



Universidade de Aveiro

Ano 2023

**Pedro Miguel de
Vasconcelos Vieira**

**Relatório de Estágio – Elaboração de um Projeto de
Investimento Cofinanciado**



Universidade de Aveiro
Ano 2023

**Pedro Miguel de
Vasconcelos Vieira**

**Relatório de Estágio – Elaboração de um Projeto de
Investimento Cofinanciado**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Finanças, realizada sob a orientação científica da Professora Especialista Ana Cristina Mendes da Costa Limas, Professora Adjunta Convidada do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

o júri

presidente

Prof. Especialista Amândio Manuel Antunes
professor adjunto da Universidade de Aveiro

vogais

Prof.^a Doutora Fernanda Cristina Pedrosa Alberto
Professora coordenadora do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra

Prof.^a Especialista Ana Cristina Mendes da Costa Limas
professora adjunta convidada da Universidade de Aveiro

agradecimentos

Em primeiro lugar, quero agradecer a quem tornou isto tudo possível – a minha Família – pela educação, amor, paciência, por me sustentarem, tudo.

Aproveito, também, para agradecer a todos os meus professores e colegas no meu percurso académico.

Um especial obrigado à minha orientadora – Professora Ana Costa – pelo apoio na realização deste relatório de estágio, muita paciência e sempre boa disposição.

Quero, também, agradecer à entidade acolhedora – Múltiplos – pela oportunidade de aprendizagem.

E por último, queria agradecer à minha namorada – Ariana – por me ajudar a finalmente ter motivação para terminar esta minha etapa académica.

palavras-chave

Investimento, Projetos de Investimento, Estudo de Viabilidade, Subsídios, Portugal 2020, Impacto dos Subsídios

resumo

O presente relatório de estágio tem como objetivo descrever as atividades realizadas no decorrer do estágio curricular, entre outubro de 2020 e abril de 2021, com especial foco no desenvolvimento de projetos de investimento e sua avaliação, contextualizando os programas de incentivos aos quais se candidatavam. Neste sentido foi demonstrado o procedimento de uma candidatura a um programa de fundos europeus, fazendo uma proposta de realização de um estudo de viabilidade, como fazer o controlo financeiro e a avaliação dos resultados do mesmo. Foi, também, realizada uma revisão de literatura sobre a temática, em especial sobre o investimento, projetos de investimento, estudo de viabilidade, subsídios ao investimento e respetivo tratamento contabilístico e os quadros comunitários de apoio e o seu impacto.

keywords

Investment, Investment Projects, Feasibility Study, Grants, Portugal 2020, Grants impact

abstract

This internship report had the goal of describing the activities performed during the curricular stage, between October 2020 and April 2021, with a special focus on the development of investment projects and their assessment, giving context to the investment grants we applied. In this case it was demonstrated how to apply to european funds program, doing a proposal on how to do a feasibility study, the financial control and the assessment of the project results. Was also done na literary review of the subject, with a focus on investment, investment projects, feasibility study, investment grants and accounting procedures and the European grants and their impact.

Índice

Índice de Figuras	III
Índice de Tabelas.....	IV
Índice de Gráficos.....	IV
Lista de Abreviaturas e Acrónimos.....	IV
Introdução.....	1
1. Enquadramento Teórico.....	3
1.1. Investimento e Projetos de Investimento.....	3
1.2. Subsídios ao Investimento	8
1.2.1. Quadro de Subsídios da UE	11
1.2.2. Impacto dos Subsídios ao Investimento.....	17
2. Metodologias e Objetivos do Relatório	29
3. Relato do estágio.....	31
3.1. Caracterização da entidade.....	31
3.1.1. Ficha de Caracterização da Empresa.....	31
3.1.2. Breve historial da empresa e sua atividade	32
3.1.3. Breve Análise do Setor	35
3.2. Atividades propostas/Plano de trabalhos.....	36
3.3. Atividades realizadas.....	37
3.3.1. Projetos de Investimento Cofinanciados	38
3.3.1.1. Estudo do Programa.....	39
3.3.1.2. Estudo de Viabilidade / Candidatura ao Programa.....	40
3.3.1.2.1. Sumário Executivo.....	43
3.3.1.2.2. Análise da Empresa	44
3.3.1.2.3. Análise Interna	49

3.3.1.2.4. Análise Externa.....	54
3.3.1.2.5. Projeto.....	58
3.3.1.2.6. Demonstrações Financeiras Históricas e Previsionais	65
3.3.1.2.7. Análise de Rendibilidade	69
3.3.1.3. Termo de Aceitação	73
3.3.1.4. Execução do projeto - Pedidos de Pagamento	74
3.3.1.4.1. Tipologias de Despesas	76
3.3.1.4.2. Pagamento e Contabilização das Despesas	81
3.3.1.5. Avaliação do Desempenho do Projeto.....	88
3.4. Análise e Reflexão Crítica sobre o Estágio.....	89
4. Conclusão	91
Referências bibliográficas	93
Anexos.....	99
Anexo 1 – Questionário realizado aos cidadãos portugueses sobre a eficácia dos fundos europeus no desenvolvimento do país e das suas regiões.....	100
Anexo 2 – Grupos de Intervenção do Estudo.....	102
Anexo 3 – Exemplo de Lista de Financiamentos Obtidos	104
Anexo 4 – Exemplo de Quadro de Investimentos.....	105
Anexo 5 – Exemplo de Demonstração de Resultados Previsionais.....	106
Anexo 6 – Exemplo de Balanço Previsional.....	107
Anexo 7 – Exemplo de Fatura	108
Anexo 8 – Exemplo de Recibo Verde	109
Anexo 9 – Exemplo de Recibo de Vencimento.....	110
Anexo 10 – Exemplo de Detalhe da SS.....	111
Anexo 11 – Exemplo de Resumo da SS	112
Anexo 12 – Exemplo de Transferência Bancária	113
Anexo 13 – Exemplo de Extrato Bancário	114

Anexo 14 – Exemplo de Cheque.....	115
Anexo 15 – Exemplo de Contabilização de Pagamento em Numerário	116
Anexo 16 – Exemplo de Guia de IRS.....	117
Anexo 17 – Exemplo de Detalhe de IRS	118
Anexo 18 – Exemplo de Discriminação dos Salários	119
Anexo 19 – Exemplo de Guia da SS	120
Anexo 20 – Exemplo de Contabilização de Fatura	121
Anexo 21 – Exemplo de Contabilização de Remunerações	122
Anexo 22 – Exemplo de Contabilização de Pagamento	123
Anexo 23 – Exemplo de Conta Corrente de Fornecedor.....	124

Índice de Figuras

Figura 1 Contabilização por tipologia de subsídio	10
Figura 2 Montantes recebidos, por fundo comunitário e por quadro de apoio comunitário (valores atualizados a 2014).....	13
Figura 3 Programas Operacionais do PT2020	14
Figura 4 Hierarquia de legislação dos incentivos do PT2020.....	15
Figura 5 Sistema de Incentivos do PT2020	16
Figura 6 Impacto do FEDER para a competitividade das PME	26
Figura 7 Áreas de Atuação da Entidade Acolhedora.....	34
Figura 8 Cadeia de Valor	51
Figura 9 Análise SWOT dinâmica.....	53
Figura 10 Cash Flow de Investimento	70

Índice de Tabelas

Tabela 1 Caracterização da Entidade Acolhedora	31
Tabela 2 Análise do setor CAE 70220, entre 2015 e 2019	35
Tabela 3 Exemplo de caracterização dos recursos humanos	61
Tabela 4 Exemplo de Estrutura de Financiamento	63
Tabela 5 Exemplo de ficheiro para análise de fornecimentos e serviços externos	68

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Subsídio aprovado do PT2020, por região e taxa de execução.....	22
Gráfico 2 Financiamento do PT2020 por fundo comunitário	24
Gráfico 3 Obstáculos ao aumento da competitividade pelo FEDER	27
Gráfico 4 Proposta de atividades a desenvolver no estágio curricular.....	37

Lista de Abreviaturas e Acrónimos

AP – Administração Pública

CAE – Classificação de Atividades Económicas

CEE – Comunidade Económica Europeia

CIRA – Organismo Intermédio da Região de Aveiro

CMVMC – Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

DGERT – Direção Geral do Emprego e Relações de Trabalho

DL – Decreto-Lei

FC – Fundo de Coesão

FEADER – Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural

FEAMP – Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e Pescas

FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

FEEI – Fundos Europeus Estruturais e de Investimento

FEOGA – Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola

FSE – Fundo Social Europeu

I&D – Investigação e Desenvolvimento

I&DT – Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

IAS – *International Accounting Standard*

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

NACE – Nomenclatura das Atividades Económicas da União Europeia

NCRF – Norma Contabilística e de Relato Financeiro

NIF – Número de Identificação Fiscal

Nº – Número

NUTS – Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos

OCC – Ordem dos Contabilistas Certificados

p.e. – por exemplo

PDR – Programas de Desenvolvimento Rural

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

PO – Programas Operacionais

POC – Plano Oficial de Contas

PRI – Prazo de Retorno do Investimento

PT2020 – Portugal 2020

QCA – Quadro Comunitário de Apoio

QI-PME – Quantificação e Internacionalização das Pequenas e Médias Empresas

QREN – Quadro de Referências Estratégico Nacional

QUEST – *Quarterly European Simulation Tool*

RAMP – Referencial de Análise de Mérito do Programa

RIS3 – *Research and Innovation Smart Specialization Strategy*

ROI – *Return on Investment*

SI – Sistema de Incentivos

SIII – Sistema Integrado de Incentivos ao Investimento

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

SS – Segurança Social

SWOT – *Strenghts, Weaknesses, Opportunities and Threats*

TA – Termo de Aceitação

TCE – Tribunal de Contas Europeu

TIR – Taxa Interna de Rentabilidade

UE – União Europeia

VAB – Valor Acrescentado Bruto

VAL – Valor Atual do Investimento

Introdução

Desde que se encontram registos, que o ser humano sempre procurou realizar ações em busca da melhoria da sua qualidade de vida. Esse propósito faz com que exista uma procura contínua por novas metodologias, novas ferramentas, novas habilidades, entre outras, que impactem o seu quotidiano de uma forma positiva. Esta procura por algo melhor, a essência do ser humano em parte, equipara-se ao conceito de investimento, na medida em que este é, de uma forma simples e resumida, uma aplicação de recursos com vista à obtenção de mais-valias, de modo a maximizar o valor da empresa (Martins et al., 2016).

A existência de um elevado leque de opções de projetos de investimento, criou a necessidade de se desenvolver um mecanismo que permitisse apoiar a gestão na tomada de decisão sobre onde alocar os recursos que são escassos. Como resposta a este problema, surge o estudo de viabilidade, que para além de apresentar as particularidades do projeto, analisa a sua viabilidade sobre diversas óticas (técnica, económica e operacional), tendo em conta fatores de risco e incerteza (Brealey et al., 2006; Ionut, 2015; Overton, 2007).

Por outro lado, o universo empresarial português, constituído principalmente por pequenas e médias empresas (PME) tem, segundo dados do Banco de Portugal, uma forte dependência de recurso a capitais alheios para financiar o normal funcionamento da sua atividade, embora nem sempre seja possível esse financiamento bancário ou, pelo menos, em condições atrativas. Neste contexto, os subsídios atribuídos por entidades públicas são um auxílio à atividade das empresas, sejam eles ao investimento ou à exploração. Os quadros de apoios comunitários europeus, nomeadamente os relacionados com os subsídios ao investimento, foram então criados, com o propósito de impactar o crescimento económico dos países da União Europeia (UE) através do apoio às empresas e da orientação dos investimentos realizados.

O presente estudo origina do estágio curricular realizado entre outubro de 2020 e abril de 2021, na Múltiplos, uma empresa prestadora de serviços de consultoria de gestão. As atividades realizadas no mesmo, focaram-se principalmente no apoio à candidatura, avaliação e controlo financeiro de projetos de investimento cofinanciados, fomentando o interesse em abordar essa área. Deste modo, o principal propósito do presente relatório de estágio passa pela apresentação do trabalho desenvolvido ao longo do mesmo, evidenciando a importância do

estudo de viabilidade, como mecanismo de apoio à tomada de decisão de entre vários projetos de investimento e facilitador do processo de candidatura a programas de fundos europeus. Sendo para isso desenvolvida uma proposta de realização de um estudo de viabilidade/candidatura a um programa de fundos europeus.

O presente relatório encontra-se dividido em quatro partes, sendo que a primeira será relativa ao enquadramento teórico sobre o tema do mesmo. Deste modo, inicialmente iremos abordar as definições de investimento, projetos de investimento e estudo de viabilidade, de seguida, iremos verificar o conceito de subsídio ao investimento, no que consiste, o seu tratamento contabilístico e o seu impacto.

A segunda parte é relativa à metodologia e principais objetivos do presente relatório de estágio.

Na terceira parte, iremos focar-nos no relato de estágio em si, começando por apresentar a entidade onde se realizou o estágio, a proposta de plano de trabalhos e as atividades realizadas, onde iremos demonstrar o procedimento associado a um projeto de investimento/candidatura a um programa de fundos europeus, desde o conhecimento do programa até à avaliação do desempenho do projeto.

A quarta e última parte será dedicada às principais conclusões retiradas aquando da realização do presente relatório de estágio.

1. Enquadramento Teórico

1.1. Investimento e Projetos de Investimento

Numa perspetiva microeconómica, o investimento é a aplicação de recursos com vista à obtenção de mais valias de modo a contribuir para a maximização do valor da empresa (Martins et al., 2016).

Numa perspetiva financeira, o investimento consiste numa aplicação de fundos com a expectativa de recuperar os fundos investidos e ainda, de obter uma remuneração adicional (Marques, 2014). Damodaran (2014) refere que o investimento só deve ser realizado se for esperada uma taxa de retorno superior à taxa mínima do custo médio ponderado do capital, isto é, se os proveitos expectáveis do projeto forem superiores aos seus custos, acrescentando que os investimentos considerados, não devem ser apenas os que se traduzem num aumento das vendas e lucros, mas também os que se destacam na utilização mais eficiente de recursos.

No entanto, Damodaran (2014) salienta que este conceito apenas é válido se tomarmos em consideração o pressuposto de que as finanças empresariais têm um objetivo apenas - o da maximização do valor do negócio para os seus detentores - e que esse objetivo é transversal à escolha de investimentos.

Também Brealey et al. (2006) mencionam que o sucesso dos investimentos é medido em termos de valor, implicando que estes devem gerar mais recursos do que aqueles que são necessários para o levar a cabo. Contudo, considerando que o investimento irá gerar benefícios financeiros futuros, colocam a questão de qual o espaço temporal que a empresa necessita de esperar para obter os tais benefícios futuros, sendo que quanto menor for esse período, mais aliciente se torna o investimento. Também Serra e Kunc (2015) concluem no seu estudo que, o tempo até à conclusão do projeto é um dos indicadores considerados como vitais para o sucesso do projeto.

Na perspetiva económica, o investimento não se traduz apenas na procura de obter os mesmos recursos investidos acrescidos de uma remuneração adicional, mas também na procura de meios necessários à produção de bens e/ou serviços com utilidade para a sociedade e que dessa forma se consiga obter o retorno acrescido do valor investido, ou seja, enquanto a

perspetiva financeira se foca apenas no retorno financeiro do investimento, na perspetiva económica importa também a forma como tal investimento irá dinamizar a economia (Marques, 2014).

Neste sentido, Marques (2014) define investimento como a acumulação de meios de produção de uma forma direta através de projetos produtivos ou, de uma forma indireta, que contribua para a dinamização da atividade económica, melhoria da produtividade e do produto, do crescimento do emprego e dos rendimentos sociais.

O propósito do investimento pode ser, então, dividido em três óticas com base no agente económico que o realize (Marques, 2014):

- Ótica do Aforrador: o investimento não é realizado diretamente no processo produtivo, sendo que a decisão sobre o investimento recai sobre o retorno esperado do mesmo e da confiança no ativo investido;
- Ótica Empresarial: a decisão de investimento assenta fundamentalmente sobre a análise de rentabilidade do investimento, ou seja, sobre indicadores financeiros;
- Ótica Nacional e Social: não descartando a importância da rentabilidade do investimento, nesta ótica a decisão recai também sobre os efeitos que o investimento irá ter em diversos domínios da economia e da sociedade, com o objetivo geral de melhoria da qualidade de vida.

Relativamente aos motivos que levam as empresas a investirem, podemos dizer que são diversos, nomeadamente para aumentar a produção (de modo a fazer face a uma maior procura do mercado), para aproveitar sinergias ou economias de escala, para a inovação tecnológica no sentido de tornar os processos mais eficientes, entre outros, mas sempre com o intuito final de maximizar o valor do capital investido (Carvalho, 2014).

Para Brealey et al. (2006) e Damodaran (2014) as empresas, de modo a conseguir alcançar sucesso no mercado, não devem ter vários objetivos, visto que a multiplicidade de objetivos irá gerar situações de conflito entre os mesmos, podendo em algumas situações, colocar em causa o objetivo principal das empresas que é o da maximização do valor da empresa (e este é um objetivo com o qual todos os *stakeholders* concordam). No entanto, Damodaran (2014) salienta que os objetivos dos diferentes *stakeholders* (acionistas, colaboradores, clientes,

entre outros) também devem ser considerados pelas empresas, embora devam olhar para eles como objetivos secundários, de modo a diferenciá-los do objetivo primário acima descrito. Brealey et al. (2006) mencionam que o papel de um bom gestor é tomar decisões com vista à maximização do valor da empresa e por sua vez, do lucro e que, com esse mesmo lucro será possível prosseguir os objetivos secundários que foram estabelecidos.

Na literatura encontramos alguns estudos que evidenciam a importância do investimento nas empresas. No estudo realizado por Maradana et al. (2019), com o intuito de compreender se o investimento em inovação contribui para o crescimento económico ou se o crescimento económico é que gera o investimento em inovação, foi utilizada uma análise de relações causais Granger¹ entre investimento em inovação e crescimento económico numa amostra de 19 países da Comunidade Económica Europeia (CEE) entre 1989 e 2014. Neste estudo obtiveram-se variados resultados, sendo que em alguns países o crescimento económico levou ao investimento em inovação, noutros aconteceu o contrário e em alguns países os dois dependiam mutuamente um do outro. Neste sentido, os autores concluíram que independentemente de ser o crescimento económico que gera o investimento em inovação ou vice-versa, quando olhamos para o objetivo de alcançar crescimento económico sustentável a longo prazo não o podemos fazer sem olhar para o investimento, neste caso em inovação.

Lucchesi e Famá (2007) no seu estudo sobre o impacto das decisões de investimento, divulgadas publicamente, no valor dessas ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), no período de 1996 a 2003 através da metodologia do estudo de evento², concluíram que as variações positivas no investimento realizado pelas empresas estão correlacionadas com uma variação positiva na cotação de mercado das ações de tais empresas, e vice-versa.

Já Farooq et al. (2022) concluíram que o investimento a longo prazo, especialmente em ativos fixos tangíveis, é fundamental para assegurar um crescimento sustentável da empresa a longo prazo.

De facto, as empresas com o intuito de crescimento económico começam a olhar cada vez mais para o investimento, não só como uma opção viável, mas como uma opção necessária para se manterem atualizadas ou inovadoras e conseqüentemente competitivas num mercado

¹ Metodologia utilizada para prever valores futuros de uma variável com base em dados históricos de outra variável (Friston et al., 2014).

² Metodologia usada para analisar empiricamente o impacto de um evento catalisador no valor de um ativo financeiro (Boehmer, 1991).

em constante alteração, gerando a necessidade de apresentar as opções de investimento de um modo que as distinga, por exemplo (p.e.), num projeto de investimento.

Um projeto de investimento partilha assim, de certa forma, o conceito de investimento, na medida em que é um projeto, ou seja, é uma proposta ou intenção que tem como objetivo aplicar recursos escassos para melhorar ou aumentar a produção de bens e/ou serviços, seja em qualidade, quantidade ou através da diminuição dos gastos de produção (Marques, 2014).

Podemos perceber que o que distingue o projeto de investimento do investimento é o projeto em si que consiste na demonstração da proposta de investimento, independentemente do conceito de investimento, devendo demonstrar o custo inicial do projeto, os fluxos de caixa esperados no período analisado e o valor residual do mesmo (Damodaran, 2014).

Também na legislação portuguesa encontramos o conceito de projeto de investimento. Com o objetivo de incentivar o investimento das empresas na economia em linha com a estratégia de desenvolvimento económico, foi criado em 1980, através do Decreto-Lei (DL) 194/80, de 19 de junho, o Sistema Integrado de Incentivos ao Investimento (SIII) que define projeto de investimento como:

Projeto de Investimento ou só Projeto é a proposta de aplicação de recursos em ativo fixo adicional que afete a produção em quantidade, qualidade ou custo e que respeite à mesma unidade produtiva e, bem assim, o acréscimo em fundo de maneio associado àquela aplicação. (p. 1408)

Sendo assim, no que toca ao investimento, o objetivo do gestor financeiro é identificar bens e serviços que sejam desejados no mercado livre e procurar formas de os produzir com o propósito de trazer mais valias à empresa. Para isso é necessário que o gestor tenha à sua disposição mecanismos que lhe permitam avaliar as diversas oportunidades de investimento e realizar uma decisão fundamentada sobre em que investimento alocar os seus recursos escassos (Ross et al, 2020). Esta necessidade, de um mecanismo que permita ao gestor avaliar as diversas oportunidades de investimento e de tirar as suas conclusões sobre quais os investimentos são expectáveis de trazer mais benefícios para a empresa, é o fator impulsionador da criação do estudo de viabilidade.

Para Brealey et al. (2006), um estudo de viabilidade consiste numa proposta fundamentada, descrevendo as particularidades do projeto, as necessidades e características técnicas numa ótica de engenharia, as previsões dos fluxos de caixa associados e o cálculo do valor atual do investimento (VAL), cálculo este que deve ter em consideração os fatores de risco e incerteza (Ionut, 2015).

Já para Overton (2007) o propósito de um estudo de viabilidade prende-se com a obtenção de uma visão geral sobre um determinado problema e na análise de soluções viáveis para o mesmo, antes da alocação de recursos ao projeto. Também Bowen et al. (2009) referem que a utilização de estudos de viabilidade é um mecanismo fulcral no processo de seleção de projetos de investimento, de entre múltiplas opções, para a alocação de recursos escassos.

Note-se que ao realizarmos um estudo de viabilidade, estamos a analisar um projeto de investimento sobre diversas óticas, são elas (Overton, 2007):

- Viabilidade Técnica: a tecnologia atual permite realizar o projeto?
- Viabilidade Económica: os custos necessários para levar a cabo o projeto são expectáveis de ser recuperados e, idealmente, superados de modo a ter lucro?
- Viabilidade Operacional: a empresa que vai realizar o investimento dispõe de condições necessárias ao correto desenvolvimento do mesmo?

No entanto, Ionut (2015) salienta que é necessário tomar em consideração que, por mais certos que sejam os fundamentos utilizados na realização do estudo de viabilidade, a dinâmica do ambiente económico, as mudanças no setor de atividade, entre outros, fazem com que os resultados de viabilidade estejam limitados ao período em que foram calculados.

Embora o estudo de viabilidade tenha um papel fulcral na análise de viabilidade e expectativa de rentabilidade de projetos de investimento e que dessa forma, apoiem a tomada de decisão no momento de decisão sobre o investimento ou não num projeto, existem muito poucos estudos empíricos e nada em concreto sobre o impacto que a utilização de forma consistente de estudos de viabilidade na seleção de projetos de investimento impacta o sucesso dos investimentos das empresas que o usam.

No capítulo seguinte iremos abordar uma das opções disponíveis para apoio ao investimento às empresas - o subsídio ao investimento. Iremos entender o conceito e

tratamento contabilístico associado, olhar para o quadro de subsídios da UE e verificar o impacto desses mesmos subsídios.

1.2. Subsídios ao Investimento

Os subsídios são apoios dados às empresas, através da transferência de recursos, geralmente monetários, com o intuito de auxiliar o desenvolvimento e crescimento das empresas e das suas atividades, concedidos por entidades públicas ou privadas e que normalmente apresentam como contrapartida o cumprimento de condições específicas (Campino, 2020). Os subsídios têm como propósito proporcionar benefícios económicos futuros à entidade que o receba, mas também um papel de guiar a atividade das empresas para um rumo que de outra forma talvez não fosse seguido e que vá ao encontro da visão estratégica da entidade que o emite (Comissão de Normalização Contabilística, 2009).

Embora os subsídios possam ter inúmeras caracterizações, os mesmos podem ser agrupados em dois principais tipos (Saraiva, 2014):

- Subsídios ao investimento: direcionados para a aquisição de ativos importantes à atividade produtiva;
- Subsídios à Exploração: tem como objetivo apoiar a continuidade da atividade da empresa, como a formação dos recursos humanos, assegurar uma rentabilidade mínima, entre outros.

A forma como estes subsídios são atribuídos às empresas é diversa, podendo ser através de incentivos fiscais, subsídios não reembolsáveis ou empréstimos com taxas de juro nulas ou bastante reduzidas, depreciação acelerada, entre outros (Saraiva, 2014), mas uma constante é a forma como o acesso a estes subsídios é geralmente realizada, sendo feita mediante candidaturas, em parte complexas, realizadas pelas empresas sujeitas a escrutínio pelas entidades responsáveis pelos programas e fundos que atribuem estes apoios (Bastos, 2016).

Na Europa existem diversos tipos de subsídios ao investimento em funcionamento com o intuito de fomentar o investimento e desenvolvimento do tecido empresarial (Saraiva, 2014). Atualmente muitos desses subsídios são diretamente geridos pela UE ou de alguma forma

hierarquicamente sujeitos às normas europeias, com o intuito de levar a cabo as metas definidas para a Europa e de contribuir para um crescimento sustentável da economia (ver capítulo 1.2.1).

Em Portugal, de acordo com dados do Banco de Portugal, em 2022, com um tecido empresarial português constituído principalmente por microempresas (89,26%), seguido das PME (10,46%) e por último, com uma reduzida percentagem de grandes empresas (0,28%), a principal fonte de financiamento continua a ser o financiamento externo, nomeadamente através do recurso a instituições bancárias.

Neste contexto, embora o custo médio dos financiamentos obtidos não seja propriamente elevado, tendo em 2022, atingido o valor médio de 3,00%, com base em dados do Banco de Portugal, o facto de 26,20% das empresas apresentarem capitais próprios negativos e 37,20% terem obtido resultados negativos, dificulta o acesso das empresas ao financiamento bancário ou embora o consigam obter, em algumas situações, o mesmo é obtido com encargos muito elevados, dificultando o investimento nas empresas.

Por estes motivos, as empresas cada vez mais procuram o acesso a outras formas de financiamento, destacando-se os subsídios - subsídios não reembolsáveis ou reembolsáveis com taxas de juro nulas - que embora acarretem o cumprimento de diversos requisitos, apresentam, por norma, soluções mais favoráveis às empresas (Carvalho, 2014).

Relativamente ao tratamento contabilístico dos subsídios recebidos e outros apoios de entidades públicas, este encontra-se preconizado na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 22 - Subsídios e Outros Apoios de Entidades Públicas.

A norma é explícita no que se refere à elegibilidade da contabilização dos apoios recebidos, realçando o facto de que os apoios só poderão ser contabilizados se se constatar com segurança que a entidade irá cumprir as condições relativas ao recebimento dos subsídios e que os mesmos serão efetivamente recebidos, salientando ainda que o recebimento do subsídio não é suficiente para concluir que o mesmo é válido (Costa & Ramalho, 2021).

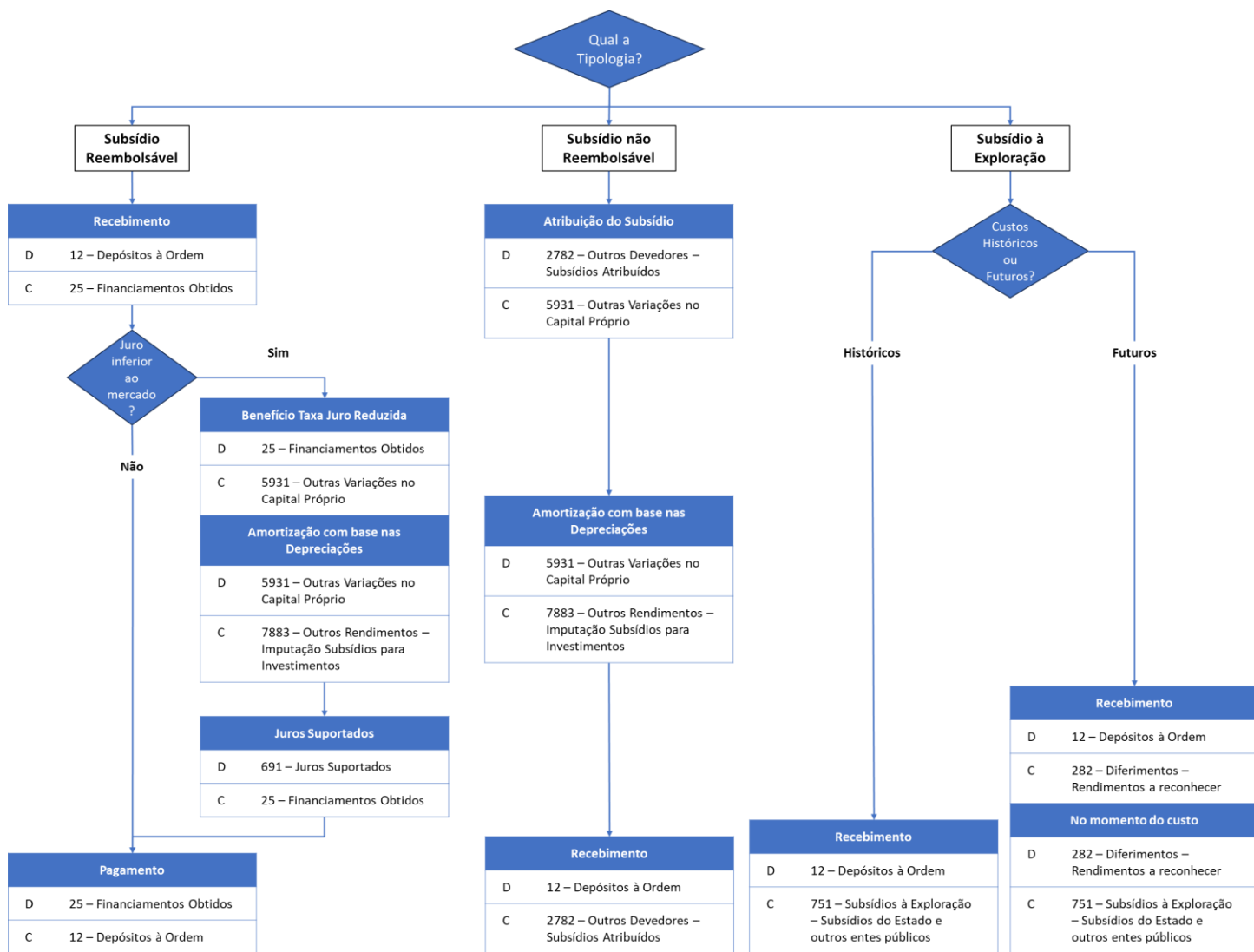
Os subsídios e outros apoios de entidades públicas podem ser agrupados em tipologias com base no tratamento contabilístico que consta da NCRF 22, e pode ser verificado na Figura 1 a forma como é realizada a sua contabilização (Costa & Ramalho, 2021):

- Subsídios Reembolsáveis;

- Subsídios Não Reembolsáveis: relacionados com subsídios ao investimento com ativos depreciáveis e com ativos não depreciáveis;
- Subsídios à Exploração: relacionados com rendimentos.

Figura 1

Contabilização por tipologia de subsídio



Nota: Adaptado de Costa, A. C., & Ramalho, C. (2021) in O tratamento contabilístico dos subsídios das entidades públicas – aplicação da NCRF 22. Contabilista, 21(254), 41–44.

Note-se que com a entrada em vigor do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) em 2010 e consequentemente da NCRF 22, verificaram-se alterações no tratamento contabilístico face ao sistema normativo anterior – Plano Oficial de Contas (POC) -, passando a impor procedimentos contabilísticos mais exigentes e pormenorizados que trouxeram benefícios nas demonstrações financeiras das empresas, uma vez que anteriormente a generalidade dos subsídios obtidos não eram contabilizados em contas de capital próprio, o que passou a registar-se com a entrada em vigor do SNC. Esta alteração faz com que as empresas apresentem alguns indicadores com valores mais robustos, nomeadamente o da Autonomia Financeira e o da Solvabilidade, deixando o tratamento contabilístico dos subsídios de se constituir como uma desvantagem nestes rácios face a países que já usavam normas baseadas na *International Accounting Standard (IAS) 20*, como Espanha, França ou Bélgica (Justino, 2013).

Os subsídios a que nos referimos no tratamento contabilístico são atualmente, direta ou indiretamente, provenientes de fundos europeus, que os utilizam como forma de fomentar o crescimento económico, direcionando a atividade económica de acordo com a estratégia de desenvolvimento europeu e com o intuito final da melhoria geral da qualidade de vida no espaço europeu. No subcapítulo seguinte iremos abordar os quadros de subsídios da UE.

1.2.1. Quadro de Subsídios da UE

No ano de adesão de Portugal à UE, estavam disponíveis três fundos estruturais: o Fundo Social Europeu (FSE) focado na política social e emprego, criado em 1957; o Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA) instituído em 1961; e o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) criado em 1975 com o intuito de apoiar as regiões europeias mais pobres (Pires, 2017).

Atualmente existem cinco Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEI), nomeadamente o FSE, FEDER, Fundo de Coesão (FC), Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER), que substituiu o antigo FEOGA, e o Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e Pescas (FEAMP).

Em 1986, com o Ato Único Europeu nascem as bases para o que viria a ser a atual Política de Coesão Europeia, que tinha como objetivo através dos diversos fundos estruturais promover uma maior coesão económica na Europa. Em termos operacionais, foi em 1989 que a Política de

Coesão Europeia entrou em vigor com o intuito de implementação de quadros de apoio estrutural comunitário, originando o Quadro Comunitário de Apoio (QCA) em Portugal (Pires, 2017).

Desde a entrada na UE que Portugal beneficiou de fundos comunitários através de diversos programas, nomeadamente:

- No período de 1989 a 1993 – o QCA I;
- No período de 1994 a 1999 – o QCA II;
- No período de 2000 a 2006 – o QCA III;
- No período de 2007 a 2013 – o Quadro de Referências Estratégico Nacional (QREN);
- No período de 2014 a 2020 – o acordo de parceria denominado Portugal 2020 (PT2020);
- No período de 2021 a 2027 – o acordo de parceria denominado Portugal 2030³.

Relativamente à execução ou às verbas executadas, entre 1989 e 2011, Portugal executou 81 mil milhões de euros de incentivo dos fundos estruturais e de coesão (valores atualizados ao ano de 2011), nas três edições do QCA e no QREN até 2011 (Mateus, 2013).

Na figura 2 é possível verificar a distinção dos montantes oriundos de fundos comunitários alocados a Portugal pelo fundo que o origina, sendo que foi considerada a totalidade de fundos com finalidades estruturais, independentemente de pertencerem ou não aos programas anteriormente mencionados, embora o impacto desses programas (QCA, QREN e PT2020) possa ser verificado nas células a cinzento, sendo que os valores foram atualizados ao ano de 2014.

³ Quadro de Apoio Comunitário atualmente em vigor em Portugal.

Figura 2

Montantes recebidos, por fundo comunitário e por quadro de apoio comunitário
(valores atualizados a 2014)

(Preços 2014)	1989-1993	1994-1999	2000-2006	2007-2013	2014-2020
FEDER	€ 7091 M	€ 14 168 M	€ 18 514 M	€ 13 750 M	€ 10 174 M
FSE	€ 3827 M	€ 5162 M	€ 6574 M	€ 8195 M	€ 7204 M
Fundo de Coesão	–	€ 4120 M	€ 4594 M	€ 3659 M	€ 3102 M
FEOGA-O/FEADER	€ 2214 M	€ 3095 M	€ 3179 M	€ 4274 M	€ 3739 M
IFOP/FEP/FEAMP	€ 27 M	€ 337 M	€ 327 M	€ 294 M	€ 361 M
LOE-PEDIP	€ 774 M	–	–	–	–
Total	€ 13 933 M	€ 26 883 M	€ 33 187 M	€ 30 173 M	€ 24 580 M
Média anual	€ 2787 M	€ 4481 M	€ 4741 M	€ 4310 M	€ 3511 M

Nota: Retirado de Pires, L. M. (2017). Trinta anos de Fundos Estruturais (1986-2015) in *Relações Internacionais*, 53, 19–38, p.21 (<https://doi.org/10.23906/ri2017.53a03>)

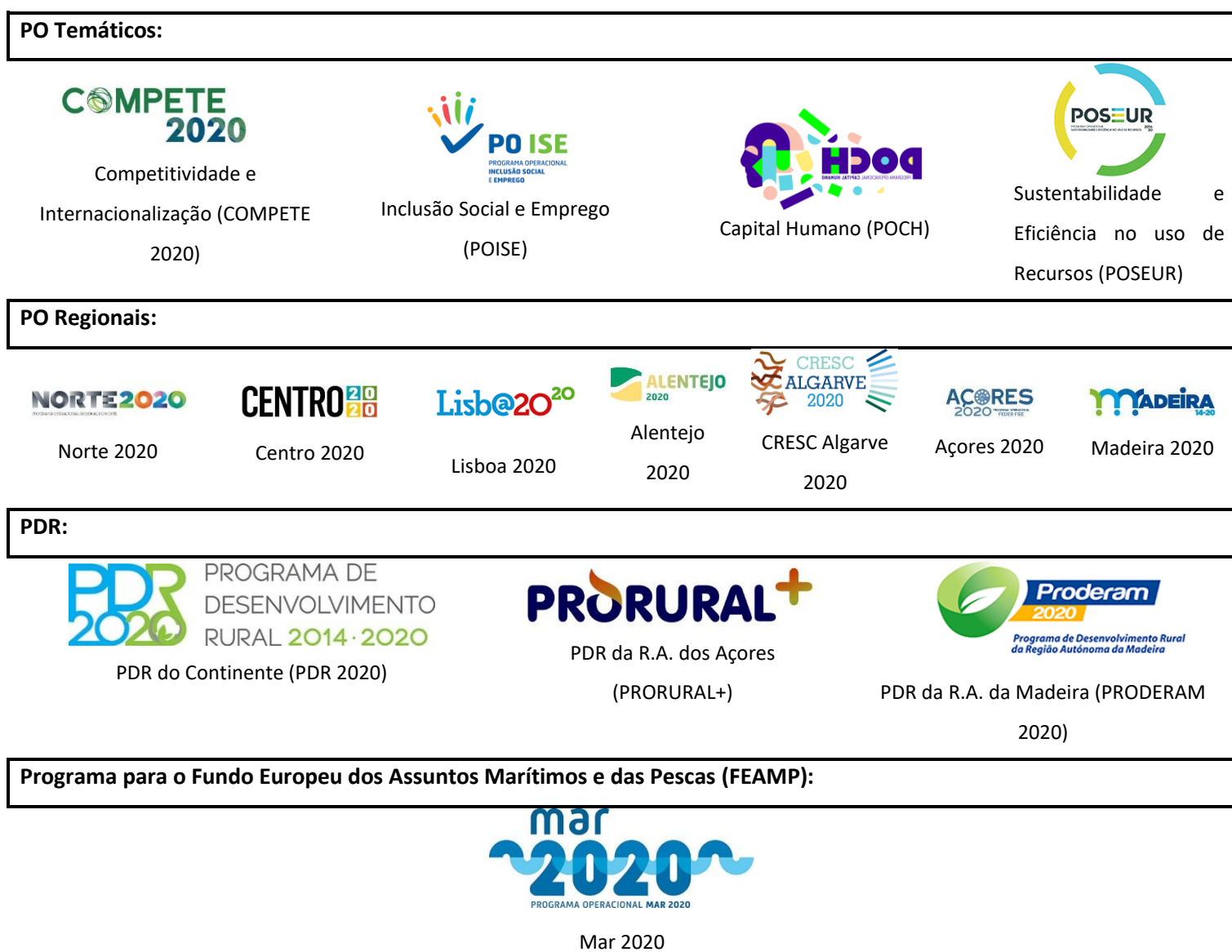
Dos diversos fundos que Portugal beneficiou oriundos da UE, no momento do estágio curricular, o quadro em vigor era o PT2020, de modo que as atividades realizadas relacionadas com projetos de investimento cofinanciados provinham desse fundo. Por este motivo, de seguida iremos abordar esse fundo em maior detalhe.

Enquadrado na aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal, o PT2020 é o resultado do acordo de parceria entre Portugal e a Comissão Europeia, e que reúne a atuação de cinco FEEI. Nestes são definidos os princípios de programação que consagram a política de desenvolvimento económico, social e territorial para promover, em Portugal, entre 2014 e 2020. Estes princípios de programação estão alinhados com o Crescimento Inteligente (baseado no conhecimento e na inovação), Sustentável (com uma economia mais eficiente, mais ecológica e competitiva) e Inclusivo (economia com níveis elevados de emprego e coesão social), prosseguindo assim, a Estratégia Europa 2020. Neste contexto, Portugal recebeu relativamente ao PT2020, 26 mil milhões de euros com o objetivo de estimular o crescimento e a criação de emprego (Faculdade de Economia da Universidade do Porto, 2021).

Com o propósito de estabelecer o modelo de governação do PT2020, nomeadamente dos FEEI e respetivos Programas Operacionais (PO), que podem ser temáticos e regionais, e

Programas de Desenvolvimento Rural (PDR), foi publicado em 12 de setembro de 2014, o DL n.º 137 (ver Figura 3). Esta nova organização do modelo de governação teve como principais objetivos: a segregação das responsabilidades para as funções de orientação política e técnica, promovendo a articulação entre os níveis de governação central, regional e local, o estabelecimento de regras comuns que assegurem condições de equidade e de transparência no acesso ao financiamento e a simplificação do acesso dos beneficiários ao financiamento e consequente redução dos custos administrativos associados.

Figura 3
Programas Operacionais do PT2020



Nota: Imagens retiradas do site do PT2020 (<https://portugal2020.pt/portugal-2020/programas-operacionais/>). Copyright© 2022 Portugal 2020.

No mesmo ano, foi ainda publicado o DL n.º 159/2014, de 27 de outubro, que consagra as regras gerais de aplicação dos PO e PDR financiados pelos FEEL, para o período de 2014 a 2020, ou seja, o supracitado DL serve como legislação de base comum a todos os incentivos do PT2020, nas suas fases de funcionamento, como sejam: regras de elegibilidade, o processo de candidatura, a realização de pedidos de pagamento, entre outras.

Deste modo, o regime jurídico de aplicação dos FEEL, nomeadamente o PT2020, devem seguir a hierarquia da legislação apresentada na figura seguinte, que indica que devem ser cumpridas as normas europeias e depois as restantes normas portuguesas gerais e específicas de cada programa que originam das bases definidas num contexto europeu.

Figura 4

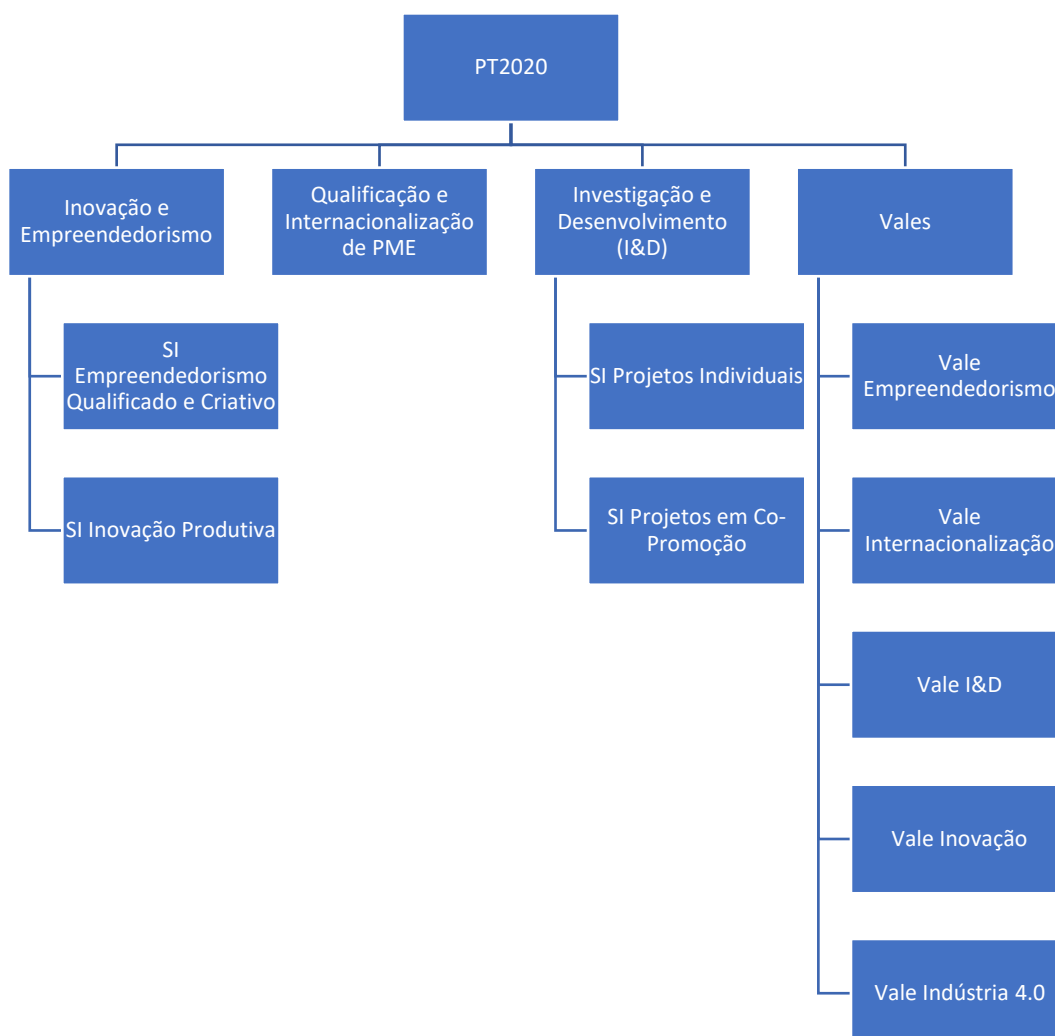
Hierarquia de legislação dos incentivos do PT2020



De forma a levar a cabo os objetivos temáticos definidos para o PT2020, o Estado Português lançou um conjunto de Sistemas de Incentivos (SI) divididos em quatro tipologias apresentadas na figura 5.

Figura 5

Sistema de Incentivos do PT2020



Nota: os Vales destinam-se a projetos simplificados que visam apoiar a aquisição de serviços de consultoria nas áreas de Inovação, Qualificação e I&D Tecnológico (I&DT) a entidades previamente acreditadas.

Do leque de SI existentes no PT2020 iremos dar especial atenção no capítulo 3 ao SI Inovação Produtiva, que integra a tipologia “Inovação e Empreendedorismo” e à tipologia “Investigação e Desenvolvimento”, visto que foram as tipologias mais abordadas no estágio curricular.

No capítulo seguinte iremos observar o impacto que os subsídios ao investimento têm nas empresas, dando um maior foco à realidade portuguesa e principalmente ao PT2020, uma vez que foi o quadro de apoio comunitário em vigor aquando do estágio curricular.

1.2.2. Impacto dos Subsídios ao Investimento

De modo a compreender o impacto que os subsídios ao investimento têm nas empresas, analisámos trabalhos realizados por diversos autores, tendo um foco europeu, mas principalmente português relacionado com o PT2020. Os estudos analisados vão ser seguidamente apresentados por ordem cronológica da sua realização.

O estudo publicado por Ankarhem et al. (2010) tem como objetivo avaliar a forma como os subsídios impactam a performance empresarial das empresas na Suécia, no período de 1990 a 1999. Para tal aplicaram a metodologia *propensity-score matching*⁴ a uma amostra de empresas suecas da mesma área, de modo a mitigar diferenças face ao ambiente externo, sendo divididas em dois grupos, um com empresas que beneficiaram de subsídios e outro que não, analisando o impacto com base em dois indicadores: o retorno do capital e o número de trabalhadores.

Com base no estudo realizado, os autores concluíram que os subsídios não tiveram impacto significativo na melhoria da performance empresarial, visto que não se verificaram diferenças no indicador de retorno do capital quando comparado com empresas que não beneficiaram de subsídios. No entanto, embora no caso do número de trabalhadores de uma forma geral não se tenha verificado diferenças, nos valores observados entre empresas beneficiárias e não beneficiárias de subsídios, no período compreendido entre 1993 e 1995, constatou-se um aumento deste indicador face às empresas não sujeitas a subsídios que, para os autores, se deveu à recuperação da recessão vivida em 1990, onde as condições dos apoios atribuídos nesse período integravam medidas de criação de postos de trabalho.

Já Marques (2017), no seu estudo com o objetivo de avaliar os efeitos que os fundos estruturais europeus tiveram na evolução económica e social em Portugal, recolheram dados de empresas portuguesas e de outros membros da UE (de modo a poder comparar), relativos ao

⁴ Avalia a eficácia de uma intervenção, neste caso o recebimento de subsídios, a uma amostra, dividindo-a em dois grupos: um grupo sujeito à intervenção (grupo de tratamento) e outro não sujeito (grupo de controlo). A avaliação é feita através da análise das discrepâncias nos resultados obtidos entre os dois grupos (Shadish & Steiner, 2010).

período de 1986 a 2016 para analisar alguns indicadores relevantes da aplicação dos fundos estruturais na perspetiva da eficiência e competitividade.

Da análise às três décadas de fundos comunitários em Portugal, constatou que os subsídios se focam na sua grande maioria na aquisição de ativos, muitas vezes na simples renovação de ativos obsoletos e não em I&D (que é o impulsionador da produção interna de conhecimento e que serve de base à inovação), melhoria da produtividade e reforço da competitividade.

Ao comparar o peso percentual que os incentivos relativos a I&D tiveram na totalidade dos incentivos na QCA III (2000-2006) e no QREN (2007-2013) constatou-se que no primeiro quadro mencionado o peso destes incentivos era muito reduzido, mas com a entrada do QREN esta tipologia de incentivo teve um grande aumento, nomeadamente de 39%, passando a representar 17,8% da totalidade. Por outro lado, a percentagem do montante investido e subsidiado não acompanhou o aumento, ficando-se por um aumento de cerca de 27 pontos percentuais. O autor entende que estes aumentos são justificados pelo rejuvenescimento da classe empresarial, apoiado pelo ritmo crescente da criação de empresas tecnológicas, que apresentam um maior foco no investimento em I&D e inovação.

Note-se que no QCA III não existia SI específicos para esta tipologia de investimento, passando a existir dois tipos de SI específicos para I&D com o QREN, comprovando o papel fulcral que a programação dos fundos europeus pode ter nos resultados e trajetos do investimento nacional.

Marques (2017) refere ainda que, quando comparados os dados portugueses com os dos restantes Estados-Membros, no período de 2007 a 2013, Portugal apresentou os piores resultados no que toca ao número de projetos financiados de cooperação entre empresas e centros de I&D comparativamente ao número de empresas com mais de 10 trabalhadores.

Este estudo conclui, assim, que embora haja uma melhoria na qualidade das ações tomadas relativamente à utilização destes fundos, Portugal não aproveitou eficientemente os recursos que dispunha para apoiar o crescimento sustentável da sua economia. Do ponto de vista do autor a ineficiência na utilização de fundos europeus provém das políticas orientadoras da aplicação dos fundos em matéria de objetivos e exemplos de programação e organização da UE, mas principalmente portuguesa, que dentro da margem de manobra que tem nestes

domínios, pode e deve fazer mais, visto que outros estados-membros conseguiram obter resultados bastante mais positivos.

O estudo realizado por Oliveira e Leitão (2020) teve como propósito examinar o impacto que o programa Norte 2020, PO regional do PT2020 teve, nas principais variáveis macroeconómicas da economia, no Valor Acrescentado Bruto (VAB) e na criação de emprego, mas também em analisar se a riqueza gerada pelo programa se concentrou, ou não, na região norte.

O estudo tinha também como objetivo apresentar uma visão antecipada do impacto do Norte 2020, visto que apenas era expectável a divulgação de dados examinadores do programa em 2021, sendo que deste modo foi possível apresentar a situação do programa com os dados relativos ao investimento total aprovado no Norte 2020 entre 2014 e 31 de dezembro de 2019. Os autores analisaram os dados recolhidos através da metodologia de análise *input-output*⁵.

Neste sentido, os autores estimaram um impacto no VAB do Norte 2020, na ordem dos 4 mil milhões de euros, correspondendo a um efeito multiplicador na economia de 1,2 por cada euro investido, sendo o impacto constituído por efeitos diretos (49%), efeitos indiretos (17%) e por efeitos induzidos (34%). Foi também estimado que 3,8 mil milhões da riqueza gerada se concentrou na região norte, equivalendo a 94% do VAB gerado. No que diz respeito à criação de emprego, estima-se a criação de 0,0329 postos de trabalho por cada 1.000€ investidos, perfazendo um total de 112 mil postos de trabalho.

Com base na análise dos resultados verificou-se que os investimentos na temática competitividade e internacionalização obtiveram a maior quota de projetos e investimento total aprovado, embora seja a temática onde o impacto do VAB por euro investido é menor. Pelo contrário, o investimento no domínio de capital humano é o que apresenta um efeito multiplicador mais significativo, indicando a possibilidade de necessidade de reflexão das políticas públicas.

⁵ Método de análise macroeconómica baseado nas interdependências entre diferentes setores económicos, com o intuito de perceber que impactos (*outputs*) diretos, indiretos ou induzidos são sentidos nos diferentes setores económicos, gerados por variações positivas ou negativas na economia (*inputs*) (Guilhoto, 2011).

Com o intuito de avaliar os impactos dos subsídios, principalmente provenientes de fundos estruturais europeus, na competitividade das PME na Polónia, Lewandowska, Bilan e Metel (2021) utilizaram os resultados do questionário efetuado a especialistas da área, no âmbito do projeto “*The study of the Impact of Investment in Innovation on the Competitiveness of the SME Sector in Podkarpackie Region*” realizado entre 2014 e 2015, através do método *computer-assisted telephone interview* e do *propensity-score matching* e aplicaram a metodologia de Teste de independência (Qui-quadrado)⁶ e do Coeficiente de Correlação de Pearson⁷ para a análise dos resultados.

De acordo com os dados recolhidos no questionário realizado aos gestores das empresas, constatou-se que as médias empresas obtiveram os melhores resultados no que toca às empresas sujeitas a subsídios ao investimento, tendo aumentado a criação de postos de trabalho em 46%, a eficiência na produção em 43% e reduzindo o custo da mão-de-obra direta por produto em 29%, sendo que os aumentos culminaram num aumento da quota de mercado em 63%. As médias empresas foram as que utilizaram de forma mais eficaz os subsídios ao investimento na amostra, porque dispõem de um melhor desenvolvimento da sua organização e planeamento estratégico e em termos operacionais, dispõem dos recursos adequados e de potencial que lhes permite levar a cabo os projetos que beneficiam de subsídios, verificando a correlação entre a eficaz utilização dos fundos e a dimensão da empresa.

Da comparação das empresas sujeitas a subsídios ao investimento com as empresas não sujeitas concluiu-se que o crescimento obtido foi semelhante, não se evidenciando benefícios dos subsídios ao investimento nesta temática, havendo mesmo casos em que se observaram resultados melhores nas empresas não sujeitas a subsídios. Este acontecimento deve-se à ineficiência do uso dos montantes recebidos, que é causada pelos objetivos do fundo e das condições para a sua distribuição.

Os resultados apontam, assim, na mesma direção de outros estudos publicados, na medida em que os subsídios atribuídos fizeram-se sentir, principalmente, na criação de emprego (e não tanto na competitividade) e na promoção de um crescimento económico sustentável. Sendo que na opinião dos autores, as empresas carecem de estratégias que visem o crescimento económico sustentável.

⁶ Serve para determinar se duas variáveis, com valores limitados, estão relacionadas (McHugh, 2013).

⁷ Mede a correlação linear, ou seja, a variação numa variável corresponde a uma variação na outra variável, entre duas variáveis (Benesty et al., 2008).

O estudo realizado por Nishimura et al. (2021) teve como propósito conhecer a opinião dos cidadãos portugueses sobre a eficácia dos fundos europeus no desenvolvimento do país e das suas regiões. De uma forma mais detalhada, o propósito era conhecer a opinião dos portugueses relativamente aos seguintes tópicos:

- A informação existente sobre o PT2020;
- A credibilidade dos programas financiados pela Europa para o desenvolvimento de Portugal e das suas regiões;
- O grau de confiança na forma como é feita a alocação dos fundos europeus, e, nomeadamente, no mérito dos projetos aprovados.

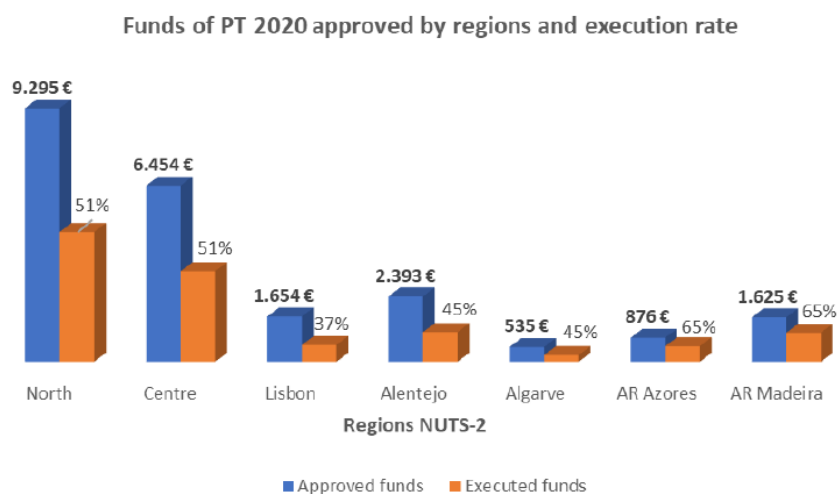
A opinião dos cidadãos portugueses foi recolhida através de um questionário online (Anexo 1) realizado entre junho e dezembro de 2020, sendo apenas válidas as respostas obtidas por cidadãos portugueses maiores de idade a residir em Portugal. Foi recolhida uma amostra de 1.119 participantes.

Note-se que os valores dos fundos recebidos por Portugal no decorrer do PT2020 são significativos, sendo definidos de modo a representar entre 2 e 3 pontos percentuais do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, com o objetivo de promover o crescimento inteligente, sustentável e inclusivo da economia.

Segundo a análise dos autores a dados disponíveis a 31 de dezembro de 2020, relativamente à distribuição dos fundos pelas Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos (NUTS) II e à sua taxa de execução, permitiram observar que a região Norte é a que capta o valor mais elevado e que as regiões autónomas apresentavam o maior grau de execução (Gráfico 1), sendo que estas regiões embora não apresentem, de todo, os valores mais elevados de fundo captado, quando comparado com os habitantes obtiveram os valores mais elevados de fundos per capita, sendo o valor mais elevado o dos Açores fixado nos 6.709€.

Gráfico 1

Subsídio aprovado do PT2020, por região e taxa de execução



Nota: Retirado de Nishimura, A. Z. F. C., Moreira, A., Au-Yong-Oliveira, M., & Sousa, M. J. (2021) in Effectiveness of the Portugal 2020 Programme: A Study from the Citizens' Perspective. Sustainability, 13(11), p.3 (<https://doi.org/10.3390/su13115799>)

Relativamente aos resultados, 79,2% afirmaram conhecer o programa e a maioria considera que o programa tem um impacto suficiente ou muito forte no desenvolvimento de Portugal (70,1%). Quando questionados sobre o caso específico das suas regiões e distritos, a grande maioria considerou que o programa é importante para o desenvolvimento das mesmas.

Quanto ao objetivo em que tipologias de investimento apresentam um papel mais importante no desenvolvimento do país não houve um consenso claro, no entanto, destacaram-se as seguintes: fortalecimento da investigação tecnológica e inovação, melhoria da competitividade das PME e investimento na educação e formação de capital humano.

Um dos principais focos deste estudo foi também entender de que forma a população portuguesa confiava na transparência e adequação da distribuição dos fundos europeus, sendo que a maioria (51,6%) responderam que tinham um grau de confiança mediano. Já quando questionados, especificamente, se consideravam que havia lugar a corrupção no processo de atribuição de fundos, a maioria considera que sim, considerando que há favoritismo e *lobbying* no processo.

Deste modo, os autores concluíram que embora a população portuguesa valorize os fundos comunitários e que lhes atribua um papel importantíssimo como instrumento de

desenvolvimento da economia, não confia no processo de atribuição dos fundos, sugerindo que sejam feitas alterações à política de programação dos mesmos de forma a melhorar a sua alocação e transparência no processo seletivo.

A Faculdade de Economia da Universidade do Porto (2021) também foi estudar o impacto dos subsídios ao investimento, mais concretamente foram analisar o impacto macroeconómico do PT2020 no geral, por regiões NUTS II e no horizonte temporal, assim como a sua comparação com o anterior quadro, QREN. Para tal, foram utilizados dados disponibilizados pela Agência para o Desenvolvimento e Coesão, I.P. relativos ao período do PT 2020 (2014 - 2020) e com execução/projeção no período de 2015 a 2023, bem como os valores executados do QREN.

Por forma a estudar o impacto macroeconómico do PT2020, os autores utilizaram o modelo macroeconómico *Quarterly European Simulation Tool* (QUEST) III⁸, estendido com um bloco de crescimento endógeno e sendo elaborado para uma pequena economia aberta. Já para analisar o impacto macroeconómico do PT2020 nas regiões NUTS II de Portugal foi utilizada a metodologia RHOMOLO⁹.

A análise dos impactos do PT2020 foi realizada através da divisão desses mesmos impactos por grupos de intervenção (Anexo 2), com o intuito ter uma visão mais clara sobre a aplicação dos fundos e consequentes impactos. Deste modo, os autores observaram que os grupo com maior despesa executada foi o do capital humano, seguido da ajuda ao setor empresarial privado nas regiões do Norte e Centro que captaram a maior parte do investimento. Nas restantes regiões o grupo com maior impacto foi o de infraestruturas de uma forma unanime.

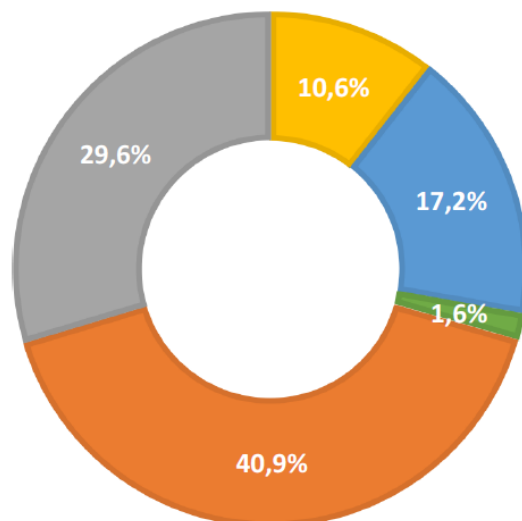
Constataram ainda um valor total de financiamento público do PT2020 de 30,6 mil milhões de euros dos quais 85,10% foram financiamento comunitário, representando 26 mil milhões de euros. No gráfico 2 podemos observar a forma como o financiamento realizado foi dividido por fundo comunitário.

⁸ Simulador utilizado para analisar os efeitos de reformas estruturais e a resposta da economia a impactos económicos (Ratto et al., 2009).

⁹ Modelo usado para simular o impacto, no setor, região (NUTS II) e horizonte temporal das políticas europeias, apoiando a avaliação de investimento, reformas e alterações estruturais na economia (Brandsma et al., 2014).

Gráfico 2

Financiamento do PT2020 por fundo comunitário



■ FC ■ FEADER ■ FEAMP ■ FEDER ■ FSE

Nota: Retirado de Faculdade de Economia da Universidade do Porto. (2021) in Avaliação do Impacto Macroeconómico do Portugal 2020. Agência para o Desenvolvimento e Coesão, I.P., p.36 (<https://www.adcoesao.pt/>)

Quando comparado o PT2020 com o anterior quadro - QREN - os autores observaram que o montante de financiamento realizado é praticamente igual, sendo que o mais recente foi caracterizado por uma maior fatia de participação comunitária de 85,10% e analisando ao detalhe cada um dos quadros, verificaram que, de uma forma geral, a sua distribuição manteve-se, sendo que a exceção se prende com as infraestruturas e com as ajudas ao setor empresarial privado, visto que o primeiro teve uma maior importância no QREN enquanto no PT2020 houve um maior foco para as ajudas ao setor empresarial privado.

Os autores concluíram, portanto, que o impacto dos fundos comunitários tem um carácter indireto e de natureza não observável, visto que as variáveis económicas estão sujeitas à influência de inúmeros fatores, dificultando a análise e tornando a avaliação do impacto apenas uma estimativa. Com isto entende-se que todas as dimensões são importantes no que toca aos impactos macroeconómicos que os fundos irão ter.

Com o objetivo de perceber de que forma os fundos estruturais do FEDER contribuem para a competitividade das PME, o Tribunal de Contas Europeu (TCE) (2022) levou a cabo uma auditoria, relativa ao período de 2014 a 2020 (período do PT2020), selecionando uma amostra de 22 projetos de PMEs diretamente financiadas pelo FEDER e 16 convites à apresentação de candidaturas que incidiam sobre o objetivo temático “Reforço da Competitividade das PME” na Alemanha, Itália, Polónia e Portugal, visto que foram os quatro estados-membros que apresentaram o maior montante previsto para este objetivo temático.

Para atingir esse objetivo, foram entrevistadas e enviados questionários às 22 PME da amostra assim como às suas autoridades competentes e adicionalmente recorreu-se a bases de dados para recolher informação de empresas semelhantes, de modo a compará-las com a amostra, que foram avaliadas com base nos seguintes aspetos (Tribunal de Contas Europeu, 2022):

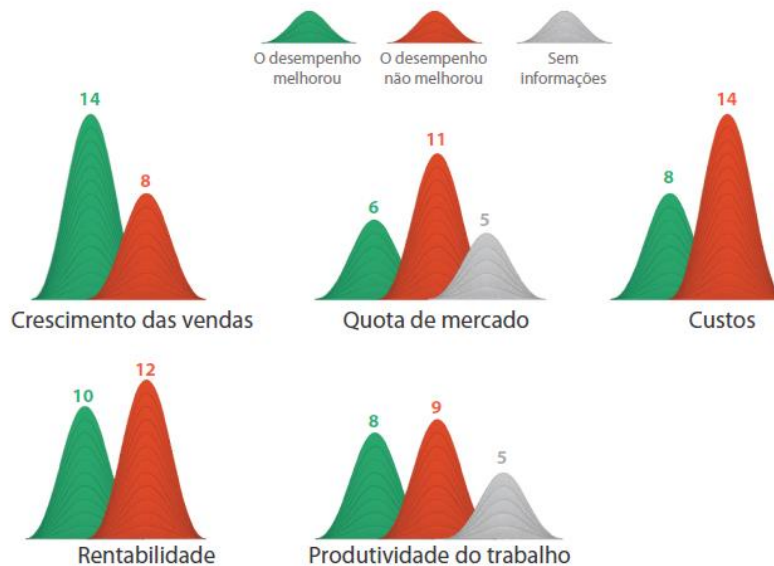
- Operações e posição no mercado (crescimento das vendas, quota de mercado, custos, rentabilidade e produtividade no trabalho);
- Internacionalização (intensidade de exportações, quota de exportações e presença em novos mercados externos);
- Situação financeira (autonomia financeira e rácio corrente);
- Capacidade de inovação (inovação de produtos ou serviços, atividade de investigação e desenvolvimento).

Quando analisada a forma como as empresas utilizaram o apoio verificou-se que das 22 empresas, 14 usaram o apoio para adquirir novos equipamentos e 6 para a ampliação das instalações. Com estes investimentos as PME auditadas obtiveram pequenas melhorias na competitividade, embora a capacidade de exportação e de I&D não tenham sofrido melhorias.

De uma forma geral o apoio teve impactos positivos, sendo que 14 aumentaram as vendas e 10 aumentaram a rentabilidade, como demonstrado na figura 6. No entanto a maioria das empresas referiu que os efeitos de fatores externos no decorrer do projeto contrabalançaram o impacto do mesmo.

Figura 6

Impacto do FEDER para a competitividade das PME



Nota: Retirado de Tribunal de Contas Europeu (2022) in Apoio do FEDER à competitividade das PME: As insuficiências de conceção diminuem a eficácia do financiamento, p.28 (https://www.eca.europa.eu/pt/publications/SR22_08)

Salientamos também que quase na totalidade, 21 das PME, investiram em inovação nos produtos, serviços e/ou processos, principalmente através da aquisição de novos equipamentos, sendo que na opinião do TCE o projeto melhorou a competitividade de 9 das empresas. No entanto, relativamente a indicadores financeiros, apenas 8 melhoraram a sua situação, sendo que houve casos em que a situação da empresa se deteriorou.

Note-se que os programas focam-se, normalmente, só num fator de competitividade específico, não respondendo de uma forma geral às necessidades das empresas, o que também se deve ao facto de a maioria dos convites não possibilitarem propostas que incidem em várias componentes de competitividade.

Do questionário realizado às PME com o intuito de aferir quais eram, na opinião das mesmas, os principais fatores que impediam o aumento da competitividade, foram observados pelo TCE os resultados demonstrados na figura abaixo. No entanto, na amostra analisada, verificou-se que nenhum projeto incidiu sobre o acesso à mão-de-obra qualificada que tinha sido indicado como o principal fator que as PME consideram limitar a sua competitividade.

Gráfico 3

Obstáculos ao aumento da competitividade pelo FEDER



Nota: Retirado de Tribunal de Contas Europeu (2022) in Apoio do FEDER à competitividade das PME: As insuficiências de conceção diminuem a eficácia do financiamento, p.34 (https://www.eca.europa.eu/pt/publications/SR22_08)

Já quando questionadas sobre redes empresariais, as PME não consideraram o acesso a estas redes como uma vantagem competitiva, embora salientem a necessidade de promover ou proteger a produção local. No entanto, quando comparadas com as grandes empresas, nota-se que a gestão interna das PME é menos desenvolvida, sendo que aos olhos do TCE constitui uma das principais necessidades das PME, na medida em que a criação de redes pode gerar oportunidades no acesso a aconselhamento de elevada qualidade e orientação.

O TCE constatou ainda, que a maioria dos convites à apresentação de candidaturas não garantiu a competitividade entre os candidatos, uma vez que era apenas necessário que os projetos atingissem um número mínimo de pontos, independentemente da pontuação obtida, desde que houvessem fundos disponíveis. Este acontecimento pode ser justificado pela forma como os convites são limitados no tempo, fazendo com que as empresas só se possam candidatar nesse período específico e não necessariamente quando necessitem, o que dificulta os casos de investimento em inovação. Neste sentido, o TCE sugere convites abertos com prazos intermédios como possível solução a este problema.

Conclui-se, portanto, que não foram verificadas diferenças significativas na competitividade das PME beneficiárias de fundos europeus face às não beneficiárias. Na opinião do TCE, de modo a melhorar a eficácia dos fundos comunitários deve existir uma revisão dos convites à apresentação de candidaturas focando-se mais em abranger múltiplos fatores que limitam a competitividade das empresas, em reforçar a cooperação das PME e apoiar as mesmas através de serviços e redes de aconselhamento. Deve também haver um reforço no processo de seleção, que obrigue à competitividade e a critérios mais ambiciosos.

A análise da revisão da literatura relativamente ao impacto que os subsídios ao investimento têm na competitividade das empresas constatou que existem dificuldades ao estudo devido à dificuldade de separar os impactos causados pelos subsídios e também do impacto que fatores externos podem ter na eficiência dos mesmos. No entanto, embora fosse expectável que o subsídio ao investimento impactasse positivamente a competitividade das empresas, com base nos estudos mencionados, esse impacto não é significativo quando comparado com empresas não beneficiárias de apoios. Os dados observados sugerem que as causas para a ineficiência da utilização dos fundos começam na origem, na UE, com a definição dos programas para alocação dos fundos, que impactam a área de atuação dos estados-membros na definição das suas políticas para utilização dos fundos para atingir um crescimento económico sustentável. De qualquer forma, os estados-membros, nomeadamente Portugal, dentro do espaço de manobra que tem para adaptar as suas políticas públicas às suas necessidades deve rever a sua abordagem, com foco num processo de seleção minucioso e objetivos mais ambiciosos, originando competitividade entre as empresas fazendo com que as mesmas tenham necessidade de rever o seu planeamento estratégico que acaba por ser outra razão pela qual os subsídios não são eficientemente utilizados.

2. Metodologias e Objetivos do Relatório

O principal objetivo do presente relatório consiste na apresentação do trabalho desenvolvido ao longo do estágio curricular, focando a importância que o estudo de viabilidade tem, como mecanismo de apoio à tomada de decisão de entre vários projetos de investimento e facilitador do processo de candidatura a programas de fundos europeus.

As atividades realizadas no estágio curricular basearam-se em grande parte em projetos de investimento, tanto no apoio à realização do estudo de viabilidade dos mesmos, podendo ou não serem sujeitos a candidatura a programa de fundos europeus, como no apoio às entidades promotoras, na avaliação do processo de seleção, de controlo financeiro e de avaliação da execução de projetos candidatos a fundos comunitários. Este forte foco desenvolveu interesse na temática, incentivando a escolher este tema para o presente relatório.

Este relatório foi realizado através de uma investigação com base numa metodologia qualitativa, na medida em que procurou entender em que consistem as temáticas relacionadas com o projeto de investimento e os apoios disponíveis à realização dos mesmos.

A investigação foi realizada através do estudo da literatura existente sobre a temática do investimento e dos subsídios ao investimento, tendo para isso sido feita uma pesquisa e análise bibliográfica com recursos a acessos facilitados pela Universidade de Aveiro como a *Web of Science*, *Google Scholar*, *Scopus*, Repositório Institucional da Universidade de Aveiro e outros repositórios de instituições académicas, livros e legislação do tema.

Após a realização da revisão da literatura, passamos ao relato do estágio, onde o intuito é demonstrar as atividades realizadas no estágio curricular, com foco na realização de um estudo de viabilidade/candidatura a um programa de fundos europeus, evidenciando uma proposta de realização, com base nas metodologias aprendidas no decorrer do estágio. Em seguida, iremos caracterizar a entidade acolhedora onde foi realizado o estágio curricular, com base em dados fornecidos pela mesma e dados de acesso público.


3. Relato do estágio

3.1. Caracterização da entidade

3.1.1. Ficha de Caracterização da Empresa

Tabela 1

Caracterização da Entidade Acolhedora

Nome/Designação Comercial	Mútiplos – Serviços de Gestão, Lda.
Morada	Rua Lauro Corado nº20 – R/C Esquerdo – 3800-019 Aveiro
Telefone	234 378 730
Fax	234 378 731
E-mail	multiplos@multiplos.pt
Localização GPS	40.6400535, -8.6399535
Página Web	www.multiplos.pt
Atividade principal	70220 – Outras atividades de consultoria para os negócios e a gestão
Natureza jurídica	Sociedade por Quotas
Data de constituição	21-04-1988
Número de matrícula	501 986 456
Capital social	5.000,00 €
Nº de Colaboradores	3
Logótipo	

Nota: Logótipo retirado do site Multiplos Consultores (www.multiplos.pt).

3.1.2. Breve historial da empresa e sua atividade

A Múltiplos – Serviços de Gestão, Lda. foi constituída por escritura pública em 21 de abril de 1988 assumindo a forma jurídica, que ainda hoje se mantém, de sociedade por quotas, com sede na Rua Lauro Corado nº 20 R/C Esquerdo, 3800-019, Aveiro.

A Múltiplos foi criada a partir da visão do seu fundador, Dr. Rogério Madaíl, de ser uma empresa especializada na Consultoria e Formação vocacionada para cooperar com os seus clientes com uma elevada qualidade de serviço e valor acrescentado – alicerçada na experiência do seu fundador de anos como gestor financeiro, nomeadamente em organizações multinacionais, numa sólida formação de base atualizada e na atividade de docência no Ensino Superior.

A missão da empresa, estando inserida na Classificação de Atividades Económicas Portuguesas (CAE) 70220 – Outras atividades de consultoria para os negócios e a gestão e na classificação estatística de atividades económicas da UE na Nomenclatura das Atividades Económicas da UE (NACE) Group M70.2.2, passa pelo apoio técnico especializado visando a implementação de soluções eficazes e inovadoras de melhoria contínua, nos domínios da Estratégia, Organização e Gestão de Recursos Humanos, Tecnológicos e Financeiros, de Qualidade e da Gestão Estratégica de Custos.

Na gestão da sua atividade a Múltiplos foca como seus principais valores:

- Conduzir a sua ação pela melhoria contínua da satisfação dos seus clientes;
- Apostar na formação contínua dos seus consultores;
- Valorizar o trabalho em equipa;
- Cultivar e promover o espírito de cooperação e o aprofundamento de sinergias;
- Cumprir com rigor os trabalhos que lhe são solicitados;
- Ser flexível, adaptando-se constantemente à dimensão e características dos seus clientes;
- Ser um parceiro profissional de confiança; e
- Apostar no êxito dos seus clientes como forma de alcançar o próprio êxito.

Ao longo da sua existência criou uma equipa multidisciplinar de consultores com competências profissionais diferenciadas e complementares que atuam com metodologias

adequadas e dirigidas à melhoria contínua do desempenho de organizações. Neste contexto, a Múltiplos:

- Colabora com algumas das maiores e mais prestigiadas empresas, atuando complementarmente às competências existentes e envolvendo-se em projetos de grande dimensão;
- Apoia PME de referência no seu sucesso;
- Apoia jovens empresários de sucesso, desde o início do seu primeiro projeto e envolve-se no processo de desenvolvimento de PME que hoje são uma referência no seu setor;
- Colabora com entidades Públicas e Privadas na formulação e desenvolvimento de grandes projetos para o futuro.

Na área da formação profissional, a Múltiplos programa, desenvolve e realiza projetos de formação destinados a empresas de referência, apoiados pelo FSE e pelo Estado Português. Atualmente encontra-se certificada pela Direção Geral do Emprego e Relações de Trabalho (DGERT) nas áreas:

- 342 – Marketing e Publicidade;
- 345 – Gestão e Administração;
- 347 – Enquadramento na organização/empresa;
- 521 – Metalurgia e Metalomecânica; e
- 862 – Segurança e Higiene no Trabalho.

Desde janeiro de 2010 que a Múltiplos está inscrita na Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) para realização de ações de formação equiparadas. De referir também que tem prestado serviços de formação e consultoria, como Entidade Formadora Certificada, para Associações empresariais no âmbito do Programa Formação Ação PME e Quantificação e Internacionalização das PME (QI-PME), desde 2011.

Em termos de cooperação internacional participou no EUROCONSULTING, em Bruxelas, e na INFODESK, em Madrid, com vista a implementar um acordo de consultoria e formação com empresas europeias congéneres.

A Múltiplos tem vindo a registar uma evolução orientada para a diversificação baseada na inovação, o que aliado à vasta experiência acumulada ao longo dos anos, lhe confere um

know-how que permite uma atuação multidisciplinar e competente nas seguintes áreas de atuação:

Figura 7

Áreas de Atuação da Entidade Acolhedora



No que se refere aos setores e localização dos seus clientes, a Múltiplos tem centrado as suas intervenções nos setores da indústria automóvel, transformação dos produtos da pesca, elétrico e eletrónico e entidades públicas de âmbito regional, preferencialmente na Região de Aveiro.

3.1.3. Breve Análise do Setor

O setor de Outras Atividades de consultoria para os negócios e a gestão (CAE 70220), onde a Múltiplos se insere, registou no período de 2015 a 2019¹⁰, segundo dados do Banco de Portugal, uma evolução positiva.

Tabela 2

Análise do setor CAE 70220, entre 2015 e 2019

	2015	2016	2017	2018	2019
Nº Empresas	10.624	11.131	12.144	13.210	14.157
Nº pessoas ao serviço	40.633	41.095	45.839	51.335	55.918
Vendas e Serviços Prestados (em milhares de euros)	2.639.300	2.700.830	3.066.020	3.481.848	3.789.055
Média por Empresa das Vendas e Serviços Prestados (em milhares de euros)	248,4	242,6	252,5	263,6	267,6

Nota: Tabela elaborada com dados retirados dos Quadros do Setor do *site* do Banco de Portugal (<https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards>). © 2023 - Banco de Portugal

O número de empresas a atuar neste setor cresceu no período de 2015 a 2019, aproximadamente 33%, o que se refletiu na criação de mais de 15 mil postos de trabalho. O valor das vendas e serviços prestados no período homólogo acompanhou a tendência de crescimento, registando um aumento de 44 pontos percentuais no período em análise, embora a média do volume de negócios por empresa tenha registado um crescimento significativamente

¹⁰ Dados disponíveis no momento de realização do estágio curricular.

inferior, de apenas 8%, fixando-se em 267,6 milhares de euros em 2019, o que é justificado pelo grande aumento de empresas a atuar no setor no período em questão.

3.2. Atividades propostas/Plano de trabalhos

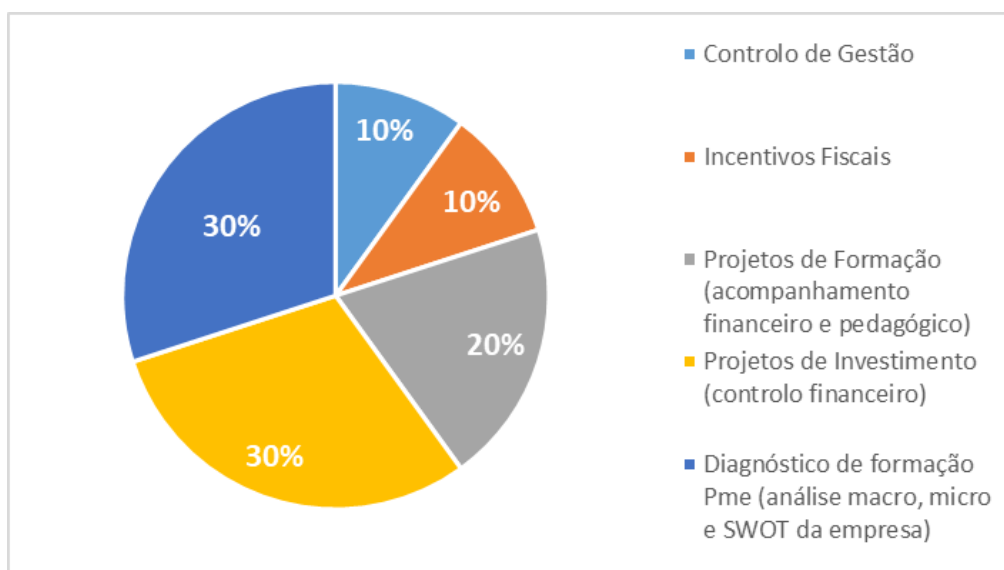
As atividades propostas para o estágio curricular foram estabelecidas em reunião entre a entidade de acolhimento (Dr. Rogério Madaíl e Dr. Marcos Ferreira), a professora orientadora (Dr.^a Ana Costa) e o estudante/estagiário (Pedro Vieira), com o ponto principal de desenvolver um plano de estágio que tenha como base os principais objetivos do estágio curricular – de complementar os conhecimentos adquiridos ao longo do Mestrado e de integrar o estagiário nas atividades da entidade de acolhimento, facultando o contacto com o mercado de trabalho e o desempenho de uma atividade profissional.

Deste modo, foi desenvolvido um plano de trabalhos que conjugasse as atividades desenvolvidas pela Múltiplos com os conhecimentos adquiridos pelo estagiário no seu percurso académico, assim como com a área de estudo do seu relatório de estágio (Projetos de Investimento Cofinanciados). Numa primeira fase foi feita uma integração do estagiário na empresa e nas suas principais áreas de atuação, designadamente, na área da Gestão de Projetos, Gestão Financeira e Auditoria, Sistemas de Informação e Gestão e Formação Profissional, com o intuito de preparar o estagiário para uma segunda fase onde inicialmente de forma apoiada e orientada iria desenvolver atividades/tarefas nas áreas funcionais supracitadas e posteriormente fosse capaz de realizar essas tarefas de forma autónoma mas supervisionada.

Os regulamentos da Universidade de Aveiro quanto a estágios curriculares de Mestrado indicam que seja realizada uma previsão percentual das atividades a desenvolver no decorrer do estágio, que embora não sejam uma imposição, ajudam a ter uma ideia das atividades que o estagiário irá desenvolver, tendo sido deliberadas as seguintes atividades propostas:

Gráfico 4

Proposta de atividades a desenvolver no estágio curricular



No capítulo seguinte irão ser apresentadas as atividades realizadas no decorrer do estágio curricular, demonstrando o conhecimento adquirido na realização das mesmas.

3.3. Atividades realizadas

Desde o início do estágio curricular, na Múltiplos – Serviços de Gestão, Lda., a 6 de outubro de 2020 até à sua conclusão em 6 de abril de 2021, foram realizadas diversas tarefas, em diferentes fases (inicial, intermédia e final) ou em todo o processo, quando aplicável. Embora nem todas as atividades realizadas estejam relacionadas com o tema do relatório de estágio, existiam pontos que tinham muitas semelhanças aos do tema. Desta forma, apesar de não serem especificadas todas as atividades realizadas, elas foram indiretamente mencionadas, dado que agrupam funções semelhantes com o tema do relatório de estágio. Isto porque, no decorrer do estágio curricular foi dada prioridade a uma atividade – Projeto de Investimento Cofinanciado– atividade esta que englobava o maior número de funções semelhantes às várias atividades realizadas, e que desse modo irá ser sujeita a um maior escrutínio.

3.3.1. Projetos de Investimento Cofinanciados

Sendo a Múltiplos uma empresa que foca grande parte da sua atividade ao acompanhamento às empresas no planeamento, elaboração de estudos de viabilidade e controlo financeiro de projetos de investimento, principalmente financiados por fundos comunitários e decorrente do plano de trabalhos delineado pela entidade acolhedora e pela orientadora, durante o estágio curricular grande parte das atividades realizadas foram destinadas ao acompanhamento de projetos de investimento.

A entidade acolhedora para além de apoiar diretamente as empresas em candidaturas a fundos europeus, também trabalha em parceria com o organismo intermédio da Região de Aveiro (CIRA) na análise técnica de projetos candidatos a fundos europeus, deste modo foi possível ter uma perspetiva bilateral do processo, isto é, do lado da realização da candidatura a fundos europeus e do lado do avaliador de projetos candidatos a fundos europeus.

No decorrer do estágio, embora por questões de duração e/ou espaço temporal não tenha sido possível acompanhar um projeto de investimento do início ao fim, no conjunto de projetos que foram acompanhados, tanto na perspetiva de candidato como de avaliador, foi-me possível acompanhar a totalidade das fases do processo de um projeto de investimento financiado por fundos europeus. Deste modo, decidimos que seria de maior interesse desenvolver o relato de estágio em torno do processo de um projeto de investimento financiado por fundos europeus de um modo mais geral, face aos diferentes programas de incentivos do PT2020, acompanhado com exemplos, mas sem focar especificamente em nenhum programa.

Os procedimentos para a realização de um projeto de investimento cofinanciado vão ser, então, apresentadas nos subcapítulos seguintes, nomeadamente: Estudo do Programa; Estudo de Viabilidade / Candidatura ao Programa; Termo de Aceitação; Pedidos de Pagamento; e Avaliação do Desempenho do Projeto.

3.3.1.1. Estudo do Programa

De forma a estarmos atualizados e disponibilizar aos nossos clientes soluções à medida atempadamente é fundamental o estudo do Programa, ou seja, é necessário conferir regularmente as notícias e plataformas próprias, de modo a sabermos as novas diretrizes europeias/nacionais relativas ao incentivo ao investimento e conhecermos o quanto antes os programas do incentivo quando os mesmos abrem. Os avisos de abertura de candidatura a tais programas são disponibilizados nas plataformas online das entidades competentes, tais como o site do PT2020, Centro 2020 (PO da Região Centro) e outros PO Regionais, Compete2020 e outros PO temáticos, Mar2020, PDR2020 e IAPMEI, onde a disponibilização do aviso engloba, geralmente, também a divulgação do Referencial de Análise de Mérito do Programa (RAMP), que indica de que forma os projetos candidatos ao programa em questão irão ser avaliados.

O decorrer do estágio curricular coincidiu com a abertura de candidaturas a diversos programas, de modo que foi possível acompanhar a forma como a Múltiplos aborda esta fase do processo. Neste sentido, sempre que um aviso de abertura de candidatura é publicado ou até mesmo antes, quando existem informações sobre o programa ou um Registo de Pedido de Auxílio¹¹, procedemos à avaliação do mesmo (note-se que numa primeira fase não é necessário que a mesma seja realizada de uma forma muito detalhada) e analisamos se o programa em questão tem interesse para os atuais clientes e/ou potenciais clientes.

Se após esta análise for decidido que sim, que o programa detém interesse, passamos para o estudo detalhado do aviso. Este estudo deve evidenciar as principais características do programa, nomeadamente¹²:

- a) Objetivos específicos;
- b) Tipologia de projetos/beneficiários a que se destina;
- c) Taxa e forma de financiamento;
- d) Despesas elegíveis; e
- e) Outros dados fora do comum importantes.

¹¹ Permite às empresas iniciarem o projeto antes da abertura do concurso imediatamente posterior.

¹² Fazíamos um resumo do programa, preferencialmente, não muito extenso, sendo apresentado geralmente numa página.

Com este documento elaborado, passamos à divulgação a atuais e/ou potenciais clientes, de modo a apresentar-lhes o programa e preferencialmente suscitar-lhes interesse em realizar um projeto ao abrigo do mesmo ou até conseguir enquadrar um projeto já delineado no programa, embora tenha de ser um projeto não iniciado, visto que raramente são elegíveis projetos já iniciados.

O estudo do aviso é complementado com o estudo do RAMP que é simultaneamente divulgado de forma a não só perceber o programa, para que serve, a quem se destina, entre outros, mas também tomar conhecimento dos fatores que têm maior importância no que toca à avaliação do projeto, para na eventualidade de haver clientes interessados, o possamos fazer de um modo a adequar as necessidades da empresa às características do concurso e desenvolver uma candidatura que foque os pontos de maior importância no que toca à avaliação da mesma. Deste modo, estaremos em condições de acompanhar o cliente na solidificação da sua candidatura a incentivos ao investimento, como é demonstrado no ponto seguinte.

3.3.1.2. Estudo de Viabilidade / Candidatura ao Programa

Elaborar um estudo de viabilidade é analisar um projeto de investimento (seja ele de criação de uma empresa, de expansão da mesma ou de aquisição de imobilizado) em todas as suas envolvências com o propósito de compreender o projeto. Com o intuito de demonstrar se o balanço entre as mais e menos valias do projeto é positivo, devemos analisar não só a criação de valor, seja ela relacionada com melhorias de eficiência, formação de trabalhadores, entre outras, e a necessidade de recursos para as levar a cabo, mas também de ter em consideração as contrapartidas, como p.e. a necessidade de parar a produção durante um determinado período e de analisar os fluxos financeiros associados, de modo a aferir a rentabilidade do projeto e contribuir para a racional tomada de decisão. A decisão sobre a implementação de um projeto deve ser, então, acompanhada de um estudo de viabilidade do mesmo, de modo a melhor expor o projeto e avaliar a possibilidade de investimento de recursos no mesmo.

Numa candidatura a um programa de incentivos (como os abordados no ponto 1.2.1), é obrigatório, exceto em candidaturas simplificadas, apresentar o estudo do projeto da mesma forma que um estudo de viabilidade o faz, devendo conter os subcapítulos de seguida apresentados de modo a demonstrar a viabilidade do mesmo. No entanto, um estudo de

viabilidade e uma candidatura a um programa de incentivos diferem, isto porque, embora ambos necessitem de demonstrar a viabilidade do projeto em várias vertentes, ao candidatar-se a um programa, um projeto necessita também de evidenciar que está alinhado com os objetivos temáticos do mesmo. Para evidenciar este alinhamento, pode ser necessário abordar outros temas, como p.e. alinhamento com a *Research and Innovation Smart Specialization Strategy* (RIS3) ou então, fazer um desenvolvimento mais exaustivo de alguma temática mencionada no estudo de viabilidade, como p.e. demonstrar as participações financeiras que a empresa candidata tem noutras entidades e que outras entidades têm na empresa candidata, facilitando a análise de potenciais conflitos de interesses.

Neste sentido, podemos afirmar que uma candidatura de um projeto de investimento a um SI é muito semelhante com um estudo de viabilidade, na medida em que a maioria dos pontos abordados são comuns, à exceção de exigências do programa. Sendo que, dependendo do SI, esse estudo pode ser mais simples ou mais complexo, e necessitar ou não de responder a certas questões e/ou requisitos legais que geralmente não são considerados aquando da elaboração de um estudo de viabilidade, que não irá ser submetido numa candidatura a um SI financeiro.

Em suma, um projeto de investimento deve ser acompanhado de um estudo de viabilidade que, independentemente de ser candidato a incentivos financeiros, deve responder aos seguintes pontos:

1. Sumário Executivo
2. Análise da Empresa
 - a. Apresentação da empresa (e/ou dos empresários)
 - b. Visão, Missão, Valores e Objetivos estratégicos
3. Análise Interna
 - a. Identificar os fatores chave de sucesso da empresa
 - b. Posicionamento na cadeia de valor (atual e perspetiva futura)
 - c. Análise SWOT (dinâmica)
4. Análise Externa

- a. Análise Macroeconómica
 - b. Análise Microeconómica
 - c. Mercados mais relevantes e Mercado Alvo
 - d. Oportunidades e Ameaças
5. Projeto
- a. Descrição e Objetivos do projeto
 - b. Necessidades e características técnicas
 - c. Situação atual e necessidades de recursos humanos
 - d. Estrutura de Financiamento
 - e. Calendarização e Investimento do Projeto
6. Demonstrações Financeiras Históricas e Previsionais
- a. Fundamentação dos pressupostos utilizados
 - b. Demonstração dos resultados histórica e previsional
 - c. Balanço histórico e previsional
 - d. Demonstração de fluxos de caixa histórica e previsional
7. Análise de Rendibilidade

De seguida iremos evidenciar um conjunto de conceitos que devemos ter em consideração na elaboração de uma candidatura a um SI financeiro, instruído no decorrer do estágio curricular. Deste modo os próximos capítulos estão organizados de acordo com os pontos de um projeto de investimento acima mencionados. De referir que a estrutura de um estudo de viabilidade ou projeto de investimento demonstrada acima é uma proposta e que, consoante a natureza do projeto e da candidatura pode sofrer alterações, inclusive na organização dos pontos mencionados.

3.3.1.2.1. Sumário Executivo

A estrutura de qualquer estudo, deve sempre contemplar um resumo do estudo realizado, de modo a facilmente ser possível ter uma visão resumida do mesmo, dos seus objetivos e características. A qualidade do sumário executivo pode influenciar em muitas questões a forma como um projeto de investimento é visto, ou mesmo se é visto de todo.

Há que ter em conta que, embora seja, geralmente, o primeiro ponto de um estudo de viabilidade, o sumário executivo deve ser o último ponto a ser realizado, visto que apenas após conclusão de todos os outros pontos é que é possível ter uma visão geral de todo o estudo, estando em melhores condições de o sintetizar e focar nos pontos chave do mesmo.

A forma como o sumário executivo do estudo de viabilidade vai sendo desenvolvido, está muito relacionado com a natureza e características do próprio projeto, devendo realçar os pontos fortes e tornar o projeto cativante. Independentemente dos pontos a incluir no resumo, na nossa opinião, ao realizar o resumo devemos focar em responder às seguintes questões, devendo a resposta ser feita com base nos pontos chave do projeto:

- Qual é a necessidade ou oportunidade do investimento?
- Em que consiste o projeto em si e de que forma o projeto vai trazer mais valias?

A título exemplificativo, apresentamos de seguida um resumo meramente ilustrativo da forma como este deve focar os pontos principais do projeto e fazer com que o avaliador que o está a analisar possa, numa primeira fase, visualizar as potencialidades e ter uma primeira opinião, de preferência positiva, sobre a viabilidade do projeto: “O aumento da procura por solas de borracha tem vindo a aumentar ao longo dos anos fazendo com que a luta por quota de mercado neste setor tenha aumentado, gerando a necessidade de modificar o processo produtivo para produzir um produto mais competitivo no mercado atual. Desta forma, a empresa XYZ pretende investir numa máquina de moldes que lhe permitirá baixar em 15% o custo das suas solas, tendo um produto que apresenta a mesma qualidade dos restantes produtos no mercado, mas com um custo 10% inferior, possibilitando a venda do produto a um preço inferior de modo a obter uma maior quota de mercado. Para adquirir esta máquina, a empresa irá necessitar de investir cem mil euros através de financiamento externo, no entanto, mesmo que a quota de mercado da empresa não se altere, o ponto de equilíbrio deste projeto é de 3,5 anos.”.

Após a leitura do sumário executivo, esperando ter criado interesse a um potencial investidor/entidade promotora sobre a viabilidade do projeto, passamos para a fase seguinte – a da caracterização do projeto e dos recursos necessários para a sua realização. De salientar que nos casos em que o projeto diz respeito à criação de uma nova empresa, numa primeira fase, deve ser feito um estudo das pessoas responsáveis pelo projeto, como a seguir se demonstra.

3.3.1.2.2. Análise da Empresa

Neste ponto do estudo é muito importante dar a devida importância à apresentação da empresa que pretende realizar o projeto de investimento (e não nos focarmos apenas no projeto), de modo a conhecermos não só a sua história, de onde a empresa veio e o que realiza, mas também conseguir enquadrar as suas ambições futuras com a realização do projeto e entender em que medida dispõe das condições necessárias para levar o mesmo a cabo. Claro que, em casos de projetos que se refiram à criação de uma nova empresa, este ponto difere, visto que não existe histórico para analisar, devendo, no entanto, ser focado nos empresários responsáveis pela criação da empresa e no seu historial.

Para além de dar a conhecer a empresa, um dos principais objetivos nesta análise é demonstrar o progresso e as capacidades da empresa visto que é nela que o projeto se irá desenvolver. Mesmo que o projeto tenha imenso potencial e fundamentos de sucesso, se a empresa em que se enquadra não for sustentável, o investimento não é viável. O objetivo da análise da empresa é, então, garantir que não estamos a investir p.e. num bar, que embora tenha imenso potencial, iria ser construído num barco que se está a afundar.

Desta forma, e como mencionado anteriormente, a organização proposta dos tópicos a mencionar num estudo de viabilidade é meramente indicativa, isto porque em algumas situações faz sentido ter alguns elementos do projeto e da empresa analisados em conjunto.

De modo a realizar a análise de uma empresa tendo em conta os objetivos anteriormente referidos, devemos ter em consideração diversos tópicos que devem ser mencionados, nomeadamente:

A. Apresentação da empresa (e/ou dos empresários):

- Perfil dos responsáveis da empresa:

Independentemente de ser ou não uma nova empresa, a análise de uma empresa deve incluir o perfil dos responsáveis pela mesma, permitindo caracterizar quem está ao leme desta empresa e de que forma o seu historial pode trazer mais valias. Devemos, por isso, neste ponto dar um foco maior ao historial académico e profissional, que demonstrem o papel que os responsáveis da empresa tiveram no seu desenvolvimento, que papéis desempenham atualmente e que mais valias podem acrescentar à empresa. Adicionalmente, a identificação e perfil dos promotores, se aplicável, pode e deve ser também mencionada neste ponto, visto que estes estão relacionados com o projeto e é importante demonstrar de que forma contribuem para o mesmo.

- Breve resenha histórica:

Mais com um foco na empresa em si, devemos incluir na análise um breve resumo da empresa demonstrando quando e onde a mesma foi criada, a sua localização atual, em que atividades económicas se encontra e em que participação são responsáveis pelo volume de negócios.

Algo também muito importante em candidaturas a fundos europeus é demonstrar a composição do capital social da empresa e as suas alterações ao longo do tempo e a participação da empresa no capital social de outras empresas, com o intuito de entender quem controla a empresa e se a empresa tem relações de grupo (esta demonstração é realizada, por norma, através de um modelo que costuma ser idêntico aos variados projetos). Para além disso, devemos resumir a evolução da empresa historicamente, sugerindo-se um período de 5 anos, com o intuito de demonstrar se a empresa se expandiu e de que forma, que investimentos foram feitos e que alterações os mesmos trouxeram, nomeadamente tecnológicas, o modo como a empresa financiou a sua atividade e/ou expansão, as fases críticas existentes no período e que soluções foram implementadas para lhes fazer frente e ainda, outros marcos importantes que permitam avaliar a solidez da empresa.

Neste resumo da empresa devemos também mencionar que projetos futuros a empresa tem para além do projeto que estamos a analisar no estudo de viabilidade, por forma a termos uma visão da ambição da empresa.

- Identificação e caracterização dos produtos fabricados e/ou serviços prestados:

Um ponto fulcral na análise da empresa é a identificação/caracterização dos produtos fabricados e/ou serviços prestados. Neste ponto devemos descrever que tipo de produtos a empresa produz, não sendo necessário enumerar todos os produtos fabricados, principalmente quando a lista é extensa. Caso seja aplicável, devemos identificar os diversos segmentos, ou seja, os conjuntos de produtos semelhantes produzidos. P.e., a empresa XYZ tem atualmente como principais segmentos estratégicos: S1 máquinas de montagem para a indústria de bicicletas, S2 equipamentos de logística (transportador, *automated guided vehicle*) e S3 prestação de serviços para implementação de novos processos. No entanto, sugerimos que se dê alguns exemplos de produtos fabricados, dando ênfase nos produtos mais fabricados e vendidos.

- Descrição do processo produtivo:

A identificação/caracterização dos produtos mencionada deve ser complementada com a descrição do processo produtivo atual e o mesmo após implementação do projeto. Nesta devemos descrever a forma como a gama atual de produtos e/ou serviços da empresa são produzidos, que condições a empresa necessita para a produção dos mesmos, para que o avaliador consiga ter a perceção do processo produtivo da empresa, ou seja, a forma como o “chão de fábrica” está organizado, as várias áreas de produção, diversas etapas do processo e outros tópicos que sejam importantes no seu processo produtivo, sendo que devemos também apresentar as alterações que irão surgir com o decorrer do projeto de modo a demonstrar a visão para o processo produtivo pós projeto.

- Recursos Humanos da empresa:

Segundo Mary Kay Ash "Uma organização é tão boa quanto as pessoas que a compõem." e desta maneira não nos podemos esquecer das pessoas que trabalham na empresa, pois são esses recursos que direta ou indiretamente, são também responsáveis pelo sucesso da empresa. Deste modo, devemos caracterizar os

recursos humanos da empresa, por área funcional, por nível de qualificação (segundo a Portaria n.º 782/2009, de 23 de julho), por género e outras caracterizações que sejam exigidas. Este ponto é usualmente encontrado na parte da análise da empresa ou na análise do projeto ou mesmo dividido entre os dois, isto porque, para além de descrevermos os postos de trabalho atuais, devemos também indicar que alterações são esperadas com a implementação do projeto e, se aplicável, o aumento ou redução dos postos de trabalho, devendo ser fundamentada a razão para essas alterações.

B. Visão, Missão, Valores e Objetivos Estratégicos

Uma empresa que queira ter sucesso na sua atividade, tem de dar a devida importância ao desenvolvimento da sua estratégia como forma de poder alcançar vantagem competitiva face à concorrência e poder utilizar os seus recursos da forma mais eficaz e eficiente possível. O ponto fulcral da gestão estratégica de uma empresa passa pela definição da sua visão, missão, valores e objetivos estratégicos, que não é nada mais do que a definição do propósito e ambições da empresa, sendo os alicerces da empresa que servem de base à tomada de decisão com o intuito de alcançar os objetivos delineados. Se uma empresa não definir claramente qual é o seu propósito e o que pretende alcançar, não conseguirá ter uma rota explícita, tendo maior dificuldade ou mesmo não conseguindo que os seus recursos sejam usados com o mesmo propósito, havendo desperdícios dos mesmos e pondo em causa o sucesso e sustentabilidade da própria empresa. Deste modo as empresas devem ter bem definida a sua visão, missão, valores e objetivos estratégicos.

O processo de definição destes quatro pilares da empresa é um processo complexo visto que implica a síntese dos pilares da empresa em poucas palavras, devendo ser algo relativamente estável no decorrer da atividade da empresa, embora se deva reavaliá-los de uma forma constante, com o intuito de se perceber se estão ajustados à realidade e às necessidades da empresa.

A Visão representa as aspirações da empresa, de uma forma muito geral e simples, é no que a empresa se pretende tornar a longo prazo. Através dos seguintes exemplos, da visão de empresas multinacionais, podemos visualizar de uma forma mais clara, o conceito de visão:

"To provide access to the world's information in one click." (Google, n.d.)

"To empower every person and every organization on the planet to achieve more."
(Microsoft, n.d.)

"Provide the world's best customer experience every day." (American Express, n.d.)

A Missão, por sua vez, é a caracterização do propósito da empresa, devendo demonstrar o motivo da existência da empresa e dos benefícios que traz à sociedade, isto é, a missão indica o que é que a empresa faz, como e para quem. Deste modo, podemos referir que enquanto a visão está mais focada nas aspirações futuras e de como a empresa ambiciona ser percebida, sendo mais genérica, a missão tenta esclarecer a definição da empresa, ou seja, o que é que a empresa é atualmente e qual o seu propósito. Seguem-se alguns exemplos de missões de empresas:

"To entertain, inform and inspire people around the globe through the power of unparalleled storytelling, reflecting the iconic brands, creative minds and innovative technologies that make ours the world's premier entertainment company." (The Walt Disney Company, n.d.)

"Corresponder às expectativas dos nossos consumidores assegurando a total satisfação dos nossos clientes, através de um modelo de negócio assente na criação e partilha de valor sustentável." (Grupo Nabeiro, n.d.)

Relativamente aos Valores ou princípios de uma empresa, estes têm como objetivo serem os pilares da empresa no que diz respeito a orientar as suas ações em conformidade com a identidade que pretende transmitir. Também podem ser mencionados como a filosofia da organização, visto que traduzem as normas e os comportamentos considerados, pela empresa, éticos e morais no decorrer da atividade. Podemos ver como exemplos de valores, o respeito, o trabalho em equipa e a satisfação do cliente (ver valores da entidade acolhedora no capítulo 3.1.2). Podemos perceber, com base no último exemplo, que o objetivo destes pilares é garantir que as ações tomadas têm sempre em consideração a satisfação do cliente.

Enquanto os três pilares mencionados anteriormente são mais teóricos e não podem ser mensurados, os objetivos estratégicos têm como função a definição de metas específicas e mensuráveis a longo prazo que permitam através da missão da empresa alcançar a sua visão e servir como base para o desdobramento dos principais objetivos da empresa em objetivos a

médio e curto prazo, que estejam em linha com as diretrizes estratégicas da empresa. Podemos de seguida ver alguns exemplos demonstrativos de objetivos estratégicos:

“Increase Investment in Original Content Production” (Netflix, n.d.)

“Expand Market Presence in Asia-Pacific Region” (Starbucks, n.d.)

“Achieve 100% Recyclable or Reusable Packaging” (P&G, n.d.)

A definição da visão, missão, valores e objetivos estratégicos é algo que não pode ser feito individualmente, mas sim de uma forma conjunta, de modo que os quatro conceitos estejam alinhados e possam servir como pilar estratégico de uma empresa e orientar a tomada de decisão para alcançar a visão da mesma. Embora anteriormente nos tenhamos focado mais em apresentar a empresa e a sua atividade, podemos ver neste último tópico a necessidade de a empresa fazer uma introspeção, como irá ser demonstrada de seguida.

3.3.1.2.3. Análise Interna

A análise interna não é mais do que uma introspeção que a empresa faz com o intuito de avaliar os seus recursos, capacidades e condições internas de modo a entender o que a distingue e a identificar oportunidades de melhoria.

Na realização de um estudo de viabilidade, e como demonstrado de seguida, a empresa deve:

A. Identificar os fatores chave do sucesso da empresa

Para o sucesso de uma empresa é importante que esta consiga identificar os fatores chave para o seu sucesso, de modo a reconhecer o que a distingue, como o manter e a identificar oportunidades.

Neste ponto pretendemos assim, após uma análise ao mercado e concorrência, à avaliação dos clientes, à cultura e gestão da empresa, identificar os fatores chave para o sucesso da empresa, isto é, que áreas têm maior importância no sucesso da empresa, que fazem dela única no mercado e lhe fornecem uma vantagem competitiva face à sua concorrência. P.e., a empresa XYZ identifica como fator chave para o seu sucesso o diverso leque de máquinas de automação industriais que

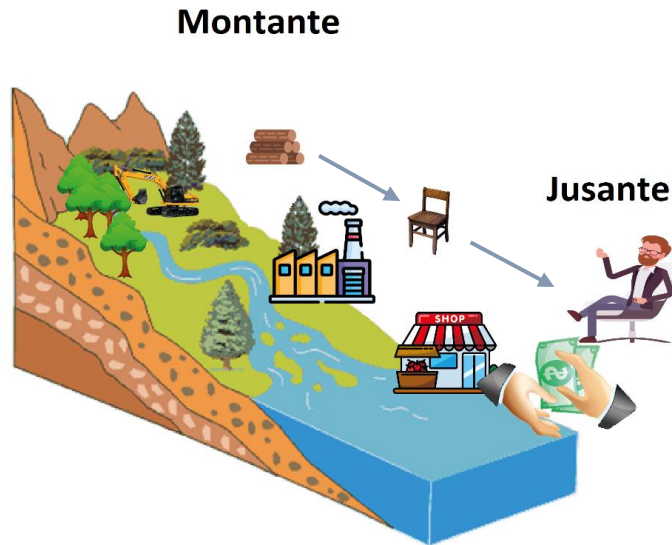
dispõe no seu catálogo e a forma como trabalha continuamente em parceria com fornecedores e clientes, de modo a fornecer soluções à medida das necessidades dos seus clientes. Deste modo, esta empresa identifica que a especificação das suas máquinas às necessidades dos seus clientes é um fator chave do seu sucesso e que lhe permite chegar a diversos mercados. No entanto, entende também que irá necessitar de um contínuo investimento em I&D para conseguir trazer inovação ao seu setor e acompanhar as necessidades dos seus clientes.

B. Posicionamento na cadeia de valor (atual e perspetiva futura)

Existem situações em que as empresas estão envolvidas em todas as atividades necessárias no processo global de produção e entrega de um bem ou serviço, desde a extração da matéria-prima à transformação e entrega do produto ao consumidor final, ou seja, certas empresas estão envolvidas em toda a cadeia de valor. No entanto, o mais comum é que as empresas não realizem todas as atividades necessárias para o processo global de produção de um bem, mas que se foquem em uma ou várias fases do processo. Quando assim é, é importante que a empresa saiba identificar em que fases do processo global está envolvida e se as suas atividades se centram mais a montante ou jusante da cadeia de valor, ou seja, quando as atividades da empresa estão mais próximas da obtenção da matéria-prima necessária à produção de um produto, a empresa situa-se a montante da cadeia de valor, pelo contrário, se as atividades estão mais relacionadas com a parte final da produção ou mesmo em fazer chegar o produto ao consumidor final, então a empresa situa-se a jusante da cadeia de valor, como demonstrado na figura 8.

Figura 8

Cadeia de Valor



Existem várias vantagens que advêm do conhecimento da empresa do seu posicionamento na cadeia de valor, seja numa forma de introspeção, seja do facto de esta análise evidenciar as fases do processo global dos produtos nas quais a empresa não se encontra e que necessita de adquirir a terceiros, evidenciando uma oportunidade de expansão. Imaginando que a empresa utiliza madeira como matéria-prima com um custo de 60€ por metro cúbico, com uma margem de 30%, a empresa tem a oportunidade de expandir a sua posição na cadeia de valor, incluindo também a extração e o tratamento de madeira. Mantendo-se tudo o resto constante, pouparia 18€ na aquisição de matéria-prima, para além de outras vantagens que possam advir do processo, como p.e. o tratamento da madeira ser mais específico para a finalidade, ou possivelmente ter uma nova fonte geradora de riqueza. Daí que esta análise deve estar presente no decorrer de um estudo de viabilidade, onde não só nos devemos focar no atual, mas também indicar em que posição na cadeia de valor a empresa se irá enquadrar com a realização do projeto em estudo.

Uma das análises mais conhecidas e usualmente utilizadas no processo de análise interna de uma empresa e que consagra grande parte da informação mencionada com a identificação dos fatores chave de sucesso e o posicionamento na cadeia de

valor de uma forma sucinta, é a análise SWOT que irá ser caracterizada no ponto seguinte.

C. Análise SWOT

A análise SWOT que advém das siglas inglesas, *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças) é como mencionado anteriormente, o culminar da análise interna e externa de uma empresa de uma forma sintetizada de fácil compreensão. O objetivo desta análise é após uma extensa introspeção da empresa conseguirmos em poucas palavras resumir os pontos constituintes de cada uma das quatro siglas em tópicos, e descrevê-los, se necessário, à sua compreensão.

Embora a estrutura inicial da análise SWOT seja algo que já existe há muito tempo e que traz inúmeras vantagens à análise de uma empresa, houve a necessidade de melhorar esta análise, com o intuito de trazer mais informação útil à tomada de decisão, nascendo daqui a análise SWOT dinâmica (como demonstrada na figura 9). Recomendamos o seu uso em vez da análise SWOT original, visto que é esta versão que costuma ser obrigatória apresentar em sede de candidatura a fundos europeus, onde normalmente é apresentada na análise interna (como no presente relatório). No entanto, pode também ser apresentada após a análise interna e externa, já que se baseia em informação proveniente de ambas.

As vantagens da análise SWOT dinâmica, como a sua versão anterior, consistem em identificar as forças e fraquezas e as oportunidades e ameaças de uma empresa, sendo que a versão dinâmica acrescenta a relação entre esses quatro grupos de informação.

Figura 9

Análise SWOT dinâmica

		Análise Interna	
		S (strengths) Pontos fortes	W (Weaknesses) Pontos fracos
Análise Externa	O (opportunities) Oportunidades	SO (maxi-maxi) Tirar o máximo partido dos pontos fortes para aproveitar ao máximo as oportunidades detectadas.	WO (mini-maxi) Desenvolver as estratégias que minimizem os efeitos negativos dos pontos fracos e que em simultâneo aproveitem as oportunidades emergentes.
	T (Threats) Ameaças	ST (maxi-mini) Tirar o máximo partido dos pontos fortes para minimizar os efeitos das ameaças detectadas.	WT (mini-mini) As estratégias a desenvolver devem minimizar ou ultrapassar os pontos fracos e, tanto quanto possível, fazer face às ameaças.

Nota: Imagem retirada PEE UFMT: Matriz Swot

(<https://peeufmt.wordpress.com/planejamento-e-estrategia-empresarial/matriz-swot/>).

Numa análise SWOT dinâmica devemos assim, após identificar os tópicos constituintes de cada um dos quatro grupos de informação, relacioná-los de modo que a empresa possa tirar o máximo partido das suas forças para aproveitar ao máximo as oportunidades e minimizar as ameaças identificadas, que utilize as oportunidades para minimizar o impacto das suas fraquezas ou eliminá-las, idealmente, e também que o plano estratégico vise minimizar as fraquezas da empresa e diminuir as ameaças ao seu sucesso.

Para que a empresa consiga identificar os pontos mencionados na análise interna, nomeadamente na análise SWOT é necessário que, para além de conhecer os seus recursos, capacidades e condições internas, a empresa conheça o mercado em que se insere e a sua concorrência, de modo que deve ser complementada com uma análise externa, como irá ser seguidamente apresentada.

3.3.1.2.4. Análise Externa

Quando é realizado o estudo de viabilidade é crucial que não só olhemos para a realidade interna da empresa como anteriormente mencionada, mas também para a realidade exterior à empresa, visto que é nessa realidade que a empresa se insere e sem a perceber não podemos entender se as medidas a serem tomadas são ou não adequadas. Deste modo, a análise externa de uma empresa tem como propósito analisar as condições e influências do ambiente externo à empresa que podem afetar a sua atividade. Não é possível a uma empresa tomar decisões fundamentadas sobre a sua atividade sem que tenha em consideração a análise interna e externa.

De seguida iremos abordar os principais pontos desenvolvidos durante o estágio curricular, quando realizávamos estudos de viabilidade:

A. Análise Macroeconómica

Este tipo de análise tem como propósito analisar a economia como um todo, ou seja, procura entender as características e a evolução da economia de um país ou mesmo em maior escala, quer seja da UE ou mundial e, dessa forma, conseguir identificar padrões e tendências de modo que a empresa esteja consciente e preparada para as suas consequências.

Na realização de uma análise macroeconómica existem diversos tópicos que devemos ter em consideração, destacando-se o produto interno bruto e a sua evolução, a taxa de inflação, a taxa de desemprego, as taxas de juro, a política fiscal e monetária, a taxa de câmbio, o crescimento económico, os indicadores sociais, entre outros. Embora todos os indicadores tenham importância quando se faz uma análise macroeconómica, o foco sobre que tópicos nos devemos focar vai variar consoante a realidade económica do período em que a análise seja realizada.

No período em que decorreu o estágio curricular, a realidade económica que se vivia fez com que o maior foco da análise macroeconómica se debruçasse sobre os impactos na economia da pandemia vivida, causada pelo vírus Covid-19, no facto de o comércio tradicional estar em muitos momentos parado, alguns setores cruciais à economia estivessem parados ou com produção bastante condicionada, o papel crucial da economia digital e o forte aumento da sua atividade, entre outros. Para

além do principal foco nessa realidade, eram sempre mencionados fatores chave à realização de um estudo de viabilidade, como a taxa de inflação que é importantíssima no momento de realização de previsões económico financeiras.

B. Análise Microeconómica

Enquanto a análise macroeconómica se focava no estudo da economia como um todo, a microeconómica foca-se em nichos específicos da economia, como consumidores, empresas e/ou mercados específicos. Desta forma, nos estudos de viabilidade que realizámos essa análise focava-se no mercado económico onde a empresa se inseria.

As principais fontes utilizadas no nosso estudo eram os dados do Banco de Portugal e da comissão europeia, embora houvessem outras fontes úteis, dependendo do mercado a ser estudado.

Ao procurarmos informação que fosse útil ao estudo do mercado da empresa, era necessário termos em consideração o nicho de mercado em que a empresa se inseria, como a CAE nos dados do Banco de Portugal e a divisão em dados da comissão europeia, onde devíamos analisar os dados fornecidos por essas fontes e interpretá-los de forma a saber quais os que mais se adequam à análise em questão. Deste modo, poderíamos apresentar indicadores que demonstrassem a evolução do mercado, a dimensão das empresas e sua longevidade e que de algum modo justifiquem o sucesso de algumas empresas face a outras.

Após entendermos a realidade das empresas que constituem o mercado em análise, há que enquadrar a realidade da empresa no mercado e perceber como a empresa se enquadra nos indicadores considerados chave para o setor face à média.

A empresa para além de conhecer o setor do mercado em que se insere tem de identificar quais são os seus principais concorrentes, em que mercados geográficos e em que áreas de negócio essas empresas são concorrentes, e entender o que essas empresas concorrentes fazem de melhor ou de diferente, pois só desse modo a empresa pode estar preparada para os riscos associadas às empresas concorrentes “roubarem” quota de mercado.

C. Mercados mais relevantes e Mercado Alvo

Idealmente com a análise microeconómica e interna acima demonstradas, a empresa será capaz de identificar quais os mercados mais relevantes para os setores de atividade em que se insere, sendo que para isso, deve em primeiro identificar quais as áreas de negócio em que opera e em que mercados geográficos se encontra, com o intuito de conseguir enquadrar a empresa nos mercados que atualmente considera mais relevantes para os seus setores de atividade.

Nesta análise não vamos só identificar as características dos setores e mercados geográficos em que a empresa se insere e como se enquadra nos mesmos, mas também perceber quais os mercados alvo da empresa. Deste modo a empresa poderá traçar um plano dos mercados que pretende alcançar, seja via aumento da sua quota de mercado em mercados que atualmente já se insere ou via entrada em novos mercados.

Se o cenário for a entrada num novo mercado, a empresa deve identificar quais são os objetivos do plano a traçar, isto é, que mercados pretende atacar, se são mercados novos em que pretende entrar e/ou um mercado em que atualmente já se insere onde pretende aumentar a quota de mercado, p.e. em 10%, sendo que só depois de identificar claramente os seus objetivos é que deve traçar um plano para os alcançar. Este plano passa por definir a estratégia de captação de mercados e indicar as técnicas de marketing mix, isto é, as variáveis controláveis que a empresa pode manipular de modo a influenciar a tomada de decisão de potenciais clientes, que a empresa pretende focar na sua estratégia relacionada com o projeto de investimento em questão. O nosso principal foco eram os 4Ps do marketing: produto, preço, posicionamento e promoção e fundamentar de que forma foram realizadas as previsões de vendas futuras da empresa mencionadas no presente projeto.

Seguidamente há que demonstrar que ações de comercialização e marketing a empresa vai levar a cabo para alcançar os objetivos traçados, manipulando as variáveis definidas. Nesta fase do estudo a empresa não se deve focar simplesmente nas ações que decorrem do projeto de investimento apresentado, mas também nas ações em andamento e futuras que a empresa irá levar a cabo não diretamente relacionadas com o projeto.

Há que identificar os objetivos específicos de cada ação que irá ser implementada, principalmente das ações que não decorrem do presente projeto visto que esses objetivos foram anteriormente mencionados, sendo que para isso, é necessário enumerar as várias ações, sejam elas p.e. participação em feiras, marketing digital e outras. Existem outras ações que podem ser normalmente esquecidas, mas que não devem, nomeadamente os acordos e parcerias que a empresa atualmente tem e os que pretende estabelecer, visto que podem trazer vantagens competitivas no momento de penetração em novos mercados.

Sendo um dos principais propósitos de um estudo de viabilidade, avaliar a viabilidade financeira do projeto em questão, devemos indicar também que investimento a empresa prevê realizar nas ações de comercialização e de marketing mencionadas.

D. Oportunidades e Ameaças

Na análise interna mencionada no ponto anterior, foi demonstrado o conceito de análise SWOT dinâmica que é constituído na sua base por quatro tópicos, sendo que dois deles são as oportunidades e ameaças da empresa e que advêm da análise externa realizada pela empresa, que lhe permite conhecer a realidade do meio em que se insere e compreender onde existem riscos e oportunidades. Deste modo, conseguimos perceber que a conclusão de uma análise externa deve culminar com a apresentação das oportunidades e ameaças.

Neste ponto a empresa deve fundamentar quais os critérios que teve em consideração na realização da análise externa que lhe permitiram concluir quais as principais oportunidades e ameaças decorrentes do mercado em que a empresa se insere, ou seja, enquanto na análise SWOT essas oportunidades e ameaças sejam simplesmente enumeradas, neste ponto devem ser explicadas de modo a um avaliador entender a sua origem e perceber claramente em que consistem.

No ponto seguinte iremos abordar o projeto em si, que embora já tenha sido em parte mencionado em diversos pontos anteriores, constituiu o foco principal do estudo de viabilidade, devendo ser dada a devida importância às características do mesmo.

3.3.1.2.5. Projeto

A. Descrição e Objetivos do Projeto

O principal propósito do estudo de viabilidade em questão é demonstrar a viabilidade técnica, económica e financeira do projeto de investimento, mas antes de avançar é necessário que o projeto seja apresentado de modo a compreender em que é que consiste, quais os seus objetivos e como a empresa os tenciona alcançar.

Enquanto no início do estudo de viabilidade é apresentado um resumo do projeto, neste ponto devemos desenvolver o mesmo, dando a conhecer todas as suas características. Devemos descrever o projeto com base nos seus objetivos, quer os objetivos gerais, quer os objetivos específicos, que podem ser diversos, como p.e. “Reforço da capacidade de diferenciação e inovação em novos produtos com introdução de novos processos” ou “Progressão na cadeia de valor interna a jusante introduzindo atividades inovadoras e reduzindo o *time to market*”.

No entanto, chamamos à atenção que não devemos simplesmente enumerar os objetivos (na medida em que estamos a descrever o projeto a alguém que não está a par de todas as suas características), mas antes abordar cada objetivo com uma explicação da necessidade do mesmo, seja uma oportunidade ou seja para resolver um problema da empresa e de que forma o objetivo irá ser alcançado, visto que neste momento ainda não é necessária uma explicação técnica de como o projeto irá ser levado a cabo.

A necessidade associada a cada um dos objetivos deve ser complementada com os impactos na competitividade que a empresa prevê ao alcançar esses objetivos, ou seja, perceber se a empresa com o presente projeto prevê ter um produto de qualidade superior quando comparado à concorrência e desse modo alcançar maior quota de mercado, diminuir o desperdício e aumentar a capacidade produtiva, entre outros.

Por outro lado, quando o projeto é candidato a programas de cofinanciamento é importante e em algumas situações mesmo requerido, que seja justificado como o projeto vai ao encontro das medidas europeias definidas na ótica da política de investimento. Nos projetos desenvolvidos no decorrer do estágio, destacamos como medidas mais usuais o RIS3 e a Indústria 4.0, sendo que nos casos em que numa fase inicial, o projeto não compreendia medidas que fossem ao encontro dessas necessidades, o nosso papel era, dentro dos possíveis,

tentar adaptar o projeto em conjunto com a empresa, para melhor enquadrar-se nessas medidas e desse modo tornar-se mais propício a ser aceite.

Um dos pontos chave na avaliação da viabilidade de um projeto é a sua viabilidade técnica, isto é, se a empresa compreende as características técnicas necessárias para levar a cabo o projeto e se dispõe de capacidade para o mesmo, sendo que no ponto seguinte irão ser abordadas as necessidades e características técnicas do projeto com o intuito de demonstrar a viabilidade técnica do mesmo.

B. Necessidades e Características Técnicas

Com o intuito de demonstrar a viabilidade técnica do investimento que a empresa pretende realizar, a mesma tem de descrever todas as especificidades do investimento e como o pretende levar a cabo de modo a alcançar os objetivos definidos.

Na realização do estágio curricular, este tópico não era geralmente realizado por nós, mas sim pela empresa, na medida em que é a empresa que consegue mais facilmente identificar as necessidades técnicas que irão surgir com a realização do projeto e melhor explicar as suas características. No entanto, nós trabalhávamos numa ótica de rever a descrição técnica do projeto de modo a, através da experiência obtida com outros projetos, conseguir entender se havia lugar a pequenas alterações que fossem ao encontro das características do programa, caso fosse um projeto candidato a fundos europeus, tornando, assim o projeto mais apelativo e com uma maior probabilidade de obter uma classificação mais elevada e desse modo, facilitar a sua seleção, de entre do leque de projetos candidatos ao programa.

Neste sentido, embora a nossa preocupação principal não fosse de todo a análise das características técnicas do projeto, visto que na grande maioria dos casos eram tecnicidades específicas em que a empresa estava em melhor posição para avaliar, tínhamos um papel importante, que era o de perceber se no quadro geral das características técnicas do projeto tinham sido apresentados os elementos-chave. Quando nos referimos a elementos-chave estamos a referir-nos à empresa identificar as principais ações que irá levar a cabo no projeto, como p.e. “Implementação de ações de transição energética no âmbito da eficiência energética e energias renováveis, para redução do consumo energético de 20% e pegada ecológica, reforço

da competitividade e sustentabilidade da empresa” e que faça a devida divisão das ações principais por ações secundárias de mais fácil acompanhamento que têm de ser tomadas para alcançar as ações principais, onde podemos ver como exemplo de ações secundárias relacionado com o exemplo de ações principais mencionado, o seguinte “Unidade Fotovoltaica de 27,88 kWp, para aumento da eficiência energética da empresa”.

Principalmente no que toca às anteriormente denominadas ações secundárias, a sua descrição deve ser sempre feita de uma forma clara, que permita entender o seu propósito e sempre que se considere que a simples descrição do investimento em si não é suficiente para um correto entendimento do seu propósito, devem ser detalhadas as mais valias do investimento e que objetivos pretende alcançar.

C. Situação Atual e Necessidades de Recursos Humanos

No ponto da “Análise da empresa” foi referida a importância que os recursos humanos têm numa entidade devendo ser apresentada a caracterização dos recursos humanos da empresa por género, nível de qualificação, área funcional e outras características que sejam necessárias.

Note-se que a informação sobre os recursos humanos pré e pós projeto podem ser apresentados tanto no ponto da análise da empresa como no ponto do projeto, não havendo necessidade de duplicar informação. No entanto, na parte do projeto deve ser dado um foco à necessidade pela qual a empresa tenciona fazer alterações à quantidade de recursos humanos disponíveis, seja um aumento ou diminuição, se com o projeto tenciona ou necessita de recursos humanos mais qualificados, se pretende investir na qualificação dos recursos que atualmente dispõe, e outras informações que fundamentem a necessidade de alterações nos quadros da empresa.

No decorrer do estágio curricular a maioria das vezes em que realizávamos este tipo de caracterização dos recursos humanos de uma empresa, prendia-se maioritariamente com a sua descrição no âmbito de uma candidatura a fundos europeus, de modo que o formato como essa divisão era apresentada seguia um padrão, tendo um formato idealmente semelhante ao exemplo da tabela 3:

Tabela 3

Exemplo de caracterização dos recursos humanos

Área Funcional	Nível de Qualificação	Ano Pré-projecto			Criação/Redução			Ano Pós-Projeto		
		M	H	Total	M	H	Total	M	H	Total
Administração/Direção	Nível 6	0	2	2	0	0	0	0	2	2
Administração/Direção	Nível 7	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Administrativa/Financeira	Nível 3	1	0	1	0	0	0	1	0	1
Administrativa/Financeira	Nível 4	3	0	3	0	0	0	3	0	3
Administrativa/Financeira	Nível 5	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Comercial/Marketing	Nível 5	0	2	2	0	0	0	0	2	2
Comercial/Marketing	Nível 7	0	2	2	0	1	1	0	3	3
Aprovisionamento	Nível 6	1	0	1	0	0	0	1	0	1
Qualidade	Nível 7	1	1	2	0	0	0	1	1	2
Engenharia, Conceção e Projeto	Nível 4	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Engenharia, Conceção e Projeto	Nível 5	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Engenharia, Conceção e Projeto	Nível 6	0	6	6	0	0	0	0	6	6
Engenharia, Conceção e Projeto	Nível 7	0	15	15	4	3	7	4	18	22
Operacional (Produtiva)	Nível 2	0	5	5	0	0	0	0	5	5
Operacional (Produtiva)	Nível 3	0	4	4	0	0	0	0	4	4
Operacional (Produtiva)	Nível 4	0	7	7	0	0	0	0	7	7
Operacional (Produtiva)	Nível 5	0	7	7	0	0	0	0	7	7
Administração/Direção	Nível 7	0	3	3	1	2	3	1	5	6
TOTAL		6	58	64	5	6	11	11	64	75

Semelhante ao caso dos recursos humanos, existem outros tópicos que podem estar em diversos pontos do estudo de viabilidade e cabe a quem o realiza escolher onde acha que esses tópicos melhor se enquadram para fornecer ao leitor uma melhor continuidade da “história”, como também é o caso do marketing mix, que foi mencionado na Análise Externa, mas pode também ser referido mais propriamente na parte do projeto. Independentemente do local escolhido para apresentar esses tópicos, sempre que existam partes que sejam de carácter fulcral para o projeto, elas devem ser também referenciadas mesmo que resumidamente.

De seguida iremos abordar um tema, que semelhantemente ao que foi mesmo agora mencionado, pode estar em diversos pontos do estudo de viabilidade, isto porque não se refere exclusivamente a características do projeto, mas também da empresa pré-projecto, estando neste caso a referirmo-nos à estrutura de financiamento.

D. Estrutura de Financiamento

A demonstração da actual (pré-projecto) estrutura de financiamento e do projeto tem um papel bastante importante no estudo de viabilidade, isto porque ajuda o avaliador a perceber o risco da empresa relativamente ao endividamento.

Por forma a conseguirmos demonstrar a situação actual da dívida da empresa, devemos demonstrar como o capital da empresa foi obtido, com o foco principal nos capitais alheios,

onde devemos demonstrar o saldo que a empresa tem em cada uma das rubricas, principalmente, do passivo corrente e não corrente, como p.e. financiamentos obtidos, acionistas e sócios e outras contas a pagar. Nesta demonstração, sempre que se justifique devem ser especificadas as dívidas que a empresa tem, principalmente os financiamentos obtidos, para o qual devem ser demonstradas as principais características dos empréstimos obtidos e seu plano de pagamento, sendo que normalmente segue um modelo semelhante ao do apresentado no Anexo 3.

No entanto, o foco deste ponto não passa exclusivamente pela análise da dívida da empresa pré-projeto, mas também pela demonstração da estrutura de financiamento que a empresa irá utilizar para financiar o projeto em análise. Ao demonstrar a estrutura de financiamento do projeto devemos nos focar na distribuição do financiamento por capitais próprios e capitais alheios, permitindo calcular a autonomia financeira do projeto (indicador geralmente considerado no momento de avaliação de projetos candidatos a fundos europeus), e também identificar as características de cada financiamento e o plano temporal da sua execução.

A apresentação da estrutura de financiamento do projeto em sede de candidatura utiliza geralmente um formato semelhante aos diversos projetos, como demonstrado na tabela seguinte (Tabela 4), e vai ao encontro das indicações anteriormente referidas. De notar que, sempre que seja requerido ou que um financiamento tenha características próprias, a razão da escolha da estrutura de financiamento em questão deve ser fundamentada.

Tabela 4**Exemplo de Estrutura de Financiamento****Estrutura de Financiamento (Recursos Financeiros)**

Rubricas	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
Capitais Próprios (1)		100.000,00						100.000,00
Capital		100.000,00						100.000,00
Prestações Suplementares de Capital								
Autofinanciamento (2)		304.285,33	156.558,66	221.306,80				682.150,79
Financiamentos		644.315,02	234.837,98	331.960,20				1.211.113,20
Financiamento de Instituições de Crédito								
Empréstimos por Obrigações								
Financiamento de Sócios/Acionistas		75.000,00						75.000,00
Suprimentos Consolidados (3)								
Outras dívidas a Sócios/Acionistas		75.000,00						75.000,00
Fornecedores de Investimentos								
Locação Financeira								
Financiamento SI Inovação (4)		569.315,02	234.837,98	331.960,20				1.136.113,20
Outros								
FINANCIAMENTO TOTAL		1.048.600,35	391.396,64	553.267,00				1.993.263,99
INVESTIMENTO TOTAL		1.048.600,35	391.396,64	553.267,00				1.993.263,99
INVESTIMENTO ELEGÍVEL TOTAL		1.026.665,02	391.396,64	553.267,00				1.971.328,66

(1) Novos capitais próprios

(2) Resultados Líquidos do Período +/- Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortização + Imparidades + Provisões +/- Aumentos/Reduções de Justo Valor

(3) Novos suprimentos a incorporar em capital próprio até ao encerramento do projeto

(4) Cálculo estimado pelo beneficiário com base nas taxas de financiamento previstas no n.º 1 do artigo 31.º do RECI. Se selecionou na página 4 alínea b) - "dispensa IC" o montante a indicar corresponde a 50% desse cálculo

Em caso de ajustamento das fontes de financiamento em resultado da avaliação da candidatura no apuramento do incentivo a atribuir, indique uma fonte de financiamento alternativa

Autofinanciamento

Adicionalmente deve também ser referido se o projeto, ou a empresa como um todo, está sujeita a benefícios fiscais que impactem o projeto, e se sim, identificá-los e quantificá-los.

Estando reunidos todos os pontos anteriores, a grande maioria dos objetivos e características do projeto foram já mencionadas, e algumas quantificadas, foi abordada a forma como a empresa tenciona levar a cabo a realização do projeto com o intuito de alcançar os objetivos definidos é, deste modo possível à empresa, demonstrar o projeto através de uma linha temporal em que as várias ações irão ser levadas a cabo na execução do projeto, como irá ser demonstrado no ponto seguinte.

E. Calendarização e Investimento do Projeto

A calendarização e investimento do projeto tem como objetivo demonstrar ao avaliador como a empresa tenciona levar a cabo a execução do projeto no espaço temporal, ou seja, quando irá realizar os investimentos mencionados e os valores envolvidos.

Por outro lado, é também um instrumento que a empresa deve utilizar para acompanhar e controlar a execução do projeto, fornecendo uma visão sobre a execução do projeto e facilitando o seu controlo face ao delineado.

Para além disso, a realização deste ponto irá ser fundamental como base à preparação das demonstrações financeiras previsionais do projeto, visto que distribui os seus investimentos no espaço temporal do projeto. Por forma a ser possível quantificar os investimentos que a empresa irá realizar no decorrer do projeto, é necessário um estudo prévio de mercado com o intuito de perceber qual o valor que irá estar associado a cada um dos investimentos enumerados. Em sede de candidatura a programa cofinanciado, é obrigatório que as empresas fundamentem os valores dos investimentos apresentados através da demonstração de orçamentos para os mesmos, não bastando um orçamento, sendo o mais comum a obrigação de apresentação de três orçamentos (incluindo a proposta escolhida) por forma a perceber se a empresa está a optar pela melhor opção em termos económicos. Nos casos em que a empresa não opte pela escolha da opção mais barata, é necessário fundamentar essa escolha podendo mesmo só ser considerado elegível o montante da opção mais barata, caso se avalie que os motivos que levaram a empresa à escolha de outra opção que não essa, não sejam considerados válidos.

Neste contexto, somos da opinião que a apresentação de três orçamentos por investimento é uma boa prática e que deve ser sempre adotada, independentemente de o estudo de viabilidade ser ou não candidato a um programa, visto que é um procedimento que obriga a empresa a procurar várias soluções e só desse modo, pode tomar uma decisão fundamentada no momento da escolha.

Tendo a empresa reunida toda a informação mencionada, está em condições de uma forma clara delinear o plano de execução do projeto, do apresentar de uma forma temporal e também quantificá-lo, o que pode ter inúmeras vantagens na gestão da tesouraria da empresa. No decorrer do estágio, ao apresentar este tipo de informação era comum utilizarmos um

modelo de quadro de investimentos semelhante ao demonstrado no Anexo 4, embora existam inúmeras outras formas de o fazer, como p.e. através de um gráfico de Gantt.

Com a realização dos pontos anteriormente mencionados, com grande foco para a calendarização e investimento do projeto, a empresa tem reunidas as condições necessárias com base em mais algumas informações para a realização das demonstrações financeiras do projeto, com o intuito de demonstrar a viabilidade económica financeira do mesmo, como será apresentado no ponto seguinte.

3.3.1.2.6. Demonstrações Financeiras Históricas e Previsionais

Na maioria das vezes, as pessoas associam um estudo de viabilidade de um projeto de investimento apenas às demonstrações financeiras previsionais do projeto, de modo a aferir se o projeto é ou não economicamente viável. Embora esse seja o objetivo final, um estudo de viabilidade é muito mais que isso, nele podemos entender todo o projeto, desde o conhecimento do mesmo, às alterações que irá causar, à forma como vai ser levado a cabo e como se enquadra na empresa, embora o foco principal seja o projeto em si.

Há ainda que considerar que o projeto irá se enquadrar numa empresa já existente, onde a sua sustentabilidade irá desempenhar um papel fulcral na viabilidade ou não do projeto apresentado. Por isso mesmo, neste ponto há que também demonstrar a realidade financeira histórica da empresa, não só porque ajuda a entender o estado atual da empresa, mas também porque irá servir de base para a realização das demonstrações financeiras previsionais.

Idealmente, a apresentação das demonstrações financeiras previsionais deve ser feita para o projeto (unicamente) e também para a empresa e o projeto consolidados, isto porque, permite conferir a viabilidade do projeto em si e verificar se a empresa sem projeto está num trajeto crescente. Pelo contrário, como foi observado no decorrer do estágio, na análise de projetos, muitas empresas apresentam apenas as demonstrações financeiras consolidadas, o que limita a análise do projeto.

A elaboração das demonstrações financeiras previsionais no decorrer do estágio curricular, passava por inserir os dados históricos e os pressupostos utilizados num conjunto de ficheiros base, como demonstrados nos anexos 5 e 6, que realizavam de forma automática a

maioria dos cálculos necessários. Embora a forma como as previsões eram feitas dependesse da realidade da empresa, em certas situações era necessário realizar as previsões do zero visto que não existiam dados históricos para considerar, sendo nestes casos a principal preocupação a definição dos pressupostos a utilizar e justificá-los no estudo de viabilidade.

A grande maioria das vezes as demonstrações financeiras que eram apresentadas no estudo de viabilidade eram a demonstração dos resultados e o balanço (sendo sobre estas duas demonstrações financeiras que seguidamente nos iremos debruçar), embora a demonstração de fluxos de caixa também apresente dados muito úteis à análise do projeto.

Este processo começava, assim, com a recolha dos dados financeiros históricos da empresa, geralmente abrangendo um período de 3 anos (sendo que o último se referia ao ano pré-projeto). Posteriormente os dados eram analisados de forma a compreender os padrões existentes, nomeadamente as relações que certas contas tinham com as vendas realizadas. Com base nessa informação e na informação discutida com os responsáveis da empresa relativamente às expectativas futuras era possível começar o processo de delinear previsões.

Demonstração dos Resultados Previsional

Na elaboração da demonstração dos resultados previsional analisávamos em pormenor sete rúbricas que geralmente apresentavam um carácter mais importante e onde recaia o foco sobre a definição e fundamentação dos pressupostos utilizados, são elas: vendas e serviços prestados, custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (CMVMC), fornecimentos e serviços externos, gastos com o pessoal, outros gastos e perdas, outros rendimentos e ganhos e depreciações e amortizações.

Relativamente às Vendas, nos casos em que o projeto não previsse alterações significativas nas vendas da empresa, a previsão da evolução das vendas era feita de uma forma prudente, tendo em conta a taxa de inflação definida para a duração do projeto, o custo médio ponderado dos produtos/serviços vendidos e também a nova realidade da empresa pós-projeto. Pelo contrário, nos casos em que o projeto tivesse um forte impacto nas vendas, como p.e. entrada num novo mercado ou desenvolvimento de um novo produto, era necessário primeiro estimar os valores das vendas relativas a essas alterações, valores esses que geralmente eram

fornecidos pelo departamento de vendas da empresa e adicionadas às restantes vendas que eram tratadas da mesma forma acima mencionada.

O CMVMC é uma rubrica que vai estar muito ligada às vendas, pois reflete exatamente o custo das mercadorias vendidas e dessa forma deve ser realizada de uma forma variável em função das alterações nas vendas e dos custos unitários previstos dos produtos, os quais podem sofrer alterações consideráveis dependendo da natureza do projeto em causa. Pode e deve também ser avaliada a necessidade de ajustamento do custo de compra das matérias-primas utilizadas, podendo ser ajustado com base na taxa de inflação e outros indicadores. Essa informação conciliada à existência de stock atual e à média de cobertura de stock definida pela empresa permitia-nos prever os valores do projeto para esta rubrica.

Relativamente aos Fornecimentos e serviços externos, realizávamos a sua análise por rubrica contabilística (ver Tabela 5) com base não só em dados históricos e no plano orçamental da empresa, mas também tendo em consideração os novos custos que a empresa irá suportar derivados do projeto, ajustando sempre que aplicável, a variação destes custos com a variação demonstrada nas vendas e na produção.

No que toca aos Gastos com o pessoal, a previsão era feita com base nas alterações previstas aos quadros da empresa demonstradas no estudo de viabilidade, assim como com a política de progressão salarial adotada pela empresa. Em situações em que a progressão não estivesse bem definida, esta era calculada baseada na taxa de inflação e nos casos em que existissem bónus relacionados com as Vendas, era necessário ajustar esta rubrica com base nas vendas.

Por último, no caso dos Outros gastos e perdas e dos Outros rendimentos e ganhos, regra geral a sua evolução era baseada em dados históricos ou ajustada com base na taxa de inflação, exceto em situações em que fosse, de uma forma fundamentada, possível prever a sua variação. Nos casos em que fosse possível prever a variação através de um *cost driver*, como as vendas, podíamos perceber a correlação destas com os custos e aplicá-la para prever os custos futuros com base na previsão de vendas que já estava realizada. P.e., sabemos que dois clientes pagam sempre em pronto pagamento para o qual nós fazemos um desconto de pronto pagamento de 5%. Ao identificarmos que parte das vendas é relacionada com estes clientes podemos, através da aplicação de 5% ao valor previsto, obter uma previsão do custo que iremos ter com descontos de pronto pagamento concedidos.

Tabela 5

Exemplo de ficheiro para análise de fornecimentos e serviços externos

Designação	SNC	%	2018	2019	2020
Fornecimentos e Serviços Externos	62		702 759,01 €	808 426,84 €	557 207,80 €
Subcontratos	621		170 642,72 €	148 668,48 €	55 864,76 €
Serviços Especializados	622		211 190,63 €	226 243,23 €	150 914,59 €
Trabalhos Especializados	6221		40 278,38 €	47 855,16 €	45 136,92 €
Publicidade e Propaganda	6222		3 348,86 €	4 497,29 €	2 276,44 €
Honorários	6224		24 969,78 €	23 374,38 €	31 243,51 €
Conservação e Reparação	6226		142 593,61 €	146 607,94 €	71 132,57 €
Serviços Bancários	6267		- €	3 908,46 €	1 125,15 €
Materiais	623		109 058,84 €	146 477,10 €	147 316,23 €
Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido	6231		61 119,90 €	67 116,76 €	82 717,37 €
Livros e Documentação Técnica	6232		38,08 €	32,22 €	- €
Material de Escritório	6233		27 785,85 €	54 136,85 €	37 920,94 €
Artigos para Oferta	6234		20 115,01 €	25 191,27 €	25 569,89 €
Outros	6238		- €	- €	1 108,03 €
Energia e Fluidos	624		36 454,77 €	41 917,88 €	31 252,69 €
Eletricidade	6241		484,58 €	428,68 €	414,98 €
Combustíveis	6242		35 371,57 €	40 823,90 €	30 445,81 €
Água	6243		598,62 €	665,30 €	391,90 €
Deslocações, Estadas e Transportes	625		70 802,77 €	118 548,83 €	46 932,81 €
Deslocações e Estadas	6251		59 984,46 €	104 198,68 €	37 789,02 €
Transporte de Mercadorias	6253		10 818,31 €	14 350,15 €	9 143,79 €
Serviços Diversos	626		104 609,28 €	126 571,32 €	124 926,72 €
Rendas e Alugueres	6261		45 734,24 €	52 422,08 €	58 238,95 €
Comunicação	6262		17 231,52 €	21 212,46 €	20 559,82 €
Seguros	6263		18 096,27 €	22 408,43 €	23 943,86 €
Contencioso e Notariado	6265		200,00 €	296,25 €	120,00 €
Despesas de Representação	6266		12 901,31 €	12 916,45 €	7 093,53 €
Limpeza, Higiene e Conforto	6267		10 311,80 €	17 213,77 €	14 888,27 €
Outros Serviços	6268		134,14 €	101,88 €	82,29 €

Balanço Previsional

Por sua vez, no balanço previsional existiam quatro rúbricas principais onde era focada a nossa análise e a respetiva definição dos pressupostos utilizados, sendo elas: investimentos (ativo não corrente), fornecedores, clientes, capitais próprios e financiamentos obtidos. De destacar que a análise das rúbricas mencionadas na demonstração dos resultados e no balanço era uma análise feita de forma conjunta, isto porque algumas rúbricas têm influências nas duas ou utilizavam valores da outra.

Com base no quadro de investimentos anteriormente mencionado analisávamos a evolução dos ativos da empresa e ajustávamos o valor desses ativos no período do projeto com base nos investimentos a realizar e posteriormente, analisávamos a evolução das depreciações e amortizações dos ativos da empresa, onde regra geral essas amortizações/depreciações eram realizadas com base nas taxas legalmente em vigor, caso contrário tínhamos de justificar o porquê e apresentar o plano de amortizações/depreciações. Outra situação que poderia ser

necessária de apresentar prendia-se com os investimentos em curso e nesses casos, deveria ser apresentada e fundamentada a sua evolução e a data prevista de capitalização dos mesmos, uma vez que só nesse momento é que os ativos começavam a depreciar.

Relativamente aos fornecedores e clientes, geralmente a sua análise era feita em bolo (apenas nos referíamos a casos específicos se a sua natureza assim o indicasse) e a sua análise prendia-se principalmente com a referência aos prazos médios de pagamentos e recebimentos, os quais poderiam necessitar de ser divididos, p.e., por mercado interno e externo e também especificando os valores do prazo médio de pagamentos relativamente aos fornecimentos e serviços externos.

Na rubrica dos capitais próprios tínhamos de indicar, como anteriormente mencionado no estudo, se estes iriam sofrer alterações por via de aumento de capital resultante do projeto e/ou por via dos resultados da empresa no período em questão, que advém do resultado da demonstração financeira previsionial e ainda, por via dos incentivos não reembolsáveis, como acontecia em projetos subsidiados (segundo a NCRF 22 como demonstrado na figura 1).

Por último, os financiamentos obtidos que na sua maioria já foram demonstrados anteriormente no ponto de estrutura de financiamento do projeto, devem ser também mencionados, fundamentando casos específicos que necessitem de uma explicação mais completa, devendo igualmente ser demonstrado o plano de reembolso da dívida.

Claro que existem sempre situações que podem necessitar de justificações adicionais, mas no decorrer do estágio curricular estes eram os tópicos mais focados e analisados com vista à construção das demonstrações financeiras previsionais, que irão servir de base ao ponto seguinte, uma vez que é com base nelas que é realizada a análise de rentabilidade do projeto com vista a avaliar financeiramente o projeto em questão.

3.3.1.2.7. Análise de Rendibilidade

Baseada nas demonstrações financeiras previsionais, a análise de rendibilidade tem como propósito através de indicadores financeiros avaliar os resultados do projeto e tirar conclusões sobre a viabilidade financeira do mesmo. No decorrer do estágio era realizada esta análise, tanto na ótica de avaliadores de projetos de investimentos candidatos a fundos

européus, tanto como no apoio às empresas em apresentação de candidaturas a fundos europeus, onde utilizávamos esta análise com o intuito de prever a classificação do projeto.

Para esta análise de rentabilidade, no estágio curricular dispúnhamos, de forma semelhante à elaboração das demonstrações financeiras, de ficheiros que após alimentados com a informação correta realizavam os cálculos necessários a esta análise, nomeadamente a determinação dos *cash flows* (como demonstrado na figura seguinte) do projeto e o cálculo de indicadores úteis à avaliação do projeto.

Figura 10

Cash Flow de Investimento

Cash Flow de investimento



Nota: retirado de Costa, F. (2019-2020) *Corporate Finance: Avaliação e Seleção de Projetos de Investimento [Powerpoint Slides]*. Moodle. (<https://elearning.ua.pt/>)

Um dos indicadores geralmente considerado na análise de projetos de investimento que já foi anteriormente mencionado é a Autonomia Financeira. Esta relaciona o capital próprio com o total do ativo, que representa o mesmo valor do capital próprio mais o passivo, com o intuito de demonstrar que percentagem do financiamento da empresa é constituído por autofinanciamento.

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo}}$$

Dos diversos indicadores financeiros existentes, na avaliação da rentabilidade de um projeto, a nossa análise focava-se principalmente no *Return on Investment* (ROI), no VAL, no ponto de equilíbrio obtido através do Prazo de Retorno do Investimento (PRI) e na Taxa Interna de Rentabilidade (TIR), que era o indicador sobre qual recaía mais atenção no momento de atribuir uma classificação ao projeto candidato a fundos europeus. De seguida iremos abordar de uma forma resumida em que consiste cada um destes indicadores.

O ROI tem como propósito demonstrar a percentagem que traduz o lucro do projeto, isto é, as receitas subtraídas dos custos, quando comparado com os custos do projeto, sendo calculado como é de seguida demonstrado.

$$ROI = \frac{Receitas - Custos}{Custos}$$

Um dos indicadores mais utilizados no que toca à avaliação de projetos de investimentos, o VAL, tem como objetivo ajudar à tomada de decisão sobre a viabilidade financeira do projeto através da comparação entre o investimento inicial do projeto e dos *cash flows* gerados pelo projeto atualizados à taxa do custo médio de capital da empresa. Sendo que a decisão de aceitação ou rejeição do projeto através do VAL varia consoante o seu valor seja positivo ou negativo, respetivamente.

$$VAL = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

O ponto de equilíbrio do projeto reflete o momento em que o projeto começa a ser rentável, isto é, em que as receitas geradas pelo mesmo superam os custos, sendo que o projeto só deve ser financeiramente considerado quando o tempo necessário para recuperação do investimento é inferior à vida útil do projeto. Geralmente para a previsão do ponto de equilíbrio utilizávamos o PRI, que está relacionado com o VAL na medida em que quando o seu valor é inferior à vida útil do projeto, o VAL é superior a zero.

$$PRI = T \text{ quando } \sum_{t=1}^n CF_t = I_0$$

Por último, a TIR, que como já foi mencionado é o indicador mais considerado na avaliação de projetos de investimento candidatos a fundos europeus, demonstra a taxa de atualização que torna o VAL nulo, ou seja, a taxa máxima de remuneração do capital investido que o projeto consegue suportar sem ter prejuízo. Sendo que o critério de seleção com base na TIR prende-se no facto de ser proveitoso se o valor apresentado pela TIR for superior à taxa do custo médio do capital.

$$-I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + TIR)^t} = 0$$

Sendo estes indicadores o culminar do estudo de viabilidade, principalmente numa ótica de viabilidade económico financeira, com o seu cálculo é dado por terminado o desenvolvimento do estudo de viabilidade, estando em posição de, nos casos aplicáveis, ser submetido a um programa de cofinanciamento.

No ponto seguinte, iremos apresentar as diversas fases da execução do projeto nas situações em que o mesmo tenha sido aceite em sede de candidatura a fundos europeus.

3.3.1.3. Termo de Aceitação

Após apresentação da candidatura a um programa de cofinanciamento, de a mesma ter sido analisada por parte da entidade promotora e tendo obtido uma classificação que lhe tenha permitido ser selecionada de entre os projetos candidatos, é apresentado à empresa a proposta de cofinanciamento, denominada de Termo de Aceitação (TA), que após assinada e entregue pela empresa, dita o início do projeto.

Este documento apresenta diversas informações relativas ao projeto de investimento, assim como à forma como irá ser executado em sede do programa de incentivos. É definido o montante elegível global do projeto, ou seja, o montante do investimento apresentado pela empresa que foi considerado elegível para o programa, assim como o período de execução do projeto. Relativamente ao montante elegível, é também apresentado o valor do incentivo, a sua modalidade, reembolsável ou não reembolsável, e a forma como se irá determinar a modalidade do incentivo.

É igualmente no TA que são definidas/estabelecidas as condicionantes do projeto. Estas representam um papel importante na execução do projeto, isto porque define algumas condições que o beneficiário tem de cumprir e demonstrar o seu cumprimento de forma a tornar o projeto elegível, isto é, após análise do projeto foram definidos pela entidade promotora algumas condições que considera cruciais à elegibilidade do projeto e é definido em sede do TA os momentos em que a empresa necessita de comprovar o cumprimento dessas mesmas condicionantes. Alguns exemplos de condicionantes frequentemente definidas prendem-se com: apresentação do contrato do financiamento através de empréstimo bancário, realizar e comprovar a realização de uma percentagem do aumento de capital definido no projeto, licenciamentos necessários à execução do projeto ou comprovativo do requerimento dos mesmos, apresentação de declaração de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), ou seja, documento da Autoridade Tributária comprovativo do regime de IVA do beneficiário, entre outros.

Semelhante às condicionantes anteriormente mencionadas, é também no TA que são apresentados os indicadores que foram considerados chave para o controlo e avaliação da execução do projeto. Estes indicadores têm como propósito avaliar o grau de sucesso do projeto no final da sua execução, sendo com base neles que pode ser ajustado o valor do incentivo do programa, podendo o beneficiário ser obrigado a reembolsar parte dos fundos recebidos. Estes

indicadores são definidos com base nas características do projeto, sendo que alguns exemplos geralmente utilizados são: o VAB, o volume de negócios e a manutenção e/ou criação de postos de trabalho, podendo ser especificado que a mesma seja de postos de trabalho qualificados.

Para além dos tópicos mencionados, as obrigações do beneficiário ao aceitar que o seu projeto seja incorporado no SI em questão são referidas no TA. Normalmente essas obrigações prendem-se com pontos genéricos a vários programas, como p.e. manter a situação tributária e contributiva regularizada, proceder à publicitação dos apoios, com base na legislação aplicável, entre muitos outros.

Após revisão por parte da empresa de todas as constituintes do TA e aceitar as condições e obrigações definidas, a empresa está em posição de assinar o TA e de entregar às entidades competentes, ficando desta forma oficialmente aceite no respetivo SI e proceder com a execução do projeto de investimento como apresentado no ponto seguinte.

3.3.1.4. Execução do projeto - Pedidos de Pagamento

Como beneficiário do programa ao qual se candidatou, é possível ao beneficiário começar o desenvolvimento do seu projeto. No entanto, o financiamento do projeto é realizado à medida que o beneficiário apresenta pedidos de pagamento que após a verificação da sua regularidade, são validados, sendo emitida uma ordem de pagamento do financiamento relativo ao pedido de pagamento apresentado. Existe uma variedade de modalidades de pedidos de pagamento consoante a situação em questão, como é de seguida apresentado:

- **Adiantamento contragarantia:** após celebração do TA, em algumas situações, existe a possibilidade do beneficiário pedir um adiantamento do incentivo aprovado, até um máximo de 50%. Estes tipos de adiantamentos podem ter algumas condicionantes anexas como p.e. apresentação de uma garantia bancária ou garantia mútua, apresentação de documento de despesa que comprove o início do projeto e/ou apresentar um pedido de reembolso até 180 dias após o recebimento do adiantamento. Esta modalidade tem como objetivo ajudar as empresas na fase inicial do projeto, facilitando a questão da tesouraria, de modo que as empresas consigam fazer pagamentos de sinal e/ou adquirir os bens ou serviços relativos ao projeto.

- **Adiantamento contra Faturas (Apresentação e Certificação):** Enquanto o pedido de adiantamento mencionado anteriormente tem como objetivo ajudar as empresas a fazer face às questões de tesouraria no início do projeto, o adiantamento contra faturas serve para apoiar as questões de tesouraria no desenrolar do projeto, visto que este tipo de adiantamento é sustentado por faturas e outros documentos comprovativos de despesa associada ao projeto, não liquidados, onde o valor do adiantamento corresponde ao equivalente do incentivo das despesas apresentadas. Geralmente, nos diversos programas, é estabelecido um prazo de 30 dias úteis após recebimento deste adiantamento para a apresentação de um pedido a título de adiantamento contra fatura (certificação), isto é, a apresentação dos documentos comprovantes do pagamento das despesas sobre as quais foi recebido o adiantamento.
- **Pedido de Reembolso Intercalar:** pedido de reembolso de incentivo relativo às despesas de investimento elegíveis e pagas apresentadas no pedido de reembolso em questão;
- **Pedido de Reembolso Final:** este pedido é também um pedido de reembolso equivalente do incentivo das despesas elegíveis e pagas apresentadas, mas neste caso representa o último pedido de pagamento do referido projeto. Sendo que o último pedido de pagamento costuma ter características próprias, consoante o programa, mas geralmente recaem sobre as condicionantes do projeto e a avaliação da execução.

A apresentação do pedido de pagamento difere consoante a modalidade em questão, sendo que no caso de adiantamento contragarantia, geralmente é necessário fundamentar a necessidade do mesmo e, se aplicável, apresentar documentação que comprove o cumprimento das condicionantes. De resto, embora haja divergências, a base para a apresentação dos pedidos de pagamento é idêntica visto que é necessário apresentar os comprovantes, isto é, os documentos que permitam comprovar que a despesa apresentada é elegível no âmbito do projeto e que a mesma se encontra efetivamente paga, se aplicável.

As principais diferenças entre as modalidades de pedidos de pagamentos prendem-se: no caso do adiantamento contra faturas, a apresentação dos comprovantes é dividida, onde numa primeira fase – Apresentação – é apresentada apenas a documentação da despesa, visto que a mesma se encontra não liquidada e numa segunda fase – Certificação – é apresentada a

documentação que comprove o pagamento da despesa anteriormente apresentada; no caso dos pedidos de reembolso final, para além da apresentação dos comprovantes há também um foco maior no cumprimento das condicionantes e, se aplicável, fundamentação de desvios do desenrolar do projeto face ao previsto.

Deste modo, de seguida irá ser demonstrado de uma forma genérica, como apresentar os comprovantes das três principais tipologias de despesas (Faturas, Faturas emitidas por profissionais independentes e Despesas com Pessoal).

3.3.1.4.1. Tipologias de Despesas

- **Faturas**

Sempre que é apresentada uma despesa de investimento relativa ao projeto no formato de fatura, é necessário comprovar que a mesma está em conformidade com a legislação em vigor (emitida de acordo com art.º 36 do Código do IVA) e que dispõe da seguinte informação (ver Anexo 7):

- Relativamente ao emissor da fatura (fornecedor) e ao adquirente do bem ou serviço (que deve corresponder ao beneficiário):
 - Nome ou denominação social;
 - Sede ou domicílio fiscal;
 - Número de Identificação Fiscal (NIF).
- Número (sequencial) da fatura;
- Data de emissão e data em que os bens foram colocados à disposição ou os serviços foram prestados sempre que não coincida com a data da fatura, sendo que a data da fatura deve estar compreendida entre as datas aprovadas de início e fim do projeto;
- Descrição e quantidade de bens e/ou serviços:

- Existem situações em que a fatura não discrimina os produtos/serviços a que se refere fazendo referência a outro documento que dispõe dessa informação, como p.e. nas situações de empreitadas onde geralmente o orçamento é dividido em diversos autos de medição que dispõem do detalhe necessário para comprovar a elegibilidade da despesa, nessas situações a fatura deve ser acompanhado do documento a que faz referência.
- Relativamente ao valor da fatura deve dispor do seguinte detalhe:
 - Preço líquido de imposto;
 - Imposto:
 - Valor total do imposto;
 - Valor sujeito a imposto, taxa e valor do imposto, informação que deve ser dividida por taxa de imposto nas situações em que na fatura exista lugar a produtos/serviços com diferentes taxas de imposto;
 - Caso haja isenção ou não sujeição a imposto deve ser evidenciado o motivo da sua não aplicação.
 - Valor total devido, isto é o valor dos bens/serviços acrescido do imposto devido;
 - Relativamente ao valor elegível para o projeto todos os montantes que não são efetivamente pagos pelo beneficiário ou tem direito ao seu reembolso não são considerados elegíveis, como p.e. IVA dedutível, descontos comerciais e financeiros. Para além deste controlo, é necessário verificar se a rubrica e, quando aplicável, sub-rubrica em que se insere o investimento em questão tem saldo disponível, visto que os montantes só são elegíveis até ao total do saldo contratualizado para a rúbrica em questão.

- **Recibos Verdes emitidos por profissionais independentes**

Nas situações em que os bens/serviços foram adquiridos a trabalhadores independentes, sejam ou não relativos a atos isolados, a despesa é apresentada por recibo verde, o qual pode ser uma fatura ou uma fatura/recibo e deve conter a mesma informação que foi descrita acima para as faturas, embora existam algumas diferenças relativamente à caracterização do preço de modo que a informação a constar deve ser a seguinte (ver Anexo 8):

- Valor base, isto é, preço dos bens/serviços líquidos de imposto;
- Imposto:
 - Relativamente ao IVA:
 - Indicação da taxa de imposto ou motivo da não aplicação do mesmo, notando que nos recibos verdes só é possível apresentar uma taxa de imposto ao contrário das faturas onde era possível englobar produtos/serviços com diferentes taxas;
 - Valor total do imposto devido;
 - Imposto de selo, se aplicável deve ser apresentado o seu valor;
 - Relativamente ao Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS), apenas aplicável em Faturas/Recibos ou Recibos:
 - Indicação da taxa de retenção na fonte de IRS ou motivo da não aplicação do mesmo;
 - Valor da retenção na fonte de IRS.
- O valor total do documento, que engloba o valor base, o IVA e o imposto de selo, embora no caso em que há lugar à retenção na fonte de IRS há que ter em conta que embora o valor não seja pago ao fornecedor, é um custo do investimento;
- Assim como acontece nas faturas, só são elegíveis os valores efetivamente pagos, seja ou não ao fornecedor, como acontece com as retenções na fonte de IRS. Os montantes que ultrapassem o saldo das rubricas também não são elegíveis.

- **Despesas com Pessoal**

No que toca às despesas com pessoal no decorrer do projeto, as despesas elegíveis variam de programa para programa, podendo ser elegível só a proporção da remuneração ou a totalidade dos gastos com o trabalhador.

Como nos outros tipos de despesas, é necessário apresentar documentos que permitam o controlo da veracidade das despesas apresentadas, assim como, embora havendo divergências por programas, é necessário apresentar informação/documentos que permitam verificar o tempo despendido pelo(s) trabalhador(es) em atividades ligadas ao programa e desse modo, definir a taxa de imputação dos gastos com o trabalhador que são elegíveis para o mesmo. Em alguns programas existem modelos próprios para demonstrar o tempo despendido pelos trabalhadores no projeto, indicando as tarefas realizadas no âmbito do projeto e o tempo despendido nas mesmas de forma a apurar a taxa de imputação dos custos com o trabalhador. Em situações de formação em que é elegível o custo com os trabalhadores no período em que comparecem na formação, devem ser apresentados os sumários e folhas de presença de modo a conferir a participação do trabalhador na formação e se a mesma diz respeito ao programa. De qualquer modo é necessário que o beneficiário apresente informação/documentação que permita verificar o tempo despendido pelo trabalhador em atividades que realmente digam respeito ao projeto.

Relativamente aos gastos com o trabalhador é necessário apresentar documentação que comprove os gastos com o mesmo, onde apenas é preciso apresentar documentação relativa aos gastos que são considerados elegíveis, embora de seguida sejam indicados os documentos necessários para gastos com pessoal mais comuns:

- Caso tenha havido lugar à celebração de um contrato de trabalho para a execução do projeto, deve ser apresentada cópia do contrato de trabalho.
- Relativamente à Remuneração Base (ver Anexo 9):
 - Recibo de remunerações, que demonstra o valor da remuneração líquida, a taxa de IRS e o valor retido, o valor da contribuição para a Segurança Social (SS) por parte do trabalhador, o subsídio de refeição, entre outros. Sendo

que a elegibilidade das despesas varia entre programas, podendo ser elegível a remuneração bruta ou apenas a líquida;

- Relativamente ao subsídio de refeição, a sua elegibilidade varia por programa, embora geralmente seja apenas considerada até ao limite do valor em vigor para a Administração Pública (AP)¹³ (Lei n.º 42/2016, de 28 de dezembro, artigo 20º) existindo duas possibilidades:
 - Recebimento em dinheiro –o valor em vigor na altura do estágio curricular era de 4,77€, sendo que o excedente não é geralmente considerado elegível e impacta o valor do IRS e SS de modo que deve ser anulado esse impacto;
 - Recebimento em cartão/vales de refeição – o valor em vigor na altura do estágio curricular era de 7,63€, sendo que o excedente deve ser considerado do mesmo modo referido para o recebimento em dinheiro.
- Relativamente aos Encargos sobre as Remunerações (Contribuições para a SS por parte da entidade patronal), o valor pago pela empresa à SS engloba as contribuições da entidade patronal e do trabalhador, de modo que independentemente se a contribuição da entidade patronal é ou não considerada elegível, devem ser apresentados os seguintes documentos:
 - Extrato detalhe da SS (Anexo 10);
 - Extrato resumo da SS (Anexo 11).
- Seguros de Acidente de Trabalho:
 - Apólice do seguro, que demonstre a percentagem de incidência no rendimento.
- Relativamente às Deslocações e Estadas, como acontece com os subsídios de refeição só são aceites os valores em vigor para a AP, de modo que o excedente deve ser tratado da forma referida para os subsídios de refeição. Os documentos a

¹³ Atualmente os valores em vigor para o subsídio de alimentação (Portaria n.º 107-A/2023, de 18 de abril) são de 6,00€ e de 9,60€ seja recebido em dinheiro ou cartões/vales de refeição, respetivamente.

apresentar para conferir a elegibilidade da despesa com ajudas de custo devem ser os legalmente estabelecidos para o efeito (DL n.º 137/2010, de 28 de dezembro).

3.3.1.4.2. Pagamento e Contabilização das Despesas

Como foi referido anteriormente, o recebimento do proporcional do incentivo contratualizado depende de apresentação de pedido de pagamento que demonstre gastos elegíveis no âmbito do programa que estejam efetivamente pagos, à exceção do adiantamento contra faturas numa primeira fase (na fase de certificação também já é necessário comprovar o pagamento). Para isso o beneficiário tem de apresentar documentação que permita conferir o pagamento das despesas, como as mais comuns apresentadas no ponto anterior, mas também documentos que permitam comprovar a correta contabilização dos investimentos realizados.

Os documentos necessários para conferir o pagamento e contabilização das despesas podem variar consoante as especificidades do programa ou da despesa em questão, de modo que deve ser seguida a lógica que os documentos necessários são aqueles que permitam por si demonstrar de forma clara que a despesa foi efetivamente paga e corretamente contabilizada. De qualquer modo, são de seguida enumerados os documentos/informações que, regra geral, são necessários para comprovar o pagamento e contabilização das despesas elegíveis apresentadas.

Pagamentos

De forma a ser possível conferir que a despesa relativa ao projeto foi efetivamente paga o beneficiário necessita de apresentar documentação que demonstre a realização do pagamento e que demonstre que o pagamento efetuado realmente diz respeito à despesa apresentada.

Relativamente ao pagamento concretamente, o beneficiário usualmente dispõe de várias formas de realizar o mesmo, podendo as mesmas variar de programa para programa, mas

as mais comuns e os documentos a apresentar para comprovar o pagamento em cada uma são os seguintes:

- Transferência:
 - Comprovativo de transferência (ver Anexo 12):
 - Apresenta maior detalhe que o extrato bancário, geralmente indicando o destinatário e a que documento diz respeito o pagamento;
 - Há que ter em atenção que este documento varia consoante a entidade bancária, existindo situações em que o documento da ordem de transferência e de comprovativo de transferência são muito idênticos, sendo válido apenas o comprovativo (p.e. existem situações em que é necessária a autorização de mais de uma pessoa para a realização de uma transferência, nesses casos há que conferir se o número de assinaturas presentes é igual ao nº de assinaturas necessárias)
 - Extrato bancário do mês em que a transferência foi efetuada (ver Anexo 13).
- Cheque (ver Anexo 14):
 - Cópia do cheque utilizado;
 - Extrato bancário do mês em que o cheque foi descontado.
- Numerário (ver Anexo 15):
 - Este modo de pagamento cada vez é mais raro neste tipo de programas, no entanto nas situações em que é válido costuma estar limitado a um valor, normalmente de 250€, sendo que se o pagamento em numerário da despesa for superior ao limite, a despesa é considerada não elegível. O beneficiário deve apresentar os seguintes documentos neste modo de pagamento:
 - Extrato da conta 11 (caixa);

- Na generalidade dos casos em que existem pagamentos em numerários o documento que paga costuma ter a indicação que a despesa foi liquidada, como p.e. as faturas/recibos, caso não seja o caso o beneficiário deve solicitar ao fornecedor em questão um recibo do pagamento visto que nem sempre o extrato da conta 11 especifica o pagamento, mas principalmente porque esse extrato não é uma forma muito viável de comprovar o pagamento.

Os comprovantes de pagamento acima mencionados servem para cada pagamento realizado, no entanto existe a possibilidade de o beneficiário dividir o pagamento de uma despesa em dois ou mais pagamentos, nesse caso é necessário apresentar os comprovantes para cada pagamento efetuado. Uma situação comum decorrente da pandemia do COVID-19 foi o faseamento das contribuições para a SS, nestes casos quando é necessário comprovar que foram efetuados os pagamentos relativos a esta despesa, o beneficiário deve apresentar o plano de pagamento e os comprovantes de pagamento das prestações pagas, devendo demonstrar a situação regularizada no momento de apresentação do pedido de pagamento.

Para além dos documentos comprovantes de pagamento mencionados, há situações em que o beneficiário necessita de complementar esses documentos com mais informação/documentos para p.e. especificar o valor que está a pagar. Para as situações das despesas mencionadas no ponto 3.3.1.4.1. os documentos normalmente necessários são os seguintes:

- Quando existe lugar a retenção na fonte de IRS:
 - Guia de retenção de IRS (ver Anexo 16);
 - Documento que demonstre especificamente o valor retido por trabalhador/fornecedor, perfazendo o total da guia (p.e. Declaração Mensal de Remunerações) (ver Anexo 17);
 - Comprovantes de pagamento da guia (p.e. comprovativo de transferência e extrato bancário).
- Remunerações:
 - Principalmente em situações de empresas com muitos colaboradores o pagamento de salários é realizado pelo banco, de modo que o valor que

consta no extrato bancário é o valor total de todas as remunerações. Nestas situações é necessário apresentar documento que especifique os valores por colaborador e que perfaça o total demonstrado no extrato bancário (ver Anexo 18).

- Relativamente às contribuições para a SS:
 - Guia de pagamento das contribuições para a SS (ver Anexo 19);
 - Já foi mencionado no ponto 3.3.1.4.1. a necessidade de apresentar o extrato resumo e detalhe da SS que especifica o valor por trabalhador;
 - Comprovante de pagamento da guia;

Existem situações específicas em que são necessários outros documentos, no entanto relembramos que o objetivo dos documentos é permitir conferir exatamente a que se destina o pagamento e garantir que a despesa foi paga na totalidade.

Contabilização

Outro requisito que o beneficiário deve cumprir na apresentação de um pedido de pagamento prende-se com a demonstração da contabilização relativa às despesas elegíveis apresentadas, de modo a conferir a sua regularidade. Para além do objetivo de conferir a correta contabilização das despesas afetas ao projeto, a demonstração dos movimentos contabilísticos tem também como objetivo ser outra fonte de auditoria às informações declaradas pelo beneficiário e garantir que o mesmo, p.e., não beneficiou de outros apoios ao investimento nos casos em que o mesmo não é elegível.

No que se refere aos documentos necessários para demonstrar a correta contabilização dos movimentos afetos ao programa, existem principalmente duas modalidades, uma primeira que tem como objetivo garantir a correta contabilização do movimento em que é recomendável que seja demonstrada através do extrato do lançamento contabilístico, isto é, o extrato apenas do nº do registo contabilístico (sequencial), p.e. à contabilização do custo na conta 6*. A outra modalidade prende-se mais com a demonstração através do registo contabilístico da situação atual da empresa, para este tipo de situações recomenda-se a demonstração da mesma através

do extrato da(s) conta(s) corrente(s) sujeitas a auditoria, que demonstra, p.e., todas as compras feitas a um fornecedor, os valores já pagos ao mesmo e o saldo credor remanescente.

Independentemente das especificidades dos diversos programas, existem certos comprovantes contabilísticos que geralmente são comuns a todos eles e dependem por norma das modalidades de despesa apresentadas, sendo que de seguida são enumerados os comprovantes mais usualmente apresentados:

- Faturas / Faturas-Recibo (ver Anexo 20):
 - Na aquisição de bens ou serviços deve ser demonstrada a correta contabilização dos mesmos assim como das responsabilidades associadas à sua aquisição, devendo deste modo apresentar, idealmente extrato do(s) lançamento(s) contabilístico(s) e a contabilização nas seguintes rúbricas, se aplicável:
 - Conta da Demonstração dos Resultados (6*);
 - Conta de Investimento:
 - P.e. na aquisição de um ativo fixo tangível, conta 43*, e de notar que na aquisição de um serviço a conta de investimento não é aplicável;
 - Conta do Fornecedor;
 - Conta do IVA (se aplicável);
 - Conta de retenção na fonte de imposto sobre o rendimento (caso haja lugar a IRS).
- Gastos com o Pessoal (ver Anexo 21):
 - Independentemente da elegibilidade ou não da totalidade das despesas com o(s) trabalhador(es), deve ser demonstrada a contabilização de todos os gastos inerentes ao trabalhador, sugerindo-se que a mesma seja feita através dos extratos dos lançamentos contabilísticos, nomeadamente nas seguintes rubricas:
 - Conta de Demonstração dos Resultados (63*);

- Conta de Pessoal (23*);
 - Conta de Imposto sobre o Rendimento (242*);
 - Conta de Contribuições para a SS (245*).
- Pagamentos (ver Anexo 22):
 - Relativamente a todas as despesas apresentadas no programa (para as quais foi acima demonstrado os documentos contabilísticos a apresentar) é necessário demonstrar a contabilização associada à liquidação da sua dívida, embora existam programas onde a demonstração contabilística dos pagamentos não seja necessária, nas seguintes rubricas (sugerindo-se a apresentação através do extrato do lançamento contabilístico):
 - Conta de Depósitos à Ordem (12*);
 - Conta de Caixa (11*):
 - Embora a conta de caixa sirva principalmente para demonstrar os pagamentos em numerário, existem casos, como p.e. em empresas públicas que utilizam cadernetas de transferência em que a conta de caixa serve como complemento à conta de depósitos à ordem, visto que é na conta 11 que são especificados os pagamentos e na conta 12 é demonstrado apenas o valor relativo a todas as transferências que constam nessa mesma caderneta de transferências;
 - Conta de Fornecedores, Pessoal, Impostos, entre outros:
 - Geralmente na contabilização do pagamento consta o movimento a débito p.e. na conta do fornecedor, mas pode ser necessário suplementar com a demonstração de mais movimentos contabilísticos que permitam verificar a liquidação da dívida, p.e. pela obtenção de descontos de pronto pagamento.

- Demonstração da conta corrente de uma rubrica específica (ver Anexo 23):
 - Existem situações em que no decorrer do programa de uma forma regular ou pontual possa ser requerida a demonstração de contas correntes de forma a, p.e. auferir a veracidade das informações declaradas pelo beneficiário (nomeadamente através da demonstração da conta corrente de Subsídios à Exploração para garantir que o beneficiário não beneficia de dois subsídios em simultâneo quando o mesmo não é elegível).
 - Nestas situações é especificada a conta e o período de tempo sobre as quais deve ser extraída a conta corrente para apresentar.

Com a conclusão do projeto e apresentação de todas as despesas realizadas que fossem elegíveis ao programa de incentivos, é avaliado pela entidade promotora como demonstrado no ponto seguinte o desempenho do projeto, podendo ter consequências consoante a avaliação obtida.

3.3.1.5. Avaliação do Desempenho do Projeto

Após o momento em que a empresa considere por concluída a execução do projeto, ou que tenha terminado o período definido no TA e que não haja lugar a extensão do prazo de conclusão, a entidade promotora é responsável por avaliar o desempenho do projeto com base nas condicionantes, indicadores e obrigações do programa.

Com a avaliação, a entidade promotora irá aferir se a empresa cumpriu com os limites de investimento definidos por rúbrica, havendo a possibilidade de certos investimentos que excedam o orçamento para determinada rúbrica e que foram considerados não elegíveis, serem agora considerados elegíveis, se se verificar a existência de saldo remanescente noutras rúbricas e seja possível a alteração da divisão do orçamento. Para além dessa verificação, a entidade promotora irá também garantir que a empresa cumpriu com as condicionantes definidas e avaliar em que medida alcançou os indicadores definidos, sendo que consoante o não cumprimento de condições definidas no TA, pode ser definido, que o beneficiário tenha de reembolsar parte do incentivo recebido, com base no grau de não cumprimento.

Terminado o processo de avaliação e após terem sido tomadas, se aplicável, medidas relativas ao grau de cumprimento das condições do programa, dá-se por concluído o projeto de investimento do beneficiário, assim como, a sua participação no programa em questão.

3.4. Análise e Reflexão Crítica sobre o Estágio

O estágio curricular realizado na Múltiplos, entre outubro de 2020 e abril de 2021, proporcionou a primeira oportunidade de contacto com o mercado de trabalho, de modo que foi fulcral para o desenvolvimento profissional e pessoal. Isto originou o desenvolvimento de capacidades valorizadas no mercado de trabalho como a organização e gestão de tempo, o desenvolvimento de metodologias de trabalho, a disciplina, o trabalho em equipa, a agilidade, o trabalho sob pressão, comunicação eficaz, e tantas outras.

O principal objetivo de um estágio curricular é colocar em prática os conhecimentos adquiridos ao longo do mestrado, para o qual foi elaborada uma proposta de tarefas a realizar no decorrer do mesmo. Essa proposta foi cumprida, embora tenha diferido um pouco a distribuição percentual das atividades, tendo sido dada maior relevância ao desenvolvimento e controlo financeiro de projetos de investimento cofinanciados.

O início do estágio coincidiu com a saída de um membro da Múltiplos com importância no normal funcionamento da atividade, o que me obrigou a, tanto quanto possível, substituir esse membro. Esse acontecimento aliado ao teletrabalho, originado pela pandemia causada pelo Covid-19, revelou-se uma oportunidade para o aumento das minhas responsabilidades, obrigando a adaptar-me rapidamente aos desafios que surgiram e a desenvolver um forte sentido de autonomia, o que alavancou a minha aprendizagem no estágio curricular.

O facto de a Múltiplos ser uma empresa com uma forte presença na área de consultoria e com elevada experiência no apoio às empresas foi muito enriquecedor para a minha aprendizagem visto que me proporcionou metodologias de trabalho com resultados comprovados, as quais pude aplicar em diversas tarefas no apoio a um variado leque de empresas. De modo que me permitiu ter uma perceção fundamentada da realidade do tecido empresarial português, principalmente na região de Aveiro.

Em suma, o estágio curricular foi uma mais-valia para o desenvolvimento pessoal e profissional através das várias tarefas realizadas em diversas fases do processo, tendo sido muito bem recebido pela Múltiplos e tido a oportunidade de alargar os meus conhecimentos em diversas áreas. No que toca ao contributo do estudante, acho que foi bastante positivo, uma vez que consegui, em parte, fazer face aos desafios causados pela redução do número de

trabalhadores e pelo meu gosto em ferramentas de automação, o que permitiu aumentar a eficiência em alguns processos.

4. Conclusão

O conceito de investimento é algo que pode variar consoante a ideologia, ótica ou o agente económico que o realize. No entanto, quando pensamos em investimento numa ótica financeira, a sua definição é algo consensual, em que, apesar de algumas divergências, foca os mesmos pontos chave. Do conceito de investimento resulta que este é a aplicação de recursos com o intuito de obter mais-valias, com vista a alcançar o objetivo primário das empresas – a maximização do valor da empresa –, não obstante de perseguir outros objetivos secundários (Brealey et al., 2006; Damodaran, 2014; Martins et al., 2016).

Vivendo numa sociedade em que a procura pelo investimento é algo intrínseco no ser humano, de uma forma evidente, a existência de um elevado leque de opções de propostas de investimento gerou a necessidade de se criar um mecanismo que as permitisse analisar de modo a apoiar a racional tomada de decisão. Surgiu, então, o estudo de viabilidade que vem demonstrar, entre outras, relativamente ao projeto de investimento em causa, as necessidades, características técnicas, previsões dos fluxos de caixa associados e cálculo do VAL, (Brealey et al., 2006; Ionut, 2015; Overton, 2007).

No momento de realização de investimentos, muitas empresas deparam-se com a dificuldade de os financiar com fundos próprios, gerando a necessidade de recorrer a meios externos. O subsídio ao investimento é uma ferramenta disponível às empresas com o propósito de auxiliar o seu desenvolvimento e crescimento económico (Campino, 2020).

No entanto, apesar do enorme potencial dos subsídios ao investimento, a revisão de literatura sobre o impacto que os mesmos têm na competitividade das empresas, principalmente relacionados com o PT2020, diz-nos que não geram vantagens significativas face às empresas não beneficiárias (Lewandowska et al., 2021; Marques, 2017), devido, em parte, à forma como as políticas (desde a sua origem na UE) relativas à seleção e orientação dos fundos de acordo com as necessidades evidenciadas, são definidas (Marques, 2017; Nishimura et al., 2021; Tribunal de Contas Europeu, 2022).

O estágio curricular permitiu-me observar a dificuldade que muitas empresas têm, de forma autónoma, a aceder a apoios ao investimento, devido principalmente à burocracia associada e à linguagem, por vezes, complexa utilizada na divulgação de tais programas. Deste modo, as micro e pequenas empresas, grupo maioritário do tecido empresarial português,

evitam incorrer em custos adicionais com entidades consultoras receando a não seleção do seu projeto. O que associado a um pior desenvolvimento da sua organização e planeamento estratégico, faz com que a eficácia da utilização dos subsídios seja positivamente afetada pela dimensão da empresa (Lewandowska et al., 2021).

Neste sentido, o papel da Múltiplos, enquanto consultora de gestão, no acompanhamento às empresas de projetos de investimento cofinanciados passava numa primeira fase pela apresentação de uma forma simplificada dos pontos principais dos programas, ajudando as empresas a avaliar o enquadramento dos seus projetos. Posto isto, era realizado, em colaboração com a empresa, o estudo de viabilidade do projeto onde, através da experiência da Múltiplos na área, era dado foco aos pontos fulcrais no processo de seleção. Com o estágio curricular foi evidenciada a importância do estudo de viabilidade na análise e demonstração de um projeto, mas também como forma de identificar os pontos chave do projeto que geralmente eram auditados no processo de execução e conclusão do projeto.

Os objetivos do presente relatório de estágio foram atingidos na medida em que foi sintetizado o conhecimento adquirido ao longo do mesmo, tendo sido demonstrado o processo de candidatura e execução de um projeto cofinanciado, facilitando a sua perceção e, idealmente, suscitando interesse e eliminando um pouco o “medo” que algumas empresas têm em procurar este tipo de soluções no apoio ao seu crescimento económico.

Em suma, o estudo de viabilidade é uma ferramenta fulcral na demonstração e análise de um projeto de investimento (Bowen et al., 2009). Sendo na maioria dos casos, obrigatório em sede de candidatura a subsídios europeus.

No entanto, da análise à literatura financeira sobre o tema, constatou-se uma lacuna no que diz respeito à forma como a utilização do estudo de viabilidade na seleção de projetos influencia o seu sucesso face a outras metodologias ou à inexistência de uma, isto é, perceber se existe relação entre a utilização do estudo de viabilidade no processo de seleção, comparação entre projetos e definição de pontos chave e o sucesso dos projetos escolhidos com essa metodologia face a outras. Deste modo, sugerimos esta temática como investigação futura com o intuito de demonstrar a importância que esta metodologia tem na análise de projetos de investimento.

Referências bibliográficas

- American Express. (n.d.). *Welcome to American Express*.
<https://www.americanexpress.com/in/company/mission.html>
- Ankarhem, M., Daunfeldt, S.-O., Quoreshi, S., & Rudholm, N. (2010). Do Regional Investment Grants Improve Firm Performance? Evidence from Sweden. *Technology and Investment*, 01(03), 221–227. <https://doi.org/10.4236/ti.2010.13027>
- Bastos, C. F. da S. (2016). *Finanças Empresariais - Teoria e Prática* (Edições Sílabo, Ed.; 1st ed.).
- Benesty, J., Jingdong Chen, & Yiteng Huang. (2008). On the Importance of the Pearson Correlation Coefficient in Noise Reduction. *IEEE Transactions on Audio, Speech, and Language Processing*, 16(4), 757–765. <https://doi.org/10.1109/TASL.2008.919072>
- Boehmer, E. (1991). Event-study methodology under conditions of event-induced variance. *Journal of Financial Economics*, 30(2), 253–272. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(91\)90032-F](https://doi.org/10.1016/0304-405X(91)90032-F)
- Bowen, D. J., Kreuter, M., Spring, B., Cofta-Woerpel, L., Linnan, L., Weiner, D., Bakken, S., Kaplan, C. P., Squiers, L., Fabrizio, C., & Fernandez, M. (2009). How We Design Feasibility Studies. *American Journal of Preventive Medicine*, 36(5), 452–457. <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2009.02.002>
- Brandsma, A., Kancs, d'Artis, Monfort, P., & Rillaers, A. (2014). RHOMOLO: A Dynamic Spatial General Equilibrium Model for Assessing the Impact of Cohesion Policy. *Papers in Regional Science*, 94(S1), S197–S221. <http://arxiv.org/abs/1410.5068>
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2006). *Fundamentals of Corporate Finance* (3rd ed.). McGraw Hill.
- Campino, P. (2020). *O impacto dos subsídios ao Investimento e à Formação: Uma Revisão da Literatura* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro. Repositório Institucional da Universidade de Aveiro]. <http://hdl.handle.net/10773/31489>
- Carvalho, A. P. de. (2014). *Subsídios ao Investimento na Rentabilidade das Empresas: O caso dos SI Inovação* [Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto. Repositório Aberto da Universidade do Porto]. <https://hdl.handle.net/10216/77056>

- Comissão de Normalização Contabilística. (2009). *Norma Contabilística e de Relato Financeiro 22*. http://www.cnc.min-financas.pt/Instrumentos_snc_geral.html
- Costa, A. C., & Ramalho, C. (2021). O tratamento contabilístico dos subsídios das entidades públicas - aplicação da NCRF 22. *Contabilista*, 21(254), 41–44.
- Damodaran, A. (2014). *Applied Corporate Finance* (4th ed.). John Wiley & Sons. <https://books.google.pt/>
- Decreto-lei 194/80, de 19 de Junho do Ministério das Finanças e do Plano - Secretaria de Estado do Planeamento, Diário da República: Série I, n.º 139 (1980). <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/194-1980-472943>
- Decreto-Lei n.º 137/2010, de 28 de dezembro do Ministério das Finanças e da Administração Pública, Diário da República: Série I, n.º 250 (2010). <https://diariodarepublica.pt/dr/analise-juridica/decreto-lei/137-2010-306615>
- Decreto-Lei n.º 137/2014, de 12 de setembro da Presidência do Conselho de Ministros, Diário da República: Série I, n.º 176 (2014). <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/137-2014-56747378>
- Decreto-Lei n.º 159/2014, de 27 de outubro da Presidência do Conselho de Ministros, Diário da República n.º 207/2014, Série I (2014). <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/159-2014-58605739>
- Faculdade de Economia da Universidade do Porto. (2021). *Avaliação do Impacto Macroeconómico do Portugal 2020*. Agência para o Desenvolvimento e Coesão, I.P. <https://www.adcoesao.pt/>
- Farooq, U., Tabash, M. I., Al-Naimi, A. A., & Drachal, K. (2022). Corporate Investment Decision: A Review of Literature. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(12), 611. <https://doi.org/10.3390/jrfm15120611>
- Friston, K. J., Bastos, A. M., Oswal, A., van Wijk, B., Richter, C., & Litvak, V. (2014). Granger causality revisited. *NeuroImage*, 101, 796–808. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2014.06.062>
- Google. (n.d.). *Vista Geral*. <https://www.google.com/intl/pt/search/howsearchworks/>

- Grupo Nabeiro. (n.d.). *A Nossa Visão*. <https://gruponabeiro.com/visao-grupo-nabeiro#maincontent>
- Guilhoto, J. J. M. (2011). Input-Output Analysis: Theory and Foundations. *Munich Personal RePEc Archive*. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/32566>
- Ionut, C. (2015). The importance of the feasibility study for the business plan. *Annals - Economy Series*, 6, 515–519. <https://ideas.repec.org/a/cbu/jrnlec/y2015v6specialp515-519.html>
- Justino, S. J. L. (2013). *O impacto da NCRF 22 - norma contabilística dos subsídios do governo e divulgação de apoios do governo: uma análise comparada* [Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico de Santarém, Escola Superior de Gestão e Tecnologia. Repositório Institucional do Instituto Politécnico de Santarém]. <http://hdl.handle.net/10400.15/875>
- Lei n.º 42/2016, de 28 de dezembro da Assembleia da República, Diário da República: Série I, n.º 248 (2016). <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/lei/42-2016-105637672>
- Lewandowska, A., Bilan, Y., & Mentel, G. (2021). The Impact of Financial Innovation Investment Support on SME Competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 13(3), 92–110. <https://doi.org/10.7441/joc.2021.03.06>
- Lucchesi, E. P., & Famá, R. (2007). O impacto das decisões de investimento das empresas no valor de mercado das ações negociadas na Bovespa no período de 1996 a 2003. *Revista de Administração*, 42(2), 249–260.
- Maestro Virtuale. (n.d.). *As 27 melhores frases de Mary Kay Ash*. <https://maestrovirtuale.com/as-27-melhores-frases-de-mary-kay-ash/>
- Maradana, R. P., Pradhan, R. P., Dash, S., Zaki, D. B., Gaurav, K., Jayakumar, M., & Sarangi, A. K. (2019). Innovation and economic growth in European Economic Area countries: The Granger causality approach. *IIMB Management Review*, 31(3), 268–282. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2019.03.002>
- Marques, A. (2014). *Conceção e Análise de Projetos de Investimento* (4th ed.). Edições Sílabo.
- Marques, A. (2017). Três décadas de fundos comunitários em Portugal. Competitividade: as oportunidades perdidas. *Relações Internacionais*, 53, 39–54. <https://doi.org/10.23906/ri2017.53a04>

- Martins, A., Cruz, I. da, Augusto, M., Silva, P. P. da, & Gonçalves, P. G. (2016). *Manual de Gestão Financeira Empresarial* (2nd ed.). Escolar Editora.
- Mateus, A. (Ed.). (2013). *25 anos de Portugal Europeu: a economia, a sociedade e os fundos estruturais*. Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- McHugh, M. L. (2013). The Chi-square test of independence. *Biochemia Medica*, 23(2), 143–149. <https://doi.org/10.11613/BM.2013.018>
- Microsoft. (n.d.). *Sobre*. <https://www.microsoft.com/pt-pt/about>
- Netflix. (n.d.). *About*. <https://about.netflix.com/en>
- Nishimura, A. Z. F. C., Moreira, A., Au-Yong-Oliveira, M., & Sousa, M. J. (2021). Effectiveness of the Portugal 2020 Programme: A Study from the Citizens' Perspective. *Sustainability*, 13(11). <https://doi.org/10.3390/su13115799>
- Oliveira, F. G. de, & Leitão, A. (2020). Impactos Económicos do Norte 2020: Uma Análise Input-Output. *RPER*, 55(55), 27–45. <https://doi.org/10.59072/rper.vi55.7>
- Overton, R. (2007). *Feasibility Studies Made Simple*. Martin Books.
- P&G. (n.d.). *Policies & Practices*. <https://us.pg.com/policies-and-practices/purpose-values-and-principles/>
- Pires, L. M. (2017). Trinta anos de Fundos Estruturais (1986-2015). *Relações Internacionais*, 53, 19–38. <https://doi.org/https://doi.org/10.23906/ri2017.53a03>
- Portaria n.º 107-A/2023, de 18 de abril da Presidência do Conselho de Ministros e Finanças, Diário da República: Série I, 1º Suplemento, n.º 76 (2023). <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/portaria/107-a-2023-211996386>
- Portaria n.º 782/2009, de 23 de julho dos Ministérios do Trabalho e da Segurança Social, da Educação e da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Diário da República: Série I, n.º 141 (2009). <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/portaria/782-2009-493227>
- Ratto, M., Roeger, W., & Veld, J. in 't. (2009). QUEST III: An estimated open-economy DSGE model of the euro area with fiscal and monetary policy. *Economic Modelling*, 26(1), 222–233. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2008.06.014>

- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2020). *Essentials of Corporate Finance* (10th ed.). McGraw Hill Education.
- Saraiva, R. P. M. (2014). *Incentivos ao Investimento: impacto económico-financeiro nas empresas* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro. Repositório Institucional da Universidade de Aveiro]. <http://hdl.handle.net/10773/13876>
- Serra, C. E. M., & Kunc, M. (2015). Benefits Realisation Management and its influence on project success and on the execution of business strategies. *International Journal of Project Management*, 33(1), 53–66. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.03.011>
- Shadish, W. R., & Steiner, P. M. (2010). A Primer on Propensity Score Analysis. *Newborn and Infant Nursing Reviews*, 10(1), 19–26. <https://doi.org/10.1053/j.nainr.2009.12.010>
- Starbucks. (n.d.). *Our Mission and Promises*. <https://stories.starbucks.com/mission/>
- The Walt Disney Company. (n.d.). *About the Walt Disney Company*. <https://thewaltdisneycompany.com/about/>
- Tribunal de Contas Europeu. (2022). *Apoio do FEDER à competitividade das PME: As insuficiências de conceção diminuem a eficácia do financiamento*. https://www.eca.europa.eu/pt/publications/SR22_08

Anexos

Anexo 1 – Questionário realizado aos cidadãos portugueses sobre a eficácia dos fundos europeus no desenvolvimento do país e das suas regiões

Nº	Pergunta	Hipóteses de Resposta
	<p>Relativamente aos participantes, foram realizadas as seguintes questões de modo a caracterizar a amostra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Idade; • Género; • Nacionalidade; • Distrito de Residência; • Nível de Qualificação; • Profissão. 	
1	Conhece o PT2020?	“Sim”, “Não” ou “Não tenho a certeza”
2	De que forma acredita que os programas financiados por fundos europeus contribuem para o desenvolvimento de Portugal?	Entre “1” (muito pouco) e “5” (muito)
3	Considera os recursos do PT2020 importantes para o crescimento económico da sua região e distrito?	“Sim”, “Não” ou “Não tenho a certeza”
4	Na sua opinião, quais são os objetivos mais importantes definidos no programa PT2020?	<p>Os participantes podiam escolher três das seguintes opções:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melhoria da investigação; • Desenvolvimento tecnológico e inovação; • Melhoria do acesso a tecnologias de informação, no uso e na qualidade de uso; • Melhoria da competitividade das PMEs; • Promover a utilização de transportes sustentáveis e remover principais falhas nas respetivas infraestruturas; • Melhoria da capacidade das autoridades públicas e da eficiência da administração pública; • Promover sustentabilidade e qualidade do emprego; • Promover inclusão social; • Combater a pobreza e discriminação; • Investir na educação, na obtenção de competências e no conhecimento

		<p>contínuo;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoio à transição energética em todos os setores; • Promover medidas de adaptação às mudanças climáticas; • Prevenção e Gestão de risco; • Preservar e proteger o ambiente e promover a utilização eficiente de recursos.
5	Qual o seu nível de confiança no processo de aprovação de projetos financiados por fundos europeus, relativamente a adequabilidade e transparência?	Entre “1” (muito baixo) e “5” (muito elevado)
6	Acredita que existe corrupção na alocação de fundos Europeus em Portugal?	“Sim”, “Não”, “Não tenho a certeza” e “Outro”
7	Que fatores podem interferir no futuro de Portugal e da União Europeia?	<p>Os participantes podiam escolher das seguintes opções as que considerassem mais adequadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • BREXIT; • Envelhecimento da população; • Ideologias extremistas; • Escassez de mão-de-obra; • Movimentos migratórios; • Integração de novos países na UE; • Dívida pública; • Economia internacional; • Desemprego; • Pandemia causa pelo COVID-19 e outras doenças infecciosas; • Outras (especificar).

Nota: Adaptado de Nishimura, A. Z. F. C., Moreira, A., Au-Yong-Oliveira, M., & Sousa, M. J. (2021) in Effectiveness of the Portugal 2020 Programme: A Study from the Citizens’ Perspective. Sustainability, 13(11) (<https://doi.org/10.3390/su13115799>). © 2021 by the authors.

Anexo 2 – Grupos de Intervenção do Estudo

Grupo de Intervenção	Instrumento-choque no modelo		Calibragem do choque
	QUEST	RHOMOLO	
INFR Infraestruturas	Δ^+ IG (infraestruturas diretamente associadas aos processos produtivos, e.g., TIC, eficiência energética, tratamento de água, saúde, educação)		Aumento do investimento público no montante da despesa pública associada aos FEEI (%PIB)
	Δ^+ G (infraestruturas associadas à qualidade de vida, e.g., proteção da natureza e biodiversidade)		Aumento do consumo público no montante da despesa pública associada aos FEEI (%PIB)
INFR-TRNSP Infraestruturas de Transporte	Δ^+ IG (infraestruturas diretamente associadas aos transportes, e.g., estradas)	Δ^- TCOST (infraestruturas diretamente associadas aos transportes, e.g., estradas)	Aumento do investimento público no montante da despesa pública associada aos FEEI (%PIB)
HC Capital Humano	Δ^+ G (acesso a serviços sustentáveis, e.g. cuidados de saúde e serviços sociais; empreendedorismo social e economia social e solidária; estratégias de desenvolvimento local)		Aumento do consumo público no montante da despesa pública associada aos FEEI (%PIB)
	TRAIN		Aumento da eficiência do capital humano induzida pela despesa pública associada aos FEEI (por trabalhador)
	TRAINH		Aumento da eficiência do capital humano high skill induzida pela despesa pública

			associada aos FEEI (por trabalhador)
RTD Investigação e Desenvolvimento	Δ^- RPREMA (despesa associada a processos de investigação e inovação que se traduz na redução do prémio de risco associado ao capital intangível)		Subsídio ao investimento que reduz o custo de uso do capital no montante da despesa pública associada aos FEEI (%PIB), medido através de uma redução no prémio de risco do capital intangível
AIS Ajuda ao Setor Empresarial Privado e a Iniciativas Públicas Diversas	Δ^- RPREMK (serviços de apoio a empresas e investimento produtivo genérico em PME; apoio através de instrumentos financeiros)		Subsídio ao investimento que reduz o custo de uso do capital no montante da despesa pública associada aos FEEI (%PIB), medido através de uma redução no prémio de risco do capital tangível
	Δ^- FCY (serviços de apoio a empresas e investimento produtivo genérico em PME; apoio através de subvenções)	Δ^+ G (serviços de apoio a empresas e investimento produtivo genérico em PME; apoio através de subvenções)	Subsídio à produção no montante da respetiva despesa pública associada aos FEEI (%PIB)

Nota: Adaptado de Faculdade de Economia da Universidade do Porto (2021) in Avaliação do Impacto Macroeconómico do Portugal 2020. Agência para o Desenvolvimento e Coesão, I.P. (<https://www.adcoesao.pt/>). © 2022 AD&C.

Anexo 3 – Exemplo de Lista de Financiamentos Obtidos

Nº	Instituição Financeira	Valor Contratado	Capital a Reembolsar								
			2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Remanescente
1	Santander (123456)	100 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00						0,00
2	Novo Banco (34567)	75 000,00	25 000,00	25 000,00							0,00
3	Santander (546578)	250 000,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	50 000,00
4	Apoio PME (75943)	10 000,00	5 000,00	5 000,00							0,00

Anexo 4 – Exemplo de Quadro de Investimentos

Nº	Atividade de Inovação		Designação	Aquisição (aaaa-mm)	Investimento	Elegível	Classificação das Despesas	Tipologia da Operação	SNC	Est.	Concelho	NUTS II
1	1	Criação de uma nova unidade industrial	Portas corta-fogo para Armazém	2019-11	2 500,20	2 500,20	Construção de edifícios / obras de remodelação (indústria)	Criação de um novo estabelecimento	43.2 - Edifícios e outras construções	1	Aveiro	Centro
2	1	Criação de uma nova unidade industrial	Torneiras com sensor p/ diminuição do consumo de água (8x)	2019-08	767,48	767,48	Construção de edifícios / obras de remodelação (indústria)	Criação de um novo estabelecimento	43.2 - Edifícios e outras construções	1	Aveiro	Centro
3	1	Criação de uma nova unidade industrial	Unidade Fotovoltaica de 100kW - Produção de Energia Elétrica através de painéis solares fotovoltaicos para Autoconsumo	2020-07	54 000,00	54 000,00	Máquinas e Equipamentos	Criação de um novo estabelecimento	43.2 - Edifícios e outras construções	1	Aveiro	Centro
4	2	Desenvolvimento e produção de novos equipamentos para as indústrias eólica, automóvel e das bicicletas	Centro de maquinação Vertical CNC HYUNDAI F500 PLUS	2020-08	93 800,00	93 800,00	Máquinas e Equipamentos	Criação de um novo estabelecimento	43.3 - Equipamento Básico	1	Aveiro	Centro
5	2	Desenvolvimento e produção de novos equipamentos para as indústrias eólica, automóvel e das bicicletas	Software projeto Solidworks + Solidworks PDM e MBD - Software de CAD 3D, p/ desenvolvimento dos novos produtos em 3D, assegurando a informação de produto p/ produção, gere e sincroniza os dados do projeto em toda a empresa	2020-05	80 000,00	80 000,00	Software standard ou específico	Criação de um novo estabelecimento	44.3 - Programas de computador	1	Aveiro	Centro

Anexo 5 – Exemplo de Demonstração de Resultados Previsionais

Designação	2016	2017	2018	2019	2020
Vendas e serviços prestados	2 458 665,18	2 605 616,37	2 715 087,63	2 759 500,32	2 818 641,89
Subsídios à exploração	33 385,85	16 135,16	2 480,86		12 092,51
Ganhos /perdas imputados de S. A. e E. Conj.			1 222,76	4 519,14	3 394,09
Variação nos inventários da produção	63 218,57	73 622,87	12 769,15	-78 828,82	-19 857,01
Trabalhos para a própria entidade					0,00
Custo Merc. Vendidas e Matérias Consumidas	299 835,95	638 820,21	569 018,90	215 187,37	336 468,38
Fornecimentos e serviços externos	698 979,35	514 727,31	604 498,48	568 369,64	594 821,23
Gastos com o pessoal	1 051 411,68	1 008 722,41	1 218 967,42	1 397 205,47	1 531 085,42
Imparidade de inventários (perdas/ revers)				11 079,90	4 496,15
Imparidade de dívidas a receber (perdas/revers)					1 488,08
Provisões (aumentos/ reduções)	17 741,78	0,82	13 484,92	883,22	0,00
Imparidades de invest não dep/amortizáveis (p/r)			21,18		0,00
Outras imparidades (perdas/reversões)					0,00
Aumentos/ reduções de justo valor					0,00
Outros Rendimentos e Ganhos	122 248,91	115 052,04	204 720,45	187 086,24	233 271,56
Rendimentos suplementares	81 183,55	42 733,10	70 797,86		
Outros rendimentos e ganhos	41 065,36	72 318,94	133 922,59	187 086,24	
Outros Gastos e Perdas	16 003,41	15 929,27	14 082,80	30 882,62	24 817,92
Impostos Indirectos	5 111,93	7 709,69	6 152,18		
Impostos Directos	4 831,49	3 948,19	3 948,19		
Outros gastos e perdas	6 059,99	4 271,39	3 982,43	30 882,62	
RESULTADO ANTES DE DEPRECIACÕES, G. FINANC.e IMPOSTOS	593 546,34	632 226,42	516 207,15	648 668,66	554 365,86
Gastos/ Reversões de Depreciação e de Amortiz.	278 242,36	347 641,92	357 470,84	381 739,29	377 006,64
Imparidades de investimentos depr/amortiz (P/R)					0,00
RESULTADO OPERACIONAL (antes de Gastos Financ. e Impostos)	315 303,98	284 584,50	158 736,31	266 929,37	177 359,22
Juros e Rendimentos similares obtidos					0,00
Juros e Gastos similares suportados	36 768,52	37 899,52	46 597,14	46 619,82	40 194,17
RESULTADOS ANTES DE IMPOSTOS	278 535,46	246 684,98	112 139,17	220 309,55	137 165,05
Imposto sobre o rendimento do período	15 182,31	14 201,54	1 889,49	51 621,38	32 090,21
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	263 353,15	232 483,44	110 249,68	168 688,17	105 074,84

Anexo 6 – Exemplo de Balanço Previsional

Designação SNC	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO					
ACTIVO NÃO CORRENTE	5 787 477	5 381 393	5 568 065,67	6 153 187,80	5 896 755,42
Activos fixos tangíveis	5 738 635	5 330 363	5 035 864,60	4 795 846,51	4 485 316,16
Propriedades de Investimento	0	0	0,00	0,00	0,00
Goodwill	0	0	0,00	0,00	0,00
Activos Intangíveis	41 380	31 505	11 424,39	11 559,61	9 799,23
Activos biológicos	0	0	0,00	0,00	0,00
Participações Financeiras - Mét Eq. Patrim.	0	0	497 057,28	1 323 247,31	1 374 745,77
Participações financeiras-outros métodos	0	0	23 719,40	22 534,37	26 894,26
Accionistas/ sócios	0	0	0,00	0,00	0,00
Outros activos financeiros	7 462	19 526	0,00	0,00	0,00
Activos p/ impostos diferidos	0	0	0,00	0,00	0,00
ACTIVO CORRENTE	937 897	1 476 771	1 066 372,59	1 203 530,96	1 683 810,32
INVENTÁRIOS	250 024	357 089	345 366,46	241 414,81	220 423,47
Activos biológicos	0	0	0,00	0,00	0,00
Clientes	573 780	979 312	450 316,45	640 264,79	939 286,91
Adiantamentos a fornecedores	553	62	365,71	0,00	0,00
Estado e outros entes públicos	0	0	1 214,75	0,00	10 877,36
Accionistas/ sócios	0	0	0,00	0,00	0,00
Outras contas a receber	86 299	95 405	244 348,24	233 446,10	225 496,28
Diferimentos - Gastos a reconhecer	23 756	7 794	21 364,88	59 836,13	40 909,60
Activos financeiros detidos p/ negociação	0	0	0,00	0,00	0,00
Outros activos financeiros	0	0	0,00	0,00	0,00
Activos não correntes detidos para venda	0	0	0,00	0,00	0,00
Caixa e depósitos bancários	3 485	37 109	3 396,10	28 569,13	246 816,70
TOTAL DO ACTIVO	6 725 374	6 858 164	6 634 438	7 356 719	7 580 565,74
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO					
CAPITAL PRÓPRIO	3 553 607	3 536 369	3 287 883,80	3 612 632,54	3 704 303,36
Capital realizado	2 000 000	2 000 000	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00
Acções próprias	0	0	0,00	0,00	0,00
Outros instrumentos de capital próprio	0	0	0,00	0,00	0,00
Prémios de Emissão			0,00	0,00	0,00
Reservas Legais	20 544	33 712	45 336,00	50 848,48	59 282,89
Outras reservas	0	0	0,00	0,00	0,00
Resultados transitados	-574 107	-421 276	-452 587,91	-240 312,42	-27 663,74
Ajustamentos em activos financeiro	0	0	-116 165,48	22 505,41	70 609,78
Excedentes de revalorização de activos fixos tang e int	1 357 096	1 318 039	1 270 141,23	1 216 425,73	1 164 030,81
Outras variações no capital próprio	486 720	373 410	430 910,28	394 477,17	332 968,78
Resultado líquido do período	263 353	232 483	110 249,68	168 688,17	105 074,84
Interesses minoritários	0	0	0,00	0,00	0,00
PASSIVO NÃO CORRENTE	2 411 717	2 707 624	2 583 112,22	2 969 585,00	3 186 879,51
Provisões	0	0	0,00	0,00	0,00
Financiamentos Obtidos	1 979 773	2 313 564	2 202 957,19	2 605 024,79	2 837 530,73
Responsabilidades Benefícios Pós Emprego	0	0	0,00	0,00	0,00
Passivos por Impostos Diferidos	405 400	394 061	380 155,03	364 560,21	349 348,78
Outras Contas a pagar	26 544	0	0,00	0,00	0,00
PASSIVO CORRENTE	760 050,3	614 171	763 442,24	774 501,22	689 382,87
Fornecedores	175 304	149 859	167 893,52	202 291,93	123 644,58
Adiantamentos de clientes	170	26 657	734,67	0,00	0,00
Estado e outros entes públicos	128 524	70 048	75 817,31	129 106,14	36 707,16
Accionistas/ sócios	0	0	0,00	0,00	0,00
Financiamentos Obtidos	243 565	164 851	292 938,00	198 126,73	305 610,92
Outras Contas a pagar	151 435	147 810	152 796,11	174 766,43	156 262,86
Diferimentos - Rendimentos a reconhecer	61 052	54 947	73 262,63	70 209,99	67 157,35
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0	0,00	0,00	0,00
Outros passivos financeiros	0	0	0,00	0,00	0,00
Passivos não correntes detidos para venda					
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	6 725 374	6 858 164	6 634 438,26	7 356 718,76	7 580 565,74

Anexo 7 – Exemplo de Fatura



DATA	DOCUMENTO	NÚMERO
14/01/2020	Fatura	FCL-MI20/000017

ORIGINAL

Fornecedor: [REDACTED]
 Morada: [REDACTED]
 Contribuinte n.º: [REDACTED]
 Telefone: [REDACTED]
 Email: [REDACTED]

Exmo(s) Senhor(es)
 Cliente: [REDACTED]
 Morada: [REDACTED]

CLIENTE	N.º CONTRIBUINTE	COND. PAGAMENTO	VENCIMENTO	N/ REFERÊNCIA	V/ REFERÊNCIA
1010	[REDACTED]	Trf PP	14/01/2020	AM-19-343	

Referência	Designação	Qty.	Preço	IVA	Total
<i>Encomenda n.º EVF-MI20/000025 de 06/01/2020</i>					
MES999	Mesa de refeitório dimensão: 1400x700	4,00 UN	70,20	23,00	280,80
MES999	Mesa de refeitório dimensão: 800x700	1,00 UN	46,50	23,00	46,50
CAD999	Cadeira Leaf cinza claro 7035	9,00 UN	32,67	23,00	294,03
CAD999	Cadeira I eaf Cast. 187	9,00 UN	32,67	23,00	294,03

(N.º 5, Alínea f) do Art.º 36 do CIVA) Os artigos e serviços facturados foram colocados à disposição do adquirente nesta data

Dados Bancários:

BANCO SANTANDER TOTTA, SA CAIXA ECONÓMICA MONTEPIO GERAL BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS, SA
 IBAN [REDACTED] IBAN [REDACTED] IBAN [REDACTED]
 SWIFT [REDACTED] SWIFT [REDACTED] SWIFT [REDACTED]

LOCAL DE CARGA			LOCAL DE DESCARGA		
[REDACTED]			[REDACTED]		
Data de carga	Hora de carga	00:00	Data de chegada	Hora de chegada	00:00

Base Taxa	Taxa	Valor do IVA
915,36	23,00	210,53

Total Bruto	915,36
Total Desconto Global	0,00
Total Líquido	915,36
Total IVA	210,53
TOTAL DO DOCUMENTO (EUR)	1 125,89

ASiWd-Processado por programa certificado n.º 213/AT

Página 1 de 1

Web: [REDACTED] | Sociedade Anonima | Capital Social: 100 000,00 EUR | Cons. Reg. Comercial VNG N.º [REDACTED]

Anexo 8 – Exemplo de Recibo Verde

 **AT**
autoridade
tributária e aduaneira

Fatura-Recibo **Original**

FATURA-RECIBO N.º DATA DE EMISSÃO

DADOS DO PRESTADOR DE SERVIÇOS

NOME NIF

ATIVIDADE EXERCIDA

DOMICÍLIO FISCAL / ESTABELECIMENTO ESTÁVEL

DADOS DO ADQUIRENTE DO SERVIÇO

NOME NIF

MORADA

NIF ESTRANGEIRO/OUTRO DOC.IDENT. PAÍS

SUBSISTEMA DE SAÚDE N.º DE BENEFICIÁRIO

DADOS DO SERVIÇO PRESTADO

DATA DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO

DESCRIÇÃO

VALOR BASE	<input type="text"/>	1,00 €
IVA : Continente - 23% [taxa normal atual] :	<input type="text"/>	00 €
IMPOSTO DO SELO	<input type="text"/>	0,00 €
IRS : A taxa de 25%- artº 101.º, n.º1, do CIRS, :	<input type="text"/>	00 €
IMPORTÂNCIA RECEBIDA	<input type="text"/>	00 €

Importância recebida a título de
Honorários Adiantamento por conta de honorários Adiantamento para pagamento de despesas por conta e em nome do cliente

Assinatura do prestador:

Documento emitido eletronicamente. Disponível para consulta pelo adquirente no Portal das Finanças (<https://www.portaldasfinancas.gov.pt>)

Anexo 9 – Exemplo de Recibo de Vencimento

[REDACTED]				Recibo de Remunerações	
[REDACTED]				Original	
Nº. Contribuinte: [REDACTED]					
Estabelec.	C.Custo	Mês	[REDACTED]		
1	1	Julho/2020	[REDACTED]		
Data	NºInterno		[REDACTED] AVEIRO		
30/07/2020	1	4 660.00 €	NISS: [REDACTED]	NIF: [REDACTED]	
Categoria Profissional: SOCIO GERENTE					
Profissão: Director das indústrias transformadoras					
Remunerações Faltas		Unidade	%	V. Unitário	Valor
Remuneração Normal		173.33 Horas		26.89 €	4 660.00 €
Cartão Refeição		23.00 Dias		7.63 €	175.49 €
Grat. Participação Resultados				860.00 €	860.00 €
Seguro Ramo Vida/Aci. Pessoais				1 000.00 €	1 000.00 €
Seguro Ramo Vida/Aci. Pessoais				689.91 €	689.91 €
Descontos			%	Incidência	Valor
Seguro Ramo Vida - Acid. Pesso					1 000.00 €
Seguro Ramo Vida - Acid. Pesso					689.91 €
Segurança Social			11.00	4 660.00 €	512.60 €
IRS			35.00	5 520.00 €	1 932.00 €

	Valor Líquido	Descontos	Valor Recibo
	7 385.40 €	4 134.51 €	3 250.89 €
Seguradora: Tranquilidade, S. A. Número da Apólice: 2990062	Pagamento		
	Espécie	Cartão Refeição	Restante
		175.49 €	3,075.40 €

Declaro que recebi:

Anexo 10 – Exemplo de Detalhe da SS



EXTRACTO DA DECLARAÇÃO DE REMUNERAÇÕES

A Declaração de Remunerações abaixo referida, foi recebida nesta instituição com a seguinte informação:

Nome da entidade empregadora: [REDACTED]

Morada da sede: [REDACTED]

Nº Identificação de Segurança Social:	[REDACTED]	Nº Identificação Fiscal:	[REDACTED]
Nº do Estabelecimento:	1	Taxa Contributiva:	34,75
Ano/Mês de referência:	2020/07	Data de Entrega:	2020/08/04
Total de remunerações:	13980,00	Total de contribuições:	4858,05

Nº Identificação de Seg. Social	Nome do Trabalhador	Ano/Mês Ref.	Nat Remun.	Dias	Valor
[REDACTED]	[REDACTED]	2020/07	P	30,00	4.660,00
[REDACTED]	[REDACTED]	2020/07	P	30,00	4.660,00
[REDACTED]	[REDACTED]	2020/07	P	30,00	4.660,00

Anexo 11 – Exemplo de Resumo da SS



ENTREGA DE DECLARAÇÃO DE REMUNERAÇÕES EM SUPORTE DIGITAL

Código dos Regimes Contributivos (CRC), aprovado pela Lei n.º 110/2009, de 16 de setembro e Decreto Regulamentar n.º 1-A/2011, de 3 de janeiro, nas suas redações atuais	
Data de entrega	2020-08-04
Data de registo	2020/08/04 14:51
Identificador DR	██████████
Estado DR	ACEITE

EXTRATO DE RESUMO

N.º DE IDENTIFICAÇÃO DE SEGURANÇA SOCIAL	██████████
NOME	██
N.º DE IDENTIFICAÇÃO FISCAL	██████████

Estabelecimento	Ano/Mês de Referência	Taxa	Total de Remunerações	Total de Contribuições
1	2020-07	34,75 %	€ 13.980,00	€ 4.858,05
Total de Remunerações/Contribuições			€ 13.980,00	€ 4.858,05

Anexo 12 – Exemplo de Transferência Bancária



BPI NET EMPRESAS

Detalhe de Operação

Nome [REDACTED]
Empresa [REDACTED]
Conta [REDACTED] - Conta [REDACTED]

Dados da operação


Operação Transferências IBAN
Nº Operação 000004595
Conta Origem [REDACTED]
IBAN Ordenante PT50 [REDACTED]
Data Processamento 14-05-2019
Descrição F3149 ALUEXPRESSO
Beneficiário ALUEXPRESSO
IBAN PT50 [REDACTED]
SWIFT/BIC [REDACTED]
Montante 4.860,00 EUR
Situação Executada

Anexo 14 – Exemplo de Cheque

00100477< 50098130001+ 6857935182> 22+

É favor não escrever nem carimbar neste espaço

Cheque não endossável. Obrigatório indicar o nome do beneficiário.

 **BPI**
BANCO BPI, S.A.

Pague por este cheque **EUROS**

Local de Emissão: Aveiro

Ano: 2019 - Mês: 11 - Dia: 07

Quantia de: quatrocentos e oitenta euros e quinze centavos

CÓPIA

Z. Interbancária Número de Conta Número de Cheque Importância Tipo


00100477< 50098130001+ 5957935183> 22+

É favor não escrever nem carimbar neste espaço

Anexo 15 – Exemplo de Contabilização de Pagamento em Numerário

Diário			Tipo Documento		Diário		Documento		
08/05/2019			08/05/2019		CMP 05/18		FC FC 2019/799		
Data Lançamen...			Data Documento		Moeda		Vossa Ref.		
08/05/2019			08/05/2019		EUR		FT 15/3149		
Descrição			Vossa Ref.		Débito		Crédito		
Fatura de compra FC 2019/724			FT 15/3149		123,00		123,00		
Controlo Terceiros			NIF Terceiro		Nome Terceiro		Finalizado		
Fornecedor			599999999		Fornecedor XPTO, Lda.				
Movimentos					Conta	Descrição	Débito	Crédito	Cód.IVA
					11	Caixa		123,00	
					2432	IVA - Dedutível	23,00		
					6226	Serviços Especializados - Conservação e Reparação	100,00		

Anexo 16 – Exemplo de Guia de IRS

 AT autoridade tributária e aduaneira	IRS - DECLARAÇÃO MENSAL DE REMUNERAÇÕES
---	---

IDENTIFICAÇÃO DO SUJEITO PASSIVO	
NOME	██
MORADA	██
LOCALIDADE	██████████
CÓDIGO POSTAL	██████████

NÚMERO DE IDENTIFICAÇÃO FISCAL	PERÍODO	IDENTIFICAÇÃO DA DECLARAÇÃO	DATA E HORA DE RECEÇÃO DA DECLARAÇÃO
██████████	2020/7	430476561	2020-08-04 15:29:37

REFERÊNCIA PARA PAGAMENTO	
156.790.088.710.270	<p>O pagamento pode ser efetuado no Multibanco, na Internet, nos CTT, nas instituições bancárias e nos Serviços de Finanças, utilizando a referência indicada.</p> <p>Para efetuar o pagamento pela Internet utilize o serviço on-line do seu Banco e seleccione Pagamentos ao Estado e Setor Público. No Multibanco seleccione Pagamentos ao Estado e Setor Público.</p> <p>Este documento só é válido quando acompanhado pelos comprovativos do pagamento.</p>
LINHA ÓTICA	
561021000661900887102700781	
IMPORTÂNCIA A PAGAR	
17.100,00 €	

REFERÊNCIA



IMPORTÂNCIA



CERTIFICAÇÃO DO PAGAMENTO

ASSINATURA

Anexo 17 – Exemplo de Detalhe de IRS

Pagina Nºº 1
Data: 13/12/2021

Nr. Contribuinte: [REDACTED]

Declaração Mensal de Remunerações
 Referente a: Julho/2020

Empregado	Rendimentos	Tipo	Local	Retenção IRS	Contribuições Obrigatórias	Quotizações Sindicais	Retenção Sobretaxa
1	7,209.91	A	C	1,932.00	512.60	0.00	0.00
1	175.49	A21	C	0.00	0.00	0.00	0.00
4	460.00	A	C	0.00	0.00	0.00	0.00
26	7,024.42	A	C	1,932.00	512.60	0.00	0.00
26	175.49	A21	C	0.00	0.00	0.00	0.00
42	1,432.54	A	C	214.00	143.28	0.00	0.00
42	53.33	A3	C	6.00	5.87	0.00	0.00
42	53.33	A4	C	6.00	5.87	0.00	0.00
42	109.71	A21	C	0.00	0.00	0.00	0.00

Anexo 18 – Exemplo de Discriminação dos Salários

Gestão de Ficheiros

Detalhe de Ficheiro PS2 criado

Data: 20/10/2021

Nome: 20073005.sal
Código Operação: 08 - ORDENADOS
Conta Ordenante:
Nome Ordenante: ██████████
Importância total: 70 781,90 EUR
Data Processamento: 2020-07-31

NIB	Importância	Nome
██████████	3 075,40	██████████
██████████	460,00	██████████
██████████	3 075,40	██████████
██████████	1 267,89	██████████

Anexo 19 – Exemplo de Guia da SS

TAXA SOCIAL ÚNICA

IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE

Nome: [REDACTED]

Número Identificação Fiscal: [REDACTED]

BANCO DE PAGAMENTO

Banco: BCP

NIB: PT50 [REDACTED]

MONTANTE DE PAGAMENTO

Período	Total
Julho de 2020	27.753,01

DECLARAÇÃO

Solicito o pagamento da Taxa Social Única, de acordo com os elementos constantes no impresso.

EM: ____/____/____

Assinatura e Carimbo

Anexo 20 – Exemplo de Contabilização de Fatura

Empresa XYZ, Lda.

NIF: 500000000

Diário		Tipo Documento		Diário		Documento	
				CMP	FC		
08/05/2019		08/05/2019		05/18	FC 2019/799		
Data Lançamen...		Data Documento					
		Moeda					
08/05/2019		EUR					
Descrição		Vossa Ref.		Débito		Crédito	
Fatura de compra FC 2019/724		FT 15/3149		1 230,00		1 230,00	
Controlo Terceiros		NIF Terceiro					
Fornecedor		599999999					
		Nome Terceiro					
		Fornecedor XPTO, Lda.				Finalizado	
Movimentos							
Conta	Descrição	Débito	Crédito	Cód.IVA			
22	Fornecedor		1 230,00				
2432	IVA - Dedutível	230,00					
433	Ativos Fixos Tangíveis - Equipamento Básico	1 000,00					

Última alteração em 21/06/2019 13:08 por Carina Manuela da Costa Almeida

Anexo 21 – Exemplo de Contabilização de Remunerações

Empresa XYZ, Lda.

NIF: 500000000

Diário		Tipo Documento		Diário		Documento	
				CMP	FC		
				05/18	FC 2019/799		
Data Lançamen...	Data Documento	Moeda					
08/05/2019	08/05/2019	EUR					
Descrição				Vossa Ref.	Débito	Crédito	
Fatura de compra FC 2019/724				FT 15/3149	1 794,38	1 794,38	
Controlo Terceiros	NIF Terceiro	Nome Terceiro					
Fornecedor	599999999	Fornecedor XPTO, Lda.					
Finalizado							
Movimentos							
Conta	Descrição			Débito	Crédito	Cód.IVA	
632	Gastos com o Pessoal - Remunerações do Pessoal			1 794,38			
2312	Pessoal - Remunerações a pagar - Ao pessoal				1 056,50		
242	Retenções de impostos sobre o rendimento				234,00		
245	Contribuições para a segurança social				503,88		

Última alteração em 21/06/2019 13:08 por Carina Manuela da Costa Almeida

Anexo 22 – Exemplo de Contabilização de Pagamento

Empresa XYZ, Lda.

NIF: 500000000

Diário		Tipo Documento		Diário		Documento	
				CMP	FC		
				05/18	FC 2019/799		
Data Lançamen...	Data Documento	Moeda		Débito		Crédito	
08/05/2019	08/05/2019	EUR		1 000,00			1 000,00
Descrição			Vossa Ref.				
Fatura de compra FC 2019/724			FT 15/3149				
Controlo Terceiros	NIF Terceiro	Nome Terceiro					
Fornecedor	599999999	Fornecedor XPTO, Lda.		Finalizado			
Movimentos							
Conta	Descrição		Débito	Crédito	Cód.IVA		
22	Fornecedor		1 000,00				
12	Depósitos à Ordem			1 000,00			

Última alteração em 21/06/2019 13:08 por Carina Manuela da Costa Almeida

Anexo 23 – Exemplo de Conta Corrente de Fornecedor

Extractos Contabilísticos da conta 221110472 até 221110472					NIF: [REDACTED]		
					Valores em EUR		
Normal, período desde 2019-01-01 até 2019-12-31							
221110472 - Fornecedores-Conta-corrente-Gerais-Continente-[REDACTED]							
<u>Data lanç.</u>	<u>Doc. contabilid...</u>	<u>Diário</u>	<u>N. diário</u>	<u>Descrição</u>	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>	<u>Saldo</u>
					Saldo inicial	0,00	0,00 C
26/09/2019	FC 2019/1617	CMP	09/67	Fatura de compra FC 2019/1463 (V/ Ref: FAC F/3393)		2.291,49	2.291,49 C
29/10/2019	FC 2019/1877	CMP	10/52	Fatura de compra 3444		738,00	3.029,49 C
04/11/2019	TRB 2019/89	BNC	11/1	RF3393	2.291,49		738,00 C
04/11/2019	TRB 2019/89	BNC	11/1	RF3444	738,00		0,00 C
				Total período	3.029,49	3.029,49	
				Total acumulado	3.029,49	3.029,49	0,00 C