

**Estudo de Avaliação dos
Sistemas de Incentivos e dos
Instrumentos de Engenharia
Financeira em vigor na RAM,
no âmbito do Programa
INTERVIR+**



RELATÓRIO FINAL

ANEXOS

(Outubro de 2012)

Índice

Anexo 1 – Entrevistas.....	A.1
Guiões de entrevista	A.1
Listagem de Entidades Entrevistadas	A.6
Anexo 2 – Estudos de Caso	A.7
Guião de Estudo de Caso	A.7
Listagem dos Estudos de Caso	A.11
Síntese Estudo de Caso Inovação de produtos e serviços.....	A.12
Anexo 3 – Inquérito às Entidades Apoiados pelos Instrumentos de Engenharia Financeira.....	A.25
Guião de Inquérito.....	A.25
Apuramentos do Inquérito.....	A.30

Anexo 1 – Entrevistas

Guiões de entrevista

(a) Responsáveis e técnicos do Secretariado Técnico da Autoridade de Gestão e Estrutura de Apoio Técnico do Organismo Intermédio

1. *Estatuto e perspetiva de acompanhamento dos Sistemas de Incentivos: lugar e papel desempenhado no processo de gestão dos Sistemas de Incentivos regionais*
2. Como avalia o modelo de articulação entre o IDE-RAM e os organismos técnicos / especializados na fundamentação dos processos de análise e decisão e nas iniciativas de acompanhamento? Que alterações de procedimentos em matéria de análise, decisão e acompanhamento dos projetos deveriam ser introduzidas?
3. Em que medida a operacionalização da elaboração de pareceres técnicos de análise de candidaturas se revelou eficaz?
4. Em que medida as condições de aplicação dos critérios de seleção asseguram a aprovação dos melhores projetos?
5. Quais as evidências de funcionamento dos Dispositivos de Acompanhamento?
6. Quais as implicações nos Sistemas de Incentivos e Instrumentos de Engenharia Financeira (operacionalização e resultados) decorrentes das alterações do contexto entretanto ocorridas?
7. Como avalia a capacidade de adaptação dos SI à incidência da crise económica e financeira?
8. Que evolução tem sido operada nos perfis de atividades e de empresas que recorrem regularmente aos Sistemas de Incentivos? Existe algum perfil médio tipo de empresa beneficiária?
9. Quais os efeitos dos Sistemas de Incentivos na recomposição sectorial do investimento e do tecido empresarial e no padrão de localização das empresas regionais?
10. Qual o perfil de modernização empresarial induzida pela natureza do investimento (áreas de inovação dos projetos, novos produtos e serviços desenvolvidos, novas formas de gestão, ...)?
11. Quais as estratégias de realocação de estabelecimentos estimulados pelos SI?
12. Que dificuldades estruturais têm sido identificadas no tecido empresarial madeirense em termos de procura e resposta às oportunidades abertas pelos Sistemas de Incentivos?
13. Quais as incidências externas (nomeadamente da envolvente macroeconómica e financeira), segundo as implicações nos ritmos de execução dos Sistemas de Incentivos?
14. Existe um plano de ação de dinamização da procura para as medidas que apresentem menor dinâmica de execução?

15. Verificam-se desvios não esperados ao nível da execução dos projetos? Se sim, quais os fatores justificativos e que meios de acompanhamento estão a ser implementados para a dinamização da sua execução?
16. Que projetos exemplares podem ser identificados para realização de estudos de caso de boa capacidade de utilização do regime de incentivos e de investimento inovador?
17. Como avalia o papel dos Sistemas de Incentivo e Instrumentos de Engenharia Financeira para a consecução dos objetivos e prioridades de intervenção definidas pela Agenda Temática da Competitividade e dos objetivos específicos dos Eixos I, II e V do Intervir+?
18. Qual o perfil de utilização de instrumentos complementares de financiamento?
19. Qual a relação efetiva desenhada entre instrumentos complementares e ajudas dos Sistemas de Incentivo?
20. Quais são as necessidades e carências das empresas ao nível da utilização de Instrumentos de Engenharia Financeira.
21. Qual o balanço das vantagens e desvantagens dos mecanismos existentes?
22. Quais os elementos de balanço das dinâmicas de implementação do SI Funcionamento (perfil de empresas, componentes de ajuda, ...)?
23. Quais as evidências de impacto das ajudas do SI-Funcionamento sobre a sustentabilidade da atividade empresarial e a manutenção do emprego?
24. Quais os contributos dos Sistemas de Incentivos e dos Instrumentos de Engenharia Financeira para o desenvolvimento empresarial e o desenvolvimento económico regional e impactos sobre a especialização económica regional, emprego, inovação produtividade, etc.?

(b) Organismos técnicos / especializados

1. *Estatuto e perspetiva de acompanhamento dos Sistemas de Incentivos: lugar e papel desempenhado no processo de gestão dos Sistemas de Incentivos regionais*
2. Como avalia o modelo de articulação entre o IDE-RAM e os organismos técnicos / especializados na fundamentação dos processos de análise e decisão e nas iniciativas de acompanhamento? Que alterações de procedimentos em matéria de análise, decisão e acompanhamento dos projetos deveriam ser introduzidas?
3. Quais as implicações nos Sistemas de Incentivos e Instrumentos de Engenharia Financeira (operacionalização e resultados) decorrentes das alterações do contexto entretanto ocorridas?
4. Como avalia a capacidade de adaptação dos Sistemas de Incentivos às alterações do contexto entretanto ocorridas, nomeadamente a incidência da crise económica e financeira?

5. Como avalia a adequação dos Sistemas de Incentivos à realidade económica regional e às necessidades de desenvolvimento empresarial?
6. Como avalia o desempenho dos Sistemas de Incentivos do ponto de vista dos procedimentos de divulgação, acesso e gestão?
7. Que dificuldades estruturais têm sido identificadas no tecido empresarial madeirense em termos de procura e resposta às oportunidades abertas pelos Sistemas de Incentivos?
8. Qual o balanço de efeitos e resultados dos Sistemas de Incentivos:
 - na recomposição sectorial do investimento e do tecido empresarial;
 - no padrão de localização das empresas regionais e nas estratégias de relocalização de estabelecimentos
 - no perfil de modernização empresarial (áreas de inovação dos projetos, novos produtos e serviços desenvolvidos, novas formas de gestão, ...)
 - contributos para o desenvolvimento empresarial e o desenvolvimento económico regional;
 - impactos sobre a especialização económica regional e sobre o emprego.
9. Quais as incidências externas (nomeadamente da envolvente macroeconómica e financeira), segundo as implicações nos ritmos de execução dos Sistemas de Incentivos?
10. Como avalia o papel dos Sistemas de Incentivo e Instrumentos de Engenharia Financeira para a consecução dos objetivos e prioridades de intervenção definidas pela Agenda Temática da Competitividade e dos objetivos específicos dos Eixos I, II e V do Intervir+?
11. Quais são as necessidades e carências das empresas ao nível da utilização de Instrumentos de Engenharia Financeira?
12. Qual o balanço das vantagens e desvantagens dos mecanismos existentes e a sua relação com os Sistemas de Incentivos?

(c) Entidades gestoras de parques empresariais e Associações Empresariais

1. Quais as implicações nos Sistemas de Incentivos e Instrumentos de Engenharia Financeira (operacionalização e resultados) decorrentes das alterações do contexto entretanto ocorridas?
2. Como avalia a capacidade de adaptação dos SI às alterações do contexto entretanto ocorridas, nomeadamente a incidência da crise económica e financeira?
3. Como avalia a adequação dos Sistemas de Incentivos à realidade económica regional e às necessidades de desenvolvimento empresarial?

4. Como avalia o desempenho dos Sistemas de Incentivos do ponto de vista dos procedimentos de divulgação, acesso e gestão?
5. Que dificuldades estruturais têm sido identificadas no tecido empresarial madeirense em termos de procura e resposta às oportunidades abertas pelos Sistemas de Incentivos?
6. Qual o balanço de efeitos e resultados dos Sistemas de Incentivos:
 - na recomposição sectorial do investimento e do tecido empresarial;
 - no padrão de localização das empresas regionais e nas estratégias de relocalização de estabelecimentos
 - no perfil de modernização empresarial (áreas de inovação dos projetos, novos produtos e serviços desenvolvidos, novas formas de gestão, ...)
 - contributos para o desenvolvimento empresarial e o desenvolvimento económico regional;
 - impactos sobre a especialização económica regional e sobre o emprego.
7. Quais as incidências externas (nomeadamente da envolvente macroeconómica e financeira), segundo as implicações nos ritmos de execução dos Sistemas de Incentivos?
8. Como avalia o papel dos Sistemas de Incentivo e Instrumentos de Engenharia Financeira para a consecução dos objetivos e prioridades de intervenção definidas pela Agenda Temática da Competitividade e dos objetivos específicos dos Eixos I, II e V do Intervir+?
9. Quais são as necessidades e carências das empresas ao nível da utilização de Instrumentos de Engenharia Financeira?
10. Qual o balanço das vantagens e desvantagens dos mecanismos existentes e a sua relação com os Sistemas de Incentivos?

(d) Consultores económicos

1. Como avalia a capacidade de adaptação dos SI às alterações do contexto entretanto ocorridas, nomeadamente a incidência da crise económica e financeira?
2. Como avalia a adequação dos Sistemas de Incentivos à realidade económica regional e às necessidades de desenvolvimento empresarial?
 - conhecimentos das características dos dispositivos de apoio ao investimento;
 - fatores distintivos dos Sistemas de Incentivos;
 - tipo de divulgação realizada junto dos potenciais promotores;
 - tipo de apoio prestado aos promotores;

- aconselhamento/orientação em matéria de alternativas de financiamento;
 - balanço do funcionamento das estruturas de gestão;
 - acompanhamento da execução dos projetos.
3. Como avalia a situação da Madeira em termos de competitividade e emprego, e quais as necessidades de investimento no campo empresarial?
 4. Como avalia o desempenho dos Sistemas de Incentivos do ponto de vista dos procedimentos de divulgação, acesso e gestão?
 5. Que dificuldades estruturais têm sido identificadas no tecido empresarial madeirense em termos de procura e resposta às oportunidades abertas pelos Sistemas de Incentivos?
 6. Qual o balanço de efeitos e resultados dos Sistemas de Incentivos:
 - na recomposição sectorial do investimento e do tecido empresarial;
 - no padrão de localização das empresas regionais e nas estratégias de relocalização de estabelecimentos
 - no perfil de modernização empresarial (áreas de inovação dos projetos, novos produtos e serviços desenvolvidos, novas formas de gestão, ...)
 - contributos para o desenvolvimento empresarial e o desenvolvimento económico regional;
 - impactos sobre a especialização económica regional e sobre o emprego.
 7. Quais são as necessidades e carências das empresas ao nível da utilização de Instrumentos de Engenharia Financeira?
 8. Qual o balanço das vantagens e desvantagens dos mecanismos existentes e a sua relação com os Sistemas de Incentivos?

(e) Banca

1. Qual o perfil de utilização de instrumentos complementares de financiamento?
2. Qual a relação efetiva desenhada entre instrumentos complementares e ajudas dos Sistemas de Incentivo?
3. Quais são as necessidades e carências das empresas ao nível da utilização de Instrumentos de Engenharia Financeira.
4. Qual o balanço das vantagens e desvantagens dos mecanismos existentes?

Listagem de Entidades Entrevistadas

<i>Entidade</i>	<i>Interlocutor</i>
Instituto de Desenvolvimento Regional	Dr. Sílvio Costa
Instituto de Desenvolvimento Empresarial	Dr. Jorge Faria (Presidente) e Dr. Jorge Gouveia
Secretaria Regional do Turismo e Transportes	Dra. Susana Pomar, Dr. Gil Camacho e Sr. Alexandre Reis
DRCIE - Direção Regional do Comércio, Indústria e Energia	Dra. Isabel Rodrigues (Diretora Regional), Dra. Luísa
AREAM - Agência Regional de Energia e Ambiente	Eng. Melim Mendes (Presidente do Conselho de Administração), Eng. Filipe Oliveira
BANIF – Banco Internacional do Funchal, S.A.	Dr. David Correia (Diretor Regional)
ECAM – Empresa de Consultoria e Assessoria Empresarial da Madeira	Dr. Sérgio Jesus
Madeira Tecnopólo, S.A - Pólo Científico e Tecnológico da Madeira	Eng. Nuno Nunes (Presidente do Conselho de Administração)
CEIM - Centro de Empresas e de Inovação da Madeira	Dra. Patrícia Dantas de Caires (Presidente do CEIM)
SDM - Sociedade de Desenvolvimento da Madeira, SA	Dr. Rui Jervis
AJEM - Associação de Jovens Empresários Madeirenses	Dr. Cláudio Vares e Dra. Sónia Freitas
Sérgio Silva (Consultor)	Dr. Sérgio Silva
SS Financeira - Contabilidade, Gestão e Consultoria, Lda.	
DRI - Direção Regional de Informática	Eng. Leonardo Catanho ou Eng. Cristina Paquete
DRA - Direção Regional do Ambiente	Eng. João Correia (Diretor Regional)
DRAECE - Direção Regional dos Assuntos Europeus e Cooperação Externa	Dra. Fernanda Cardoso (Diretora Regional)
ACIF – Associação Comercial e Industrial do Funchal	Dr. Assis Correia (Secretário Geral)
Madeira Parques Empresariais, S.A.	Dra. Cláudia Pereira.

Anexo 2 – Estudos de Caso

Guião de Estudo de Caso

A. Elementos de Identificação da empresa:

Designação:

CAE:

N.º de Trabalhadores:

Localização da sede e de outros estabelecimentos:

Natureza Jurídica:

Sócios:

Responsável pelo Projeto:

B. Elementos de Identificação do Projeto:

Sistema de Incentivos:

Objetivos:

Localização do Projeto:

CAE do Projeto (Código e descrição):

Montante de investimento:

Nível de execução:

Tipologia do investimento:

Distribuição dos recursos humanos por áreas funcionais:

Outros Sistemas de Incentivos a que se candidatou:

C. Caracterização da empresa

1. Qual o historial da empresa: ano de criação, sócios/empresas associadas, principais marcos (*investimento, abertura de estabelecimentos, internacionalização, certificação, ...*)?
2. Quais os principais bens/serviços produzidos? Para que mercados?
3. Qual o nível de qualificação dos Recursos Humanos (*categorias profissionais e qualificações académicas?*).
4. Como caracteriza o público-alvo da empresa (*classes etárias, classes sociais, nacionalidade, ...*)?
5. Como é que se posiciona face aos seus concorrentes? (*público-alvo, fatores diferenciadores, níveis de inovação, utilização de tecnologias...*)

6. Quais os principais pontos fortes e pontos fracos da empresa (*qualificação dos recursos humanos, adequação dos equipamentos/instalações,*)?
7. Localização da empresa e do projeto: concelho e zona industrial ou não. Que motivos para a, e que avaliação da escolha?

D. Caracterização do Projeto e impactos do mesmo na empresa

✓ **Entidades Beneficiárias dos Sistemas de Incentivos**

8. Como classifica o seu projeto de investimento (*p.e., Desenvolvimento dos sectores tradicionais; Manutenção da empresa na região; aposta na inovação e na I&D; Aumento das exportações; Diversificação dos produtos ou serviços da empresa; Aposta em novos sectores de atividade; deslocalização da atividade da empresa para outro concelho da região*). O que faz dele um projeto inovador?
9. Quais as principais motivações que conduziram à apresentação da candidatura ao Sistema de Incentivos?
10. Quais os níveis de execução nas diferentes rubricas? No caso da existência de desvios, quais as principais causas?
11. Quais os principais resultados esperados do investimento (*distinguir realização física – aquisição de equipamentos/instalações, remodelação, formação profissional...., de resultados – aumento de capacidade, mudança de imagem, disponibilização de novos serviços/bens, e de impacte – incremento do número de clientes, atração de públicos-alvo diferentes, penetração em novos mercados, aumento da quota de mercado....*)?
12. Quais os resultados que se verificaram? No caso da existência de desvios, quais as principais causas?
13. Quais os impactes do projeto em termos de criação líquida de postos de trabalho? E em que qualificações/categorias profissionais?
14. Houve já investimentos adicionais induzidos pelo projeto apoiado? Caso afirmativo, de que tipo e com que objetivos? Com financiamentos de que tipos?

✓ **Entidades Apoiadas pelos Instrumentos de Engenharia Financeira**

8. Quais as principais motivações que conduziram ao recurso às Linhas de Crédito?
9. Quais as condições do empréstimo de que foi beneficiário no âmbito das Linhas de Crédito (*montante, prazo, juros, condições de amortização,...*)
10. Qual a tipologia de investimento associado à operação de foi alvo de apoio no âmbito das Linhas de Crédito?
11. O apoio recebido está relacionado com a implementação de projeto de investimento? Em caso afirmativo, apresente o projeto de investimento (*descrição, objetivos, resultados esperados,...*)
12. Quais os principais resultados induzidos pelo apoio concedido pelas Linhas de Crédito?

E. Adequação do Sistema de Incentivos às necessidades da empresa

✓ *Entidades Beneficiárias dos Sistemas de Incentivo*

15. Como teve conhecimento deste Sistema de Incentivos? Conheceu outros Programas? Porque recorreu a este e não a um outro da mesma natureza (condições de acesso, tipo de despesas elegíveis, tipo de apoios, montante de apoios...)?
16. Que diligências ou alterações ao projeto de investimento teve de efetuar para corresponder às exigências do Programa (mudar de instalações, licenciamento, incluir/alterar despesas de investimento...)? Estas alterações foram vantajosas para a empresa? Que repercussões tiveram?
17. As despesas elegíveis do Programa encontram-se adequadas às necessidades do investimento? E os montantes mínimos e máximos?
18. Beneficiou de alguma majoração? De que tipo? Que influência esse benefício teve na estruturação do projeto?
19. Quais os meios utilizados para assegurar a comparticipação privada do projeto?
20. Teria avançado com o investimento nas mesmas ou noutras condições mesmo que não tivesse podido dispor do apoio financeiro concedido?
21. Qual o balanço que faz relativamente a este Sistema de Incentivos, em termos gerais, face às suas expectativas e necessidades da empresa?

✓ *Entidades Apoiadas pelos Instrumentos de Engenharia Financeira*

13. Como teve conhecimento da Linha de Crédito? Conhece outras Linhas de Crédito? Porque recorreu a esta e não a outra da mesma natureza (objetivos, tipologia de beneficiários, taxa de juro aplicadas, montantes máximos permitidos, prazos de amortização, condições de amortização, operações elegíveis)?
14. Teria avançado com o investimento nas mesmas ou noutras condições mesmo que não tivesse podido dispor do apoio financeiro concedido?
15. Qual o balanço que faz relativamente a esta Linha de Crédito, em termos gerais, face às suas expectativas e necessidades da empresa?

F. Prospetiva

22. Que avaliação faz do mercado onde se insere a sua empresa, como o perspectiva em termos evolutivos e como a empresa se pretende posicionar a médio-prazo?
23. Quais as estratégias da empresa a médio-prazo?
24. Face a este posicionamento e estas estratégias, que investimentos prevê efetuar (tipologia de investimentos e áreas funcionais)?

25. Como tenciona financiar estes investimentos? Quais as principais necessidades em termos de apoio financeiro? Em que áreas deveriam incidir o apoio dos Sistemas de Incentivos e dos Instrumentos de Engenharia Financeira?
26. Propostas de alteração dos Sistemas de Incentivos (processos, tipologia de projetos, montante de apoio, tipo de apoio, despesas elegíveis, acompanhamento...)?
27. Que apreciação faz dos apoios às empresas no mercado em que a sua empresa atua? E dos investimentos macroeconómicos relacionados (ou com impacte) igualmente com esse mercado? Em que áreas é prioritário apostar no futuro?

Listagem dos Estudos de Caso

N. Projeto	Designação	Tipologia	Localização	CAE projeto	Observações
➤ Inovação de produtos e serviços					
MADFDR-01-0112-FEDER-000003	Wowsystems Informática Lda.	Empreendinov	Funchal	62020 Atividades de consultoria em informática	Tem candidatura no +CONHECIMENTO - Projetos individuais
MADFDR-01-0112-FEDER-000018	Your Emotion, Lda.	Empreendinov	Funchal	79900 Outros serviços de reservas e atividades relacionadas	
MADFDR-02-0119-FEDER-000009	Sweets and Sugar - Prod. e Comércio de Açúcar e seus Derivados, S.A.	Qualificar+	Machico	10822 Fabricação de produtos de confeitaria	Tem candidatura no SIRE - Proj. Especiais Tem linha de crédito PME Madeira e PROINTERVIR
➤ Investimento em fatores imateriais de produtividade e impacto no funcionamento da empresa					
MADFDR-02-0119-FEDER-000005	SIM - Sociedade Insular de Moagens, S.A.	Qualificar+	Machico	10611 Moagem de cereais	Tem candidatura no SI CONHECIMENTO - Projetos em Co-promoção) Tem linha de crédito PME Madeira
MADFDR-01-0190-FEDER-000010	MADEIRA WINE COMPANY, S.A.	(+CONHECIMENTO - Projetos em Co-promoção)	Funchal	11021 Produção de vinhos comuns e licorosos	
MADFDR-02-0120-FEDER-000032	NOBREGA & HIPOLITO SA	SI Turismo	Santa Cruz	55111 Estabelecimentos hoteleiros com restaurante	Tem candidatura no SI Funcionamento
➤ Investimento em tecnologias de informação e comunicação e, designadamente, utilização do e-commerce como nova forma de chegar ao mercado ou de atingir novos mercados					
MADFDR-01-0112-FEDER-000058	An Island Apart, Lda.	Empreendinov	Funchal	68200 Arrendamento de bens imobiliários	
MADFRD-01-0113-FEDER-000001	MCComputadores,S.A.	SIRE - Proj. Especiais	Funchal	47410 Comércio a retalho de computadores, unidades periféricas e programas informáticos, em estabelecimentos especializados	Tem 2 candidaturas no SI Funcionamento Tem linha de crédito PME Madeira
MADFDR-01-0119-FEDER-000001	Jorge Sá, S.A.	Qualificar+	Funchal	47111 Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	
➤ Engenharia Financeira					
	Irmãos Machado - Centro Ortopédico do Funchal, Lda	PME Madeira	Funchal	47740 Comércio a retalho de produtos médicos e ortopédicos, em estabelecimentos especializados	Tem 2 candidaturas no SI Funcionamento
	PAULA & PAULINO LDA	Micro e Pequenas	Funchal	69200 Actividades de contabilidade e auditoria; consultoria fiscal	Tem candidatura no SIRE - Proj. Especiais Tem 2 candidaturas no SI Funcionamento Tem linha de crédito PME Madeira
	Branco Sedutor - Lavandaria Unip Lda	Recuperação da Madeira	Santa Cruz	96010Lavagem e limpeza a seco de têxteis e peles	

Síntese Estudo de Caso

ESTUDO DE CASO INOVAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS	
<i>Projetos em análise:</i>	
✚	“Aquisição de uma nova linha de produção apostando em técnicas de fabrico inovadoras em Portugal”, investimento de 2.067.987 euros - Sweets and Sugar – Produção e Comércio de Açúcar e Derivados, S.A.
✚	“Prestação de serviços de conceção, <i>design</i> e produção de instalações interativas”, investimento de 199.353 euros - Wowsystems Informática, Lda
✚	“Prestação de serviços personalizados apoiados nas tecnologias de informação de carácter inovador”, investimento de 228.490 euros – Your Emotion, Lda
<i>Caracterização sucinta dos Projetos de investimento face à natureza e estratégia das empresas</i>	
<p>Em dois dos três estudos de caso, os projetos corresponderam ao investimento inicial de criação da empresa enquanto que o terceiro incidiu numa empresa constituída nos anos 90 que se pretendeu expandir para novas produções. As três empresas encontram-se em sectores de atividade bem distintos: produção alimentar, informática e animação turística.</p> <p>As duas empresas start-ups alicerçaram a sua constituição em elementos que consideraram inovadores: no caso da Wowsystems, aplicações para iPhone e <i>tablets</i>, soluções multimédia para marketing, plataformas para estatística ligada à web, exposições interativas, produtos e serviços sem real concorrência na Madeira e em que fatores competitivos da empresa (recursos humanos qualificados, vantagens fiscais) deveriam permitir alargar o seu mercado ao Continente e ao estrangeiro; no caso da Your Emotion, a disponibilização de pacotes personalizados de produtos turísticos de qualidade, sem paralelo na Região, para um público de gama média-alta.</p> <p>Em relação à Sweets and Sugar, a nova linha de produção de caramelos com duas cores – única no território português – deverá permitir duplicar o volume de negócios da empresa e reforçar as vendas no Continente e no estrangeiro. Esta terceira linha de produção (que se junta às anteriores duas linhas de produção de rebuçados) insere-se na estratégia de expansão e diversificação da empresa na sua área de negócio.</p> <p>As componentes dos projetos apoiados pelos sistemas de incentivos são as seguintes:</p> <ul style="list-style-type: none">• na Wowsystems, mobiliário, hardware e software informático;• na Your Emotion, obras de remodelação do espaço da cave da vivenda e para estacionamento das carrinhas turísticas, aquisição de 1 carrinha, equipamento informático para a carrinha;• na Sweets and Sugar, linha de produção de caramelos e fim de linha comum às 3 linhas de produção (rebuçados e caramelos) da fábrica (empacotamento). <p>Apesar da variedade das atividades e dos objetivos dos projetos de investimento, verifica-se existir elementos de inovação bem como uma ambição de “exportação”, tanto para o Continente como para mercados externos.</p> <p>Os clientes destas empresas são diversos: Governo e empresas no caso da Wowsystems; turistas nacionais e estrangeiros na Your Emotion; e mercado da distribuição moderno (supermercados e hipermercados) na Sweets and Sugar.</p> <p>Em relação ao quadro de pessoal das empresas, a diversidade é também muito significativa: 100% de mestrados na Wowsystems; 100% guias-motoristas de turismo na Your Emotion; e 11% de licenciados na Sweets and Sugar, sendo que nesta última $\frac{3}{4}$ dos empregados têm no máximo o 9º ano de escolaridade.</p> <p>Apenas a Sweets and Sugar está localizada fora do Funchal – na Zona Franca do Caniçal – onde aliás já se encontrava desde a fundação em 1994.</p>	

(cont.)

ESTUDO DE CASO	
INOVAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS	
<i>Utilização das ajudas ao investimento</i>	
<p>As duas start-ups beneficiaram do Sistema de incentivos Empreendinov enquanto que a Sweets and Sugar teve acesso ao SI Qualificar+.</p> <p>O conhecimento que tiveram dos SI resultou dos diversos canais clássicos: seminário de divulgação, parceiro de negócios ou atividade profissional com ligação aos incentivos.</p> <p>Em todos os casos, a motivação essencial para candidatura aos incentivos foi garantir o financiamento do projeto, reduzindo as necessidades de crédito bancário ou de capitais próprios.</p> <p>Com vista a completar as necessidades de financiamento do projeto, as três empresas recorreram ao crédito bancário normal, numa altura em que tal era ainda possível. A Your Emotion adquiriu ainda equipamentos em leasing.</p> <p>Em relação ao impacto do sistema de incentivos no investimento realizado, retiram-se as seguintes conclusões:</p> <ul style="list-style-type: none">• as despesas elegíveis previstas nos diplomas legais que instituíram os sistemas estão perfeitamente adequados às necessidades dos projetos, não tendo havido nenhum caso em que estas tenham obrigado a ajustamentos na composição do investimento;• a ausência de incentivos não se teria traduzido na não realização do investimento, nem sequer no seu adiamento; contudo a Wowsystems teria avançado mais devagar na aquisição do equipamento necessário (realização mais progressiva ao longo do tempo) e a Sweets and Sugar teria limitado o investimento à 3ª linha de produção (o investimento de fim de linha, comum às três linhas de produção da fábrica, que também foi incluído no projeto, teria ficado para mais tarde, por falta de capacidade financeira).• a localização dos projetos não apresentou grande elasticidade, ainda que a Wowsystems tivesse ponderado essa situação antes de se decidir pelo concelho do Funchal, caso existisse majoração no Empreendinov; a Your Emotion considera que tal hipótese estaria à partida excluída visto que a opção por realizar obras para o efeito na cave da casa própria pareceu mais racional no longo prazo; a Sweets and Sugar embora considere vantajosa a deslocalização para outra parte da ilha, face aos custos considerados excessivos do aluguer na Zona Franca e à redução progressiva das vantagens fiscais, não pondera verdadeiramente a transferência para outro local por receio das consequências no comportamento dos atuais clientes de uma paragem na produção de cerca de 3 meses. <p>Em relação ao funcionamento dos sistemas de incentivos, a apreciação dos responsáveis dos três projetos é em regra positiva, considerando que há uma clara melhoria de eficiência nos processos (designadamente tempos de decisão e de pagamento) em relação ao período de programação anterior.</p> <p>Contudo, salientam os seguintes aspetos menos favoráveis:</p> <ul style="list-style-type: none">• a excessiva demora na auditoria pós-projeto e no pagamento final do projeto (2 em 3 projetos);• o processo que continua muito pesado de elaboração da candidatura e exigências complementares (1 projeto);• as regras em matéria de pagamentos inicial e intercalares, as quais deveriam ser mais flexíveis e não exigirem garantias em caso de reembolso (1 projeto).	
<i>Resultados e impactes do projeto</i>	
<p>Os três projetos objeto de estudo de caso já se encontram terminados, pelo que já é possível analisar desvios e primeiros resultados.</p> <p>Um aspeto prévio que foi salientado por todos os responsáveis entrevistados tem a ver com o clima económico e financeiro desfavorável que rodeou não só a execução dos projetos mas igualmente a fase atual pós-projeto, em que os mercados de produtos e serviços, sobretudo na Região e no Continente, se encontram em recessão. Tal situação não pode deixar de ter consequências nos resultados do projeto e mesmo no funcionamento das empresas, face às fortes restrições no acesso ao crédito e à queda da procura.</p>	

(cont.)

ESTUDO DE CASO
INOVAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Resultados e impactes do projeto (cont.)

Em relação aos desvios na realização do projeto, a situação foi a seguinte:

- na Wowsystems o projeto atrasou-se face ao calendário inicial em virtude de a decisão de aprovação no sistema de incentivos ter sido tomada mais tarde do que o previsto;
- na Your Emotion houve atrasos nas obras, na aquisição da carrinha e na emissão da licença para operar;
- na Sweets and Sugar, o projeto foi executado de acordo com o calendário previsto.

Em termos de resultados:

- na Wowsystems, o crescimento da empresa desde que completou o projeto (reforço dos quadros de pessoal, novas candidaturas a incentivos) revela que a aposta terá sido ganha, ainda que estes primeiros anos de funcionamento tenham exigido adaptações à mudança, com progressiva deslocação para novos produtos e serviços, diferentes dos inicialmente planeados;
- na Sweets and Sugar, as 1300 toneladas adicionais de caramelos a produzir estão progressivamente a ser atingidas, sendo totalmente exportadas para fora da Região (80% para o Continente; 20% para o estrangeiro), pelo que o plano de negócios do projeto está a ser executado de acordo com o planeado; apenas 2 postos de trabalho foram criados pelo novo projeto, originando um forte reforço da produtividade da mão-de-obra existente e da competitividade da empresa;
- na Your Emotion os resultados estão muito aquém do esperado face à contração do mercado turístico, a uma procura turística de menor poder aquisitivo e a uma maior concorrência desleal do sector informal; a dificuldade em controlar os canais de distribuição (demasiada dependência dos operadores turísticos) está na prática a por em causa a sustentabilidade do projeto e da própria empresa, sendo que os resultados atingidos se situam muito aquém dos esperados. Para já os postos de trabalho têm sido mantidos mas as expectativas são negativas.

Perspetivas futuras

As perspetivas futuras são claramente distintas nos três projetos passados em revista:

- na Sweets and Sugar existe uma expectativa positiva da evolução da produção e das vendas, prevendo-se que a produção duplique e que dentro de 2 a 3 anos metade da produção seja encaminhada para a exportação (sobretudo Angola, Moçambique e Espanha). Neste contexto, a empresa tem várias ideias em carteira relativas à produção de novos produtos diferenciadores, os quais, face ao investimento realizado com o apoio do Qualificar+, implicariam novos investimentos de montante limitado (maquinaria complementar específica de cada produto para integrar a atual cadeia de produção, designadamente de caramelos). Numa perspetiva mais alargada no tempo pretenderia adquirir um robot para automatizar o empilhamento das caixas nos contentores. O acesso aos sistemas de incentivos caso estejam disponíveis e contemplem estes tipos de equipamentos será naturalmente equacionado.
- na Wowsystems as expectativas são também positivas, apostando no crescimento das aplicações *mobile*; soluções mais pesadas (quiosques) poderão também ter mercado, mas apenas nos PALOP e no Brasil. Os dois projetos candidatados ao SI + Conhecimento (um já executado; o outro em apreciação) criam novos produtos base que permitirão a diversificação de produtos e uma maior internacionalização. As linhas de crédito bonificadas são o instrumento privilegiado para a consecução de novos projetos.
- na Your Emotion, as expectativas são nesta fase negativas e não estão previstos novos investimentos; o esforço atual concentrar-se-á em novas formas de distribuição, de abordar o turista diretamente sem por em causa as relações com as agências, bem como na área *corporate* em que os transferes personalizados podem ter o seu lugar.

No que concerne aos sistemas de incentivos futuros, enquanto que a Your Emotion sublinha a importância do SI Funcionamento para melhorar a liquidez da empresa (ainda que o reduzido volume de negócios tenha para já inviabilizado tal solução), as restantes duas empresas realçam a necessidade de instituir regimes de apoio à internacionalização mais favoráveis e flexíveis face às contingências desses processos.

Para além disso, a Sweets and Sugar refere o interesse em beneficiar de regimes de apoio ao transporte de mercadorias entre a Região e o Continente visto que os custos para a importação de matérias-primas e de exportação de rebuçados e caramelos é muito elevado e torna as produções menos competitivas face aos concorrentes do Continente europeu (Portugal e Espanha, principalmente).

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTOS EM FATORES IMATERIAIS DE COMPETITIVIDADE E IMPACTO
NO FUNCIONAMENTO DA EMPRESA

Projetos em análise:

- ↻ “Impacto das tecnologias de produção na qualidade do vinho Madeira”, investimento de 646.539 euros – Madeira Wine Company, S.A.
- ↻ “Remodelação e investimento em eficiência energética”, investimento de 9.302.118 euros – Nóbrega & Hipólito, S.A.
- ↻ “Revitalização do processo produtivo”, investimento de 534.734 euros – SIM, Sociedade Insular de Moagens, S.A.

Caracterização sucinta dos Projetos de investimento face à natureza e estratégia das empresas

Das três empresas em análise, duas inserem-se na produção agroalimentar enquanto que a terceira é do ramo da hotelaria. Correspondem a empresas de dimensão significativa no contexto regional, sendo a SIM a principal produtora de massas alimentares, bolachas e farinha para pão, a Madeira Wine o mais conhecido grupo de produção de vinho Madeira e a Nóbrega & Hipólito o terceiro grupo hoteleiro na Região. As três empresas são detidas ou controladas por famílias madeirenses e têm tradição na Madeira.

O investimento em fatores dinâmicos de competitividade assumiu formas diversas nos três projetos:

- Na SIM, correspondeu a uma nova técnica de relacionamento com os clientes, baseado na formação e experimentação e na fidelização através de novas formas de comercialização. O investimento em fatores dinâmicos de competitividade consistiu:
 - na criação de uma padaria experimental (a exemplo do que já existia em França) onde se pode dar formação aos padeiros e experimentar novos produtos;
 - na melhoria do software para gestão e rastreio da produção na fábrica; e
 - na aquisição de um silo para padaria e de um camião para distribuição de farinha para completar o novo modelo de comercialização, baseado em silos para farinha em cada uma das principais padarias da Região.

O investimento global incluiu ainda substituição de equipamentos (atualização tecnológica).

- Na Madeira Wine, trata-se de um projeto de I&D em co-promoção com a Universidade da Madeira que envolveu os equipamentos, formação e despesas correntes necessários à sua consecução; pretendeu-se com isso conhecer melhor o processo de envelhecimento do vinho Madeira, nas suas diversas castas (período e temperatura ideal para estufagem), por forma a reduzir o tempo de envelhecimento médio e assim obter ganhos de produtividade.
- Na Nóbrega & Hipólito, para além da remodelação total da unidade hoteleira do Caniço, apostou-se no quadro dos FDC na eficiência energética (envolvendo iluminação, recuperação de calor, caldeiras, regas e jardins) para minimizar custos e obter maior rentabilidade.

Nos três casos, os investimentos inserem-se em estratégias de modernização das instalações, de melhoria de qualidade dos serviços e produtos e de um reposicionamento no mercado, face ao acréscimo da concorrência sobretudo exterior à Região.

Enquanto que a SIM tem como principais clientes a indústria de panificação (80 padarias na Madeira) e a distribuição alimentar regional (com uma exportação marginal para os Açores), as duas outras empresas estão no essencial viradas para o mercado internacional: turistas (sobretudo Nóbrega & Hipólito) e mercados externos (sobretudo Madeira Wine).

De referir que a sazonalidade crescente que se verifica no sector turístico madeirense também tem expressão nas classes etárias que são acolhidas nos hotéis: durante o inverno cerca de 98% dos turistas situa-se acima dos 55 anos, enquanto que no verão os visitantes abaixo daquela idade atingem cerca de 50% do total.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTOS EM FATORES IMATERIAIS DE COMPETITIVIDADE E
IMPACTO NO FUNCIONAMENTO DA EMPRESA

Caracterização sucinta dos Projetos de investimento face à natureza e estratégia das empresas (cont.)

Em relação aos quadros de pessoal das empresas, a situação é a seguinte:

- na Madeira Wine, dos 63 empregados apenas 13 são licenciados, tendo os restantes um nível de qualificação inferior ou igual ao 9º ano;
- na SIM, dos 41 empregados, 5 são engenheiros alimentares, 15 têm o 12º ano (alguns com formação específica na Suíça) e os restantes 11 têm nível de qualificação inferior;
- na Nóbrega & Hipólito, dos 89 empregados apenas um é licenciado (a Administradora e Diretora Financeira), sendo que 30 frequentaram cursos da escola hoteleira (incluindo o cozinheiro) e os restantes têm mais baixos níveis de qualificação (ainda que a empresa aposte muito na formação própria no estabelecimento).

Em termos de localização, apenas a Madeira Wine se situa no concelho do Funchal por razões históricas. A empresa tem no entanto consciência que o *lay-out* das instalações bem como a situação no centro da Cidade não responde às necessidades do processo produtivo e de envelhecimento do vinho; existe portanto uma intenção de deslocalização para um terreno (ainda não escolhido) fora do Funchal. Em relação às restantes duas empresas, a unidade hoteleira da Nóbrega & Hipólito situa-se no Caniço e a SIM na Zona Franca do Caniçal.

Em relação ao hotel de 4 estrelas no Caniço, este corresponde a um tipo de clientela que aprecia a calma e repouso longe do centro da cidade, pelo que foi uma aposta acertada que não compete diretamente com os restantes dois hotéis do grupo; há pois mercado para um tipo de hotelaria distinto da tradicional (ligado à natureza, mais rural e proporcionando maior repouso).

No que concerne à SIM, esta empresa já foi objeto de deslocalização quando o porto do Funchal deixou de movimentar granel e todo o transporte passou a ser efetuado via porto do Caniçal. Naturalmente que face a essa situação os silos e unidade produtiva tiveram que ser transferidos para próximo do novo porto para reduzir custos de transporte rodoviário. Contudo, o novo porto aparentemente praticará preços bastante acima do razoável (designadamente 3 vezes acima dos portos do Continente português). A questão da deslocalização, mesmo com condições atuais consideradas desfavoráveis, não se coloca.

Utilização das ajudas ao investimento

Os três projetos correspondem a candidaturas a sistemas de incentivos regionais distintos: a SIM foi apoiada pelo Qualificar+, a Madeira Wine pelo +Conhecimento e a Nóbrega & Hipólito pelo SI Turismo.

O conhecimento que tiveram dos SI resultou dos diversos canais clássicos: seminário de divulgação ou parceiro de negócios (Universidade), também complementado por uma reunião mais personalizada no próprio IDE-RAM.

Em todos os casos, a motivação essencial para candidatura aos incentivos foi garantir o financiamento do projeto, reduzindo as necessidades de crédito bancário ou de capitais próprios. Quanto à necessidade da realização dos projetos candidatados, essa não oferecia dúvidas: tratava-se de um salto essencial para manter (SIM), recolocar (Nóbrega & Hipólito) ou obter fatores distintivos para a empresa no mercado (Madeira Wine).

Com vista a completar o plano financeiro do projeto, a SIM apenas utilizou capitais próprios enquanto que a Nóbrega & Hipólito utilizou a linha de crédito PME Investe III e a Madeira Wine recorreu ao crédito bancário normal.

Em relação ao impacto do sistema de incentivos no investimento realizado, retiram-se as seguintes conclusões:

- as despesas elegíveis previstas nos diplomas legais que instituíram os sistemas são adequados às necessidades dos projetos, não tendo havido nenhum caso em que estas tenham obrigado a ajustamentos na composição do investimento; o caso mais sensível nesta matéria seria o da remodelação da unidade hoteleira mas como existe um teto máximo de incentivo (1.250.000 euros) na prática eventuais restrições de despesas elegíveis não se fizeram sentir no incentivo atribuído.

Dois dos três projetos objeto de estudo de caso já se encontram terminados, pelo que já é possível analisar desvios e primeiros resultados. Em relação ao Madeira Wine, o projeto de I&D prolonga-se até 2014 pelo que ainda é cedo para analisar resultados obtidos.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTOS EM FATORES IMATERIAIS DE COMPETITIVIDADE E
IMPACTO NO FUNCIONAMENTO DA EMPRESA

Resultados e impactes do projeto (cont.)

Um aspeto prévio que foi salientado pelos entrevistados tem a ver com o clima económico e financeiro desfavorável que se vive no País e em particular na Região e que poderá influenciar resultados, ainda que a tipologia dos projetos apoiados não tenha diretamente a ver com o reforço da produção ou das vendas.

Em relação aos desvios na realização do projeto, a situação foi a seguinte:

- na SIM o projeto foi todo realizado como previsto mas com atrasos;
- na Nóbrega & Hipólito, o projeto desenvolveu-se nos prazos previstos (2 meses) e foi totalmente concretizado;
- na Madeira Wine, o projeto de investigação encontra-se cerca de seis meses atrasado (iniciou-se apenas no princípio do corrente ano).

Em termos de resultados:

- na Nóbrega & Hipólito, os resultados em matéria de eficiência energética situam-se acima do previsto (poupança energética superior ao planeado, o que também terá a ver com a própria formação aos funcionários na matéria); também do lado dos clientes os índices de satisfação em relação à unidade hoteleira profundamente remodelada são muito elevados; para além disso foram criados dois postos de trabalho associados ao projeto (massagistas) dado que a remodelação do hotel envolveu também a criação de um spa; igualmente se verificou a contratação de três novos trabalhadores sazonais para a presente época alta;
- na SIM, o projeto permitiu uma diversificação do negócio (novos tipos de farinhas), acréscimo de qualidade (maior rigor de avaliação do produto expedido), mais completa informatização do processo de produção (rastreadabilidade dos produtos) e continuação do processo de aproximação ao cliente e sua fidelização (continuação da construção de silos nas padarias); não se registou qualquer acréscimo de postos de trabalho;
- na Madeira Wine, para já verifica-se apenas a contratação de uma bolsreira investigadora por três anos.

Perspetivas futuras

As perspetivas futuras são claramente distintas nos três projetos passados em revista:

- a Nóbrega & Hipólito pretende replicar o investimento realizado noutra unidade hoteleira do Grupo, em prazo curto; as vantagens em matéria de poupança energética juntamente com as necessidades de modernização do *Four Views Monumental*, deverá conduzir em breve a um projeto com componentes idênticas;
- a Madeira Wine tem como objetivo a prazo a deslocalização das suas instalações no centro do Funchal para o exterior da Cidade, para criar uma adega e processos de produção mais modernos e produtivos;
- a SIM tem a consciência que o pão congelado (e importado) é cada vez mais um concorrente relevante à sua produção e precisa de se internacionalizar para ganhar escala e eventualmente compensar perdas de mercado regionais; pretende assim apostar na investigação por forma a diversificar os produtos da empresa e detetar nichos de mercado prometedores, contando designadamente para isso com a sua parceria estratégica com um Grupo francês.

Neste contexto, as três empresas vêm com bons olhos a manutenção dos atuais sistemas de incentivos no futuro, visto que em geral respondem às suas necessidades.

As sugestões para o futuro nesta matéria, seriam as seguintes:

- a SIM considera que a discriminação negativa de que beneficia a Zona Franca em matéria de SI Funcionamento não se justifica – “o sistema é mau mas se existe devia ser para todos”; a Nóbrega & Hipólito, por seu turno, considera muito vantajoso este SI e tem beneficiado dele para melhoria da sua condição financeira;
- tanto a Madeira Wine como a Nóbrega & Hipólito esperam contar com as linhas de crédito bonificadas para efetuar investimentos no futuro.

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTO EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO COMO NOVAS FORMAS DE CHEGAR
AO MERCADO OU A NOVOS MERCADOS

Projetos em análise:

- ↻ “Intermediação através da internet no aluguer de curta duração de apartamentos”, investimento de 26.143 euros – An Island Apart, Lda
- ↻ “Tecnologias de informação – Emproj. SATEC”, investimento de 1.996.100 euros – Jorge Sá, S.A.
- ↻ “Desenvolvimento e implementação de um sistema integrado de gestão colaborativa”, investimento de 190.034 euros – MCComputadores, S.A.

Apenas no caso desta última empresa não foi possível realizar uma entrevista presencial, pelo que a informação obtida resulta do preenchimento pela empresa do Guião dos estudos de caso.

Caracterização sucinta dos Projetos de investimento face à natureza e estratégia das empresas

As três empresas estudadas pertencem a sectores de atividade bem distintos: a MCComputadores situa-se na área da informática (comercialização de produtos e prestação de serviços na área das tecnologias de informação e comunicação), a Jorge Sá no ramo alimentar (lojas de retalho alimentar para todos os segmentos de clientes) e An Island Apart no aluguer de apartamentos para fins turísticos (aluguer periódico e gestão de apartamentos de particulares a turistas). As três empresas são detidas por capitais madeirenses e consideram que um dos seus pontos forte é o conhecimento e a proximidade ao mercado madeirense.

Apenas no caso da An Island Apart o projeto corresponde à criação de uma nova empresa; nos restantes dois casos trata-se de empresas bem ancoradas no tecido económico da Região.

Os projetos de investimento em tecnologias de informação traduziram-se no seguinte:

- na MCComputadores o projeto atuou essencialmente na área da inovação com o objetivo de melhorar processos de trabalho e diversificar a oferta da empresa através de um sistema de gestão colaborativo: a estrutura da MCC, em que aplicações de CRM, ERP e outras *Office Applications*, produziam informação dispersa, deu lugar a um sistema único que veio facilitar o tratamento, recolha e análise da informação. Adicionalmente, passaram a disponibilizar um conjunto de serviços on-line, tanto para acesso dos clientes e parceiros, como dos colaboradores em serviço externo ou em trabalho remoto. Estes serviços foram o passo inicial para um circuito de comunicação/informação sem papel, fator chave no projeto.
- na Jorge Sá tratou-se de um projeto de informatização do sistema de informação transversal à empresa, a exemplo do que já acontece há anos com as principais cadeias de supermercados concorrentes: contabilidade, logística comercial, pessoal, etc. O novo sistema trata de forma integrada a gestão de todas as lojas do grupo e envolveu aquisição de software SAP e hardware, terminais móveis e fixos nos escritórios.
- na An Island Apart trata-se da criação de um website para reservas e pagamento de aluguer de apartamentos de particulares disponíveis para fins turísticos (atualmente 15, dos quais 6 no Porto Santo). Para além do software, prevê também uma verba significativa para promoção nas redes sociais e no Google.

Nos dois primeiros casos, o projeto tem essencialmente uma vertente interna, visando acréscimos de produtividade e uma organização mais eficiente do trabalho, naturalmente também com reflexos sobre o serviço ao cliente; no caso da An Island Apart o projeto de TIC está claramente virado para o exterior, permitindo o acesso no mundo inteiro via internet aos apartamentos disponíveis para aluguer turístico.

Tanto a MCComputadores como a Jorge Sá estão concentradas no mercado regional, onde se encontram bem implantados e consideram ter vantagens comparativas; as vendas fora do território regional ou não existem ou são residuais (vendas para a unidade hoteleira do Grupo Jorge Sá nos Açores). No caso da An Island Apart o parque imobiliário é também apenas regional mas a clientela potencial é global.

Os clientes da Jorge Sá e da An Island Apart são sobretudo particulares enquanto que o mercado da MCComputadores se concentra sobretudo nos segmentos das instituições públicas e autarquias e das pequenas e médias empresas.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTO EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO COMO NOVAS FORMAS DE CHEGAR
AO MERCADO OU A NOVOS MERCADOS

Caracterização sucinta dos Projetos de investimento face à natureza e estratégia das empresas (cont.)

Em relação aos quadros de pessoal das empresas, a situação é a seguinte:

- na MCOMPUTADORES, dos 35 empregados, 9 têm formação superior completa e 25 têm o 12º ano e formação técnica pós-secundária;
- -a Jorge Sá, dos 942 colaboradores, 232 têm o 1º ciclo de escolaridade, 264 o 2º ciclo, 247 o 3º ciclo, 182 estudos secundários (12º ano) e 17 são licenciados;
- na An Island Apart, apenas os 3 atuais sócios estão a colaborar na empresa, a tempo parcial, sendo que dois são licenciados e o terceiro tem o 12º ano de escolaridade.

Em termos de localização, as três empresas localizam-se no concelho do Funchal, ainda que o investimento da Jorge Sá acabe por ter componentes repartidas por todas as lojas da Região (apenas nos concelhos de S. Vicente e Porto Moniz não existem lojas do Grupo).

Em nenhum caso foram consideradas localizações alternativas, fora do Funchal: no caso das empresas estabelecidas, tal opção não se coloca aquando da informatização de empresa existente e no caso da An Island Apart a sede foi estabelecida na morada de um dos sócios, no Funchal.

Utilização das ajudas ao investimento

Os três projetos correspondem a candidaturas a sistemas de incentivos regionais distintos: a Jorge Sá foi apoiada pelo Qualificar+, a An Island Apart pelo Empreendinov e a MCOMPUTADORES pelo SIRE – Projetos Especiais.

O conhecimento que tiveram dos SI resultou dos diversos canais clássicos mas foi em todos os casos complementado por uma reunião mais personalizada no próprio IDE-RAM para definir o SI mais adequado ao futuro projeto. No caso da An Island Part foi essa reunião que conduziu à candidatura ao Empreendinov em vez do SI Turismo, ideia inicial dos promotores.

Em todos os casos, a motivação essencial para candidatura aos incentivos foi garantir o financiamento do projeto, reduzindo as necessidades de crédito bancário ou de capitais próprios. Quanto à necessidade da realização dos projetos candidatados, essa não oferecia dúvidas: tratava-se de investimentos que trazem grandes vantagens competitivas às duas empresas existentes ou que estão na génese mesmo da constituição da An Island Apart.

Com vista a completar o plano financeiro do projeto, as três empresas recorreram a crédito bancário e mobilizaram capitais próprios; apenas no caso da An Island Apart foram assinaladas dificuldades no acesso ao crédito e em particular à garantia bancária condicionante do recebimento do 1º adiantamento do incentivo (6 meses de negociação, envolvendo a intervenção da Lisgarante)

Em relação ao impacto do sistema de incentivos no investimento realizado, retiram-se as seguintes conclusões:

- as despesas elegíveis previstas nos diplomas legais que instituíram os sistemas são adequados às necessidades dos projetos, não tendo havido nenhum caso em que estas tenham obrigado a ajustamentos na composição do investimento; contudo a inelegibilidade de software adquirido anteriormente à candidatura e indispensável para a sua elaboração foi considerada pouco razoável (Jorge Sá) enquanto que na An Island Apart a questão da elegibilidade temporal foi também suscitada para algumas despesas.
- a ausência de incentivos teria tido consequência na realização dos projetos, com exceção do MCOMPUTADORES em que o projeto seria desenvolvido nos mesmos termos e com o mesmo calendário visto ser considerado essencial para assegurar a competitividade da empresa; nos restantes dois casos os projetos seriam implementados mas de forma menos ambiciosa (menos arrojado em termos técnicos na Jorge Sá; menor orçamento para promoção na An Island Apart).
- a localização dos projetos não apresentou grande elasticidade visto que, em duas empresas, trata-se de empresas já instaladas na Região há muitos anos e em que os projetos candidatados representavam apenas soluções de informatização mais eficientes. Apenas no caso da An Island Apart a existência de majorações nesse âmbito poderia ter levado a equacionar a instalação da sede em concelho limítrofe do Funchal.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTO EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO COMO NOVAS FORMAS DE CHEGAR
AO MERCADO OU A NOVOS MERCADOS

Utilização das ajudas ao investimento (cont.)

Em relação ao funcionamento dos sistemas de incentivos, a apreciação dos responsáveis dos três projetos é positiva, embora tenham sido avançados os seguintes elementos de possível melhoria:

- a An Island Apart considera que o projeto deveria ser acompanhado sempre pelo mesmo técnico no IDE desde a fase de instrução da candidatura até à dos pagamentos;
- a Jorge Sá considera que os critérios financeiros de análise das candidaturas são pouco adequados a uma situação de recessão económica e quebra de vendas, como é o caso da atual; a lógica de crescimento em virtude do investimento como base dos cálculos não é realista.

Para além disso, tanto a Jorge Sá como a MCComputadores consideram que os incentivos aprovados deveriam ter sido mais elevados (taxa e/ou limite máximo mais elevados).

Resultados e impactes do projeto

Apenas um dos três projetos objeto de estudo de caso (MCComputadores) já se encontra totalmente terminado. Em relação ao projeto da Jorge Sá faltam apenas afinamentos finais nos relatórios produzidos pelo sistema, enquanto que na An Island Apart o website já está pronto mas ainda não está no ar porque o pagamento do incentivo ainda não foi efetuado pelo IDE-RAM e, por conseguinte, não foi possível ainda pagar ao respetivo fornecedor.

Um aspeto prévio que foi salientado pelos entrevistados tem a ver com o clima económico e financeiro desfavorável que se vive no País e em particular na Região e que poderá influenciar resultados. Isto é verdade embora a tipologia dos projetos apoiados não tenha diretamente a ver com o reforço da produção ou das vendas, exceto no caso do aluguer dos apartamentos para fins turísticos onde a quebra da procura turística na Região e a crescente quebra de preços nos hotéis pode criar dificuldades.

Em relação aos desvios na realização do projeto, a situação foi a seguinte:

- na MCComputadores o projeto foi todo realizado como planeado dentro dos prazos previstos;
- na Jorge Sá, o projeto tem um atraso de 6 a 8 meses mas deverá realizar todas as suas componentes, apenas com alterações no software em virtude de modificações na legislação nacional;
- na An Island Apart, o prazo de realização já foi prorrogado duas vezes, por seis meses cada, mas deverá ser completado como inicialmente planeado.

Em termos de resultados, apenas no caso da Jorge Sá e sobretudo da MCComputadores se podem já referir alguns:

- na MCComputadores, o resultado do investimento foi dotar a empresa de uma infraestrutura assente em plataformas digitais que veio simplificar processos e procedimentos de trabalho, reduziu a utilização do papel e veio permitir aos colaboradores da MCC diminuir tempos de resposta no acesso à informação, facilitando a execução das suas tarefas e a tomada de decisão e tornando-se um canal privilegiado de contacto da MCC com clientes e parceiros de negócio. Houve criação líquida de 1 posto de trabalho mas nesta área o mais importante terá sido a transferência de novo know-how tecnológico para o conjunto dos colaboradores.
- na Jorge Sá, o projeto já deu origem à criação líquida de um posto de trabalho (1 engenheiro informático para lidar com o hardware); os 10 operadores de dados afetos ao projeto na fase de arranque não puderam ser conservados como seria desejável, por razões económicas, pelo que o saldo do projeto nesta vertente deverá apenas consistir num novo posto de trabalho.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
INVESTIMENTO EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO COMO NOVAS FORMAS DE CHEGAR
AO MERCADO OU A NOVOS MERCADOS

Perspetivas futuras

As perspetivas futuras são, apesar da crise, relativamente otimistas nas três empresas envolvidas nos estudos de caso:

- a MComputadores acredita que a Madeira tem forte potencial para se tornar num *hub* tecnológico e, nesse sentido, pretende consolidar a sua posição de líder no mercado regional, apesar de prever num futuro próximo uma redução do volume de negócios. Complementarmente às áreas tradicionais, os domínios chave de atuação serão a aposta na virtualização, mobilidade, comunicações unificadas e segurança, para além de um novo produto (no âmbito da segurança) que estão a desenvolver, em parceria com o INOV, e que poderá ser o fator chave para a internacionalização da empresa. Vão também continuar a investir fortemente na área da formação, promoção/divulgação e no desenvolvimento do produto acima referido.
- a Jorge Sá acredita também que esta fase menos boa que se avizinha será ultrapassada mas aposta para já na redução de custos e aumento de margens através da EDI e do cartão de fidelização para os clientes (ainda não existe mas é o próximo investimento em carteira, aliás proporcionado pelo atual projeto)
- a An Island Apart considera que apesar de tudo o mercado externo está mais saudável do que o madeirense e que os visitantes estrangeiros continuarão a escolher a Madeira como destino turístico; nesse sentido têm ambições para o crescimento da empresa, envolvendo tanto a contratação de uma pessoa a tempo inteiro como a compra de uma viatura que possa encarregar-se dos transferes de clientes de e para o aeroporto (os acordos já firmados com táxis e Europcar não parecem abarcar todas as necessidades).

Neste contexto, as três empresas vêm com bons olhos a manutenção dos atuais sistemas de incentivos no futuro, visto que em geral respondem às suas necessidades. As três empresas indicaram a intenção de se candidatar aos sistemas de incentivos futuros para realizar os investimentos em perspetiva.

ESTUDO DE CASO
ENGENHARIA FINANCEIRA

Projetos em análise:

- ✚ Paula & Paulino, Lda, Empréstimo de 50.000 euros, Linha de Crédito Micro e Pequenas
- ✚ Branco Sedutor – Lavandaria Unipessoal, Lda, Empréstimo de 53.765 euros Linha de Crédito Recuperação Empresarial da Madeira
- ✚ Irmãos Machado – Centro Ortopédico do Funchal, Lda, Empréstimo de 100.000 euros Linha de Crédito PME Madeira

Caracterização sucinta dos Projetos de investimento face à natureza e estratégia das empresas

As três empresas estudadas pertencem a sectores de atividade bem distintos: a Paula & Paulino na área da contabilidade, consultoria e formação, a Branco Sedutor na lavagem de tecidos (incluindo lavagem a seco) e a Irmãos Machado no comércio de dispositivos médicos e equipamentos geriátricos.

As três empresas já existiam e laboravam anteriormente ao acesso à linha de crédito. A Irmãos Machado foi criada em 1974, a Paula & Paulino em 1993 e a Branco Sedutor em 2008. As três empresas são detidas por sócios madeirenses.

Os projetos de investimento apoiados pelas linhas de crédito bonificadas foram os seguintes:

- na Paula & Paulino, adaptação do edifício da sede, adquirido em regime de leasing; tanto o rés-do-chão como a cave foram adaptadas para escritórios, sala de formação e arquivo histórico (instalações para aluguer) envolvendo obras de remodelação, pintura e mobiliário;
- na Irmãos Machado, uma das duas lojas foi remodelada e o sistema informático atualizado; o restante (30.000 euros) foi destinado a reforço de tesouraria;
- na Branco Sedutor, o crédito serviu fundamentalmente para recuperar o espaço, a roupa estragada e a maquinaria danificada, na sequência das cheias de Fevereiro de 2010; aproveitou a ocasião e os meios financeiros para também adquirir uma nova máquina mais sofisticada para serviço de lavandaria.

Em todos os casos, trata-se de projetos que não representam saltos significativos na forma de atuar das empresas nem nos produtos e serviços prestados; apenas no caso da Paula & Paulino há de facto um alargamento do espaço para permitir diversificar os produtos oferecidos (arquivo, formação). Os projetos poderiam genericamente ser considerados de modernização das instalações, associado a alguma atualização ou reforço de equipamentos.

As três empresas têm a sua atividade totalmente concentrada no mercado regional. Os clientes da Paula & Paulino são sobretudo empresas, os da Irmãos Machado são particulares e organismos do sector da saúde e solidariedade social, tanto públicos como do sector social, e os da Branco Sedutor são particulares e unidades hoteleiras.

Em relação aos quadros de pessoal das empresas, a situação é a seguinte:

- na Branco Sedutor, os 6 colaboradores têm qualificações iguais ou abaixo do 9º ano de escolaridade;
- na Irmãos Machado, dos 27 funcionários, 10 têm nível de licenciatura, 9 têm o 12º ano e os restantes 8 concluíram o 9º ano de escolaridade;
- na Paula & Paulino, dos 23 funcionários, 4 têm diploma universitário e todos os restantes têm cursos profissionais (12º ano + 1 ano de especialização); de notar que a empresa mantém 4 estagiários em permanência, pelo que apenas 19 colaboradores estão no quadro.

Em termos de localização, as três empresas situam-se no concelho do Funchal. Quando confrontadas com a possibilidade de deslocalização, todas consideraram isso uma não opção, face aos clientes fidelizados que têm; interessantemente, a Paula & Paulino considera que para vários dos seus clientes fora do Funchal a vinda regular à capital da Região poderá ser mesmo um fator competitivo em relação a outras empresas mais próximas da porta.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
ENGENHARIA FINANCEIRA

Utilização das ajudas ao investimento

Os três projetos beneficiaram de linhas de crédito distintas: a Paula & Paulino recorreu à Linha de Crédito para Micro e Pequenas Empresas, a Irmãos Machado à Linha de Crédito PME Madeira e a Branco Sedutor à Linha de Crédito Recuperação da Madeira. As motivações para recurso às linhas de crédito bonificadas prenderam-se com necessidades de financiamento para desenvolver a atividade da empresa, nesta se incluindo a modernização das instalações e equipamentos, bem como o fundo de maneio.

O conhecimento que tiveram das linhas de crédito chegou através do Diário da República (Paula & Paulino), do contabilista (Branco Sedutor) e de seminários de divulgação (Irmãos Machado).

Em relação aos sistemas de incentivos, a Irmãos Machado salienta como vantagens a rapidez da decisão e o facto de o crédito não ser taxado em sede de IRC, enquanto que a Paula & Paulino salienta que provavelmente terá feito um erro de análise na opção que fez visto que atualmente os reembolsos mais os juros estão-se a tornar um peso muito considerável nas finanças da empresa. No que respeita à Branco Sedutor essa questão não se colocou visto que a linha de crédito foi criada exatamente para responder aos prejuízos das cheias e naturalmente recorreu a ela.

As condições obtidas na mobilização na linha de crédito foram as seguintes:

- a Branco Sedutor paga um juro de 1% num empréstimo a 4 anos, com 2 anos de carência, começando a reembolsá-lo apenas em Junho do corrente ano;
- a Irmãos Machado beneficia de uma taxa líquida de 1,3% num empréstimo a 4,5 anos, com seis meses de carência;
- a Paula & Paulino responde por um empréstimo a 3 anos, com um spread de 2,1880% e uma TAE de 4,0590%.

Verificam-se pois situações muito díspares nas condições de crédito (designadamente entre a Irmãos Machado e a Paula & Paulino), as quais não puderam ser confrontadas com as instituições de crédito para melhor compreensão das razões que as justificarão.

As três empresas afirmaram que teriam realizado o projeto mesmo na ausência das linhas de crédito bonificadas, nas mesmas condições e calendário de execução. Apenas a Paula & Paulino referiu que sem o acesso à linha de crédito estaria agora numa situação financeira inoportável, provavelmente sem capacidade de reembolso do principal e juros.

A apreciação do funcionamento das linhas de crédito pelos beneficiários foi a seguinte:

- a Paula & Paulino considera que correu tudo bem, com resposta rápida por parte da entidade bancária (tem no entanto clientes que lhe indicam problemas no relacionamento com bancos e Lisgarante); preferiria, contudo, que os reembolsos fossem mensais em vez de trimestrais para gerir melhor a tesouraria da empresa;
- a Irmãos Machado tem opinião semelhante, salientando o desafogo financeiro que este instrumento lhe deu;
- a Branco Sedutor está muito satisfeita com a linha de crédito.

Resultados e impactes do projeto

Os três projetos já se encontram implementados pelo que já é possível retirar conclusões quanto a resultados:

- a Paula & Paulino multiplicou as suas fontes de receita pela diversificação dos serviços oferecidos: cursos de formação, aluguer de gabinetes para executivos à hora, aluguer de espaço para arquivo histórico e mesmo aluguer de espaço-montra para promoção de produtos ou serviços de clientes;
- a Irmãos Machado aumentou o número de vendas e volume de negócios na loja intervencionada, contribuindo para a consolidação da empresa no mercado regional;
- a Branco Sedutor recuperou plenamente o espaço danificado e recuperou as máquinas que tinham ficado submersas por água e lama, aproveitando para desenvolver a sua capacidade produtiva com a aquisição de mais uma máquina mais eficiente e moderna, para responder a uma procura na altura crescente.

Em todos os casos se considerou que os resultados corresponderam ao esperado.

(cont.)

ESTUDO DE CASO
ENGENHARIA FINANCEIRA

Perspetivas futuras

As perspetivas futuras estão muito ligadas ao próprio evoluir da situação económica e financeira do País e da Região em particular:

- a Branco Sedutor está pouco otimista quanto ao futuro mas é resiliente e procura encontrar formas de reduzir custos, mantendo a produção a preços competitivos; os novos contratos de lavagem de roupa dos hotéis no próprio local vão nesse sentido;
- a Irmãos Machado vai continuar a apostar na qualidade e inovação dos serviços prestados, complementares da venda de dispositivos e equipamentos, através da participação nas mais importantes feiras europeias na matéria para se manter atualizada; é esta a forma de preservar a liderança no mercado regional. Complementarmente está a envidar esforços conducentes à internacionalização para Cabo Verde e à exportação para o Continente português;
- a Paula & Paulino tem planos para reforçar os seus fatores competitivos em relação aos concorrentes, designadamente através da elaboração de um novo software de faturação/contabilidade diretamente interligado com os clientes e que lhe permitirá fortes ganhos de produtividade criando capacidade para aceitar novos clientes e baixar preços; para além disso, a plena rentabilização do seu espaço comercial (designadamente o arquivo e salas) mantem-se como um objetivo primordial capaz de gerar receitas adicionais.

Tanto a Paula & Paulino como a Irmãos Machado contam com os sistemas de incentivos do futuro para apoiar as suas estratégias de desenvolvimento. Em particular a Irmãos Machado gostaria de contar com um sistema de incentivos mais adequado à expansão da empresa para fora do Arquipélago.

Anexo 3 – Inquérito às Entidades Apoiadas pelos Instrumentos de Engenharia Financeira

Guião de Inquérito

Inquérito às Entidades apoiadas pelos Instrumentos de Engenharia Financeira			
Caracterização do Beneficiário			
1. Nome da Entidade:			
2. Sector de Atividade (CAE rev.3, com 5 dígitos):			
3. Ano de fundação da empresa:			
4. Localização da empresa (concelho):			
- Sede			
- Outros estabelecimentos			
5. Dimensão da empresa (assinale apenas uma alínea):			
- Micro empresa (1 a 9 trabalhadores) <input type="checkbox"/>			
- Pequena empresa (10 a 49 trabalhadores) <input type="checkbox"/>			
- Média empresa (50 a 249 trabalhadores) <input type="checkbox"/>			
- Grande empresa (mais de 249 trabalhadores) <input type="checkbox"/>			
6. De entre os níveis territoriais abaixo referidos, indique para os quais faz vendas regulares, esporádicas ou nenhuma: * Entenda-se por vendas esporádicas as que correspondem a menos de 12 atos de vendas anuais ou a menos de 10% do valor total das vendas.			
	Nenhumas	Esporádicas*	Regulares
O(s) concelho(s) onde está estabelecido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O resto da Região Autónoma da Madeira	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O resto de Portugal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Para outros países da União Europeia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Para países fora da União Europeia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Caso tenha respondido "O resto de Portugal" e/ou "Para países fora da União Europeia", especifique.			
8. Indique o montante global aproximado do investimento realizado na empresa nos últimos 3 anos (em Euros):			
9. Indique o número total de trabalhadores em 31 de Dezembro de 2011:			
10. Qual a tendência de evolução passada e prevista no número de trabalhadores?			
	Aumento	Manutenção	Diminuição
Tendência passada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Previsão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Qual a tendência de evolução passada e prevista no volume de negócios?			
	Aumento	Manutenção	Diminuição
Tendência passada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Previsão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12. Quais são, na sua opinião, os pontos fortes e fracos da empresa: (pode assinalar mais do que uma alínea)

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Instalações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Equipamentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Recursos humanos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tecnologia e inovação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estrutura financeira e de financiamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestão e/ou organização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outros. Especifique. _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Acesso à Linha de Crédito

13. Como teve conhecimento da existência da Linha de Crédito? (assinale apenas uma alínea)

- Estrutura associativa
- Consultores
- Sessões públicas de divulgação
- Navegação na internet
- Comunicação social, exceto publicidade
- Outra. Especifique. _____

14. Quais as linhas de crédito de que foi beneficiário?

- Linha de Crédito PME Madeira
- Linha de Crédito Bonificado para Micro e Pequenas Empresas
- Linha de Crédito de Apoio à Recuperação Empresarial da Madeira

15. Qual a sua apreciação das Linhas de crédito relativamente aos aspetos seguintes?

	Linha de Crédito PME Madeira	Linha de Crédito Bonificado para Micro e Pequenas Empresas	Linha de Crédito de Apoio à Recuperação Empresarial da Madeira
a) Objetivos da linha de crédito	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
b) Beneficiários	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
c) Taxa de juro aplicadas	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
d) Incentivos públicos	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
e) Montantes máximos permitidos por operação	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
f) Prazos de amortização	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
g) Condições de amortização	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
h) Tipologia de operações elegíveis	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
i) Processo de candidatura	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa
j) Tempo de decisão	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Má; <input type="checkbox"/> Insatisfatória; <input type="checkbox"/> Satisfatória; <input type="checkbox"/> Boa

16. Qual o grau de satisfação global relativamente a esta Linha de Crédito tendo em conta as suas necessidades e expectativas?

Muito fraco <input type="checkbox"/> 1	Fraco <input type="checkbox"/> 2	Médio <input type="checkbox"/> 3	Elevado <input type="checkbox"/> 4	Muito elevado <input type="checkbox"/> 5
--	----------------------------------	----------------------------------	------------------------------------	--

17. Identifique os principais problemas que teve na obtenção e crédito junto do bancos (p.e, garantias reais,...):

18. Em termos de futuro, que sugestões faria no sentido de melhoria dos Instrumentos de Engenharia Financeira?

19. Indicado a tipologia de investimento associado à operação de que foi alvo de apoio no âmbito das Linhas de Crédito (pode assinalar mais do que uma alínea)

- Fundo de Maneio
- Construções
- Equipamentos
- Outro Investimento corpóreo
- I&D
- Investimento incorpóreo

Caso a sua resposta seja "Outro Investimento corpóreo" e/ou "Investimento incorpóreo", especifique.

20. O apoio recebido está relacionado com a implementação de projeto de investimento?

- Sim Especifique. _____
- Não

21. Avançaria com o Investimento caso não tivesse qualquer tipo de apoio? (assinale apenas uma alínea)

- Sim, nos mesmos moldes
- Sim, com menor dimensão da operação
- Sim, com maior tempo de execução
- Sim, noutros moldes. Especifique. _____
- Não

22. Em paralelo com a candidatura à Linha de Crédito apresentou alguma candidatura aos sistemas de incentivos?

- Não
- Sim, ao Sistema de Incentivos ao Funcionamento
- Sim, ao Sistema de Incentivos Empreendinov
- Sim, ao Sistema de Incentivos SIRE
- Sim, ao Sistema de Incentivos Qualificar +
- Sim, ao Sistema de Incentivos + Conhecimento)
- Sim, ao Sistema de Incentivos do Turismo

23. Se respondeu sim, o projeto foi aprovado?

- Sim
- Não

24. Como avalia o contributo potencial dos apoios concedidos pela Linha de Crédito para os seguintes resultados: (responda a todas as alíneas)

	Nulo	Reduzido	Relevante	Muito relevante
Reforço de tesouraria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produção de novos produtos/serviços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Introdução de novas tecnologias/processos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria da qualidade dos produtos/serviços já existentes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria do processo produtivo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento da capacidade de produção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expansão das instalações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria da qualidade das instalações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria da capacidade técnica e de gestão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mudança de localização das instalações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria da eficiência energética	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Monitorização e/ou redução de impactes ambientais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria da imagem da empresa no mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento do grau de satisfação dos clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento do volume de vendas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria dos preços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redução dos custos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conquista de novos mercados a nível regional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conquista de novos mercados a nível nacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conquista de novos mercados a nível internacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria dos níveis de qualificação do pessoal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Criação de novos postos de trabalho	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manutenção de postos de trabalho	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Promoção da investigação & desenvolvimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperação empresarial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperação com outras entidades	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Implementação de sistemas de qualidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redução/melhoria de impactes ambientais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria das condições de segurança, higiene e saúde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aposta no marketing, na comercialização e distribuição	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento da competitividade da empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento da rentabilidade da empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aumento da produtividade da empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra situação. Qual? _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Perspetivas de Evolução Futura

25. Tendo em conta as principais necessidades e carências de financiamento que sente, avalie a sua distribuição pelas seguintes rubricas de investimento: (responda a todas as alíneas)

	Nenhuma	Reduzida	Média	Elevada
Fundo de Maneio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construções	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Equipamentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outro Investimento corpóreo. Especifique. _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I&D	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investimento incorpóreo. Especifique. _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

26. Que estratégia(s) tenciona implementar no futuro? (pode assinalar mais do que uma alínea)

- Nenhuma alteração significativa
- Alteração da estrutura organizativa
- Diversificação de produtos
- Investimento noutras áreas de negócio
- Intensificação da especialização
- Venda para novos mercados Mercado Nacional
- Venda para novos mercados Mercado Internacional
- Alteração do(s) produto(s)
- Conceção de novos produtos
- Alteração do processo de fabrico
- Melhoria dos níveis de qualificação dos recursos humanos
- Reforço da estrutura de pessoal
- Outras. Especifique. _____

27. Como tenciona financiar essa(s) estratégia(s)? (pode assinalar mais do que uma alínea)

- Autofinanciamento
- Financiamento bancário
- Sistemas de Incentivos
- Capital de risco
- Outras formas de financiamento. Especifique. _____

Observações

28. Se quiser escreva aqui sobre algum assunto não tratado no Questionário e que ache importante para este trabalho.

Muito obrigado/a pela sua colaboração.

▼ □

Apuramentos do Inquérito

A. Caracterização do Beneficiário

1. CAE

CAE (2 dígitos)	Designação da Divisão	N
8	Outras indústrias extrativas	2
10	Indústrias alimentares	3
13	Fabricação de têxteis	1
15	Indústria do couro e dos produtos do couro	1
25	Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos	1
28	Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	1
38	Recolha, tratamento e eliminação de resíduos; valorização de materiais	1
41	Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios); construção de edifícios	2
43	Actividades especializadas de construção	3
45	Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	2
46	Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	12
47	Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	18
49	Transportes terrestres e transportes por oleodutos ou gasodutos	1
51	Transportes aéreos	1
55	Alojamento	3
56	Restauração e similares	8
68	Actividades imobiliárias	2
69	Actividades jurídicas e de contabilidade	5
74	Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	2
95	Reparação de computadores e de bens de uso pessoal e doméstico	1
Total	-	70

2. Ano de fundação da empresa

Escalões	N
<1980	11
1980-1989	12
1990-1999	18
2000-2009	17
Total	58

3. Localização da sede da empresa (concelho)

Concelho	N
Câmara de Lobos	4
Canico	1
Funchal	53
Machico	2
Ponta do Sol	3
Ribeira Brava	2
Santa Cruz	4
São Vicente	1
Total	70

4. Dimensão da empresa:

	N	%
Micro empresa (1 a 9 trabalhadores)	34	48,6
Pequena empresa (10 a 49 trabalhadores)	32	45,7
Média empresa (50 a 249 trabalhadores)	4	5,7
Total	70	100,0

5. De entre os níveis territoriais abaixo referidos, indique para os quais faz vendas regulares, esporádicas ou nenhuma: (responda a todas as alíneas)

	Nenhumas		Esporádicas*		Regulares		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
O(s) concelho(s) onde está estabelecido	2	3,3	2	3,3	57	93,4	61	100,0
Conjunto de concelhos limítrofes	9	15,5	13	22,4	36	62,1	58	100,0
O resto da Região Autónoma da Madeira	10	16,4	15	24,6	36	59,0	61	100,0
O resto de Portugal	35	62,5	18	32,1	3	5,4	56	100,0
Para outros países da União Europeia	43	79,6	7	13,0	4	7,4	54	100,0
Para países fora da União Europeia	41	78,8	11	21,2	0	0,0	52	100,0

* Entenda-se por vendas esporádicas as que correspondem a menos de 12 atos de vendas anuais ou a menos de 10% do valor total das vendas.

Caso tenha respondido "O resto de Portugal" e/ou "Para países fora da União Europeia", especifique.

	N
LISBOA	3
Portugal Continental e R.A.A.	3
Inglaterra	1
Algarve	1
Lisboa e Cabo Verde	1
R.A.A.	1
Portugal Continental	3
Cabo Verde	1

6. Indique o montante global aproximado do investimento realizado na empresa nos últimos 3 anos:

Escalões	N	%
<24999	6	17,1
25000 a 49999	5	14,3
50000 a 74999	2	5,7
75000 a 99999	4	11,4
100000 a 124000	3	8,6
125000 a 149000	2	5,7
150000 a 199999	2	5,7
200000 a 300000	7	20,0
> a 1000000	4	11,4
Total	35	100,0

7. Indique o número total de trabalhadores em 31 de Dezembro de 2011:

Dimensão da empresa	N	%
Micro empresa (<9 trabalhadores)	28	45,9
Pequena empresa (10-49 trabalhadores)	29	47,5
Média empresa (50-249 trabalhadores)	4	6,6
Total	61	100,0

8. Qual a tendência de evolução passada e prevista no número de trabalhadores?

	Aumento		Manutenção		Diminuição		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Tendência passada	10	15,9	49	77,8	4	6,3	63	100,0
Previsão	5	8,1	37	59,7	20	32,3	62	100,0

9. Qual a tendência de evolução passada e prevista no volume de negócios?

	Aumento		Manutenção		Diminuição		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Tendência passada	23	35,4	29	44,6	13	20,0	65	100,0
Previsão	12	18,5	22	33,8	31	47,7	65	100,0

10. Quais são, na sua opinião, os pontos fortes e fracos da empresa: (pode assinalar mais do que uma alínea)

	Pontos fortes	Pontos fracos	N
Instalações	54	6	60
Equipamentos	49	11	60
Recursos humanos	57	4	61
Tecnologia e inovação	39	15	54
Estrutura financeira e de financiamento	30	26	56
Gestão e/ou organização	52	5	57
Outros*	1	6	7

B. ACESSO À LINHA DE CRÉDITO

11. Como teve conhecimento da existência da Linha de Crédito? (assinale apenas uma alínea)

	N	%
Estrutura associativa	10	15,4
Consultores	25	38,5
Sessões públicas de divulgação	5	7,7
Navegação na internet	5	7,7
Comunicação social, exceto publicidade	12	18,5
Entidade Bancária	6	9,2
Empresa de contabilidade	2	3,1
Outra situação*	2	3,1
Total	65	100,0

* Amigos, Clientes.

12. Quais as linhas de crédito de que foi beneficiário?

	N	% (n=70)	% (n=78)
Linha de Crédito PME Madeira	38	54,3	49,4
Linha de Crédito Bonificado para Micro e Pequenas Empresas	21	30,0	27,3
Linha de Crédito de Apoio à Recuperação Empresarial da Madeira	19	27,1	24,7

13. Qual a sua apreciação das Linhas de crédito relativamente aos aspetos seguintes?

	1-Má		2-Insatisfatória		3-Satisfatória		4-Boa		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Linha de Crédito PME Madeira										
Objetivos da linha de crédito	0	0,0	3	7,9	21	55,3	14	36,8	38	100,0
Beneficiários	0	0,0	1	2,8	26	72,2	9	25,0	36	100,0
Taxa de juro aplicadas	0	0,0	3	8,3	22	61,1	11	30,6	36	100,0
Incentivos públicos	2	5,6	4	11,1	22	61,1	8	22,2	36	100,0
Montantes máximos permitidos	0	0,0	8	22,2	23	63,9	5	13,9	36	100,0
Prazos de amortização	3	8,3	5	13,9	20	55,6	8	22,2	36	100,0
Condições de amortização	1	2,8	3	8,3	24	66,7	8	22,2	36	100,0
Tipologia de operações elegíveis	0	0,0	4	11,1	27	75,0	5	13,9	36	100,0
Processo de candidatura	2	5,4	2	5,4	22	59,5	11	29,7	37	100,0
Tempo de decisão	2	5,4	3	8,1	22	59,5	10	27,0	37	100,0
Linha de Crédito Bonificado para Micro e Pequenas Empresas										
Objetivos da linha de crédito	0	0,0	0	0,0	12	66,7	6	33,3	18	100,0
Beneficiários	0	0,0	0	0,0	14	77,8	4	22,2	18	100,0
Taxa de juro aplicadas	0	0,0	1	5,6	14	77,8	3	16,7	18	100,0
Incentivos públicos	1	5,6	1	5,6	14	77,8	2	11,1	18	100,0
Montantes máximos permitidos	1	5,6	3	16,7	10	55,6	4	22,2	18	100,0
Prazos de amortização	0	0,0	3	16,7	14	77,8	1	5,6	18	100,0
Condições de amortização	0	0,0	3	17,6	11	64,7	3	17,6	17	100,0
Tipologia de operações elegíveis	1	5,6	4	22,2	11	61,1	2	11,1	18	100,0
Processo de candidatura	1	5,6	1	5,6	14	77,8	2	11,1	18	100,0
Tempo de decisão	2	11,1	1	5,6	12	66,7	3	16,7	18	100,0
Linha de Crédito de Apoio à Recuperação Empresarial da Madeira										
Objetivos da linha de crédito	0	0,0	0	0,0	4	26,7	11	73,3	15	100,0
Beneficiários	0	0,0	0	0,0	5	33,3	10	66,7	15	100,0
Taxa de juro aplicadas	0	0,0	0	0,0	6	40,0	9	60,0	15	100,0
Incentivos públicos	0	0,0	0	0,0	9	60,0	6	40,0	15	100,0
Montantes máximos permitidos	0	0,0	1	6,7	9	60,0	5	33,3	15	100,0
Prazos de amortização	0	0,0	1	6,7	8	53,3	6	40,0	15	100,0
Condições de amortização	0	0,0	0	0,0	10	66,7	5	33,3	15	100,0
Tipologia de operações elegíveis	0	0,0	1	6,7	9	60,0	5	33,3	15	100,0
Processo de candidatura	0	0,0	1	6,7	8	53,3	6	40,0	15	100,0
Tempo de decisão	1	6,7	2	13,3	6	40,0	6	40,0	15	100,0

Médias	Linha de Crédito PME Madeira	Linha de Crédito Bonificado para Micro e Pequenas Empresas	Linha de Crédito de Apoio à Recuperação Empresarial da Madeira
Objetivos da linha de crédito	3,29	3,33	3,73
Beneficiários	3,22	3,22	3,67
Taxa de juro aplicadas	3,22	3,11	3,60
Incentivos públicos	3,00	2,94	3,40
Montantes máximos permitidos por operação	2,92	2,94	3,27
Prazos de amortização	2,92	2,89	3,33
Condições de amortização	3,08	3,00	3,33
Tipologia de operações elegíveis	3,03	2,78	3,27
Processo de candidatura	3,14	2,94	3,33
Tempo de decisão	3,08	2,89	3,13

14. Qual o grau de satisfação global relativamente a esta Linha de Crédito tendo em conta as suas necessidades e expectativas? (assinale apenas uma alínea)

	Muito fraco		Fraco		Médio		Elevado		Muito elevado		Total		Média
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Grau de Satisfação	0	0,0	2	3,1	33	51,6	23	35,9	6	9,4	64	100,0	3,52

15. Identifique os principais problemas que teve na obtenção e crédito junto do bancos (p.e, garantias reais,...)

- Burocracia (2x)
- Garantias (4x)
- Morosidade (5x)
- Taxas de juro (negociação) (3x)
- Os mesmos documentos foram solicitados por várias vezes
- Limitação de concessão de crédito para as Micro Empresas
- Valor da taxa de juro e dos prazos de pagamentos, com a evolução negativa dos mercados.
- Presume-se que os apoios visam a recuperação e estabilidade das empresas, mas a Banca acaba por condicionar as empresas que mais precisam.
- A obtenção de crédito junto dos bancos decorreu dentro das relações normais de negociação que habitualmente temos. Acontece porém, que a Garantia Mútua (Lisgarante) demora bastante tempo a decidir, o que acaba por atrasar bastante o processo e com isso perturbar o normal funcionamento da empresa.
- Obrigatoriedade de ter resultados positivos
- Produtos agregados tipo acções, comissões diversas e algumas exigências sem muito sentido em termos de garantias.
- Custo elevado

16. Em termos de futuro, que sugestões faria no sentido de melhoria dos Instrumentos de Engenharia Financeira?

- Mais celeridade no processo (9x)
- Os bancos não andarem a renegociar *spread* depois do contrato feito
- Menos burocracia (4x)
- Uma melhor coordenação entre o banco e a Lisgarante
- A banca não pode dificultar tanto, a Lisgarante também não
- Mais apoios
- Atendendo às dificuldades de obtenção e ao elevado custo do financiamento de curto prazo, consideramos de fundamental importância para o tecido empresarial madeirense a manutenção de linhas de crédito de apoio à tesouraria e ao investimento.
- Aumento do valor máximo permitidos por operação
- Mais flexibilidade nos prazos de amortização e pagamento destas mensais e não trimestrais.
- Maior oferta de produtos financeiros por parte dos bancos em relação à satisfação da tesouraria das empresas.
- Aumento dos limites dos montantes e prazos de carência
- Adaptar as condições, por exemplo destes créditos à evolução das empresas na conjuntura atual.
- É de extrema importância, que estes instrumentos sejam claros, objetivos, e com prazos claros de resposta. Toda a documentação exigida à empresa, deve constar da apresentação das linhas de Crédito. Continuamos a ouvir dos Diretores do bancos, que estes não são agências imobiliárias, é importante neste tipo de apoios, estabelecer um maior equilíbrio de forças entre as partes e estabelecer limites para as comissões e afins cobrados pelos bancos, dado que as taxas de rentabilidade para os bancos, que estão associadas a estes apoios, são habitualmente acima do mercado.
- Não obrigar a que os resultados fossem positivos e aumentar o valor máximo possível de empréstimo
- O não permitir aos bancos e financeiras a anexação de produtos que não servem o objetivo do crédito.
- Maior divulgação.

C. CARACTERÍSTICAS DA OPERAÇÃO

17. Indicado a tipologia de investimento associado à operação de que foi alvo de apoio no âmbito das Linhas de Crédito (pode assinalar mais do que uma respostas)

	N	% (n=66)	% (n=110)
Fundo de Maneio	48	72,7	43,6
Construções	17	25,8	15,5
Equipamentos	35	53,0	31,8
Outro Investimento corpóreo	5	7,6	4,5
I&D	3	4,5	2,7
Investimento incorpóreo	2	3,0	1,8

18. O apoio recebido está relacionado com a implementação de projeto de investimento?

	N	%
Sim	28	43,1
Não	37	56,9
Total	65	100,0

19. Avançaria com o Investimento caso não tivesse qualquer tipo de apoio?

	N	%
Sim, nos mesmos moldes	4	6,3
Sim, com menor dimensão da operação	20	31,7
Sim, com maior tempo de execução	8	12,7
Sim, noutros moldes*	4	6,3
Não	27	42,9
Total	63	100,0

20. Em paralelo com a candidatura à Linha de Crédito apresentou alguma candidatura aos sistemas de incentivos:

	N	%
Não	32	47,8
Sim, ao Sistema de Incentivos ao Funcionamento	27	40,3
Sim, ao Sistema de Incentivos Empreendinov	0	0,0
Sim, ao Sistema de Incentivos SIRE	7	10,4
Sim, ao Sistema de Incentivos Qualificar +	3	4,5
Sim, ao Sistema de Incentivos + Conhecimento)	1	1,5
Sim, ao Sistema de Incentivos do Turismo	1	1,5
Total	67	100,0

21. Se respondeu sim, o projeto foi aprovado?

	N	%
Sim	34	100,0
Não	0	0,0

**ESTUDO DE AVALIAÇÃO DOS SISTEMAS DE INCENTIVOS E DOS INSTRUMENTOS DE ENGENHARIA FINANCEIRA EM VIGOR NA
RAM, NO ÂMBITO DO PROGRAMA INTERVIR+ (2007-2013)
- RELATÓRIO FINAL-**

**22. Como avalia o contributo potencial dos apoios concedidos pela Linha de Crédito para os seguintes resultados:
(responda a todas as alíneas)**

	Nulo		Reduzido		Relevante		Muito relevante		Total		Média
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Reforço de tesouraria	0	0,0	8	12,5	31	48,4	25	39,1	64	100,0	3,27
Manutenção de postos de trabalho	9	15,0	16	26,7	27	45,0	8	13,3	60	100,0	2,57
Aumento da competitividade da empresa	4	6,7	14	23,3	35	58,3	7	11,7	60	100,0	2,75
Aumento da rentabilidade da empresa	3	4,9	12	19,7	38	62,3	8	13,1	61	100,0	2,84
Melhoria da imagem da empresa no mercado	6	10,3	15	25,9	28	48,3	9	15,5	58	100,0	2,69
Aumento do grau de satisfação dos clientes	7	11,7	14	23,3	30	50,0	9	15,0	60	100,0	2,68
Melhoria da qualidade dos produtos/serviços já existentes	12	21,1	15	26,3	23	40,4	7	12,3	57	100,0	2,44
Introdução de novas tecnologias/processos	5	8,3	13	21,7	32	53,3	10	16,7	60	100,0	2,78
Melhoria da qualidade das instalações	5	8,5	17	28,8	30	50,8	7	11,9	59	100,0	2,66
Aumento da produtividade da empresa	31	55,4	8	14,3	14	25,0	3	5,4	56	100,0	1,80
Melhoria das condições de segurança, higiene e saúde	16	28,1	11	19,3	24	42,1	6	10,5	57	100,0	2,35
Melhoria do processo produtivo	20	35,1	16	28,1	15	26,3	6	10,5	57	100,0	2,12
Aumento do volume de vendas	3	4,9	9	14,8	38	62,3	11	18,0	61	100,0	2,93
Aumento da capacidade de produção	3	4,9	14	23,0	33	54,1	11	18,0	61	100,0	2,85
Melhoria da capacidade técnica e de gestão	5	8,2	19	31,1	26	42,6	11	18,0	61	100,0	2,70
Produção de novos produtos/serviços	9	15,3	21	35,6	24	40,7	5	8,5	59	100,0	2,42
Melhoria dos níveis de qualificação do pessoal	8	13,3	23	38,3	19	31,7	10	16,7	60	100,0	2,52
Aposta no marketing, na comercialização e distribuição	12	20,0	20	33,3	20	33,3	8	13,3	60	100,0	2,40
Redução dos custos	23	41,1	13	23,2	15	26,8	5	8,9	56	100,0	2,04
Melhoria dos preços	25	44,6	12	21,4	15	26,8	4	7,1	56	100,0	1,96
Conquista de novos mercados a nível regional	10	17,2	11	19,0	33	56,9	4	6,9	58	100,0	2,53
Implementação de sistemas de qualidade	14	25,5	16	29,1	20	36,4	5	9,1	55	100,0	2,29
Expansão das instalações	1	1,6	6	9,8	36	59,0	18	29,5	61	100,0	3,16
Melhoria da eficiência energética	20	36,4	11	20,0	23	41,8	1	1,8	55	100,0	2,09
Criação de novos postos de trabalho	17	30,9	15	27,3	21	38,2	2	3,6	55	100,0	2,15
Redução/melhoria de impactes ambientais	18	32,7	16	29,1	19	34,5	2	3,6	55	100,0	2,09
Cooperação empresarial	16	28,1	11	19,3	22	38,6	8	14,0	57	100,0	2,39
Monitorização e/ou redução de impactes ambientais	16	28,6	15	26,8	21	37,5	4	7,1	56	100,0	2,23
Promoção da investigação & desenvolvimento	6	10,5	13	22,8	29	50,9	9	15,8	57	100,0	2,72
Cooperação com outras entidades	10	17,9	13	23,2	27	48,2	6	10,7	56	100,0	2,52
Conquista de novos mercados a nível nacional	3	5,2	7	12,1	38	65,5	10	17,2	58	100,0	2,95
Conquista de novos mercados a nível internacional	4	7,0	8	14,0	33	57,9	12	21,1	57	100,0	2,93
Mudança de localização das instalações	7	12,3	10	17,5	30	52,6	10	17,5	57	100,0	2,75
Outra situação	7	58,3	3	25,0	1	8,3	1	8,3	12	100,0	1,67

D. PERSPETIVAS DE EVOLUÇÃO FUTURA

23. Indique quais são as principais necessidades e carências de financiamento que sente?

	Nenhuma		Reduzida		Média		Elevada		Total		Média
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Fundo de Maneio	2	3,2	8	12,9	20	32,3	32	51,6	62	100,0	3,32
Equipamentos	14	24,6	19	33,3	17	29,8	7	12,3	57	100,0	2,30
Construções	4	6,7	9	15,0	30	50,0	17	28,3	60	100,0	3,00
Outro Investimento corpóreo	13	30,2	11	25,6	16	37,2	3	7,0	43	100,0	2,21
I&D	18	40,0	13	28,9	10	22,2	4	8,9	45	100,0	2,00
Investimento incorpóreo	25	58,1	12	27,9	4	9,3	2	4,7	43	100,0	1,60

24. Que estratégia(s) tenciona implementar no futuro? (pode assinalar mais do que uma alínea)

	N	% (n=63)	% (n=194)
Nenhuma alteração significativa	13	20,6	6,7
Alteração da estrutura organizativa	23	36,5	11,9
Diversificação de produtos	36	57,1	18,6
Investimento noutras áreas de negócio	14	22,2	7,2
Intensificação da especialização	20	31,7	10,3
Venda para novos mercados - Mercado Nacional	11	17,5	5,7
Venda para novos mercados - Mercado Internacional	10	15,9	5,2
Alteração do(s) produto(s)	2	3,2	1,0
Conceção de novos produtos	17	27,0	8,8
Alteração do processo de fabrico	4	6,3	2,1
Melhoria dos níveis de qualificação dos recursos humanos	30	47,6	15,5
Reforço da estrutura de pessoal	12	19,0	6,2

25. Como tenciona financiar essa(s) estratégia(s)? (pode assinalar mais do que uma alínea)

	N	% (n=55)	% (n=96)
Autofinanciamento	35	63,6	36,5
Financiamento bancário	20	36,4	20,8
Sistemas de Incentivos	40	72,7	41,7
Capital de risco	0	0,0	0,0

26. Observações: Se quiser escreva aqui sobre algum assunto não tratado no Questionário e que ache importante para este trabalho.

- Tendo em especial atenção às contingências do mercado regional seria interessante uma reorganização do espaço compreendido "baixa do Funchal" com o objetivo de potencializar as vendas do comércio "tradicional".
- Como facilitar o fator burocrático para produtos tradicionais (broa de mel de cana da madeira), aquando da sua expedição para o mercado continental?
- Numa altura em que as empresas necessitam de capital para resolver sobretudo problemas de tesouraria e existindo património devidamente valorizado que garanta o financiamento, é muito importante a celeridade na obtenção do apoio Neste momento, temos um pedido de financiamento no âmbito da linha PME crescimento, aprovado há mais de 1 mês pelo Banco, e a Sociedade de Garantia Mútua (Lisgarante), que parece só reúne de 15 em 15 dias, ainda não aprovou a operação. Resultado: temos prazos de pagamento a fornecedores nunca vistos na empresa.
- Acabar com a burocracia e entraves na aprovação de projetos de construção (pelas Entidades Licenciadoras) quando estes são para candidaturas a incentivos.
- O investimento nestes últimos três anos foi de 200 000.00euros. Devido a conjuntura atual o prazo de carência deveria passar de 2 para 3ou4anos da linha de recuperação, mantendo os spread contratados. È neste momento e difícil manter os nossos colaboradores, com quebras mas vendas de 30/35%. Reduzir os prazos de manutenção de emprego para 1ano.