadores turísticos, como é o caso do Geopark Naturtejo, possibilitando a marcação, reservas de alojamento e pré-pagamento.

6.3.7. Impacto regional e económico

Até 2010 no concelho de Nisa não existiam estabelecimentos hoteleiros. Fazendo uma breve análise a alguns concelhos vizinhos(ver Figura 5), verifica-se que Gavião não possui também estabelecimentos hoteleiros, Crato apenas possuía uma pousada (a 13 km de Alpalhão), Castelo de Vide (a 23 km) possui dois Hotéis de três estrelas, uma albergaria e duas Pensões e no concelho de Portalegre (a 23km), existem dois Hotéis de

três estrelas e quatro pensões, como se pode constatar no Quadro 1A (Anexo A – Estabelecimentos e capacidade de alojamento - Ano 2010).

A criação do primeiro Hotel de 4 estrelas na região que, para além de alojamento e restaurante, dispõe de uma sala de eventos/ congressos, loja de artesanato e SPA, apresenta um elevado perfil diferenciador na região.

É com esta realidade turística, que o Alentejo é confrontado, não existindo investimento significativo nesta área. A firma R.G.Lopes, promotora do projeto em análise, vê assim uma oportunidade de entrar no mercado de turismo hoteleiro na região de Nisa com viabilidade.

A iniciativa empresarial provocará dinâmica na região e no município, pela promoção dos produtos, ao mesmo tempo que vem colmatar a lacuna do mercado hoteleiro.

A zona do Alto Alentejo irá mais uma vez beneficiar de mais um empreendimento inovador do sector turístico na região, contribuindo para a criação de emprego e consequentemente, para a fixação da população local.

Figura 5: Concelhos que integram o Distrito de Portalegre.



6.3.8. Candidatura ao SI – Inovação (PROVERE)

O projeto foi alvo de uma candidatura ao SI Inovação após de ter sido integração no PROVERE - Programa de Valorização de Recursos Endógenos, um exemplo dos quatro tipos de Estratégia de Eficiência Coletiva (EEC)⁸ contemplados no QREN.

O PROVERE foi desenvolvido pelo Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional com o fundamento de dinamizar as zonas com menos oportunidades de desenvolvimento resultante de uma baixa densidade populacional e fraca atividades e competitividade económica. O programa pretende implementar uma estratégia de valorização dos recursos endógenos destas regiões como os recursos naturais, o património histórico, saberes tradicionais, etc.

O aproveitamento das potencialidades destas regiões deverá ter em conta a reestruturação dos processos de produção pela diferenciação e criação de novos produtos, melhoria da qualidade e da organização das empresas. Todos estes objetivos e estratégias deverão mobilizar todos os atores económicos: empresas, associações empresariais, municípios instituições de ensino, estruturas de desenvolvimento regional e local, onde juntos, desenvolvendo parcerias público-privadas, conseguirão uma nova realidade local.

Existem, assim, algumas condições que deverão ser respeitadas para a classificação de uma estratégia PROVERE que no caso do Alentejo foi denominado InMotion: Alentejo, Turismo e Sustentabilidade

-Parceria pública-privada - os municípios constituem o núcleo dinamizador de um EEC; os privados são alvo concretizador;

-Identificação do recurso endógeno a sofrer valorização económica - no caso do InMotion são a natureza e biodiversidade associados ao conceito.

-Identificação de projetos âncora, outros projetos e ações complementares;

- Território de baixa densidade- NUTs Alto Alentejo e Alentejo Central.

⁸ Estratégia de Eficiência Colectiva (EEC) “é um conjunto coerente e estrategicamente justificado de iniciativas, integradas num Programa de Acção, que visem a inovação, a qualificação ou a modernização de um agregado de empresas com uma implantação espacial de expressão nacional, regional ou local, que fomentem, de forma estruturada, a emergência de economias de aglomeração através, nomeadamente, da cooperação e do funcionamento em rede entre as empresas e entre estas e outros atores relevantes para o desenvolvimento dos sectores a que pertencem e dos territórios em que se localizam “ -Enquadramento das Estratégias de Eficiência Colectiva-QREN.

O Monte Filipe Hotel & SPA, depois de ter sido enquadrado numa estratégia PROVERE, foi alvo de uma candidatura ao SI Inovação. Nesse caso, o aviso de abertura de candidaturas a SI Inovação destinou-se exclusivamente a projetos enquadrados nos programas de ação dos POVERE. Esta integração, por um lado, pretende incentivar a inovação produtiva em regiões com fraca dinâmica empresarial (SI Inovação), e por outro lado, incentivar a criação de emprego, implementar transformações nas regiões, revitalizando-a e trazendo visitantes à região, dando a conhecer a biodiversidade dos recursos e o património característico destas regiões (plano de ação PROVERE).

A tipologia de inovação, em que Monte Filipe Hotel & SPA integrado foi " Criação de unidades ou de linhas de produção com impacte relevante ao nível do produto, das exportações ou do emprego ".

6.3.9. Mapas económico-financeiros

Para as projeções foi considerado um horizonte temporal de 2010 até 2015. De seguida serão analisados alguns dos dados contidos no Balanço. Verifica-se que no período de 2010-2011 o imobilizado irá crescer 30,27%, mantendo-se até 2015 com o valor 4.196.500,86 u.m. Também os inventários irão sofrer uma evolução significativa, durante o período de 2012-2015 prevê-se uma evolução de aproximadamente 72%, atingindo em 2015 as 15.664,7 u.m.

Também os inventários irão sofrer uma evolução significativa, durante o período de 2012-2015 prevê-se uma evolução de aproximadamente 72%, atingindo em 2015 as 15.664,7 u.m. Relativamente ao financiamento, vai ocupar um lugar muito importante no arranque do projeto, 2011-2013.

Quadro 6 – Balanço previsional

Balanço						
Activo	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Activo não corrente						
Activos fixos tangíveis	3.221.339,99	4.198.500,86	4.198.500,86	4.198.500,86	4.198.500,86	4.198.500,86
Activos Intangíveis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros Activos financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reintegrações	0,00	133.000,77	397.602,31	662.203,85	904.405,39	1.122.806,93
Total Activo Não Corrente	3.221.339,99	4.065.500,09	3.800.898,55	3.536.297,01	3.294.095,47	3.075.693,93
Activo Corrente						
Inventários	0,00	214,63	5.427,35	9.300,76	12.374,05	15.664,70
Activos Biológicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	7.605,51	52.500,70	66.105,71	77.266,73	79.494,01
Adiantamento a fornecedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EOEP	82.378,00	31.514,80	0,00	0,00	0,00	0,00
Accionistas/sócios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras contas a receber	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Caixa e Depósitos á ordem	6.783,10	117.263,12	362.305,86	497.906,07	508.315,99	536.686,57
Total Activo Corrente	89.161,10	156.598,06	414.806,56	564.011,78	585.582,72	616.180,59
Total do Activo	3.310.501,09	4.222.098,15	4.215.705,11	4.100.308,79	3.879.678,19	3.691.874,52
Capital Próprio e Passivo						
Capital Próprio						
Capital Realizado	850.000,00	900.000,00	900.000,00	900.000,00	900.000,00	900.000,00
Outros instrumentos de Capital Próprio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Excedentes de revalorização	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Acções (quotas) próprias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prémios de emissão	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reservas Legais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras reservas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultados Transitados	0,00	-27.560,26	-67.003,45	-25.796,28	121.470,52	370.760,12
Ajustamento em activos financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras variações no capital próprio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado Líquido no Período	-27.560,26	-39.443,18	41.207,17	147.266,80	249.289,59	285.223,79
Interesses minoritários	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total do Capital Próprio	822.439,74	832.996,55	874.203,72	1.021.470,52	1.270.760,12	1.555.983,91
Passivo						
Passivo não corrente	56.000,00	56.000,00	263.607,21	471.214,41	471.214,41	369.482,24
Provisões	0,00	0,00	50.866,09	101.732,17	101.732,17	101.732,17
Financiamentos obtidos						
Outros financiamentos	56.000,00	56.000,00	28.000,00	0,00	0,00	0,00
Prestações Suplementares	0,00	0,00	184.741,12	369.482,24	369.482,24	369.482,24
Passivo corrente	2.432.061,35	3.333.101,59	3.083.321,53	2.616.924,63	2.150.077,72	1.680.340,90
Fornecedores	0,00	6.600,74	14.932,01	18.420,17	21.642,84	22.804,26
Adiantamento de clientes						
EOEP	0,00	0,00	5.495,87	6.825,21	7.970,04	8.286,21
Accionistas/sócios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamentos obtidos	2.348.061,35	3.298.500,86	3.062.893,65	2.591.679,24	2.120.464,84	1.649.250,43
Outro Financiamento	84.000,00	28.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras contas a pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total do Passivo	2.488.061,35	3.389.101,59	3.346.928,74	3.088.139,03	2.621.292,13	2.049.823,13
Total do Passivo e Capital Próprio	3.310.501,09	4.222.098,15	4.221.132,46	4.109.609,56	3.892.052,24	3.605.807,05

Fonte: Abilis – Consultores de Empresas, Lda.

Analisando agora a Demonstração de Resultados Previsional, que fornece uma visão da capacidade económica do investimento, isto é, a capacidade de gerar rendimentos e

incorrer em gastos. Está prevista uma evolução razoável do valor das vendas e prestação de serviços até 2015, garantindo assim que são gerados meios para financiar o projeto.

Quadro 7 - Demonstração de Resultados previsional

Demonstração de Resultados						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Rendimentos e Gastos						
Vendas e Serviços Prestados	0,00	277.815,66	643.971,26	808.159,60	943.151,81	970.467,79
Subsídios à Exploração	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Variação nos inventários da produção	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Trabalhos para a própria entidade	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CM/VMC	0,00	42.926,99	104.254,29	129.113,82	153.664,46	164.532,41
FSE's	0,00	37.381,96	77.418,55	94.998,27	109.656,82	112.919,38
Gastos com o pessoal	0,00	46.032,00	92.064,00	92.064,00	92.064,00	92.064,00
Imparidade de inventários	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aumento/reduções	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imparidade de dívidas a receber	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Provisões	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imparidade de investimentos não depreciables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aumento/reduções de justo valor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros rendimentos e ganhos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros gastos e perdas	0,00	10.932,60	21.865,20	21.865,20	21.865,20	21.865,20
Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	0,00	140.542,10	348.369,22	470.118,31	565.901,33	579.086,79
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	0,00	133.000,77	264.601,54	264.601,54	242.201,54	218.401,54
Imparidade de investimentos depreciables/amortizáveis	0,00	7.541,33	83.767,68	205.516,77	323.699,79	360.685,25
Resultado Operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	0,00	7.541,33	83.767,68	205.516,77	323.699,79	360.685,25
Juros e rendimentos similares obtidos						
Juros e gastos similares suportados	27560,264	46.984,51	42.560,51	36.813,99	30.417,92	25.127,85
Resultado antes de imposto	-27.560,26	-39.443,18	41.207,17	168.702,78	293.281,87	335.557,41
Imposto sobre rendimento do período	0,00	0,00	0,00	21.435,97	43.992,28	50.333,61
Resultado Líquido do Período	-27.560,26	-39.443,18	41.207,17	147.266,80	249.289,59	285.223,79

Fonte: Abilis Consultores de Empresas, Lda.

Quadro 8 - Mapa de Tesouraria Anual

MAPA DE TESOURARIA ANUAL					
	2010	2011	2012	2013	2014
Recebimentos					
Vendas	790.681	928.918	964.950	990.764	734.133
Outros	56.452	66.167	68.999	71.886	34.059
TOTAL	847.134	995.085	1.033.949	1.062.650	768.192
Pagamentos					
Consumos	220.624	260.099	276.290	291.070	157.727
Encargos com Pessoal	113.929	113.929	113.929	113.929	92.064
Pagamentos de Exploração (outros credores, IVA)	76.559	109.015	119.017	124.358	38.123
TOTAL	411.112	483.042	509.236	529.358	287.914
SALDO	436.021	512.042	524.713	533.293	480.277
Recebimentos					
Capital Social - Dinheiro					
Prestações Suplementares					
Empréstimos de Médio / Longo Prazo					
Proveitos fora da exploração					
TOTAL	0	0	0	0	0
Pagamentos					
Reembolso de Subsídios					
Reembolso de Empréstimos	263.607	471.214	471.214	471.214	471.214
Custos Financeiros de Financiamento	36.814	30.418	25.128	19.838	14.548
Fornecedores	0	0	0	0	0
Leasing (Juros)	0	0	0	0	0
TOTAL	300.421	501.632	496.342	491.052	485.762
SALDO	-300.421	-501.632	-496.342	-491.052	-485.762
Desinvestimentos					
Novos Investimentos					
Despesas Plurianuais					
SALDO	0	0	0	0	0
SALDO INICIAL					
SALDO EXERCÍCIO	135.600	10.410	28.371	42.240	-5.485
SALDO ACUMULADO	135.600	146.010	174.381	216.621	211.136

Fonte: Abilis – Consultores de Empresas, Lda.

- Indicadores de Análise de Investimento

Valor Atualizado Líquido - O VAL do projeto em análise, considerando uma taxa de atualização de 2.5% foi de €2.995.578 para um horizonte de 15 anos, período razoável na análise dum projeto com estas características.

Taxa interna de Rentabilidade - A TIR atingida para o mesmo prazo é de 11.87% pelo que se aconselha a realização do investimento.

Relativamente ao número de anos necessários para recuperar o capital investido (Payback Period) estima-se que sejam necessários 7 anos.

6.3.10. Análise de Sensibilidade

Na análise de sensibilidade irá ser analisado a forma como a rentabilidade do projeto, medida pela TIR e VAL, é afectada mediante algumas alterações aos pressupostos assumidos no cenário base. Cada cenário reflete a variação de uma das variáveis decisivas para o projeto: preço ou taxa de ocupação. Estas são as variáveis críticas do investimento.

As duas variáveis, preço e taxa de ocupação são determinantes para o projeto, e não são indissociáveis uma da outra. Sabendo que o preço poderá ser relevante para se atingir uma taxa de ocupação aceitável em termos de rentabilidade, também a consideração de uma boa taxa de ocupação deverá reflectir os limites de fixação dos preços do sector em que o projeto se encontra inserido, devendo por isso existir um equilíbrio entre a oferta e a procura.

Para o cenário base irá ser considerado o momento da candidatura do projeto ao SI Inovação (preço de alojamento/dia = €65,81; taxa de ocupação = 32%).

Foram considerados 3 cenários, conforme o seguinte:

Cenário 1:

Foi reduzida a taxa de ocupação em 5 pontos percentuais, mantendo o respetivo preço de alojamento (€65,81).

Cenário 2:

Neste novo cenário, foi reduzida a taxa de ocupação agora em 10%, mantendo-se constante o preço de alojamento (€65,81).

Cenário 3:

Neste último cenário foi mantida a taxa de ocupação considerada desde o momento da candidatura do projeto (32%), e foi alterada o preço de alojamento de € 65,81 para € 63.

Balanço

	Cenário Base	N			Cenário Base	N+1		
		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Activo Fixo	4.198.500,86	4.198.500,86	4198500,86	4198500,86	4.198.500,86	4.198.500,86	4198500,86	4198500,86
Circulante	12.374,05	10.966,61	11761,48366	12514,06013	15.664,70	13.905,28	14874,36054	15841,44992
Capital Próprio	1.270.760,12	1.161.866,95	1.357.452,06	1.215.114,39	1.555.983,91	1.424.683,52	1.677.134,94	1.480.482,14
Passivo	2.621.292,13	2.618.795,93	2618534,781	2.621.755,82	2.151.555,31	2.149.083,95	2148797,312	2.152.023,20
Passivo Médio Longo Prazo	2.120.464,84	2.120.464,84	2120464,835	2120464,835	1.649.250,43	1.649.250,43	1649250,428	1649250,428
Passivo Curto Prazo	500.827,29	498.331,10	498069,9456	500310,4185	502.304,88	499.833,52	499546,8843	501782,8346

Demonstração de Resultados

	Cenário Base	N			Cenário Base	N+1		
		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Volume de Negócios	943151,8131	886028,3707	991561,5676	915941,4541	970467,785	920673,5155	1019338,568	942985,3224
EBITDA	293281,8733	259491,4247	333440,0019	270153,1077	335557,4055	309195,9541	376097,5064	312197,3522
Resultado Líquido	249289,5923	285223,7946	283424,0016	229630,1415	285223,7946	262816,561	319682,8804	265367,7494

TIR a 15 anos
VAL

Cenário Base	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
0,118707365	0,108021004	0,129916312	0,111756138
2.995.578	2625658	3430070,43	2738797,575

Nota: O EBITDA⁹ é o resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações.

Considerando o investimento com activos fixos no valor de € 4.198.500,86 inicialmente para 15 anos; (falar dos outros pressupostos).

No cenário 1, a redução da taxa de ocupação em 5 % implica uma diminuição do VAL em 12.35% (2.995.578 para 2.625.658) e uma diminuição da TIR em 9%.

No cenário 2, a redução da taxa de ocupação em 10%, vai aumentar o VAL em 14,5% (2.995.578 para 3.430.070,43) e um aumento da TIR de 9,44%.

⁹EBITDA- Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization.

No cenário 3, a alteração do preço (€65.81 para €63) provoca um decréscimo do VAL em 8,6% (2.995.578 para 2738797,57) e uma diminuição da taxa de rentabilidade 5.9%.

Conclusão:

Os três cenários apresentam um VAL superior, o que pode indicar que o projeto é sempre viável, independentemente do cenário presente. No entanto o cenário 1 parece ser o menos favorável, atendendo ao VAL e à TIR. Entre o cenário 2 e o cenário 3, será mais favorável reduzir o preço em 3 euros aproximadamente de o que reduzir a taxa de ocupação em 10%.

Realizando o estudo de sensibilidade ao projeto, ou seja, considerando um conjunto de cenários, poderá ser garantido que mesmo em situações adversas, de reduzida taxa de ocupação, ainda assim são gerados proveitos necessários para pagar os encargos financeiros não pondo em risco todo o projeto e também os financiadores.

6.3.11. Mérito do projeto

Até ao momento foi apresentado e caracterizado o projeto, abordando o investimento que o projeto exige e a forma de financiamento que o mesmo exige, foi realizada uma caracterização económico-financeira, e ainda descrita uma análise de sensibilidade.

Nesta nova subsecção, será realizada uma breve descrição da forma de seleção e hierarquização de projetos através do indicador de Mérito do Projeto (MP).

A forma de cálculo do indicador de Mérito do Projeto apresenta a seguinte forma atualmente¹⁰:

$$\mathbf{MP=0.30A+0.30B+0.15C+0.25D}$$

onde,

¹⁰ No momento da candidatura do projecto Monte Filipe Hotel & SPA, em 2010, a forma de cálculo apresentava-se da seguinte forma: $MP= 0.30A+0.25B + 0.20C+0.25D$.

- A-** Qualidade do projeto;
- B-** Impacto do projeto na competitividade da empresa;
- C-** Contributo do projeto para a competitividade nacional;
- D-** Contributo do projeto para a competitividade regional e para a coesão económica territorial.

Para a valoração do pressuposto A, as autoridades responsáveis pela avaliação do mérito do projeto, terão em conta se o projeto contempla uma estratégia corretamente definida, se tem em conta o contexto ambiental e do património cultural, como a sustentabilidade do ambiente, a utilização eficiente da energia, utilização das Tecnologias de Informação Comunicação (TIC). Também a incrementação de inovação adequada no projeto será um aspecto relevante.

No pressuposto B, o impacto do projeto na empresa será obtido através da produtividade do projeto, da capacidade de integração do mercado internacional, logo da capacidade exportadora resultante da concretização do projeto, do número de postos de trabalho criados.

No pressuposto C, deverá ser tido em conta que o projeto já foi integrado numa Estratégia de Eficiência Coletiva (EEC). Neste sentido a valoração deste pressuposto tem em conta a pontuação atribuída no âmbito da EEC.

No último pressuposto, o D, será tido em conta a NUTS abrangida pelo projeto e o fato de ser um projeto enquadrado numa EEC, analisando o contributo do projeto em candidatura, para os projetos âncora e projetos complementares, definidos na subsecção 6.3.8 e ainda valorizando o contributo do projeto para a “sustentação dos processos de convergência sub-regional, no espaço regional (QREN- Referencial de Análise do Mérito do Projeto).

Quadro 9: Indicador de Mérito do Projeto

Mérito do Projecto		
	Pontuação obtida	Pontuação máxima
A	3,70	5 Pontos
B	4,70	5 Pontos
C	3,62	5 Pontos
D	4,00	5 Pontos
Mérito	4,00	5 Pontos

Fonte: Turismo de Portugal. Parecer de decisão da Autoridade de Gestão do Programa Operacional Regional do Alentejo sobre o Projeto Monte Filipe Hotel & SPA.

Apresentada a fórmula de cálculo de Mérito do Projeto, são indicadas as proporções concedidas ao projeto Monte Filipe Hotel & SPA no Quadro 9, onde foi considerado pelas autoridades avaliadores competentes, um mérito de 4 pontos.

Os pressupostos B e D são o que arrecadam classificações mais significativas, no entanto, deverá ser reforçada a previsão de que o Monte Filipe Hotel & SPA será fundamental na implementação de uma dinâmica económica na região de Nisa (pressuposto D), sabendo do enorme potencial que o Turismo tem ocupado na economia portuguesa (ver Anexo C- Comércio Internacional de Serviços – Exportações e Importações) e da oferta pouco significativa na região do Alto Alentejo (ver Anexo A – Estabelecimentos e capacidade de alojamento).

3.3.12. Pedidos de pagamento

Após a assinatura do contrato de concessão de incentivos, estabelecido entre o Turismo de Portugal (T.P.) e o representante da firma, R.G.Lopes, Lda., em 2010/05/11, foram reunidas as condições para a realização do primeiro pedido de pagamento¹¹.

A formalização de um pedido de pagamento só poderá ser realizada num formulário específico, disponibilizado na página do COMPETE¹² no caso do projeto Monte Filipe, a partir do formulário SI Inovação.

¹¹ Um pedido de pagamento é a forma de um promotor ser reembolsado pelas despesas apresentadas, e que foram previamente aprovadas, ou seja, consideradas elegíveis, pela autoridade gestora do incentivo em causa.

Relativamente ao projeto em estudo, o promotor decidiu optar pela realização de pedidos de pagamento contra-fatura, o que significa, que o promotor apresenta ao Turismo de Portugal toda a despesa realizada até ao momento no âmbito do projeto. Após a validação do pedido pelo T.P., é emitido um adiantamento tendo em conta o valor do investimento apresentado e a taxa de incentivo aprovada.

Após ao recebimento do adiantamento, concedido pelo Turismo de Portugal, a despesa apresentada em cada pedido de pagamento, deverá ser certificada, isto é, deverá ser comprovada, através da apresentação de um pedido de pagamento contra-fatura-certificação.

Atualmente o Monte Filipe Hotel & SPA, já apresentou cinco pedidos de pagamento contra-fatura¹³ e quatro pedidos de pagamento contra – fatura - certificação. Um novo pedido de pagamento só poderá ser submetido quando o anterior já estiver cumprido todo o processo de execução e aprovação.

7. Conclusão

A realização do estágio curricular na empresa Abilis-Consultores de Empresas, foi a oportunidade de trabalhar com profissionais competentes e com grande experiência nas atividades de consultoria empresarial.

Foi grande o apoio prestado por todos os colaboradores desta entidade, tornando uma integração mais fácil e rápida. A disponibilidade destes novos colegas foi decisiva para que fosse proporcionado um estágio enriquecedor e uma porta para um futuro na área empresarial.

O empenho e a exigência foram desde a primeira semana, palavras de ordem para que fosse possível construir uma linha de trabalho benéfica para mim e para a empresa. Foi

¹² O COMPETE ou Programa Operacional de Fatores de Competitividade integra o QREN, tendo como função gerir toda a informação referente a candidaturas QREN e realização de pedidos de pagamento, desde, informação de concursos, disponibilização de legislação e orientações técnicas associadas aos incentivos, formulários etc.

¹³ O quinto pedido de pagamento foi apresentado em Fevereiro de 2012, aguardando validação por parte do Turismo de Portugal. Após a sua validação, é emitida ordem de pagamento pelo Turismo de Portugal.

um processo de evolução da confiança, do sentido de responsabilidade e de trabalho proposto.

Tratando-se de uma área muito sensível como é a consultoria de empresas, se o objetivo for passar aos clientes um nível de credibilidade e segurança, um apoio sempre que sejam solicitados, é necessário estar sempre atento e antecipar os potenciais constrangimentos. Assim é explicada a exigência em todos os contactos e trabalhos em benefício dos clientes da Abilis.

Nos primeiros dias de estágio, foi procurado que fosse realizada uma integração dos temas trabalhados na empresa, nomeadamente os sistemas de incentivos e obter informação sobre os principais projetos em desenvolvimento (promotores, objetivo do projeto, etc.). Foram dias em que a informação era muita, era necessário assimilar os principais princípios dos sistemas de incentivos para poder, e inteirar-me razoavelmente dos projetos para, por exemplo, contactar com promotores e gestores de projetos.

A empresa Abilis - Consultores de Empresas, Lda., já apresentou inúmeras candidaturas em vários Programas Operacionais (POE¹⁴, PRIME¹⁵, QREN, POPH, etc.), a diversos sistemas de incentivos (SIPIE¹⁶, SIME¹⁷, SI Qualificação, SI Inovação, etc.) a dinâmica do dia-a-dia e a necessidade constante de cumprir atempadamente prazos e responder de forma pró-ativa às solicitações origina um ritmo de trabalho que, apesar de positivo em termos económico-financeiros, impede uma reflexão teórica e sistematizada da realidade.

O presente trabalho, através da definição clara de conceitos e do seu relacionamento, no contexto dos sistemas de incentivos disponíveis, procura responder a essa falha. Em última análise servirá para a empresa ter em seu poder um manual prático da apresentação no âmbito do QREN que poderá ser útil, não só para os atuais quadros da empresa, como para os futuros colaboradores e para eventuais atores do meio envolvente que pretendam confirmar a capacidade instalada.

Passando agora para uma análise ao relatório curricular, o tema proposto passa pela ligação ao trabalho que desenvolvi na empresa. Uma das áreas que me dedico desde o

¹⁴ POE – Programa Operacional de Economia (2000-2006).

¹⁵ PRIME - Programa de Incentivos à Modernização da Economia (2000-2006).

¹⁶ SIMPIE - Sistema de incentivos a pequenas iniciativas empresariais

¹⁷ SIME - Sistema de incentivos à modernização empresarial)

primeiro dia na entidade de acolhimento foi os sistemas de incentivos. Neste relatório é dada particular ênfase aos incentivos desenvolvidos pelo programa QREN-Quadro de Referência Estratégico Nacional, tratou-se de uma opção de simplificação, uma vez que poderia ter sido abordados outros programas voltados para outras áreas, como por exemplo, Proder-Programa de Desenvolvimento Rural, voltado para o desenvolvimento agrícola e das zonas rurais ou POPH- Programa de Potencial Humano especializado na formação de recursos humanos.

Inicialmente foi-me disponibilizada diversa informação sobre os sistemas de incentivos, desde legislação, normas técnicas e de gestão, daí a ideia de fazer uma junção da diversa informação, relativa aos 3 Sistemas de Incentivos: SI Inovação, SI Qualificação PME, SI I& DT e reuni-la nos diferentes quadros apresentados (Secção 5 - Sistemas de incentivos às empresas).

Os sistemas de incentivos são mais do que uma forma alternativa de obter financiamento, pelas empresas, associações empresárias ou outras entidades integradas no SCT- Sistema Científico e Tecnológico. São incentivos concedidos sem lugar a pagamento de juros, com períodos de carência apropriados aos investimentos em causa. A possibilidade dos promotores poderem requerer um adiantamento do incentivo, onde atualmente pode ir até 50% do investimento elegível, é um estímulo ao investimento e uma garantia de acesso a capitais.

Como foi referido na Secção 3 - Breve enquadramento macroeconómico, o financiamento bancário encontra-se cada vez mais restrito, seletivo, e encarecido com elevadas taxas de amortização. Por outro lado as empresas dispõem cada vez mais de menor capacidade financeira para responder aos seus compromissos, o risco empresarial é cada vez maior, esta situação compromete a realização de investimento na economia portuguesa. As empresas sentem-se desencorajadas para novos projetos, não arriscam na entrada de novos mercados nacionais e internacionais, como foi refletido na secção 4 - Investimento empresarial. Este é um cenário preocupante, no momento em que a atual conjuntura económica portuguesa necessita da realização de investimento, nomeadamente desenvolvido pelas PME's.

Os sistemas de incentivos são assim uma forma de incentivar o investimento por parte das empresas, de forma, através de modelos de produção e criação de novos produtos que permita uma maior produtividade e competitividade, nacional e internacional,

incentivar o desenvolvimento de atividades de dinamização regional, apostar no desenvolvimento de processos tecnológicos que no futuro poderá ser essencial para a empresa inovadora. Os sistemas de incentivos constituem, a par do financiamento bancário, os recursos alheios à disposição de uma empresa para financiar o investimento. As duas modalidades distinguem-se pelo seguinte:

- os sistemas de incentivos não representam qualquer custo financeiro e , no caso de financiamentos a fundo perdido, o financiamento significa inflow direto de capital; o financiamento bancário significa um custo de financiamento;
- os incentivos têm órgãos gestores que prestam contas à União Europeia; os bancos são entidades autónomas que têm no financiamento dos agentes económicos produtivos uma componente significativa do seu negócio.
- os incentivos são instrumentos de política económica que devem surtir efeito na diminuição de assimetrias regionais, na valorização do saber fazer e do património natural, na aposta em setores com impacto na balança comercial, etc.; o financiamento bancário é concedido perante análise do projeto, promotor e a negociação de um prazo (juro).

Este enquadramento mostra como o incentivo é à partida, mais favorável ao investidor. No entanto tem custos relevantes associados:

- ao representar uma candidatura a sistemas de incentivos, os promotores comprometem-se com um conjunto de procedimentos e metas que, em caso de incumprimentos, podem perder todo o incentivo atribuído;
- os prazos associados à análise de candidatura e contratação de incentivos é muito largo, variando entre 4 e 6 meses, desde a data de candidatura;
- os procedimentos associados às modalidades de pedido de pagamento disponíveis, variam sem razão aparente, tornando muito difícil qualquer projeto de planificação financeira que se pretenda efetuar;
- a burocracia atinge níveis elevadíssimos, significando custos e , sobretudo um desgaste emocional difícil de gerir.

Com a elaboração deste documento, o objetivo do estágio fica assim cumprido.

Referências bibliográficas

Soares, I. ; Moreira, J. ; Pinho, C. ; Couto, J. (2007) - *Decisões de investimento: Análise financeira de projetos*, Lisboa, Edições Sílabo.

Soares, J. ; Fernandes, A. (1999) - *Avaliação de Projetos de Investimento na Ótica Empresarial*, Lisboa, Edições Sílabo.

Abecassis, Fernando, Cabral, Nuno (1991) - *Análise Económica e Financeira de Projetos*, 3ª ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Pettinger, Richard (2003) - *A Decisão de Investimento*, Lisboa

Ferreira, Margarida (1990) – *Escolha dos investimentos: Pré-Seleção, Escolha-Controlo*, Edições em Gestão, Lda.

Neves, João Carvalho (2002) - *Avaliação de Empresas e Negócios*, Lisboa, McGraw-Hill.

Brealey, R. ; Myers, S; Allen, F. (2007) - *Princípios de Finanças Empresariais*, 8ª ed., McGraw-Hill.

Louçã, F. ; Caldas, J. (2010) - *Economia (s)*, Edições Afrontamento.

Estatísticas Temáticas de Conjuntura Nº 1/2012; Crédito ao Sector Privado - Novembro de 2011.

Enquadramento Nacional dos Sistemas de Incentivos ao Investimento das empresas - *Decreto- Lei nº 287/2007 de 17 de Agosto de 2007*.

Regulamento do Sistema de Incentivo I& DT- *Portaria n.º 1102/2010 de 25 de Outubro de 2010*.

Regulamento do Sistema de Incentivos à Inovação - Portaria n.º 1103/2010 de 25 de Outubro de 2010.

Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação de PME Portaria n.º 1101/2010 de 25 de Outubro de 2010.

Regulamento do Sistema de Incentivo I& DT- *Portaria n.º 1102/2010 de 25 de Outubro de 2010.*

Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN). Disponível em <http://www.qren.pt/>. Acesso em 20 de Setembro de 2011.

Programa Operacional de Factores de Competitividade (COMPETE). Disponível em <http://www.pofc.qren.pt/> . Acesso em 20 de Setembro de 2011.

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI). Disponível em <http://www.iapmei.pt/> . Acesso em 10 de Outubro de 2011.

Direcção Geral de Emprego e das Relações de Trabalho (GERT) - Decreto-Lei n.º 210/2007, de 29 de Maio.

Gabinete de Estratégia e Estudos: Estatísticas Temáticas de Conjuntura- Nº1 /2012; Crédito ao Sector Privado-Novembro de 2011.

Enquadramento das Estratégias de Eficiência Coletiva - QREN.

ANEXOS

Anexo A: Estabelecimentos e capacidade de Alojamento - Ano 2010

Quadro 1A - Estabelecimentos hoteleiros no Distrito de Portalegre

	Tipo de Estabelecimento Hoteleiro)					Capacidade de Alojamento				
	Total	Hotéis	Pensões	Estalagens	Pousadas	Total	Hotéis	Pensões	Estalagens	Pousadas
	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º
Portugal	1633	771	737	85	40	191758	149347	34533	5241	2637
Continente	1436	673	665	60	38	164345	127156	31384	3253	2552
Norte	418	163	225	19	11	36352	24662	9880	1033	777
Centro	395	192	175	19	9	35689	25541	8623	967	558
Lisboa	292	163	118	8	3	48299	41384	6399	376	140
Alter do Chão	2	1	0	1	0	84	60	0	24	0
Arronches	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Avis	2	1	1	0	0	83	60	23	0	0
Campo Maior	1	1	0	0	0	69	69	0	0	0
Castelo de Vide	3	2	1	0	0	318	270	48	0	0
Crato	1	0	0	0	1	48	0	0	0	48
Elvas	9	3	4	1	1	714	396	154	114	50
Fronteira	1	1	0	0	0	104	104	0	0	0
Gavião	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Marvão	5	2	2	0	1	154	53	39	0	62
Monforte	1	1	0	0	0	54	54	0	0	0
Mora	2	1	1	0	0	49	33	16	0	0
Nisa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ponte de Sor	1	1	0	0	0	70	70	0	0	0
Portalegre	3	1	2	0	0	247	168	79	0	0

Fonte: Elaborado com base no INE, I.P, Anuário Estatístico da Região Alentejo 2010.

No quadro acima, é identificado para o ano de 2010, o número de estabelecimentos hoteleiros por localização geográfica e tendo em conta o tipo de estabelecimento hoteleiro. É ainda identificada a capacidade de alojamento para as várias regiões e municípios respetivamente.

Anexo B: Prémio de realização

Quadro 1B: Cálculo do Período Efetivo / Despesas Realizadas

Crit1 - 0,6	(P. aprov / Crit1)	Mês		Crit2 - (P. aprov / Crit2) em 0,4 euros	
0,8	1005 dias	33 meses	Outubro de 2012	0,8	4.280.683,61 euros
0,85	945 dias	31 meses	Agosto de 2012	0,85	4.028.878,69 euros
0,9	893 dias	29.3meses	Julho 2012	0,9	3.805.052,10 euros
0,95	846 dias	27.8meses	Mai de 2012	0,95	3.604.786,20 euros
1	804 dias	26.4meses	Março de 2012	1	3.424.546,89 euros

No Quadro 1B são apresentados os valores tomados pelo critério 1, que indica o rácio entre o período aprovado e o período efetivo. O critério 2 expressa o resultado obtido pelo rácio entre as despesas realizadas e as despesas aprovadas.

O mais vantajoso em termos de concessão de um prémio de realização do investimento, será não existir uma acentuada discrepância entre as despesas aprovadas e as despesas efetivamente realizadas, estamos na situação em que os rácios de ambos os critérios assumem valor igual a 1. Assim sendo o investimento deverá terminar ao fim de 804 dias (Março de 2012) com um total de despesas realizadas de 3.424.546,89 euros, o mesmo valor de despesas apresentadas. À medida que o período efetivo é superior ao período aprovado, verificamos que o projeto demorará mais tempo a ser concluído, o mesmo acontece quando a despesa realizada é superior à aprovada, fazendo com que haja um aumento de despesas com projeto.

Quadro 2B: Valores tomados pela fórmula da Fase A $= (P/P' * 0.60 + D'/D * 0.40) > 0.85$

D'/D

	0,8	0,85	0,9	0,95	1
0,8	0,8	0,82	0,84	0,86	0,88
0,85	0,83	0,85	0,87	0,89	0,91
0,9	0,86	0,88	0,9	0,92	0,94
0,95	0,89	0,91	0,93	0,95	0,97
1	0,92	0,94	0,96	0,98	1

Nota: O valor obtido através da fórmula deverá ser igual ou superior a 0,85 (zona verde).

No Quadro 2B, o rácio P/P' , indica a relação entre prazo aprovado e prazo efetivo, o rácio D'/D indica a relação entre despesas realizadas e despesas aprovadas. Verifica-se que à medida que discrepância de ambos os rácios (P/P' e D'/D) diminui, a fórmula da Fase A toma valores próximos ou iguais a 1.

Anexo C - Comércio Internacional de serviços - Exportações e Importações

Quadro 1C: Comércio Internacional de serviços - Exportações de 2010 e 2011

Comércio Internacional de Serviços- Exportações	Pesos em 2010 (%)	2010	2011
		v.a (até mês Setembro)	
Total(t.v.h)	100,00	7,70	9,8
Turismo	43,30	10,00	8
Transportes	26,60	13,10	13,1
Outros serviços fornecidos por empresas	18,70	1,50	6,4
Comunicação	2,70	-2,90	3,7
Construção	2,90	-1,90	16,9
Serviços financeiros	0,90	4,40	56,8
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa	1,50	20,70	-7,6
Operadores governamentais	1,10	17,60	5,5
Serviços de informação e informática	1,60	1,10	31
Seguros	0,50	-9,10	18,7
Direitos de Utilização	0,20	-71,70	34,3
Exportações portuguesas de turismo por áreas geográficas			
Intra-Comunitário	78,60	6,60	5,8
Alemanha	10,40	4,40	4,2
Espanha	14,60	5,40	2,5
França	17,40	9,00	9,1
Itália	2,30	11,80	0,9
Países Baixos	4,20	12,60	4,7
Reino Unido	18,20	6,10	8
Extra-comunitária	21,40	24,70	16,5
Brasil	4,10	57,50	16,7
Estados Unidos	3,90	24,20	23,3
Suiça	2,30	-8,50	9,9

Fonte: Banco de Portugal – Indicadores de Conjuntura. Dezembro de 2011

Quadro 2C: Comércio Internacional de serviços – Importações de 2010 e 2011

Comércio Internacional de Serviços- Importações	Pesos em 2010 (%)	2010	2011
		v.a (até mês Setembro)	
Total(t.v.h)	100,00	5,20	6
Turismo	27,20	8,90	0,7
Transportes	29,60	6,00	5,6
Outros serviços fornecidos por empresas	21,20	-0,30	2,4
Comunicação	4,00	-2,40	-1,6
Construção	0,90	-21,50	38,9
Serviços financeiros	2,20	34,00	176,3
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa	4,50	1,10	-3,4
Operadores governamentais	1,10	-2,00	-28,3
Serviços de informação e informática	3,40	0,60	22,6
Seguros	2,20	23,30	-6
Direitos de Utilização	3,80	11,70	-10,6
Importações portuguesas de turismo por áreas geográficas			
Intra-Comunitário	73,10	6,90	3,3
Alemanha	6,30	4,20	0,6
Espanha	31,10	5,90	-0,1
França	11,80	8,30	8,1
Itália	3,20	2,50	0
Países Baixos	1,80	3,10	5,5
Reino Unido	10,80	6,80	3
Extra-comunitária	26,90	14,60	-6,5
Brasil	6,20	18,00	-10,1
Estados Unidos	5,40	20,90	-10
Suiça	1,90	-11,40	4,9

Fonte: Banco de Portugal - Indicadores de Conjuntura. Dezembro de 2011

Anexo D - Determinação da taxa de atualização

Para determinação da taxa de atualização (TA) do investimento utilizou-se a seguinte fórmula:

$$TA = [(1+T1)*(1+T2)*(1+T3)]-1$$

Considerando uma taxa Euribor a 6 meses, T1 representa a taxa aplicada ao rendimento real, T2 consiste na taxa de juro atribuída ao prémio de risco e T3 representa a taxa de inflação existente em 2009 (ano de candidatura do projeto Monte Filipe Hotel & SPA).

Quadro 1D – Resultados das taxas de juro

TA	Designação	Taxa
T1	Rendimento Real	1,08%
T2	Prémio de Risco	1,00%
T3	Inflação	0,39%

Fonte: Abilis-Consultores de Empresas, Lda.

Tendo em conta os resultados apresentados no Quadro 1D e aplicando a fórmula da TA, obtém-se uma taxa de atualização de 2.49%.