

BRACING



BUSINESS
MIND
ADVISORS



RECURSOS FINANCEIROS *EXTRA*

PARA O CRESCIMENTO DO SEU NEGÓCIO

Internacionalização das PME

Objetivo:

O objetivo específico deste concurso consiste em reforçar a capacitação empresarial das PME através do desenvolvimento dos seus processos de qualificação para a internacionalização, valorizando os fatores imateriais da competitividade, permitindo potenciar o aumento da sua base e capacidade exportadora.

Tipologia das operações:

São suscetíveis de apoio os projetos individuais de internacionalização de PME que visem:

- **O conhecimento de mercados externos;**
- **A presença na Web, através da economia digital**, incluindo designadamente o lançamento de catálogos virtuais de bens e serviços;
- **O desenvolvimento e promoção internacional de marcas;**
- **A prospeção e presença em mercados internacionais;**
- **O marketing internacional;**
- **A introdução de novo método de organização** nas práticas comerciais ou nas relações externas;
- **As certificações específicas para os mercados externos;**

No âmbito de cada tipologia de investimento pode ser incluída uma componente de formação de recursos humanos associada à participação de empresários, gestores e trabalhadores das empresas em ações de formação que permitam uma melhor eficácia dos processos de inovação, associada às operações de investimento em causa.

No formulário de candidatura os candidatos devem selecionar os domínios nos quais o seu projeto se insere e descrever adequadamente ao nível técnico, económico e financeiro, as atividades de inovação aplicadas no projeto, de entre as seguintes:

- **Inovação de Marketing;**
- **Inovação Organizacional.**

No plano de investimento apresentado as empresas devem identificar os mercados que mais se adequam à sua oferta e delinear uma estratégia de internacionalização, com base em informação e dados concretos.

Beneficiários

- Empresas PME de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica;
- As PME que apresentem um rácio de autonomia financeira não inferior a 15%.

Excluídos

- Atividades financeiras e de seguros – divisões 64 a 66;
- Atividades de defesa – subclasses 25402, 30400 e 84220;
- Atividades de lotaria e outros jogos de apostas – divisão 92;
- Setor de pesca e da aquicultura;
- Produção agrícola primária;
- Setor siderúrgico, do carvão, da construção naval, das fibras sintéticas, dos transportes e das infraestruturas conexas e da produção, distribuição e infraestruturas energéticas;
- Setor de transformação e comercialização de produtos agrícolas e produtos florestais;
- Projetos desenvolvidos em explorações agrícolas, quando a matéria-prima provém maioritariamente da própria exploração.

Critérios de elegibilidade

- Ter contabilidade organizada;
- Não ser uma empresa em dificuldade;
- Não ser uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação;
- Não ter salários em atraso;
- Cumprir os critérios de PME;
- Ser sustentado por uma análise estratégica da empresa que identifique as áreas de competitividade críticas para o negócio em que se insere;
- O beneficiário deverá assegurar pelo menos 25% dos custos elegíveis com recursos próprios ou alheios que não incluam qualquer financiamento estatal;
- Despesa elegível coberta por um mínimo de 20% de Capitais Próprios;
- Ter uma duração máxima de execução de 24 meses;
- Iniciar a execução no prazo máximo de seis meses, após a comunicação da decisão de financiamento;
- Ter concluído os projetos anteriormente aprovados ao abrigo da presente secção para o mesmo estabelecimento da empresa.

Incentivo

O incentivo a conceder, para as despesas elegíveis, é calculado através da aplicação de uma taxa de 45% (para as despesas relacionadas com a formação, a taxa base é de 50%, podendo esta ser majorada até um máximo de 70%). Contudo, o incentivo tem um limite **máximo de € 500.000,00** e reveste a forma de **incentivo não reembolsável (fundo perdido)**.

Despesas elegíveis

a) **Aquisições para aplicação de novos modelos organizacionais:**

- Custo de aquisição de máquinas e equipamentos, na medida em que forem utilizados no projeto;
- Custos de aquisição de software relacionado com o desenvolvimento do projeto;
- Custos com a contratação de 2 quadros técnicos, com nível de qualificação ≥ 6 (licenciatura), por um período máximo de 24 meses (com o limite máximo de € 1.850,00 de salário base mensal);

b) **Participação em feiras no exterior**

- Custos com o arrendamento do espaço;
- Custos com a construção do *stand*;
- Custos de funcionamento;

Nota: considera-se elegível a contratação de serviços relacionados com alojamento e deslocação com os seguintes limites por feira/exposição:

- Na Europa = € 700,00 para deslocação e € 250,00/dia x (n.º dias de feira + 2 dias) para alojamento;
- Fora da Europa = € 1.600,00 para deslocação e € 250,00/dia x (n.º dias de feira + 2 dias) para alojamento;

c) **Serviços de consultoria especializados, prestados por consultores externos, relacionados com:**

- Prospeção e captação de novos clientes;
- Ações de promoção realizadas em mercados externos;

Nota: para estes 2 tipos de despesa (acima) existe um limite conjunto por ação de € 1.500,00 (na Europa) e € 3.000,00 (fora da Europa);

- Campanhas de marketing nos mercados esternos;
- Despesas com TOC e/ou ROC, até 5.000€;
- Assistência técnica, estudos, diagnósticos e auditorias;
- Custos com a entidade certificadora e com a realização de testes e ensaios em laboratórios acreditados;
- Custos de conceção e registo associados à criação de novas marcas ou coleções;
- Custos iniciais associados à domiciliação de aplicações, adesão inicial a plataformas eletrónicas, subscrição inicial de aplicações em regime de “software as a service”, criação e publicação inicial de novos conteúdos eletrónicos, bem como a inclusão ou catalogação em diretórios ou motores de busca;

d) **Obtenção, validação e defesa de patentes e outros custos de registos de propriedade industrial;**

e) Formação de recursos humanos:

- Custos do pessoal, relativos a formadores, para as horas em que os formandos participem na formação;
- Custos de funcionamento relativos a formadores e formandos diretamente relacionados com o período de formação;
- Custos de serviços de consultoria associados ao projeto de formação;
- Custos do pessoal, relativos a formandos, e custos indiretos gerais, relativamente ao n.º de total de horas em que os formandos participem na formação;

f) Custos salariais com a contratação de recursos humanos altamente qualificados (doutorados) nas empresas, mediante celebração de contrato de trabalho com duração máxima de 36 meses.**Notas:**

A informação contida no presente documento baseia-se na **legislação** atualmente em vigor relacionada com o Sistema de Incentivos aqui apresentado, bem como nos últimos **Avisos de Abertura** correspondentes que, a qualquer momento, podem encontrar-se desatualizados por decisão e/ou informação, entretanto disponibilizada pelas Entidades Gestoras dos respetivos Programas do Portugal 2020.

Para mais informações contacte por favor a BRACING!

- info@bracing-consulting.com
- ou
- +351 917 000 020



BUSINESS
MIND
ADVISORS

Sobre a Bracing

- Uma **Equipa de Assessores** dedicada ao seu negócio, **consigo na sua empresa**.
- Intervenções **100% personalizadas**:
 - ⊕ **Totalmente focadas** no seu negócio;
 - ⊕ Plano de ação;
 - ⊕ Relatórios de gestão e acompanhamento;
- Partilha de **ferramentas e práticas de gestão específicas**;
- Comprometimento total.



Áreas de atuação e competências

➤ **Assessoria em Estratégia e Gestão**

- Avaliação de empresas (value reporting) e estudos de viabilidade;
- Estudos financeiros para expansão de empresas;
- Processos de venda de empresas;
- Apoio à internacionalização de empresas;
- Inovação empresarial e modelos de negócio (metodologias internacionais);
- Assessoria de marketing:
 - Posicionamento da empresa / marca no mercado onde opera;
 - Estratégias de marketing (de serviço; de produto); e Plano de marketing;
 - Análise de mercado (benchmarking);
 - Estratégia e plano de comunicação/divulgação;
 - Campanhas de marketing (desenho e implementação; avaliação e controlo de orçamento/resultados).
- Networking nacional e internacional;
- Metodologia e práticas de liderança.



**ASSESSORIA EM
ESTRATÉGIA E GESTÃO**

➤ **Sistemas de Incentivos ao Portugal 2020**

e SME Instrument (Horizon 2020)

PORTUGAL 2020



- Pré-análise relativa ao enquadramento do projeto num dos programas de apoio que mais se adequa;
- Elaboração de um estudo diagnóstico, económico-financeiro, de viabilidade ou outros, de acordo com as características de cada candidatura e as exigências de cada programa de apoio; Preenchimento do formulário e submissão da candidatura no Balcão 2020; Assessoria ao cliente durante a fase de análise da candidatura, por parte das entidades gestoras;
- Assessoria durante a fase de execução do projeto: Preparação, organização e manutenção do dossier do projeto (candidatura), a ser apresentado à entidade responsável pela análise/avaliação do projeto; Apoio na prestação de eventuais esclarecimentos às entidades gestoras; Apoio nos pedidos de pagamento de incentivos.

SME INSTRUMENT (HORIZON 2020)

- Assessoria no lançamento de novos produtos/bens transacionáveis em negócios internacionais (preparação de business plan);
- Montagem da respetiva operação internacional a nível europeu.

➤ **Produtividade e Agilidade**

- Avaliação e desenvolvimento dos processos da organização;
- Metodologia e técnicas de venda (Método 4 Bracing)
- Inovação nas empresas (com ou sem recurso à Norma NP 4457):
 - Inovação de Produto / Serviço
 - Inovação de Marketing
 - Inovação Organizacional
 - Inovação de Processos
- Gestão Integrada de projetos:
 - Engagement Management;
 - Controlo de Projeto;
- Sistemas e práticas de Gestão da Qualidade (ISO 9001:2015).



**PRODUTIVIDADE
E AGILIDADE**