



Universidade do Minho
Escola de Engenharia

Ana Paula Cunha Ferreira da Silva

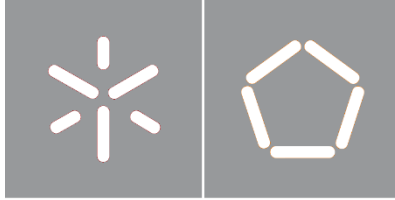
**O Sistema de Incentivos à Inovação e as
empresas portuguesas**

**O Sistema de Incentivos à Inovação e as empresas
portuguesas**

Ana Paula Cunha Ferreira da Silva

UMinho | 2022

julho de 2022



Universidade do Minho

Escola de Engenharia

Ana Paula Cunha Ferreira da Silva

**O Sistema de Incentivos à Inovação e as
empresas portuguesas**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Engenharia Industrial
Ramo Gestão Industrial

Trabalho efetuado sob a orientação da
Professora Doutora Filipa D. Vieira
Professora Doutora Cristina S. Rodrigues

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho



Atribuição-NãoComercial-SemDerivações CC BY-NC-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



AGRADECIMENTOS

À Professora Doutora Filipa Marina Lisardo Dionísio Vieira e Professora Doutora Cristina Maria dos Santos Rodrigues o meu mais sincero obrigado pela motivação, cooperação, disponibilidade e confiança ao longo de todo este trabalho.

À minha irmã, um obrigado especial pela inspiração, amizade e entreaajuda não só neste percurso académico, mas como em todos os momentos.

Aos meus pais, obrigada por todas as palavras de apoio e encorajamento e por sempre acreditarem em mim.

Ao Francisco, obrigada pela paciência e por nunca me deixar desistir.

E obrigada a todos que de alguma forma contribuíram e estiveram comigo nesta jornada.



DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.



O Sistema de Incentivos à Inovação e as empresas portuguesas

Resumo

Com a transformação digital, as novas tecnologias e a evolução crescente da globalização, a indústria tem de reunir cada vez mais capacidade de adaptação e de resposta rápida à mudança. Mudanças que exigem investimentos avultados às empresas que impõem as apostas nas opções “certas” para os investimentos estratégicos de cada uma. Neste âmbito, o papel dos apoios públicos europeus assume uma importância muito relevante. O Sistema de Incentivos à Inovação foi a modalidade que teve o maior nível de aprovações no Portugal 2020, pelo que é notório que as empresas portuguesas estão empenhadas em apostar na inovação, sendo, portanto, pertinente compreender este tipo de Sistema de Incentivos. Esta investigação consistiu no estudo de caso sobre os projetos aprovados para este tipo de Sistema de Incentivos no Portugal 2020, quadro comunitário ainda em vigor. A amostra em estudo teve como suporte a base de dados disponibilizada pelo COMPETE2020 e posterior análise estatística no programa IBM SPSS v27. Partindo de 4 preposições enunciadas relativamente à dimensão das empresas beneficiárias, ao setor, à região, ao valor de incentivo aprovado e à prioridade de investimento definida no projeto, a realização de testes de independência de qui-quadrado permitiu concluir com as associações dependentes entre as diversas variáveis, e ainda as assimetrias encontradas, que o Sistema de Incentivos à Inovação é influenciado por estas mesmas características.

PALAVRAS-CHAVE:

Portugal2020, POCI, Sistema de Incentivos, Inovação, Testes de Qui-Quadrado



The Innovation Incentive System and portuguese companies

Abstract

With digital transformation, new technologies and the increasing evolution of globalization, the industry has to gather more and more capacity to adapt and respond quickly to changes. Changes that require large investments from companies that impose bets on the “right” options for the strategic investments of each one. In this context, the role of European public support it's very important. The Innovation Incentive System was the modality that had the highest level of approvals in Portugal 2020, so it is evident that portuguese companies are committed to investing in innovation, so it is pertinent to understand this type of Incentive System. This investigation consisted of a case study on the projects approved for this type of Incentive System in Portugal 2020, a community framework still in force. The study sample was supported by the database provided by COMPETE2020 and subsequent statistical analysis in the IBM SPSS v27 program. Based on 4 propositions stated on the size of the beneficiary companies, the sector, the region, the value of the approved incentive and the investment priority defined in the project, the performance of chi-square independence tests allowed concluding with the dependent associations between the several variables, and also the asymmetries found, that the Innovation Incentive System is influenced by these same characteristics.

KEYWORDS:

Portugal2020, POCl, Innovation, Incentive System, Portuguese Companies, Chi-Square Tests



Índice

Índice de Figuras	x
Índice de Tabelas	xi
Lista de Abreviaturas, Siglas e Acrónimos.....	xii
1. Introdução	1
1.1. Enquadramento.....	1
1.2. Objetivo da Dissertação	3
1.3. Estrutura da Dissertação	3
2. Estratégia e Inovação	5
2.1. Conceito e definição de Estratégia	5
2.2. Conceito e Definição de Inovação	8
2.3. Síntese do Capítulo.....	12
3. A influência da Política Económica Europeia no caso português	14
3.1. Política de Coesão	15
3.2. Os Fundos Europeus Estruturais e de Investimento	18
3.3. Contextualização/Implementação dos FEEI em Portugal	20
3.3.1. Portugal 2020	20
3.4. Síntese do Capítulo.....	26
4. Programa Operacional da Competitividade e Internacionalização	28
4.1. Sistemas de Incentivos.....	32
4.1.1. SI à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico	32
4.1.2. SI à Qualificação e Internacionalização PME.....	33
4.1.3. SI à Inovação Produtiva.....	34
4.2. Síntese do Capítulo.....	37
5. Metodologia	39



5.1.	Questão e preposições em Investigação.....	39
5.2.	Método: Estudo de Caso.....	40
5.3.	Fontes de Informação.....	42
5.4.	Análise de dados.....	44
5.5.	Síntese do Capítulo.....	44
6.	Resultados e Discussão.....	46
6.1.	Caracterização da Amostra.....	46
6.2.	Testes estatísticos.....	52
7.	Conclusão.....	64
7.1.	Principais Conclusões.....	64
7.2.	Limitações e Trabalhos Futuros.....	66
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	67
	ANEXO I.....	72



Índice de Figuras

Figura 1: Evolução temporal dos Fundos Estruturais (Fonte: Correia (2016) baseado em Mateus (2013).....	19
Figura 2: Dotação Financeira por Programa e Fundo (Fonte: Portugal (2020))	22
Figura 3: Matriz de estruturação temática do Portugal 2020 (Fonte: AD&C (2014)).....	23
Figura 4: Dotação Financeira por Domínio (Fonte: Portugal2020,2020)	23
Figura 5: A estrutura operacional do Portugal 2020 (Fonte: Portugal 2020, 2020)	24
Figura 6: Dotação Financeira por Programa Operacional (Fonte: AD&C, 2014)	25
Figura 7: Ranking dos domínios temáticos com maior crescimento em 2017 face ao número de concursos lançados. (Fonte: Sistema de Monitorização do Portugal 2020).....	28
Figura 8: Orçamento COMPETE2020 (Fonte: COMPETE (2020, 2014))	31
Figura 9: Dados sobre o POCI (Fonte: Relatório (2018), COMPETE2020).....	31
Figura 10: Percentagem de incentivo aprovado (Fonte: Relatório 2018, COMPETE2020)	32
Figura 11: Etapas do processo de investigação (Fonte: Quivy & Campenhoudt, 2008)	39
Figura 12: Dimensão das beneficiárias em estudo.....	47
Figura 13: NUTS II das beneficiárias em estudo	48
Figura 14: Setores das beneficiárias em estudo.....	49
Figura 15: Prioridades de Investimento das beneficiárias.....	50
Figura 16: Nova variável Incentivo_categorias	53
Figura 17: Incentivo_categorias vs Região da empresa beneficiária	56
Figura 18: Incentivo_categorias vs setor da empresa beneficiária	59
Figura 19: Prioridade de Investimento VS setor da empresa beneficiária	62



Índice de Tabelas

Tabela 1: Matriz de ANSOFF (1957).....	6
Tabela 2: Estratégia 2020 (Fonte: Comissão Europeia (2015))	17
Tabela 3: POCI (Fonte: COMPETE2020 (2014))	29
Tabela 4: SI à Inovação (Fonte: Ministério da Economia (2015)).....	35
Tabela 5: Tipos de Estudos de Caso (Fonte: Yin, 2005)	41
Tabela 6: Prioridade de Investimento VS Dimensão	51
Tabela 7: Valores de investimento, elegível e incentivo aprovado (n=951)	51
Tabela 8: Quartis do valor de incentivo.....	52
Tabela 9: Categoria de incentivo aprovado VS dimensão da empresa beneficiária	53
Tabela 10: Categoria de incentivo aprovado VS dimensão da empresa beneficiária: teste de qui- quadrado.....	54
Tabela 11: Categoria de incentivo aprovado VS região da empresa beneficiária.....	55
Tabela 12: Categoria de incentivo aprovado VS região da empresa beneficiária: teste de qui- quadrado.....	55
Tabela 13: Categoria de incentivo aprovado VS setor da empresa beneficiária	57
Tabela 14: Categoria de incentivo aprovado VS setor da empresa beneficiária: teste de qui- quadrado.....	58
Tabela 15: Prioridade de investimento VS setor da empresa beneficiária	60
Tabela 16: Prioridade de Investimento VS setor da empresa beneficiária: teste de qui-quadrado	61



Lista de Abreviaturas, Siglas e Acrónimos

AD&C	Agência para o Desenvolvimento e Coesão
CEE	Comunidade Económica Europeia
COMPETE	Programa Operacional Fatores de Competitividade
FC	Fundo de Coesão
FEADE	Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento
FEADER	Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural
FEAMP	Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das 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
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
OT	Objetivo Temático
PI	Prioridade de Investimento
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequena e Média Empresa
PO	Programa Operacional
POCI	Programa Operacional Competitividade e Internacionalização
QCA	Quadro Comunitário de Apoio
QREN	Quadro de Referência Estratégico Nacional
SI	Sistema de Incentivos
TIC	Tecnologias da Informação e Comunicação
UE	União Europeia



1. Introdução

1.1. Enquadramento

Com a transformação digital, as novas tecnologias e a evolução do paradigma energético, a indústria tem de reunir cada vez mais capacidade de adaptação e de resposta rápida à mudança (Martins, 2019). Nos dias de hoje, tudo é mais intenso e célere, a informação e o conhecimento surgem de forma fácil e constante, e os hábitos e preferências de consumo no mercado têm-se alterado criando desafios cada vez mais exigentes para as empresas.

Estas mudanças exigem investimentos avultados às empresas (e.g., a introdução de tecnologia de ponta no processo produtivo) que impõem as apostas nas opções “certas” para os investimentos estratégicos de cada uma. “O papel do Estado e dos apoios públicos nacionais têm neste âmbito uma importância muito relevante. (...) A indústria nacional, dominada maioritariamente por pequenas e médias empresas, tem acedido a um leque alargado de apoios públicos ao investimento, cofinanciados por fundos europeus” (Martins, 2019, para. 3).

O Sistema de Incentivos à Inovação foi a modalidade que teve o maior nível de aprovações (COMPETE, 2020), pelo que é notório que as empresas portuguesas estão empenhadas em apostar na inovação, sendo, portanto, pertinente compreender este tipo de Sistema de Incentivos.

Ao longo da história é constante a procura do ser humano por novas maneiras de melhorar e inovar a realidade que nos rodeia. O primeiro autor a abordar o tema foi o alemão Joseph Schumpeter que relacionou a inovação empresarial com a evolução do sistema capitalista. Para o autor, inovação define-se como “uma nova combinação de meios produtivos que consistem na introdução de um novo produto, um novo método de produção, um novo mercado, uma nova matéria-prima ou uma nova forma de organização industrial” (Schumpeter, 1968 como citado por Regadas, 2015).

No Manual de Oslo (OCDE, 2018) a definição prévia é sustentada e foi descrita que, “inovação é a implementação de um novo ou significativamente melhorado produto (bem ou serviço), um processo, um novo método de marketing ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas.” Nesse caso, inovação



pode ser definida como a utilização de ideias novas, com sucesso, concebendo novas formas de produtos, bens ou serviços, criando valor não só para o consumidor como para a própria empresa.

Os dois tipos principais de inovação são: inovação tecnológica, caracterizada por mudanças em produtos e serviços, processos tecnológicos e tecnologias capacitadoras; e inovação no modelo de negócios, caracterizada por mudanças na definição de valor para a empresa, cadeia logística e clientes alvo (Carvalho, Vieira da Silva & Santos Póvoa, 2015; Davila, Epstein & Shelton, 2007).

Para serem inovadoras as empresas devem deter competências, conhecimento, ferramentas e recursos financeiros. Este conjunto de habilitações é chamado de capacidade de inovação, e compõe-se pela tecnologia utilizada pela empresa, pelas habilidades inovadoras dos seus recursos humanos e pelos processos que diretamente promovem a inovação (Hillen & Machado, 2015; Jardon & Maria, 2012; Rejeb, Guimarães, Boly & Assiélou, 2008). Os autores Sok, O’Cass & Sok (2013) definem esta capacidade como o conjunto de processos inter-relacionados que uma empresa tem para produzir e implementar desenvolvimentos inovadores bem-sucedidos.

Braga & Braga (2013) confirmam que a inovação é um fator determinante no crescimento económico de um país. As empresas devem procurar desenvolver projetos de inovação, tanto individuais como em cooperação, e para tal existem instrumentos de políticas e fundos estruturais nacionais e europeus que estimulam, auxiliam e financiam as organizações a iniciarem estes investimentos em inovação. Desenvolver a aptidão para inovar, melhorar a produtividade e competitividade das empresas, criando o ambiente certo para a inovação, são já algumas políticas governamentais de inovação. Estas políticas influenciam a cultura de inovação e evolução da economia das empresas (Guan & Yam, 2014).

O Sistema de Incentivos Nacional, ainda em vigor, é o Portugal 2020, o Programa-Quadro Comunitário de Investigação e Inovação que contempla a política comunitária de coesão económica e social de Portugal para o período entre 2014 e 2020, sucedendo ao anterior QREN que vigorou entre 2007 e 2013. A programação e implementação do Portugal 2020 organizam-se em quatro Domínios Temáticos: Competitividade e Internacionalização; Inclusão Social e Emprego; Capital Humano e Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos (Portugal2020, 2021). O presente estudo irá recair sobre no programa operacional da Competitividade e Internacionalização, que é regulada pelo COMPETE, cuja missão é a de “ser uma instituição de



referência na concessão de incentivos à promoção da competitividade e da internacionalização, promovendo a consolidação das vantagens competitivas” (COMPETE2020, 2021).

Os Sistemas de Incentivos, em especial os que visam investimentos produtivos inovadores, são os grandes dinamizadores do Portugal2020, sendo também os mais procurados pelas empresas. O Sistema de Incentivos à Inovação visa promover a inovação empresarial, produção de novos bens e serviços ou melhorias significativas da produção atual através da transferência e aplicação de conhecimento e a adoção de novos ou significativamente melhorados processos ou métodos de fabrico, de logística e distribuição, bem como métodos organizacionais (COMPETE2020, 2021).

1.2. Objetivo da Dissertação

A presente dissertação surge no âmbito do Mestrado em Engenharia Industrial e consiste num estudo de caso, realizado com o suporte da base de dados disponibilizada pelo COMPETE onde figuram todos os projetos apoiados ao abrigo do programa POI do Portugal 2020.

O objetivo principal da presente dissertação é estudar o Sistema de Incentivos à Inovação do Portugal2020. De forma mais específica pretende analisar-se e compreender as características das empresas financiadas por este tipo de incentivos. Assim, para alcançar os objetivos explanados, espera-se responder à seguinte questão de investigação: "O sistema de incentivos à inovação é influenciado por alguma característica da empresa beneficiária?

1.3. Estrutura da Dissertação

Esta dissertação está organizada em sete capítulos. Neste capítulo introdutório foi apresentado o enquadramento do tema, onde é explicado de um modo sucinto o enquadramento e o objetivo da investigação, assim como a estrutura do trabalho.

O segundo capítulo apresenta a revisão da literatura sobre os principais temas para esta dissertação. As temáticas abordadas são o conceito de estratégia e de inovação.



No terceiro capítulo aborda-se a influência da Política Económica Europeia no caso português, nomeadamente a Política Económica Europeia, os Fundos Comunitários Europeus e consequentemente o programa Portugal 2020.

O quarto capítulo foca-se no Programa Operacional para a Competitividade e Internacionalização, e os Sistemas de Incentivos em vigor, dando particular relevo ao Sistema de Incentivos em estudos, o de Inovação.

No quinto e sexto capítulos apresenta-se, respetivamente, a metodologia utilizada para a investigação de uma forma detalhada, e o estudo estatístico descritivo e inferencial da amostra realizado no programa de análise estatística IBM SPSS v27.

Por último, o sétimo capítulo apresenta as principais conclusões do trabalho de investigação desenvolvido, assim como as principais limitações na realização da dissertação, e os trabalhos que poderão ser desenvolvidos no futuro que possam complementar o trabalho aqui desenvolvido.



2. Estratégia e Inovação

Neste capítulo apresentar-se-á uma revisão de literatura abordando alguns autores que classificam os conceitos de estratégia e inovação, de modo que seja possível compreender melhor o que poderão significar estas temáticas para as empresas portuguesas. Termina-se o capítulo com uma síntese do mesmo.

2.1. Conceito e definição de Estratégia

Strategos, palavra originária na Grécia, estratégia em português, traduz-se como “a arte do general”, “general no comando de tropas” ou ainda “plano de destruição de inimigos através do efetivo uso de recursos” (Steiner & Miner, 1977; Bracker, 1980). O termo estratégia sugeria assim a ideia de se ser calculista e objetivo com a gestão dos recursos disponíveis, a fim de se alcançar as metas pretendidas, tornando-se superior ao inimigo (Mainardes, Ferreira, & Raposo, 2014).

Com o crescimento empresarial depois da Segunda Guerra Mundial, surge o conceito de estratégia nas organizações com o trabalho *Theory of the Games and Economic Behavior* de Von Neumann e Morgenstern, no qual foi associada a matemática ao processo de tomada de decisão em situações competitivas (Bracker, 1980). Assim, num mercado cada vez mais competitivo foi exigido às empresas a definição de diretrizes devidamente planeadas a serem seguidas por toda a organização.

Ansoff, considerado o pai da Gestão Estratégica e de outras ferramentas do planeamento estratégico defende que a estratégia é o elo de ligação entre as atividades de uma organização e os seus produtos e mercados (Mintzberg, 1990). A matriz Ansoff (ver Tabela 1), também designada por matriz produto-mercado, relaciona a aptidão de uma organização para ser superior aos seus concorrentes, considerando as mudanças no ambiente competitivo e as alterações recorrentes na procura dos consumidores, com a finalidade de ajudar os gestores a definirem as opções estratégicas da organização por forma a atingirem os objetivos pretendidos (Galli et al., 2016). Na matriz Ansoff (ver Tabela 1) cada uma das estratégias apresentadas são comportamentos que as empresas podem adotar, tendo em vista o seu crescimento futuro.



Tabela 1: Matriz de ANSOFF (1957)

		Produtos	
		Existentes	Novos
Mercados	Existentes	Penetração no Mercado	Desenvolvimento de Produtos
	Novos	Desenvolvimento de Mercado	Diversificação

Na Penetração no Mercado a empresa pretende captar novos clientes, ou mesmo clientes que compram esporadicamente, ganhando quota de mercado com os produtos que já detém na sua carteira. Por exemplo, através de campanhas de marketing para dar a conhecer os seus produtos, realçar as suas diferenças, vantagens e qualidade em relação aos produtos dos seus concorrentes e/ou baixar os preços.

Por outro lado, no Desenvolvimento de Mercado a empresa procura novos mercados para introduzir os seus produtos, sejam através de novos canais de distribuição, de novos segmentos ou de novos locais. A internacionalização em novas regiões ou países, os acordos com novos distribuidores, as vendas *online*, entre outros, podem ser alguns exemplos.

No Desenvolvimento de Produto, a empresa cria novos produtos para os mesmos clientes, e por essa razão a empresa deve já ter a sua quota de mercado bem constituída, para conseguir tirar proveito da extensão do mercado a novos produtos.

Por fim, na Diversificação, a empresa procura novos mercados com novos produtos. Este comportamento pressupõe a disposição para pesquisar e analisar as possibilidades de desenvolver novos produtos e explorar novos mercados, arriscando sair da sua zona de conforto. Devido à incerteza, esta estratégia deverá ser adotada apenas quando todas as outras não resultarem.

Bethlem (1981) referiu ser necessário consciencializar todos os indivíduos envolvidos no processo e na organização, a noção e a unanimidade do conceito de estratégia, para que esta se possa transformar em algo consistente, estável e bem executada.

Com efeito, estratégia pode ser definida como um conjunto de ações ofensivas ou defensivas, adotadas pelas empresas, para obterem uma posição sustentável num determinado mercado, indústria ou setor e, assim, alcançarem um retorno maior sobre o investimento realizado (Porter, 1985). As estratégias são alicerçadas pela determinação das empresas em competir com os seus



concorrentes no setor onde estão inseridas e, principalmente, para obterem vantagens competitivas (Porter, 1985).

Mintzberg (1987) defende que a noção de estratégia não pode ser explicada por uma simples definição, abordando assim várias perspetivas em relação à temática. Como tal, apresentou a Teoria dos 5 P's, onde explica a estratégia em cinco dimensões, que se integram, inter-relacionam e se complementam, entre si.

- **PLANO** – Nesta abordagem, a estratégia tem duas características primárias: é elaborada de forma anterior à implementação das ações, e desenvolvida de forma consciente e, na maioria das vezes, explicitada através de um planeamento formal. Equivale a dizer que estratégia é uma diretriz para lidar com uma determinada situação.
- **PRETEXTO** – A estratégia como pretexto foca-se no aspeto dinâmico e competitivo entre as empresas que disputam o mercado. A estratégia constitui-se numa “manobra” específica e intencional, um truque ou estratagema, com a intenção de obter vantagem sobre um concorrente.
- **POSIÇÃO** – A estratégia como posição é uma forma de localizar a organização no seu meio envolvente, melhorando a sua posição competitiva. Aqui a empresa procura no setor, ou área em que atua, estabelecer o posicionamento que lhe permita sustentar-se e defender a sua posição, definindo como a empresa é percebida externamente pelo mercado.
- **PERSPETIVA** – Como perspetiva, as estratégias são abstrações que existem apenas nas mentes das pessoas interessadas, quer tenha sido criada como uma intenção para regular o comportamento antes que aconteça, ou depreendida como padrões para descrever um comportamento já ocorrido.
- **PADRÃO** – Aqui a estratégia é um padrão em fluxo de comportamentos. Depois de uma empresa definir um plano estratégico e começar a estabelecer-se, as ações e condutas que sejam bem-sucedidas, com o tempo fundem-se num padrão que se tornam a sua estratégia.

Tompson e Strickland (1999) reforçam a noção de que para atingir o melhor desempenho as organizações terão que praticar um conjunto de mudanças competitivas assentes na estratégia



empresarial. Sem estratégia, as organizações não possuem um objetivo, não conseguindo assim definir as melhores ações para produzir os fins pretendidos.

Quando as organizações adotam uma estratégia fundada em comportamentos que têm como objetivo conquistar os consumidores, podem conseguir posicionar-se superiormente no mercado, diferenciando-se assim dos seus concorrentes (Gamble et al., 2008). Por consequente, a base competitiva é que distingue a empresa e os seus concorrentes.

Grant (2013) distingue duas estratégias para as empresas alcançarem os seus objetivos: a estratégia corporativa e a estratégia de negócios. A primeira passa por identificar uma indústria onde as taxas de retorno sejam atrativas e localizar a empresa nessa mesma indústria, sendo uma ferramenta crucial para determinar o potencial de lucro da empresa resultante da implementação do modelo de negócios nas estruturas organizacionais. A segunda estratégia passa por alcançar uma posição de vantagem relativamente às empresas concorrentes, auferindo desta forma um retorno superior à média da indústria, analisando as necessidades e preferências dos consumidores.

Portanto, a estratégia manifesta-se através da conduta e do conjunto de ações que levam as organizações a atingir os seus objetivos. Deste modo os objetivos tornam-se sólidos e claros a longo prazo, definidos com base em pesquisas de mercado e no reconhecimento dos recursos disponíveis. De facto, o objetivo da estratégia é obter, essencialmente, um desempenho económico superior ao dos seus concorrentes.

2.2. Conceito e Definição de Inovação

Na língua portuguesa a palavra inovação, derivada do termo latim *innovatio*, significa criar algo novo e/ou melhorar algo já existente. Atualmente é uma palavra comum no mundo empresarial, não sendo, no entanto, um termo fácil de definir, pois não apresenta apenas uma única definição ou avaliação (Adams, Bessant, & Phelps, 2006). De facto, um dos maiores desafios que as empresas enfrentam é a inovação, não apenas com o seu conceito, mas como colocá-lo em prática (Tohidi & Jabbari, 2012; Regadas, 2015).



Num período marcado pelo forte contexto de globalização e pelos mercados cada vez mais competitivos, a motivação das empresas para o conhecimento nas atividades produtivas fez com que a inovação passasse a ser entendida como uma variável ainda mais estratégica para a competitividade de organizações e países (Cassiolato & Lastres, 2005).

Schumpeter (1939) foi o primeiro a aliar inovação com o desenvolvimento económico, descrevendo o processo de inovação da seguinte forma: primeiro surge a invenção, com a criação de novas ideias; segue-se a inovação que diz respeito ao uso de novas ideias para criar produtos ou processos e torná-los economicamente significativos; por fim, acontece a divulgação, que ocorre quando os novos produtos ou processos se difundem pelas empresas e mercados com impacto na economia. Na verdade, todo este processo inclui as atividades práticas, de conceção, de desenvolvimento, de gestão, que resultam na comercialização de produtos/processos novos ou melhorados (Freeman & Perez, 1988).

Segundo Schumpeter (1968), inovação é “uma nova combinação de meios produtivos que consistem na introdução de um novo produto, um novo método de produção, um novo mercado, uma nova matéria-prima ou uma nova forma de organização industrial”, sendo que as empresas assumem uma parte essencial em quebrar os hábitos existentes para criar estas novas combinações. O autor definiu assim cinco tipos de inovação:

- Introdução de um novo produto ou a melhoria de um produto já existente;
- Utilização de um novo método de produção e/ou comercialização;
- Aproveitamento de uma nova fonte de matérias-primas;
- Abertura a novos mercados;
- Mudanças organizacionais.

Archibugi, Evangelista e Simonetti (1995) apontam também os recursos financeiros e humanos, na medida em que as maiores empresas normalmente conseguem sustentar mais facilmente os melhores recursos.

Para Symeonidis (1997) as empresas com maior poder de mercado conseguem suportar o investimento I&D através dos seus lucros, podendo assim ter retornos da inovação mais facilmente e beneficiando assim de economias de escala na sua produção.



O autor Gayle (2001) refere que as empresas em indústrias mais centralizadas refletem de forma mais precisa a atuação de mercados de concorrência imperfeita, como monopólios e oligopólios, mercados esses onde têm ocorrido avanços económicos em termos de inovação.

Na perspetiva de Drucker (2002), não é possível associar invenção a inovação, pois o primeiro termo tem um significado de cariz tecnológico e o segundo está relacionado à criação de valor económico, não se restringindo à dimensão tecnológica e económica. De facto, o conceito de inovação pode ser facilmente associado com a utilização de tecnologia de ponta, no entanto segundo alguns autores, a inovação deve ser entendida como uma forma de raciocinar e decidir, diferenciando-se dos pares, através dos conhecimentos e competências nos produtos ou serviços ou na forma como estes são entregues (Amabile, 1988; Albors & Hidalgo, 2008; Tidd, Bessant, & Pavitt, 2005).

O processo de inovação pode ser exposto em três etapas, em que a primeira é o aparecimento do problema, o que leva à identificação da necessidade e a oportunidade, a segunda é o desenvolvimento de ideias e a terceira é a implementação, da qual a empresa obtém os resultados (Prather, 2009 citado por Barros, 2015).

Correia (2016) enumera algumas formas de inovação, como a “adoção de novas soluções tecnológicas ou processos de trabalho, a criação de novos produtos, a competição em novos mercados, o estabelecimento de novos acordos com clientes ou fornecedores, a descoberta de uma nova fonte de matérias-primas, um novo processo de produção, um novo modo de prestar serviço pós-venda ou até mesmo um novo modo de operar na relação com os clientes.”

No Manual de Oslo (OECD, 2018, p. 46) lê-se a seguinte definição “Inovação é mais do que uma nova ideia ou uma invenção. Uma inovação requer a implementação, seja para ser colocada em uso ativo ou para ser disponibilizada para uso por outras partes, empresas, indivíduos ou organizações. Os impactos económicos e sociais das invenções e ideias dependem da difusão e da absorção de inovações relacionadas. Além disso, a inovação é uma atividade dinâmica e difundida que ocorre em todos os setores de uma economia; não é prerrogativa exclusiva do setor empresarial. Outros tipos de organizações, bem como indivíduos, fazem frequentemente alterações em produtos ou processos e produzem, coletam e distribuem novos conhecimentos de relevância para a inovação.”



Para uma estratégia de inovação bem-sucedida devem ser envolvidas as várias áreas dentro da organização, por forma a englobar diversas competências e tipos de inovação, como de produto, processo, marketing ou organizacional (Caraça, Ferreira, & Mendonça, 2006).

Levin e Reiss (1984) citado por Barros (2015), analisam a relação entre estrutura de mercado e investimento em I&D, estabelecendo que ambas são variáveis endógenas. Desta forma, é difícil identificar uma só relação de causalidade pois qualquer causalidade observada não seria de um só sentido. Esta consideração dá lugar à interpretação de que a estrutura de mercado e o investimento em I&D são determinados em conjunto pela tecnologia, características da procura, interações estratégicas e a chamada “oportunidade tecnológica”, que varia entre indústrias.

Vários autores defendem que a capacidade de inovar traz vantagens competitivas para as empresas. Marques (2004) defende que as organizações inovadoras apresentam um desempenho económico-financeiro superior às não inovadoras. Para Kemp et al. (2003) as empresas que inovam têm um maior crescimento das vendas e dos lucros, assim como para Geroski e Machin (1993) a inovação afeta a evolução da empresa e o seu desempenho, tendo impacto na rentabilidade da empresa.

Seja qual for a motivação, num mundo em constante mudança, a renovação estratégica é a única maneira de estar seguro contra a insignificância (Hamel, 2006). Assim, é necessário que as empresas se mantenham em constante vigília e esforço, a fim de preservar o seu domínio do mercado, ou seja, inovar uma vez não é suficiente. A inovação tem que ser um processo contínuo. É necessário que a inovação faça parte da cultura organizacional da empresa (Levin e Reiss, 1984 citados por Barros (2015)).

De facto, a inovação pode ser interpretada nas empresas como um instrumento, isto é, o meio com que podem explorar novas oportunidades para produtos ou serviços diferentes (Drucker, 2002). Por outro lado, a adoção da inovação permite não só que as organizações se antecipem às mudanças, mas que se adaptem ao ambiente em que estão inseridas, a fim de aumentarem ou manterem a sua eficácia e competitividade (Damanpour & Gopalakrishnan, 2006).

De acordo com a Comissão Europeia (2014), a inovação e a investigação são determinantes para desempenho económico das regiões e empresas, sendo que estas deverão ao máximo procurar desenvolver projetos de inovação tanto individuais como em cooperação. Para tal, existem



instrumentos de políticas nacionais e europeias que auxiliam e financiam as empresas a iniciarem estes investimentos em inovação.

Neto (2015) defende que Portugal apresenta uma economia orientada para a inovação, porém, a inovação é uma falha de mercado pelo que se tenta ultrapassar através das transferências diretas de dinheiro e subsídios para os processos de inovação e criação de ideias ou ajudas não financeiras como serviços de consultoria (Machado, 2010). Na verdade, o bom relacionamento entre os diversos *stakeholders* do sistema de inovação permite partilhar conhecimento e riscos, impulsionando e motivando as empresas de modo a proporcionar capacidades inovadoras às mesmas.

2.3. Síntese do Capítulo

Ao longo deste capítulo procurou-se abordar de forma mais ou menos aprofundada os conceitos de estratégia e inovação relevantes para o enquadramento teórico do presente estudo.

Quanto ao conceito de estratégia concluiu-se ser o conjunto de ações ofensivas ou defensivas, adotadas pelas empresas, a fim de alcançarem uma posição favorável num determinado mercado, indústria ou setor e, assim, obterem um retorno maior sobre o investimento realizado.

Na verdade, sem estratégia, as organizações não detêm um objetivo, não conseguindo assim definir a melhor conduta para produzir os fins pretendidos. É essencial que as metas pretendidas sejam claras não só a curto prazo, mas também a longo, definidos com base em pesquisas de mercado e no reconhecimento dos recursos disponíveis.

Num período cada vez mais competitivo, pela celeridade do mercado, a motivação das empresas para o conhecimento nas atividades produtivas fez com que a inovação passasse a ser entendida como uma variável ainda mais estratégica para a competitividade. Concluiu-se, portanto, que a inovação pode ser interpretada nas empresas como um instrumento, isto é, o meio com que podem explorar novas oportunidades para produtos ou serviços diferentes, seja através da criação dos próprios produtos em si, ou por outro lado, dos processos produtivos.



A capacidade de inovar traz vantagens competitivas para as empresas, permitindo não só anteciparem-se às mudanças, mas adaptarem-se ao ambiente em que estão inseridas, a fim de aumentarem ou manterem a sua eficácia e competitividade.

É ainda fundamental um bom relacionamento entre os diversos *stakeholders* do sistema de inovação que permita partilhar conhecimento e riscos, impulsando e motivando as empresas de modo a proporcionar capacidades inovadoras às mesmas. As empresas deverão ao máximo procurar desenvolver projetos de inovação tanto individuais como em cooperação. Para tal, existem instrumentos de políticas nacionais e europeias que auxiliam e financiam as empresas a iniciarem estes investimentos em inovação.

No capítulo seguinte serão estudadas as políticas europeias no que toca aos incentivos dados às empresas e como os fundos comunitários europeus são aplicados em Portugal e consequentemente nas empresas portuguesas.



3. A influência da Política Económica Europeia no caso português

No presente capítulo desenvolve-se o enquadramento da Política Económica Europeia, os Fundos Comunitários Europeus e consequente programa Portugal 2020.

O crescimento do espaço europeu tem criado novos desafios para os governantes, pois apesar da União Europeia (UE) ser uma zona cada vez mais desenvolvida, existem várias assimetrias entre os Estados-membros e regiões (Assunção, 2013). Apesar da procurada heterogeneidade, problemas com a economia de certos países como a baixa qualificação da mão de obra, escassez de recursos, competitividade, produtividade, ainda são uma realidade (Correia, 2016). Neste contexto, com o objetivo de fomentar a coesão, a competitividade e o desenvolvimento equilibrado inter-regional, a UE criou os fundos de apoio, com a motivação de colmatar certas falhas de mercados e disparidades regionais, económicas e sociais (Correia, 2016).

Segundo a Comissão Europeia (2015) um passo importante no apoio da UE à estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo foi a adoção dos Acordos-Parceira e dos programas dos Fundos Estruturais Europeus. A Comissão Europeia (2015), reportou ainda que foram disponibilizados mais de 450 mil milhões de euros, com programas que possibilitarão aos Estados-Membros alcançar este triplo objetivo, garantindo em simultâneo um contributo essencial para os objetivos específicos dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento, concretamente, os objetivos de coesão económica, social e territorial, desenvolvimento sustentável das zonas rurais e marítimas e gestão sustentável dos recursos naturais.

O período de programação 2014-2020 coloca vários desafios à União Europeia, nomeadamente na resolução das disparidades em matérias de educação, no combate à pobreza e exclusão social, assim como responder aos desafios ambientais e às mudanças climáticas, mas principalmente num crescimento exponencial do emprego. Estes desafios afetam ou ameaçam milhões de concidadãos europeus exigem a adoção de novos instrumentos de acordo com as respetivas aspirações (Comissão Europeia, 2015).



3.1. Política de Coesão

A assinatura do Tratado de Roma, em 1957, marcou o início da história da Comunidade Económica Europeia (CEE) que surgiu com o objetivo de evitar mais guerras entre os países europeus e como forma de impulsionar a economia, criar emprego, melhorar as condições de vida e promover a reconstrução europeia numa época de pós II Guerra Mundial (Correia, 2016). O mesmo autor, assevera que os membros fundadores (Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos) visavam uma união aduaneira, em que os países formavam um mercado comum de livre circulação de bens.

Em 1986 é assinado o Ato Único Europeu, no qual é decidido o regulamento da Política de Coesão, cujo objetivo principal é a coesão económica e social, onde todos os membros da UE têm oportunidade de participar e de beneficiar do mercado comum (Petzold, 2008).

Em 1992 foi assinado o Tratado da União Europeia ou o Tratado de Maastricht que criou a então denominada UE, em que a criação de um mercado único surgiu com uma propensão de unidade política, em que foi reconhecida a cidadania europeia e a união económica e monetária, no sentido de aproximar progressivamente as políticas económicas e desenvolver harmoniosamente as atividades económicas dos Estados Membros (Correia, 2016).

Em julho de 1997, a Comissão Europeia apresentou a “Agenda 2000” um documento que descreve a perspetiva global de desenvolvimento da União Europeia e das suas políticas, os problemas de natureza horizontal colocados pelo alargamento e o modelo de um futuro quadro financeiro para os anos 2000-2006 (Petzold, 2008).

Em 2010, é lançado “Europa 2020: uma Estratégia Europeia focada no Crescimento Inteligente, Sustentável e Inclusivo”, o documento referência para as políticas estruturais europeias, seja para as políticas setoriais conduzidas ao nível europeu, seja para as políticas promovidas por cada estado-membro nas regiões menos desenvolvidas (Rodrigues, 2017). As metas eram no domínio do emprego, da investigação e inovação, das alterações climáticas e sustentabilidade energética, da educação e da luta contra a pobreza e a exclusão social, com um orçamento estimado de 960 mil milhões de euros (Correia, 2016).



Os pilares fundamentais de crescimento da Estratégia Europa 2020, tanto a nível da UE como a nível nacional, eram nomeadamente: Crescimento inteligente; Crescimento sustentável; Crescimento inclusivo (Rodrigues, 2017).

Os regulamentos próprios dos fundos definem com maior pormenor a forma como cada Fundo pode contribuir para os objetivos temáticos (OT), através das prioridades de investimento (no caso dos Fundos) ou das prioridades da União (no caso do Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER) e do Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas (FEAMP)). Uma percentagem específica dos investimentos tem de incidir nestes objetivos temáticos. Graças a esta orientação para objetivos temáticos, os fundos da política de coesão são gastos de modo a contribuir para tornar a Europa mais inovadora, eficiente, sustentável e competitiva (Comissão Europeia, n.d.).

Os objetivos temáticos da Estratégia 2020 são descritos na Tabela 2 a seguir apresentada.



Tabela 2: Estratégia 2020 (Fonte: Comissão Europeia (2015))

METAS DA EUROPA 2020	OBJETIVOS TEMÁTICOS
Crescimento inteligente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reforço da investigação, do desenvolvimento tecnológico e da inovação; 2. Melhoria do acesso, utilização e qualidade das TIC; 3. Melhoria da competitividade das PME, do setor agrícola (para o FEADER) e do setor das pescas e da aquacultura (para o FEAMP);
Crescimento sustentável	<ol style="list-style-type: none"> 4. Apoio à transição para uma economia assente num baixo nível de emissões de carbono em todos os setores; 5. Promoção da gestão e prevenção de riscos e adaptação às alterações climáticas; 6. Preservação e proteção do ambiente e promoção da eficiência dos recursos; 7. Promoção de transporte sustentável e remoção de pontos de estrangulamento nas principais infraestruturas da rede;
Crescimento inclusivo	<ol style="list-style-type: none"> 8. Promoção do emprego sustentável e de qualidade e apoio à mobilidade laboral; 9. Promoção da inclusão social, combate à pobreza e a qualquer tipo de discriminação; 10. Investimento na educação, na formação e na formação profissional para competências e aprendizagem ao longo da vida; 11. Melhoria da capacidade institucional das autoridades públicas e das partes interessadas e da eficiência da administração pública.

De acordo com o estudo de Veiga (2010), citada por Silva (2015), a UE pretende com a criação desta ajuda financeira contribuir para três objetivos gerais:

1. Promoção, desenvolvimento e ajustamento estrutural das regiões com atrasos no desenvolvimento, ou seja, regiões com PIB per capita inferior a 75% da média europeia;

2. Revitalização de todas as zonas com dificuldades estruturais industriais, rurais, urbanas ou dependentes da pesca;

3. Apoio à adaptação e modernização da educação, formação e emprego das políticas e sistemas em regiões não abrangidas pelo primeiro objetivo.



3.2. Os Fundos Europeus Estruturais e de Investimento

Segundo Nogueira (2016), os FEEI têm como propósito contribuir para a coesão económica, social e territorial, e apoiar o desenvolvimento das regiões mais desfavorecidas da UE, tornando-se assim fundamentais no apoio financeiro aos Estados-Membros da União Europeia.

Para operacionalizar as políticas regionais foram criados Fundos específicos, sendo estes geridos pelos países da UE através de Acordos de Parceria. Cada país elabora um acordo, em colaboração com a CEE, que define a forma como os fundos serão utilizados durante o período de financiamento em curso (2014-2020) (Comissão Europeia, 2015). Para um apoio equitativo na aplicação dos recursos, a Europa foi dividida em três categorias de regiões: menos desenvolvidas (PIB per capita inferior a 75% do PIB médio a UE), transição (PIB per capita situado entre 75% 19 e 90% do PIB médio da UE) e mais desenvolvidas (PIB per capita superior a 90% do PIB médio da UE) (Oliveira, 2017).

O primeiro Fundo a ser criado foi o Fundo Social Europeu (FSE), em 1957, com a assinatura do Tratado de Roma, cuja meta era essencialmente a promoção do emprego, inclusão social e combate à pobreza, através do apoio à educação, formação e reconversão profissional (Assunção, 2013). O FSE visava intervir em três áreas: qualificação profissional dos desempregados; reinstalação aquando da mudança do local de trabalho e manutenção do nível de remuneração dos trabalhadores (Coelho, 1983).

Mais tarde, em 1962, foi criado o Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA) para incentivo às transformações estruturais na agricultura europeia. Este fundo era direcionado especificamente para o desenvolvimento agrícola e piscatório, com investimentos nas infraestruturas rurais e marítimas e funcionava em duas secções: a de Garantia (FEOGA-G), que tinha a encargo as despesas resultantes do funcionamento da componente de preços e mercados; e a de Orientação (FEOGA-O), destinada ao financiamento da componente estrutural da PAC (também criada em 1962).

Em 1975, num contexto de expansão da CEE, foi criado o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), como o intuito de reforçar as economias europeias menos competitivas, atuando em três áreas: desenvolvimento económico e social; inovação e potencial endógeno das regiões e desenvolvimento sustentável. Este Fundo originou-se na consequência do crescimento



das assimetrias regionais, com a entrada de países como Irlanda, Reino Unido e Dinamarca (Assunção, 2013). Correia (2016), acrescenta ainda que o FEDER é convencionado no princípio da subsidiariedade, no qual as regiões mais pobres e atrasadas económica e socialmente são apoiadas pelas regiões mais ricas e prósperas.

Em 1992 é proposta a criação de um novo instrumento, o Fundo de Coesão (FC), com a mesma função de um instrumento financeiro de política regional e com o objetivo de atribuir financiamentos nas áreas do ambiente e do transporte, assumindo-se assim como um fundo de carácter estrutural (Correia, 2016). Segundo Correia (2016), o FC apenas se destina a membros cujo rendimento nacional bruto *per capita* seja inferior a 90% da média comunitária.

O conhecido atualmente como Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas (FEAMP) foi criado em 1993, na altura designado como Instrumento Financeiro de Orientação da Pesca (IFOP), com o objetivo de apoiar a atividade da pesca e o desenvolvimento das zonas costeiras dependentes desta atividade (Correia, 2016).

Na Figura 1 é possível observar resumidamente a evolução temporal dos fundos estruturais comunitários e financiamento da política de coesão na UE desde 1957 até à atualidade.

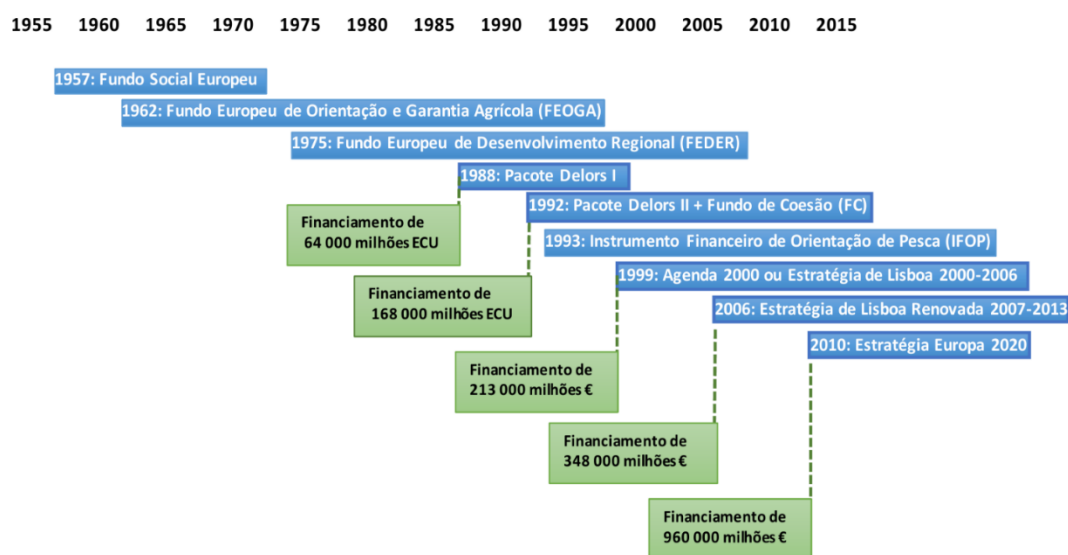


Figura 1: Evolução temporal dos Fundos Estruturais (Fonte: Correia (2016) baseado em Mateus (2013))



3.3. Contextualização/Implementação dos FEEL em Portugal

Em janeiro de 1986 Portugal juntou-se à CEE, e desde então adquiriu acesso aos instrumentos financeiros europeus (Pires, 2017). Segundo Nogueira (2016) Portugal tem beneficiado, ao longo das últimas décadas, de vários apoios, promovidos pela UE, por forma a estimular o crescimento económico, visando a modernização do setor industrial bem como de outros setores de atividade e pela diminuição das assimetrias existentes na economia portuguesa. De facto, a implementação dos vários subsídios comunitários é até aos dias de hoje, responsável pela reestruturação do tecido industrial português.

Nos primeiros três anos de adesão (1986-1988) os apoios foram concedidos a projetos individuais, onde foram sobretudo apoiadas estradas e infraestruturas de captação e distribuição de água e saneamento básico, mas igualmente alguns equipamentos educativos, e de apoio à atividade económica como a EXPONOR e o Centro de Congressos de Lisboa (Pires, 2017).

Entre 1986 e 2016, a aplicação dos FEEL em Portugal distribuiu-se por quatro fases: “Anterior Regulamento” (1986-1988); QCA (1989-2008), que se dividiram por três Quadros; QREN (2007-2013); e o Portugal 2020 (2014-2020) (Nogueira, 2016).

Para Mateus (2013, p. 428) “os vários ciclos de programação comunitária têm assumido prioridades, princípios e modos de operacionalização diferentes ao longo do tempo, que decorrem, quer das orientações estratégicas e da regulamentação emanadas a nível europeu na fase de concessão, quer dos diferentes estágios de desenvolvimento da economia e da sociedade portuguesa.”

O presente trabalho de investigação recai apenas no quadro comunitário mais recente, Portugal 2020, pelo que se descreve o mesmo de seguida. As fases anteriores dos quadros comunitários poderão ser consultadas no Anexo I.

3.3.1. Portugal 2020

O último quadro comunitário em vigor de 2014 a 2020, que está neste momento na sua fase final, é o designado Portugal 2020 e foi instituído pelo Acordo de Parceria entre o Governo de Portugal



e a Comissão Europeia a 31 de janeiro de 2014. É um instrumento financeiro de apoio às empresas e assume grande relevância na promoção do investimento empresarial em Portugal, materializado num novo modelo de desenvolvimento económico assente na inovação (Duarte, 2016).

Segundo a Agência para o Desenvolvimento e Coesão, os principais objetivos das políticas a prosseguir no Portugal 2020 são:

- ✓ O estímulo à produção de bens e serviços transacionáveis;
- ✓ Aumento das exportações;
- ✓ Transferência de resultados do sistema científico para o tecido produtivo;
- ✓ Cumprimento da escolaridade obrigatória até aos 18 anos;
- ✓ Redução dos níveis de abandono escolar precoce;
- ✓ Integração das pessoas em risco de pobreza e combate à exclusão social;
- ✓ Promoção do desenvolvimento sustentável, numa ótica de eficiência no uso dos recursos;
- ✓ Reforço da coesão territorial, particularmente nas cidades e em zonas de baixa densidade;
- ✓ Racionalização, modernização e capacitação da Administração Pública.

O financiamento estimado para o Portugal 2020 foi de 25 mil milhões de euros, onde os fundos comunitários são o Fundo de Coesão, FEDER, FSE, FEAMP e FEADER, para desta forma se cumprirem os objetivos alinhados com a Estratégia Europa 2020 no âmbito do Crescimento Inteligente, Sustentável e Inclusivo (Nogueira, 2016).

As dotações financeiras por Programa e por Fundo podem ser visualizadas na Figura 2 a seguir apresentada.

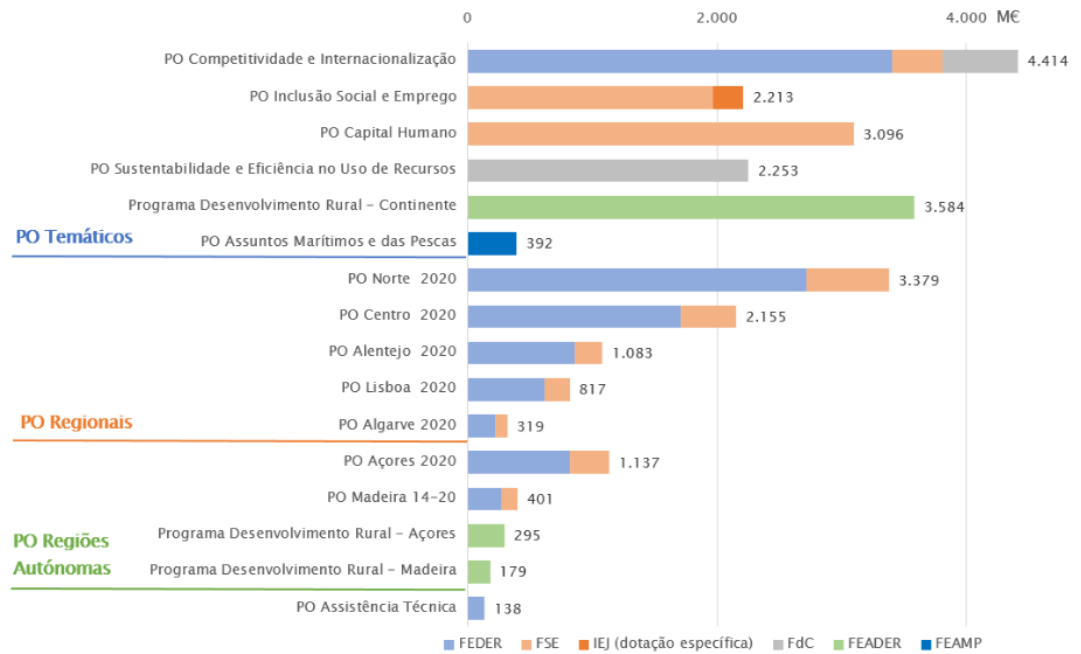


Figura 2: Dotação Financeira por Programa e Fundo (Fonte: Portugal (2020))

A programação e organização do Portugal 2020 assenta em quatro Programas Operacionais Temáticos e respetivas prioridades de intervenção ou Objetivos Temáticos (OT) (ver Figura 3).



		Domínios Transversais	
		Abordagem Territorial	Reforma da Administração Pública
Domínios Temáticos	Competitividade e Internacionalização	Objetivos temáticos (OT) centrais: OT 1 - Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação OT 2 - Melhorar o acesso às TIC, bem como a sua utilização e qualidade OT 3 - Reforçar a competitividade das PME e dos setores agrícola das pescas e da aquicultura OT 7 - Promover transportes sustentáveis e eliminar estrangulamentos nas redes de Infraestruturas OT 11 - Reforçar a capacidade institucional das autoridades públicas e das partes interessadas e a eficiência da administração pública	
	Inclusão Social e Emprego	OT centrais: OT 8 - Promover a sustentabilidade e a qualidade do emprego e apoiar a mobilidade dos trabalhadores OT 9 - Promover a inclusão social e combater a pobreza e a discriminação	
	Capital Humano	OT central: OT 10 - Investir na educação, na formação e na formação profissional para a aquisição de competências e a aprendizagem ao longo da vida	
	Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos	OT centrais: OT 4 - Apoiar a transição para uma economia de baixo teor de carbono em todos os setores OT 5 - Promover a adaptação às alterações climáticas e a prevenção e gestão dos riscos OT 6 - Preservar e proteger o ambiente e promover a utilização eficiente dos recursos	

Figura 3: Matriz de estruturação temática do Portugal 2020 (Fonte: AD&C (2014))

A Figura 4, a seguir representada, apresenta a dotação financeira por domínio do Quadro Comunitário atual e também permite constatar que o Programa Operacional temático da Competitividade e da Internacionalização é claramente o que representa maior dotação orçamental.

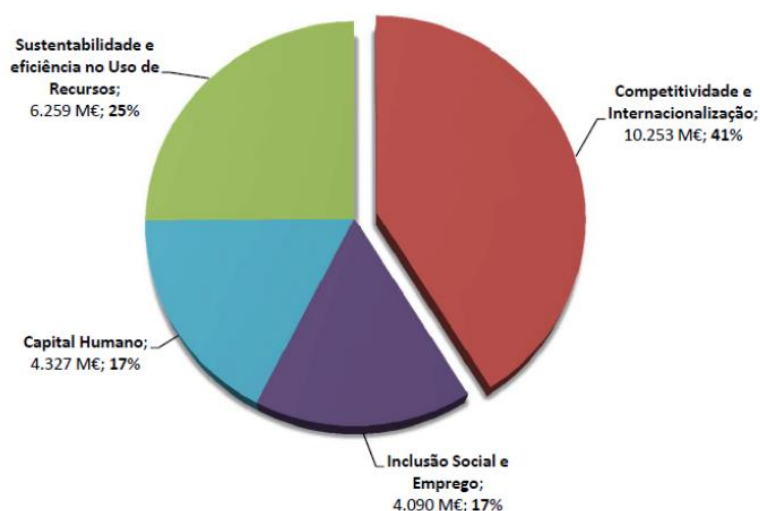


Figura 4: Dotação Financeira por Domínio (Fonte: Portugal2020,2020)



Portugal foi dividido em regiões menos desenvolvidas, de transição e mais desenvolvidas. A forma de operacionalização do Portugal 2020 traduz-se, além dos quatro Programas Operacionais Temáticos mencionados, em sete Programas Operacionais Regionais no Continente e nas Regiões Autónomas (Norte, Centro, Lisboa, Alentejo, Algarve, Açores e Madeira), três Programas de Desenvolvimento Rural, um programa para o FEAMP e um Programa Operacional de Assistência Técnica (Portugal 2020, 2020) (ver Figura 5).

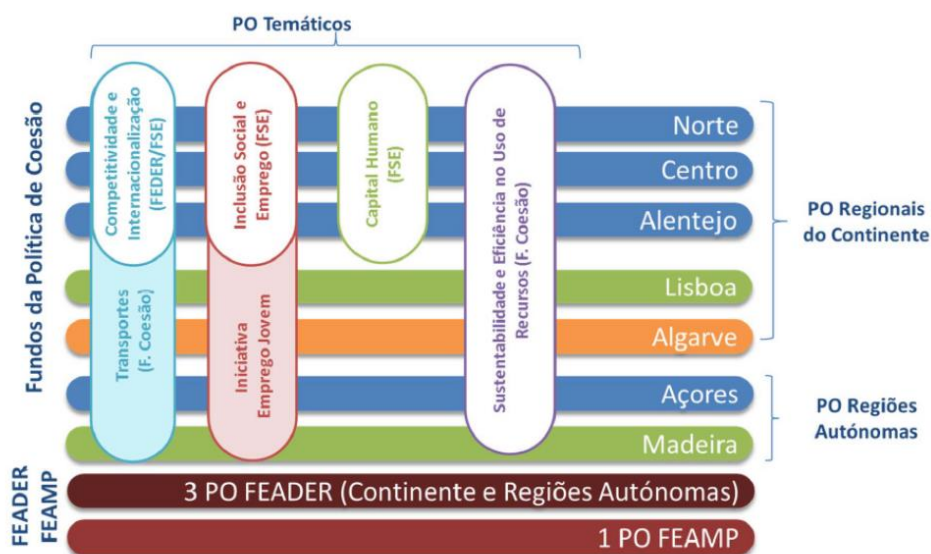


Figura 5: A estrutura operacional do Portugal 2020 (Fonte: Portugal 2020, 2020)

É através dos Programas Operacionais que são colocados à disposição das empresas as condições de acesso aos subsídios, cabendo a estes organismos a gestão da dotação orçamental atribuída a Portugal (ver Figura 6) e prevista no Acordo Parceria, que tem por objetivo financiar os projetos aprovados. Os programas operacionais tiveram em conta o contexto socioeconómico e fatores como:

- ✓ o desafio da evolução demográfica;
- ✓ os desequilíbrios externos;
- ✓ as restrições de financiamento à economia;
- ✓ as restrições decorrentes da consolidação das contas públicas;



- ✓ o desemprego e exclusão social;
- ✓ as assimetrias e as potencialidades territoriais;
- ✓ os compromissos no âmbito do Programa Nacional de Reformas (PNR) e a Estratégia Europa 2020.

Dotação FEEI = 25.632 milhões de euros
Dotação Fundos da Coesão = 21.182 milhões de euros

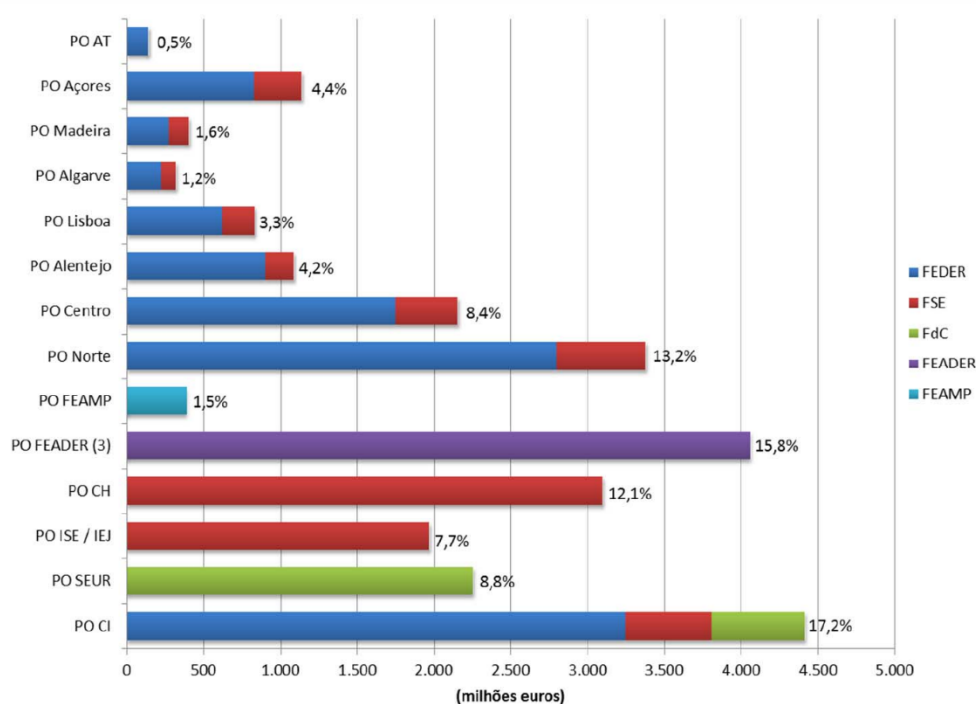


Figura 6: Dotação Financeira por Programa Operacional (Fonte: AD&C, 2014)

Em 2014, Johannes Hahn, Comissário responsável pela Política Regional, defendia num comunicado de imprensa da Comissão Europeia, que o Portugal 2020 traduzir-se-ia num aumento significativo para a competitividade portuguesa devido às intervenções do apoio comunitário, como a promoção da transparência de conhecimento de Investigação e Desenvolvimento entre empresas e instituições académicas, o reforço da competitividade das PME, o incentivo ao empreendedorismo e à inovação, o apoio à transição para uma economia mais sustentável, bem como a modernização da administração pública e o investimento na educação e na formação.



Como foi possível constatar na Figura 6, o POCI é o maior dinamizador do Portugal 2020, pelo que é notório o foco nos apoios à competitividade e internacionalização, sendo importante referir o facto de que cinco dos onze Objetivos Temáticos terem intervenção a este nível (Machado, 2015). O objetivo é contribuir para a criação de uma economia mais competitiva, baseada em atividades intensivas em conhecimento, na aposta em bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis, e no reforço da qualificação e da orientação exportadora das empresas portuguesas, em especial das PME.

Face ao exposto, o presente estudo recai sobre o Programa Operacional da Competitividade e Internacionalização, pois este é o que apresenta uma maior escolha de incentivos diretos às empresas.

3.4. Síntese do Capítulo

Neste capítulo pretendeu-se enquadrar sobre a temática das Políticas e Fundos comunitários europeus.

O crescimento do espaço europeu tem demonstrado as várias assimetrias entre os Estados-membros e regiões e apesar dos países membros procurarem a heterogeneidade, ainda lidam com vários problemas económicos dentro de cada país. Neste contexto, com o objetivo de fomentar a coesão, a competitividade e o desenvolvimento equilibrado inter-regional, a UE criou os fundos de apoio, com a motivação de colmatar certas falhas de mercados e disparidades regionais, económicas e sociais.

Um passo importante no apoio da UE à estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo foi a adoção dos Acordos-Parceira e dos programas dos FEEI. Estes fundos têm como propósito contribuir para a coesão económica, social e territorial, e apoiar o desenvolvimento das regiões mais desfavorecidas da UE, tornando-se assim fundamentais no apoio financeiro aos Estados-Membros da União Europeia. Para operacionalizar as políticas regionais foram criados Fundos específicos, sendo estes geridos pelos países da UE através de Acordos de Parceria. Cada país elabora um acordo, em colaboração com a CEE, que define a forma como os fundos serão utilizados durante o período de financiamento em curso.



Portugal tem beneficiado, desde 1986, de vários apoios, promovidos pela UE, por forma a estimular o crescimento económico, visando a modernização do setor industrial bem como de outros setores de atividade e pela diminuição das assimetrias existentes na economia portuguesa.

O último quadro comunitário em vigor de 2014 a 2020, que está neste momento na sua fase final, é o designado Portugal 2020. É um instrumento financeiro de apoio às empresas e assume grande relevância na promoção do investimento empresarial em Portugal, materializado num novo modelo de desenvolvimento económico assente na inovação. O Portugal 2020 assenta em quatro Programas Operacionais Temáticos e respetivas prioridades de investimento,

O POCI é o maior dinamizador do Portugal 2020, pelo que é notório o foco nos apoios à competitividade e internacionalização. O objetivo é contribuir para a criação de uma economia mais competitiva, baseada em atividades intensivas em conhecimento, na aposta em bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis, e no reforço da qualificação e da orientação exportadora das empresas portuguesas, em especial das PME.

Neste contexto, descreve-se no capítulo seguinte, de forma pormenorizada, o referido Programa Operacional.



4. Programa Operacional da Competitividade e Internacionalização

No presente capítulo será descrito o Programa Operacional da Competitividade e Internacionalização (POCI), programa no qual está inserido o Sistema de Incentivos à Inovação, que também será de seguida exposto.

A Competitividade e Internacionalização constitui o mais relevante Programa Operacional (POCI) dos sistemas de incentivos às empresas (ver Figura 7), onde o foco principal é aumentar a competitividade económica das empresas, através da promoção dos seus recursos e competências, visando a criação de emprego e a retoma da dinâmica de convergência com as economias mais desenvolvidas da UE (COMPETE2020).

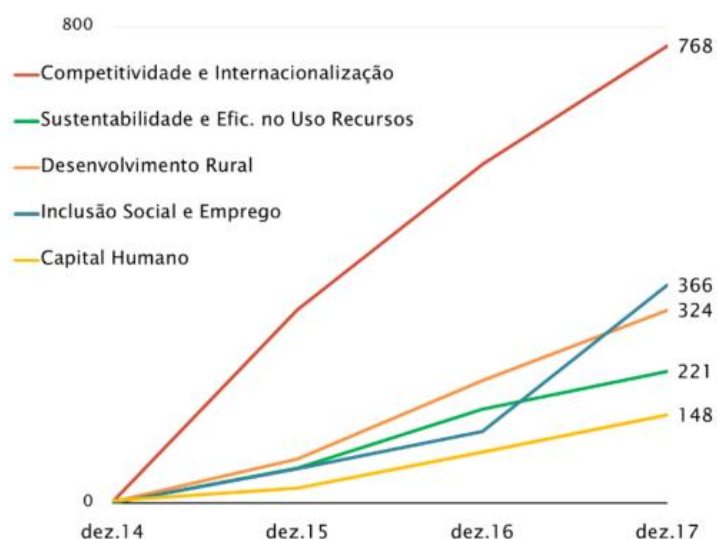


Figura 7: Ranking dos domínios temáticos com maior crescimento em 2017 face ao número de concursos lançados. (Fonte: Sistema de Monitorização do Portugal 2020)

Segundo o COMPETE (2014) – Autoridade de Gestão do POCI -, o POCI pode ser desestruturado da seguinte forma (ver Tabela 3):



Tabela 3: POCI (Fonte: COMPETE2020 (2014))

EIXO	Objetivo Temático (OT)	Prioridade de Investimento (PI)	Objetivo Específico
Eixo I	OT 1: Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação	PI 1.1.: Reforço da infraestrutura de investigação e inovação (I&I) e da capacidade de desenvolvimento da excelência na I&I, e a promoção de centros de competência, nomeadamente os de interesse europeu	1: Aumentar a produção científica de qualidade reconhecida internacionalmente, orientada para a especialização inteligente e visando estimular uma economia de base tecnológica e de alto valor acrescentado, privilegiando a excelência, a cooperação e a internacionalização
		PI 1.2.: Promoção do investimento das empresas em inovação e investigação, o desenvolvimento de ligações e sinergias entre empresas, centros de I&D e o setor do ensino superior, em especial a promoção do desenvolvimento de produtos e serviços, transferência de tecnologia, inovação social, ecoinovação e aplicações de interesse público, no estímulo da procura, em redes, clusters e inovação aberta através da especialização inteligente, apoio à investigação tecnológica aplicada, linhas piloto, ações de validação precoce de produtos, capacidades avançadas de produção e primeira produção, em especial no que toca às tecnologias facilitadoras essenciais e à difusão de tecnologias de interesse geral	2: Reforçar a transferência de conhecimento científico e tecnológico para o setor empresarial, promovendo uma maior eficácia no Sistema de I&I e a criação de valor
			3: Aumentar o investimento empresarial em I&I para promover o aumento das atividades económicas intensivas em conhecimento e a criação de valor baseada na inovação, reforçando a ligação entre as empresas e as restantes entidades do Sistema de I&I
			4: Reforçar as redes e outras formas de parceria e cooperação, que visem a inovação e a internacionalização de empresas e das cadeias de valor (clusterização)
			5: Aumentar o investimento empresarial em atividades inovadoras (produto, processo, métodos organizacionais e marketing), promovendo o aumento da produção transacionável e internacionalizável e a alteração do perfil produtivo do tecido económico
Eixo II	OT 2: Melhorar o acesso às TIC, bem como a sua utilização e qualidade	PI 2.3.: Reforço das aplicações de TIC na administração em linha, aprendizagem em linha, infoinclusão, cultura em linha e saúde em linha	Reduzir custos de contexto através do reforço da disponibilidade e fomento da utilização de serviços em rede da administração pública e melhorar a eficiência da Administração
		OT 3: Reforçar a competitividade das PME	PI 3.1.: Promoção do espírito empresarial facilitando nomeadamente o apoio à exploração económica de novas ideias e incentivando a criação de novas empresas, designadamente através de viveiros de empresas
	PI 3.2.: Desenvolvimento e aplicação de novos modelos empresariais para as PME, especialmente no que respeita à internacionalização		2: Reforçar a capacitação empresarial para a Internacionalização, com vista a promover o aumento das exportações e da visibilidade internacional de Portugal
	PI 3.3.: Apoio à criação e alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços		3: Reforçar a capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de bens e serviço



Eixo III	OT 8: Promoção da sustentabilidade e da qualidade do emprego	PI 8.5.: Adaptação dos trabalhadores, das empresas e dos empresários à mudança (incluindo o financiamento da componente FSE de projetos apoiados no âmbito dos OT 1 e 3)	1: Intensificar a formação dos empresários e gestores para a reorganização e melhoria das capacidades de gestão, assim como dos trabalhadores das empresas, apoiada em temáticas associadas à inovação e mudança
Eixo IV	Promoção de transportes sustentáveis e eliminação dos estrangulamentos nas principais redes de infraestruturas	PI 7.1.: Apoio ao espaço único europeu de transportes multimodais, mediante o investimento na rede transeuropeia de transportes (RTE-T)	1: Desenvolvimento dos sistemas, equipamentos e infraestruturas de transportes e logística inseridas nas Redes Transeuropeias de Transportes, por forma a aumentar a competitividade das atividades produtoras de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis e a movimentação de pessoas e bens
		PI 7.3.: Desenvolvimento e a melhoria de sistemas de transportes ecológicos e baixo teor de carbono, incluindo as vias navegáveis interiores e o transporte marítimo, os portos e as ligações multimodais	2: Desenvolvimento dos sistemas, equipamentos e infraestruturas de transporte e logística com baixas emissões de carbono, por forma a aumentar a sua sustentabilidade económica e ambiental e a competitividade das atividades produtoras de bens e serviços transacionáveis e a movimentação de pessoas e bens
		PI 7.4.: Desenvolvimento e reabilitação de sistemas ferroviários abrangentes, de elevada qualidade e interoperáveis e promoção de medidas de redução do ruído	3: Promover a competitividade do sistema ferroviário para que se assuma como uma alavanca de desenvolvimento das atividades produtoras de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis e um meio privilegiado de movimentação de pessoas e bens
Eixo V	OT 11: Reforço da capacidade institucional das autoridades públicas e das partes interessadas e da eficiência da Administração Pública	PI 11.1.: Investimento nas capacidades institucionais e na eficiência das administrações e dos serviços públicos, a fim de realizar reformas, legislar melhor e governar bem	1: Qualificar a prestação do serviço público, quer através da capacitação dos serviços, quer da formação dos trabalhadores em funções públicas 2: Qualificar os trabalhadores integrados no sistema de requalificação com vista à sua recolocação
Eixo VI	Assistência Técnica		1: Gerir e implementar o Programa de forma eficaz e eficiente 2: Divulgar o Programa e disseminar os seus resultados, através da prossecução de um Plano de Comunicação, que abranja as vertentes externa e interna e que mobilize os diferentes meios de comunicação disponíveis, de acordo com os diferentes grupos-alvo



Neste Programa Operacional o orçamento fixa-se nos 6,2 mil milhões de euros de custo elegível, dos quais 4,4 mil milhões de euros são financiados pelos Fundos Europeus (FEDER, FSE e FC) correspondendo os restantes 1,8 mil milhões de euros a contrapartida nacional (ver Figura 8).

EIXO	Custo Total	Fundo Comunitário	Contrapartida Nacional		
			Total	Pública	Privada
EIXO I	2.078.674.266	1.400.145.736	678.528.530	101.490.196	577.038.334
EIXO II	2.500.142.046	1.632.398.463	867.743.583	58.652.647	809.090.936
EIXO III	494.462.796	395.570.237	98.892.559	4.944.628	93.947.931
EIXO IV	834.117.647	709.000.000	125.117.647	118.861.765	6.255.882
EIXO V	190.959.968	162.315.973	28.643.995	28.643.995	0
Assistência Técnica	134.705.882	114.500.000	20.205.882	20.205.882	0
TOTAL PO CI	6.233.062.606	4.413.930.409	1.819.132.197	332.799.113	1.486.333.084
FEDER	4.831.169.253	3.247.044.199	1.584.125.054	197.113.431	1.387.011.623
FSE	685.422.764	557.886.210	127.536.554	33.588.623	93.947.931
Fundo de Coesão	716.470.588	609.000.000	107.470.588	102.097.059	5.373.529

Figura 8: Orçamento COMPETE2020 (Fonte: COMPETE (2020, 2014))

Até ao final de 2018, segundo dados do COMPETE2020 (ver Figura 9), foram lançados mais de 150 concursos, através dos quais foram recebidas cerca de 9800 candidaturas, e foram apoiadas com um incentivo superior a 4 mil milhões de euros, 5327 projetos, envolvendo um investimento elegível superior a 7,3 mil milhões de euros.

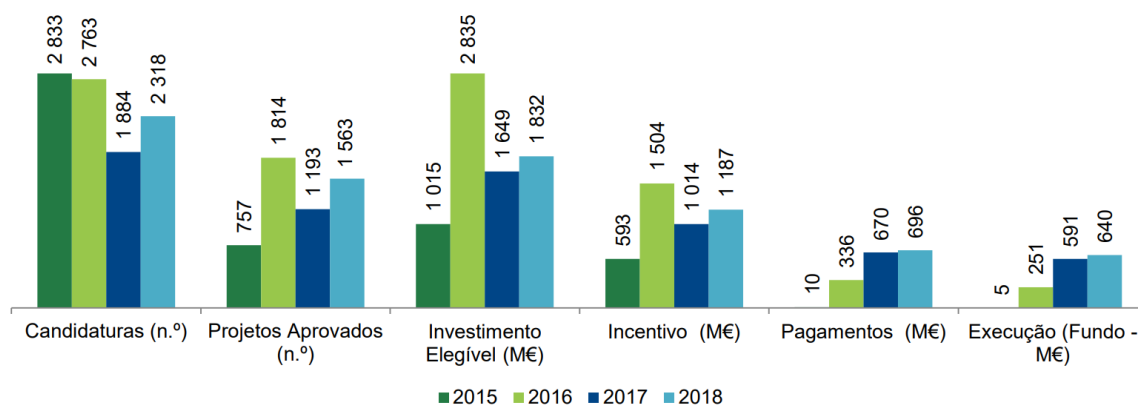


Figura 9: Dados sobre o PO CI (Fonte: Relatório (2018), COMPETE2020)



4.1. Sistemas de Incentivos

À semelhança do quadro anterior, o Portugal 2020 manteve no POCl as tipologias dos Sistemas de Incentivos (SI) às empresas, previstos ao abrigo da Portaria n.º 57-A/2015, de 27 de fevereiro (ver Figura 10).

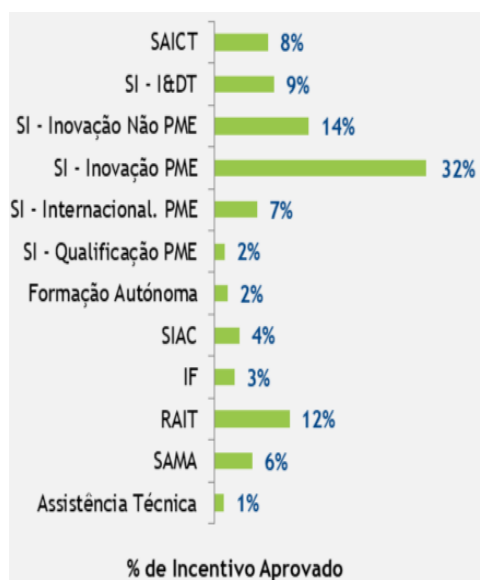


Figura 10: Percentagem de incentivo aprovado (Fonte: Relatório 2018, COMPETE2020)

Como se pode constatar pela análise da Figura 10, anteriormente apresentada, o grande dinamizador do Programa Operacional, segundo dados do COMPETE 2018, é o Sistema de Incentivos à Inovação, razão pela qual neste trabalho de investigação estuda-se este tipo de incentivo. Não obstante, descreve-se de seguida os três tipos de instrumentos previstos.

4.1.1. SI à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

Este sistema de incentivos tem como objetivo promover a investigação e o desenvolvimento tecnológico enquadrado na prioridade de investimento, promoção do investimento das empresas em inovação e investigação, o desenvolvimento de ligações e sinergias entre empresas, centros de I&D e o setor do ensino superior, em especial a promoção do desenvolvimento de produtos e serviços, transferência de tecnologia, inovação social, eco inovação e aplicações de interesse público, no estímulo da procura, em redes, clusters e inovação aberta através da especialização



inteligente, apoio à investigação tecnológica aplicada, linhas piloto, ações de validação precoce de produtos, capacidades avançadas de produção e primeira produção, em especial no que toca às tecnologias facilitadoras essenciais e à difusão de tecnologias de interesse geral (n.º 1, artigo n.º 59, Portaria n.º 57- A/2015), no âmbito do Objetivo temático 1 “reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação”. Adicionalmente, e à semelhança dos sistemas de incentivos anteriormente descritos “à área definida (...) pode estar associada uma componente de formação, a qual se enquadra na prioridade de investimento 8.5. “adaptação à mudança dos trabalhadores, das empresas e dos empresários” do objetivo temático 8” (n.º 2, artigo n.º 59, Portaria n.º 57-A/2015).

Esta tipologia visa a criação de novos conhecimentos, e o incentivo assume natureza não reembolsável à taxa base de 25%, com uma possível majoração até 65%, dependendo da tipologia de atividades a desenvolver, até ao limite de um milhão de euros por projeto. Quando o incentivo ultrapassar o referido montante, a natureza assume uma modalidade mista: 75% não reembolsável e 25% reembolsável. De salientar que, neste sistema de incentivos específico, são aceites como despesas: as remunerações do pessoal técnico do beneficiário, as matérias-primas, materiais consumíveis e componentes para construção de protótipos, a aquisição de serviços a terceiros, incluindo assistência técnica, científica e consultoria, viagens e estadas no estrangeiro diretamente associadas ao projeto e o software, instrumentos e equipamentos científicos e técnicos (Portaria n.º 57-A/2015).

4.1.2. SI à Qualificação e Internacionalização PME

A segunda tipologia intitulada “Qualificação e internacionalização das PME”, está estruturada em duas áreas: Internacionalização das PME e Qualificação das PME, tendo esta última como objetivo reforçar a capacitação empresarial das PME, através da inovação organizacional, incrementando a flexibilidade e a capacidade de resposta no mercado global, com recurso a investimentos imateriais na área da competitividade.

Deste modo, de forma a promover a inovação, modernização e internacionalização destas empresas, sendo a natureza deste incentivo não reembolsável, as despesas consideráveis elegíveis são: equipamentos software relacionados com o projeto; contratação de quadros técnicos com



nível de qualificação igual ou superior à licenciatura; participação em feiras exposições, missões empresariais e ações de promoção; serviços de consultoria especializados; e formação de recursos humanos (Portaria n.º 57-A/2015).

4.1.3. SI à Inovação Produtiva

A tipologia de investimento inovação empresarial e o empreendedorismo estrutura-se em três áreas com o respetivo enquadramento nas prioridades de investimento e objetivos temáticos dos programas operacionais financiadores (Artigo n.º 19, Portaria n.º 57-A/2015) (ver Tabela 4).



Tabela 4: SI à Inovação (Fonte: Ministério da Economia (2015))

Área	Objetivo Temático	Prioridade de Investimento	Beneficiários
Inovação produtiva Não PME	OT 1: “Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação”	P.I. 1.2. “Promoção do investimento das empresas em inovação e investigação, o desenvolvimento de ligações e sinergias entre empresas, centros de I&D e o setor do ensino superior, em especial a promoção do desenvolvimento de produtos e serviços, transferência de tecnologia, inovação social, ecoinovação e aplicações de interesse público, no estímulo da procura, em redes, clusters e inovação aberta através da especialização inteligente, apoio à investigação tecnológica aplicada, linhas piloto, ações de validação precoce de produtos, capacidades avançadas de produção e primeira produção, em especial no que toca às tecnologias facilitadoras essenciais e à difusão de tecnologias de interesse geral”	Não PME



Empreendedorismo qualificado e criativo	OT 3: “Reforçar a Competitividade das PME e dos setores agrícolas das pescas e da aquicultura”	P.I. 3.1. “Promoção do espírito empresarial facilitando nomeadamente o apoio à exploração económica de novas ideias e incentivando a criação de novas empresas, designadamente através de viveiros de empresas”	PME
Inovação produtiva PME	OT 3: “Reforçar a Competitividade das PME e dos setores agrícolas das pescas e da aquicultura”	P.I. 3.3. “Apoio à criação e alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços”	PME
Inovação produtiva Não PME Empreendedorismo qualificado e criativo Inovação produtiva PME	OT 8: “Promover a sustentabilidade e qualidade do emprego e apoiar a mobilidade dos Trabalhadores”	P.I. 8.5. “Adaptação dos trabalhadores, das empresas e dos empresários à mudança”	Empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica

O objetivo desta tipologia consiste em apoiar projetos que contribuam para o aumento do investimento empresarial das grandes empresas em atividades inovadoras (produto ou processo), reforçando o investimento empresarial em atividades inovadoras, promovendo o aumento da produção transacionável e internacionalizável e a alteração do perfil produtivo do tecido económico, através do desenvolvimento de soluções inovadoras baseadas nos resultados de I&D e na integração e convergência de novas tecnologias e conhecimento, e ainda para a criação de emprego qualificado.

Visa também reforçar da capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de bens e serviços, através do investimento empresarial em atividades inovadoras e qualificadas que contribuam para sua progressão na cadeia de valor. Pretende ainda aumentar as capacidades de gestão das empresas e da qualificação específica dos ativos em domínios relevantes para a



estratégia de inovação, internacionalização e modernização das empresas, de modo a potenciar o desenvolvimento de atividades produtivas mais intensivas em conhecimento e criatividade, e com forte incorporação de valor acrescentado nacional.

Por forma a promover a inovação através da produção de novos bens, serviços e/ou processos, ao nível das despesas consideráveis elegíveis destacam-se, as máquinas e equipamentos, os equipamentos informáticos, incluindo software, a construção e obras de remodelação - turismo e indústria - com limitações, a transferência de tecnologia, licenças e “saber-fazer” e os estudos e projetos, diagnósticos, auditorias e serviços de engenharia (Portaria n.º 57-A/2015).

Finalmente, relativamente à natureza deste incentivo, assume a forma reembolsável sem juros à taxa base de 35%, com possibilidade de majoração até 75%. O plano de reembolso é semestral, durante 8 anos com 2 anos de carência (novos estabelecimentos hoteleiros e conjuntos turísticos: 10 anos com 3 anos de carência). Existe ainda a possibilidade de isenção de reembolso até 50% do empréstimo reembolsável, mediante superação dos resultados previstos (Portaria n.º 57-A/2015).

4.2. Síntese do Capítulo

No supra capítulo descreveu-se o POCI, programa no qual está inserido o Sistema de Incentivos à Inovação, para se entender melhor este programa operacional como um todo.

A Competitividade e Internacionalização constitui o mais relevante Programa Operacional dos sistemas de incentivos às empresas, onde o foco principal é aumentar a competitividade económica das empresas, através da promoção dos seus recursos e competências, visando a criação de emprego e a retoma da dinâmica de convergência com as economias mais desenvolvidas da UE.

O POCI é constituído por 6 eixos, divididos em 6 objetivos temáticos técnica, dividindo-se ainda em 11 prioridades de investimento. Neste programa operacional o orçamento fixa-se nos 6,2 mil milhões de euros de custo elegível, dos quais 4,4 mil milhões de euros são financiados pelos Fundos Europeus (FEDER, FSE e FC) correspondendo os restantes 1,8 mil milhões de euros a contrapartida nacional.



À semelhança do quadro anterior, o Portugal 2020 manteve no POCI as tipologias dos Sistemas de Incentivos (SI) às empresas, o SI à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico, o SI à Qualificação e Internacionalização PME, e ainda o SI à Inovação. Este último é dinamizador do POCI, razão pela qual o estudo recai sobre o mesmo.

O SI à Inovação estrutura-se em três áreas com o respetivo enquadramento nas prioridades de investimento e objetivos temáticos, sendo elas a Inovação Produtiva Não PME, Inovação Produtiva PME e Empreendedorismo Qualificado e Criativo.

O objetivo desta tipologia consiste em apoiar projetos que contribuam para o aumento do investimento empresarial das grandes empresas em atividades inovadoras (produto ou processo), reforçando o investimento empresarial em atividades inovadoras, promovendo o aumento da produção transacionável e internacionalizável e a alteração do perfil produtivo do tecido económico, através do desenvolvimento de soluções inovadoras baseadas nos resultados de I&D e na integração e convergência de novas tecnologias e conhecimento, e ainda para a criação de emprego qualificado. Visa também reforçar da capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de bens e serviços, através do investimento empresarial em atividades inovadoras e qualificadas que contribuam para sua progressão na cadeia de valor. Pretende ainda aumentar as capacidades de gestão das empresas e da qualificação específica dos ativos em domínios relevantes para a estratégia de inovação, internacionalização e modernização das empresas, de modo a potenciar o desenvolvimento de atividades produtivas mais intensivas em conhecimento e criatividade, e com forte incorporação de valor acrescentado nacional.

No capítulo seguinte será abordada a metodologia utilizada para a realização da presente dissertação.



5. Metodologia

Neste capítulo será abordada a metodologia utilizada na presente dissertação, nomeadamente pela definição das preposições em investigação, método, fontes de informação e instrumento de análise de dados. No final será sintetizado o o capítulo.

5.1. Questão e preposições em Investigação

As técnicas de investigação são ferramentas que apoiam a investigação, isto é, são abordagens que permitem a obtenção de informação relevante para posteriormente serem feitas as respetivas análises de dados (Yin, 1994). Segundo os autores Quivy e Campenhoudt (2008) os processos de investigação devem seguir as seguintes etapas (figura 11):

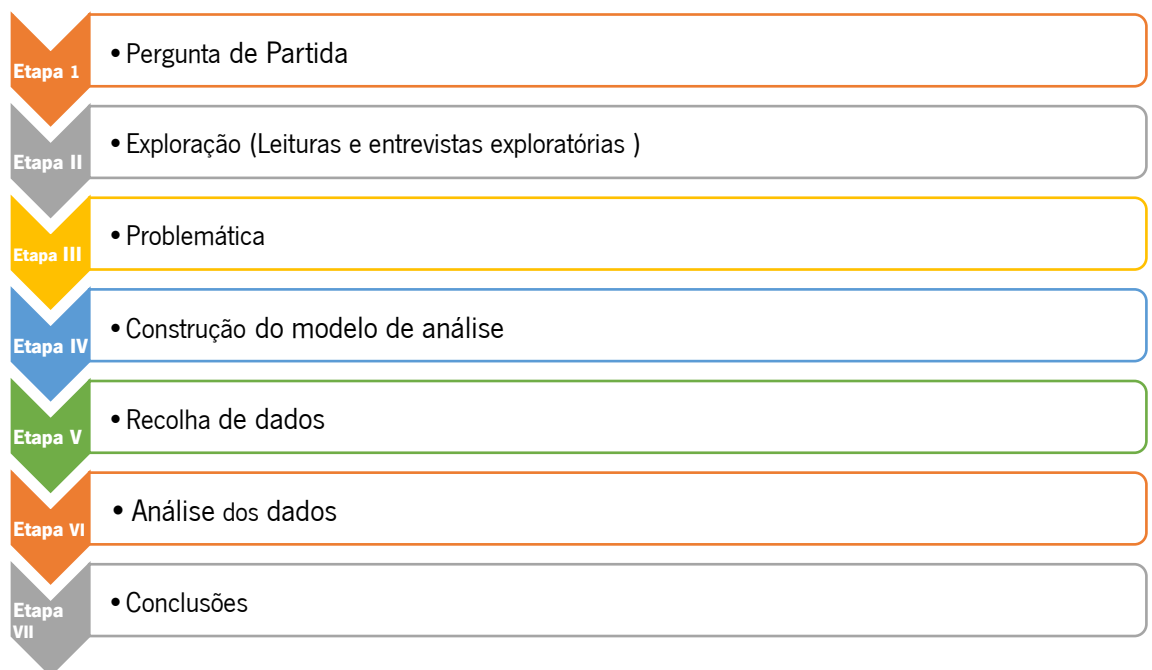


Figura 11: Etapas do processo de investigação (Fonte: Quivy & Campenhoudt, 2008)

Em conformidade com o anteriormente apresentado, inicialmente, numa investigação são colocadas perguntas para as quais se procuram obter respostas. Nesta investigação a pergunta



definida foi: O sistema de incentivos à inovação é influenciado por alguma característica da empresa beneficiária? Mais especificamente, pretendem-se exploradas as seguintes preposições:

- Preposição 1: o valor do incentivo aprovado é determinado pela dimensão da empresa beneficiária;
- Preposição 2: o valor do incentivo aprovado é determinado pela localização geográfica da empresa beneficiária;
- Preposição 3: o valor do incentivo aprovado é determinado pelo setor da empresa beneficiária;
- Preposição 4: a escolha da prioridade é determinada pelo setor da empresa beneficiária;

Após a definição da pergunta de investigação, assim como da sua natureza, procedeu-se à escolha da estratégia a utilizar.

5.2. Método: Estudo de Caso

Diversos autores definem estudo de caso como um método de pesquisa importante para a geração de conhecimento (Eisenhardt, 1989; Yin, 2005). O estudo de caso pode ser caracterizado pela realização de uma investigação empírica que tem como objetivo estudar um fenómeno contemporâneo no ambiente específico e contexto em questão, e é ideal quando os limites entre esse fenómeno e a realidade não estão exatamente definidos, implicando um subjetivismo na recolha e análise de dados (Yin, 2005).

Trata-se de uma análise detalhada de um ou mais objetos (casos), para que seja possível o seu amplo e detalhado conhecimento (Gil, 2009). O objetivo é aprofundar o conhecimento acerca de um problema, não suficientemente definido, visando estimular a compreensão, sugerir hipóteses e questões ou desenvolver a teoria (Mattar, 1996).

Gil (2009) apresenta as principais vantagens do estudo de caso, que são nomeadamente: (1) possibilitar estudar um caso em profundidade; (2) enfatizar o contexto em que os fenómenos ocorreram; (3) garantir a unidade do caso; (4) ser flexível e favorecer o entendimento do processo; (5) estimular o desenvolvimento de novas pesquisas; (6) favorecer a construção de hipóteses; (7) possibilitar a melhoria, a construção e a rejeição de teorias; (8) possibilitar a investigação em áreas



inacessíveis a outros procedimentos; (9) investigar o caso pelo “lado de dentro”; e (10) poder ser aplicado sob diferentes abordagens teóricas e metodológicas. Assim, o estudo de caso é um método importante para entender o funcionamento das empresas.

Yin (2005) aborda as características gerais do desenho de estudos de caso, partindo do princípio de que os casos podem ser únicos ou múltiplos, podendo também ser, simultaneamente, holísticos (com uma unidade de análise) ou incorporados (várias unidades de análise). Desta combinação resultam quatro tipos diferentes de desenho de estudos de caso, como se pode constatar na Tabela 5 a seguir apresentada.

Tabela 5: Tipos de Estudos de Caso (Fonte: Yin, 2005)

	Caso Único	Casos Múltiplos
Holísticos	Holístico de caso único	Holístico de casos múltiplos
Incorporados	Incorporado de caso único	Incorporado de casos múltiplos

Yin (2005) definiu ainda os estudos de caso em três possíveis tipos de estudo para a pesquisa: explanatórios, descritivos e exploratórios, descritos de seguida:

- Exploratórios: o investigador faz um estudo aprofundado, mas não tem uma resposta final, ou seja, fica em aberto e tem como finalidade definir as questões ou hipóteses para uma investigação posterior, podendo fornecer um certo suporte para a teorização. Os estudos exploratórios são, talvez, segundo Yin (1994), os de reputação mais notória.
- Descritivos: estão associados aos estudos de um fenómeno e são enfatizados através de questões “como?” e o “quê?”. Estes envolvem a descrição completa do fenómeno inserido no seu contexto.
- Explicativos: o investigador estuda o problema. Nestes casos o investigador procura informação que possa possibilitar o estabelecimento de relações de causa-efeito, ou seja, procuram a causa que melhor explica o fenómeno estudado e todas as suas relações causais.



Segundo Yin (2005), é geralmente comum a todos os tipos de estudo de caso, o facto de tentar esclarecer o motivo pela qual uma decisão ou um conjunto de decisões foram tomadas, como foram implementadas e quais os resultados obtidos.

Quanto à sua natureza os estudos de caso podem assumir-se como quantitativos ou qualitativos. A natureza quantitativa centra-se em explicações matemáticas e modelos estatísticos, ao contrário da qualitativa que se foca em interpretações da realidade (Bauer, Gaskell & Allum, 2008).

A pesquisa quantitativa pretende e possibilita determinar indicadores e tendências presentes na realidade, ou seja, foca-se em dados representativos e objetivos, sempre com dúvidas metódicas das evidências, ao contrário das ciências subjetivas (Mussi et al., 2019). Por outro lado, a pesquisa qualitativa respeita e valoriza a subjetividade como fonte de informação válida, caracterizando-se pela flexibilidade de adaptação durante o seu desenvolvimento e pela capacidade de descrever profundamente vários aspetos da vida social e por sua abertura ao mundo empírico (Pires, 2008).

A abordagem quantitativa aceita que a melhor possibilidade explicativa científica é aquela que não se interessa pelo singular, o individual, o diferenciado, ou seja, o pessoal. Nesta abordagem, o interesse é no coletivo, naquilo que pode ser predominante como característica do grupo (Mussi et al., 2019).

Já a pesquisa qualitativa permite através dos seus métodos estudar as especialidades de cada sociedade, visto que “o seu foco é a exploração do conjunto de opiniões e representações sociais sobre o tema que pretende investigar” (Gomes, 2009).

Deste modo, no que se refere ao trabalho realizado no âmbito desta dissertação, quanto à estratégia de investigação utilizada, foi desenvolvido um estudo de caso exploratório baseado numa investigação de natureza quantitativa, tendo em conta que os dados serão codificados e analisados de forma numérica, por forma a quantificar e a generalizar os comportamentos e resultados de uma população.

5.3. Fontes de Informação

Uma das características do estudo de caso é a possibilidade de obter informação a partir de múltiplas fontes de dados (Meirinhos & Osório, 2010). De facto, o estudo de caso recorre a diversas formas de recolha de informação, dependente da natureza do caso e tendo por finalidade,



possibilitar o cruzamento de ângulos de estudo ou de análise (Hamel, 1997). Neuman (2009) escreveu ainda que observar algo a partir de diferentes perspetivas contribui para que essa observação seja mais completa.

O investigador deve ter em conta o formato em que vai recolher os dados, a estrutura e os meios tecnológicos que pretende utilizar (Vásquez & Angulo, 2003). Entre os instrumentos de recolha de informação encontra-se o diário, o questionário, as fontes documentais, a entrevista individual e de grupo e outros registos que as modernas tecnologias da informação e comunicação nos permitem obter.

Como fontes de informação, neste trabalho de investigação foram utilizadas, numa primeira fase de enquadramento teórico, livros, artigos, teses, notícias, relatórios e sites governamentais. Na segunda fase, foi utilizada a base de dados disponibilizada no *site* do COMPETE2020, na qual se inserem todos os projetos apoiados neste programa operacional:

- Compete2020 (2021). Listagem de projetos aprovados a 30 de abril de 2021 [*Data file*]. Retrieved from <https://www.compete2020.gov.pt/Projetos/Projetos>

Na base de dados referida são disponibilizadas informações relativas a projetos aprovados na data, nomeadamente:

- Código de operação;
- Beneficiário;
- Designação do projeto;
- Resumo dos projetos (quando aplicável);
- Objetivo temático (código);
- Prioridade de investimento (código);
- Instrumento;
- Medida;
- Aviso;
- Fundo;
- Data de aprovação;
- Data de início aprovada;
- Data de fim aprovada;
- Investimento (valor);



- Elegível (valor);
- Incentivo (valor), e
- Concelho.

Como o presente estudo recai sobre o Sistemas de Incentivos à Inovação, selecionaram-se os projetos desse instrumento, obtendo-se um total de 951 projetos, a amostra utilizada neste estudo.

5.4. Análise de dados

No que respeita às técnicas de análise de dados, para além da análise de conteúdo, privilegiou-se também a análise estatística. Para tratamento e análise foi utilizado o programa de análise estatística IBM SPSS 27 (IBM, 2020).

Para além da análise descritiva da amostra estudada, de forma a testar as preposições enunciadas, foram realizados testes qui-quadrado com duas variáveis categóricas, em particular, através de testes de independência com as seguintes hipóteses estatísticas:

- H_0 : as duas variáveis são independentes,
- H_1 : as duas variáveis não são independentes

Ao realizar o teste de qui-quadrado no SPSS, se se verificar que o mesmo apresenta um valor de prova (Sig.) inferior a um nível de significância de 0.01, 0.05 ou 0,10, então rejeita-se a hipótese nula (H_0) em teste, sinalizando assim a existência de dependência entre as variáveis em análise.

5.5. Síntese do Capítulo

No âmbito desta dissertação, quanto à estratégia de investigação utilizada, foi desenvolvido um estudo de caso exploratório baseado numa investigação de natureza quantitativa, tendo em conta que os dados serão codificados e analisados de forma numérica, por forma a quantificar e a generalizar os comportamentos e resultados de uma população. No tipo de estudo de caso exploratório o investigador faz um estudo aprofundado, mas não tem uma resposta final, ou seja,



fica em aberto e tem como finalidade definir as questões ou hipóteses para uma investigação posterior, podendo fornecer um certo suporte para a teorização.

Como fontes de informação, neste trabalho de investigação foram utilizadas, numa primeira fase de enquadramento teórico, livros, artigos, teses, notícias, relatórios e sites governamentais. Na segunda fase, foi utilizada a base de dados disponibilizada no *site* do COMPETE2020, na qual se inserem todos os projetos apoiados neste programa operacional.

O presente estudo recai sobre o Sistemas de Incentivos à Inovação, pelo se selecionaram os projetos desse instrumento, obtendo-se um total de 951 projetos, a amostra utilizada neste estudo.

No que respeita às técnicas de análise de dados, para além da análise de conteúdo, privilegiou-se também a análise estatística, com o programa IBM SPSS v27.

Toda esta forma de conduzir a investigação teve como principal objetivo conseguir estudar as preposições enumeradas na secção inicial deste capítulo para responder à questão de investigação colocada.

No próximo capítulo serão demonstrados os resultados e a posterior discussão sobre os mesmos.



6. Resultados e Discussão

Neste capítulo são apresentados os principais resultados da análise, iniciando-se por caracterizar a amostra, com uma análise descritiva. Posteriormente, serão desmonstrados os testes qui-quadrado com duas variáveis categóricas, em particular, através de testes de independência.

6.1. Caracterização da Amostra

Tal como foi referido anteriormente, a base de dados usada para efeitos de investigação empírica foi obtida no *site* do COMPETE2020 [Compete2020 (2021). Listagem de projetos aprovados a 30 de abril de 2021 [*Data file*]. Retrieved from <https://www.compete2020.gov.pt/Projetos/Projetos>]

Para os 951 projetos aprovados no Sistema de Incentivo à Inovação, entendeu-se necessário inserir informação complementar por empresa beneficiária, nomeadamente dimensão (número de funcionários & volume de negócios), setor de atividade, tendo por base uma pesquisa adicional na plataforma "Orbis/Europa", acessível com a VPN da Universidade do Minho, e o distrito, assim como a NUTS II e NUTS III correspondentes (informação complementar à do concelho existente na base de dados).

A dimensão da empresa considerou as seguintes categorias:

- Grandes Empresas: 250 ou mais pessoas ao serviço, com um volume de negócios superior a 50 milhões de euros e ativo líquido superior a 43 milhões de euros;
- Pequenas e Médias Empresas (PME): menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou balanço total anual não excede 43 milhões de euros;
- Microempresa. menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros

Para efeitos da presente dissertação, as microempresas não fazem parte da nossa amostra em estudo pois verificou-se que não existiam microempresas nas 951 selecionadas.

Da amostra de 951 beneficiárias, constatou-se que estas eram maioritariamente PME (663 beneficiárias), sendo as restantes Grandes empresas (288 beneficiárias) de acordo com a Figura



12. Este cenário é coerente com o tecido empresarial português, visto que este é constituído predominantemente por PME.

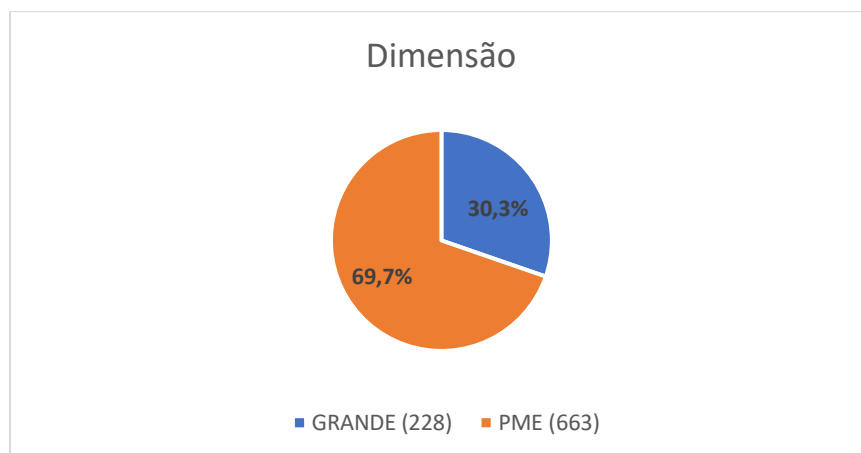


Figura 12: Dimensão das beneficiárias em estudo.

Relativamente à sua NUTS II, as beneficiárias em estudo concentram-se maioritariamente nas regiões do Norte (490 beneficiárias), seguindo-se do Centro (365 beneficiárias), e do Alentejo (82 beneficiárias). Como se verificou a existência de projetos aprovados afetos a mais do que uma região, por uma questão de representatividade optou-se por agregar esses projetos numa outra categoria, designada por outras, com um total de 14 beneficiárias (ver Figura 13).

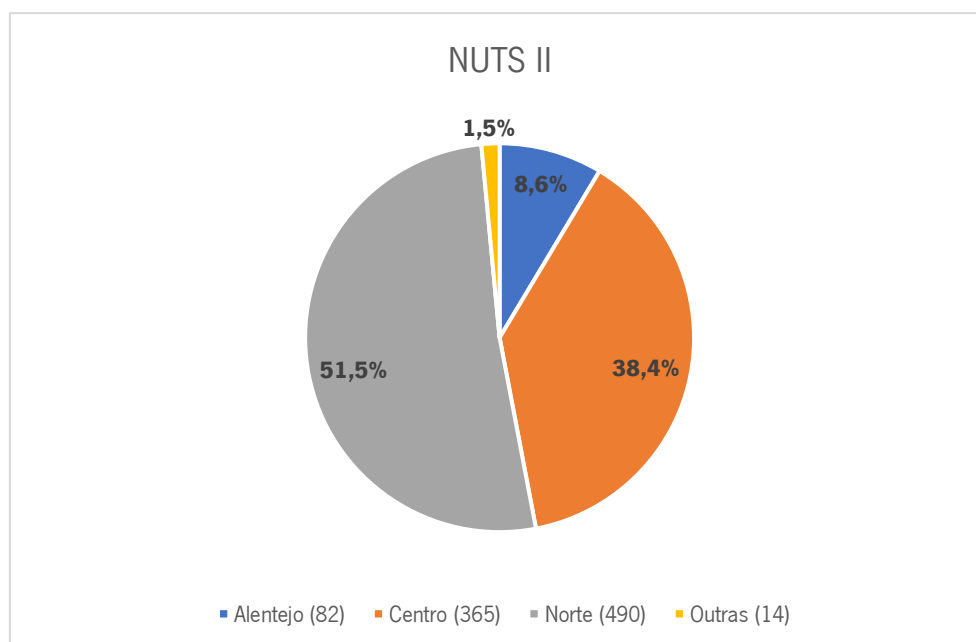


Figura 13: NUTS II das beneficiárias em estudo

No que diz respeito aos setores de atividade, surge com maior representatividade o setor da Indústria Transformadora com 760 beneficiárias (79,9%). Em termos de representatividade dos setores dos projetos aprovados, segue-se o setor de Alojamento, Restauração e Similares com 64 beneficiárias (6,7%), o setor de Comércio por Grosso e a Retalho, Reparação de Veículos Automóveis e Motociclos com 54 beneficiárias (5,7%), o setor das Atividades de Consultoria, Científicas, Técnicas e similares com 17 beneficiárias (1,8%), o setor das Atividades de Informação e de Comunicação e o setor da Captação, Tratamento e Distribuição de Água, Saneamento, Gestão de Resíduos e Despoluição, ambos com 13 beneficiárias (1,4% cada).

Para simplificação optou-se por agregar num novo setor, designado por outros, um total de 30 beneficiárias, referentes a setores de baixa representatividade neste programa de incentivos:

- Agricultura, Produção Animal, Caça, Floresta e Pesca (8 subsidiárias, 0,8%);
- Atividades Imobiliárias (6 subsidiárias, 0,6%);
- Construção (5 subsidiárias, 0,5%);
- Atividades Artísticas, de Espetáculos, Desportivas e Recreativas (4 subsidiárias, 0,4%);
- Indústrias Extrativas (4 subsidiárias, 0,4%);
- Atividades Administrativas e dos Serviços de Apoio (1 subsidiária, 0,1%);



- Atividades de Saúde Humana e Apoio Social (1 subsidiária, 0,1%);
- Educação (1 subsidiária, 0,1%).

A distribuição por setores é apresentada visualmente na Figura 14.

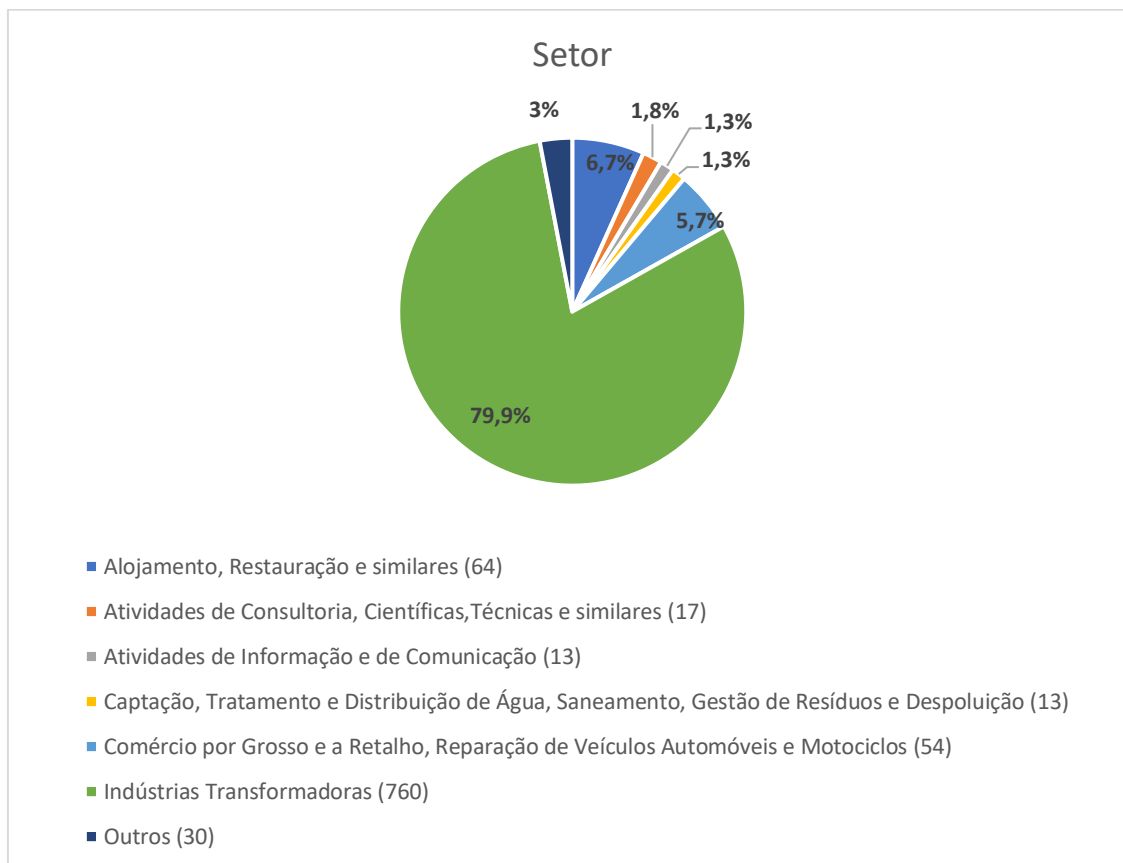


Figura 14: Setores das beneficiárias em estudo

No que diz respeito às Prioridades de Investimento (Figura 15), contata-se que:

- o maior número de projetos aprovados concorreu à PI 3.3 – Apoio à criação e alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços (593 beneficiárias, 62.4%) que tem como objetivo reforçar a capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de bens e serviços;
- a segunda prioridade com 249 beneficiárias (26.2%) foi na PI 1.2 - Promoção do investimento das empresas em inovação e investigação, o desenvolvimento de ligações e sinergias entre empresas, centros de I&D e o setor do ensino superior, em especial a promoção do desenvolvimento de produtos e serviços, transferência de tecnologia,



inovação social, ecoinovação e aplicações de interesse público, no estímulo da procura, em redes, clusters e inovação aberta através da especialização inteligente, apoio à investigação tecnológica aplicada, linhas piloto, ações de validação precoce de produtos, capacidades avançadas de produção e primeira produção, em especial no que toca às tecnologias facilitadoras essenciais e à difusão de tecnologias de interesse geral.

- a terceira prioridade com 109 beneficiárias (11.5%) foi o PI 8.5 - Adaptação dos trabalhadores, das empresas e dos empresários à mudança.

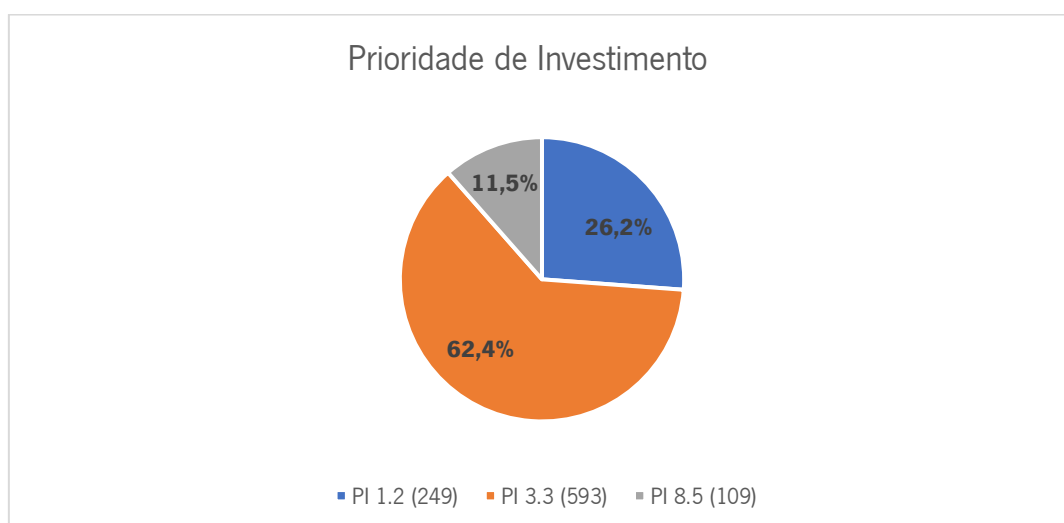


Figura 15: Prioridades de Investimento das beneficiárias

Ainda relativamente à prioridade de investimento, foi possível confirmar que a dimensão da empresa beneficiária condiciona o tipo de prioridade de investimento a que pode concorrer (ver tabela 6), pois está superiormente estipulado que a PI 1.2 se destina a grandes empresas, a 3.3 a PME e a 8.5 às duas dimensões.



Tabela 6: Prioridade de Investimento VS Dimensão

		Dimensão		Total
		Grande	PME	
Prioridade de Investimento	PI 1.2	249	0	249
	PI 3.3	0	593	593
	PI 8.5	39	70	109
Total		288	663	951

Os pedidos de investimento variaram entre 1228,240 euros e cerca de 120,476 milhões de euros, tendo sido considerados elegíveis valores entre 0 e 120,476 milhões de euros. Quanto ao valor de incentivo aprovado, este variou entre um mínimo de 0 euros e um máximo de 42,166 milhões de euros, com uma média de cerca de 2,48 milhões de euros e um desvio padrão de 2,795 milhões de euros (ver tabela 7). Foi possível confirmar na base de dados que os valores mínimos de zero dizem respeito a dois projetos da PI 8.5 (que dizem respeito ao fundo FSE), em que se julga que a empresa pode ter concorrido num só projeto a ambos os fundos (FEDER e FSE) tendo a componente FSE (PI 8.5) ficado sem efeito.

Tabela 7: Valores de investimento, elegível e incentivo aprovado (n=951)

		Investimento	Elegível	Incentivo
N	Validos	951	951	951
	Omissos	0	0	0
Média		6,674,584.87	5,867,044.18	2,480,986.52
Mediana		4,711,267.40	4,000,600.00	1,918,071.00
Desvio Padrão		8,919,005.77	8,045,725.05	2,795,824.25
Mínimo		1,228.24	-	-
Máximo		120,476,103.80	120,476,103.800	42,166,636.33



6.2. Testes estatísticos

Para realizar os testes de qui-quadrado, foi necessário converter o valor de incentivo aprovado numa nova variável, tendo por base os quartis do valor de incentivo (ver tabela 8).

Tabela 8: Quartis do valor de incentivo

		Incentivo
N	Validos	951
	Omissos	0
Média		2,480,986.52
Mediana		1,918,071.00
Desvio Padrão		2,795,824.25
Mínimo		-
Máximo		42,166,636.33
Quartis	25	850,540.50
	50	1,918,071.00
	75	3,128,175.00

Assim, foi criada uma nova variável designada por Incentivo_categorias:

1. Valor de incentivo aprovado inferior a 850,541.50 euros (1ºQ);
2. Valor de incentivo aprovado entre 850,540.5005 e 1,918,071.00 euros (entre 1ºQ e 2ºQ);
3. Valor de incentivo aprovado entre 1,918,071.0005 e 3,128,175,00 euros (entre 2ºQ e 3ºQ);
4. Valor de incentivo aprovado superior a 3,128,175.0005 euros (3ºQ).

A nova variável resultou em 4 categorias com 237 a 238 beneficiárias cada (ver figura 16).

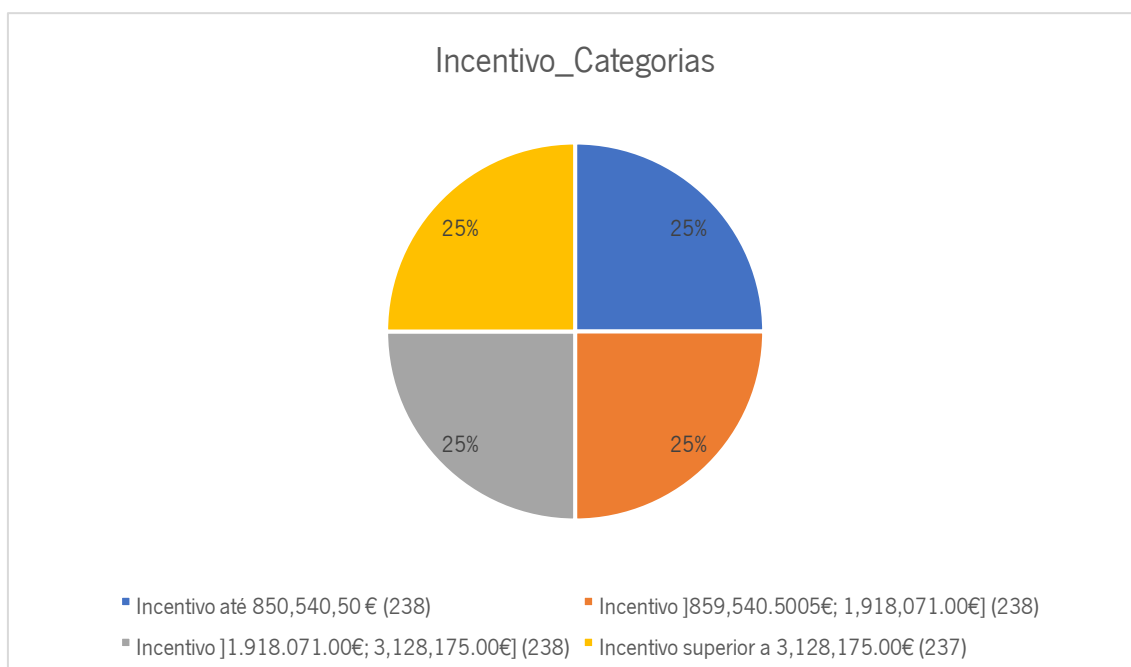


Figura 16: Nova variável Incentivo_categorias

- Preposição 1: o valor do incentivo aprovado é determinado pela dimensão da empresa beneficiária;

Numa primeira fase, procurou-se testar a preposição referente ao valor de incentivo e dimensão da empresa beneficiária. Na tabela 9 é apresentada a distribuição das empresas em função da categoria de incentivo aprovado. Numa análise face às frequências, não parecem existir diferenças ao nível da representatividade nas categorias de incentivo.

Tabela 9: Categoria de incentivo aprovado VS dimensão da empresa beneficiária

		Incentivo_Categorias (euros)				Total
		Até 850,540.50]850,540.505; 1,918,071.00]]1,918,071.005; 3,128,175.00]	Superior a 3,128,175.005	
Dimensão	Grande	63	78	64	83	288
	PME	175	160	174	154	663
Total		238	238	238	237	951



O resultado do teste de qui-quadrado não rejeita a hipótese nula ($\chi^2(3) = 0.104$) pelo que poder-se-á concluir que o valor do incentivo aprovado poderá não ser determinado pela dimensão da empresa beneficiária, não se confirmando assim a preposição 1 (ver tabela 10).

Tabela 10: Categoria de incentivo aprovado VS dimensão da empresa beneficiária: teste de qui-quadrado

	Teste Qui-Quadrado		
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-Quadrado de Pearson	6,155 ^a	3	0,104
Razão de verossimilhança	6,149	3	0,105
Nº casos válidos	951		
a. 0 células (0,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 71,77.			

- Preposição 2: o valor do incentivo aprovado é determinado pela localização geográfica da empresa beneficiária;

Também se procurou testar a preposição referente ao valor de incentivo e a localização da empresa beneficiária, conforme a sua NUTS II:

- ❖ Norte;
- ❖ Centro;
- ❖ Alentejo;
- ❖ Outras.

Na tabela 11 é apresentada a distribuição das empresas beneficiárias em função da categoria de incentivo aprovado e região considerada. Numa análise face às frequências:

- A distribuição nas categorias de incentivo parecem equilibradas para as empresas beneficiárias do Norte, Centro e outras;
- As empresas do Alentejo parecem ter uma maior representatividade nas categorias superiores de incentivo aprovado.



Tabela 11: Categoria de incentivo aprovado VS região da empresa beneficiária

		Incentivo_Categorias (euros)				Total
		Até 850,540.50]850,540.505; 1,918,071.00]]1,918,071.005; 3,128,175.00]	Superior a 3,128,175.005	
Região	Norte	136	132	115	107	490
	Centro	91	86	94	94	365
	Alentejo	7	18	26	31	82
	Outras	4	2	3	5	14
Total		238	238	238	237	951

O resultado do teste de qui-quadrado (ver tabela 12) permite rejeitar a hipótese nula de que as variáveis são independentes ($\chi^2(9) = 0.007, p < 0.01$) pelo que poder-se-á concluir que o valor do incentivo aprovado e a região da empresa beneficiária são variáveis dependentes.

Tabela 12: Categoria de incentivo aprovado VS região da empresa beneficiária: teste de qui-quadrado

	Teste Qui-Quadrado		
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-Quadrado de Pearson	22,598 ^a	9	0,007
Razão de verossimilhança	24,889	9	0,003
Associação Linear por Linear	15,288	1	0,000
Nº casos válidos	951		
a. 4 células (25,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 3,49.			

No seguimento do resultado do teste de qui-quadrado, pode-se considerar que a preposição 2 foi confirmada. A figura 17 permite ilustrar as diferenças na distribuição por região. O Alentejo apresenta a maioria dos projetos aprovados nas categorias superiores de incentivo, com 37,8% dos seus projetos com um valor de incentivo aprovado superior a cerca de 3,128 milhões de euros (3º quartil) e 31,71% dos seus projetos com um valor de incentivo aprovado entre 1,918 milhões e 3,128 milhões de euros (entre o 2º e o 3º quartil).



Por sua vez, a Região “Outras” também apresenta fortes assimetrias com 35,71% dos projetos com um valor de incentivo aprovado superior a cerca de 3,128 milhões de euros (3º quartil) e 28,57% dos seus projetos com um valor de incentivo inferior a cerca de 850 mil euros (1º quartil).

Nas regiões Norte e Centro as assimetrias não são tão significativas.

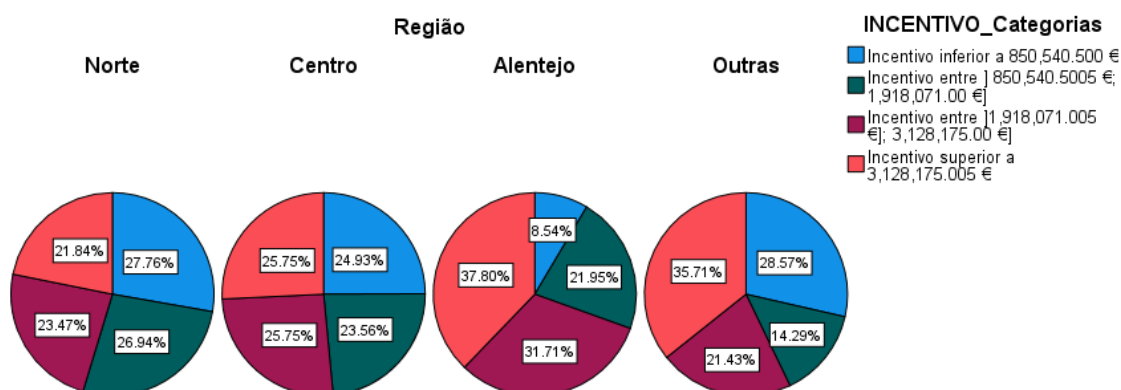


Figura 17: Incentivo_categorias vs Região da empresa beneficiária

- Preposição 3: o valor do incentivo aprovado é determinado pelo setor da empresa beneficiária;

Procurou-se também testar a preposição referente ao valor de incentivo e setor da empresa beneficiária. Foram considerados os 6 setores com maior expressividade e o setor “Outros” que representa os setores com menor representatividade de projetos aprovados neste sistema de incentivos (cerca de 30 projetos referentes a 8 setores distintos: “Agricultura, Produção Animal, Caça, Floresta e Pesca”, “Atividades Imobiliárias”, “Construção”, “Atividades Artísticas, de Espetáculos, Desportivas e Recreativas”, “Indústrias Extrativas”, “Atividades Administrativas e dos Serviços de Apoio”, “Atividades de Saúde Humana e Apoio Social” e “Educação”). A distribuição dos projetos aprovados por setor e categoria de incentivo aprovado é apresentada na tabela 13.



Tabela 13: Categoria de incentivo aprovado VS setor da empresa beneficiária

		Incentivo_Categoria (euros)				Total
		Até 850,540.50]850,540.505; 1,918,071.00]]1,918,071.005; 3,128,175.00]	Superior a 3,128,175.005	
	Alojamento, Restauração e similares	4	12	24	24	64
Setor	Atividades de Consultoria, Científicas, Técnicas e similares	5	2	5	5	17
	Atividades de Informação e de Comunicação	6	3	2	2	13
	Captação, Tratamento e Distribuição de Água, Saneamento, Gestão de Resíduos e Despoluição	3	7	2	1	13
	Comércio por Grosso e a Retalho, Reparação de Veículos Automóveis e Motociclos	16	13	18	7	54
	Indústrias Transformadoras	197	194	175	194	760
	Outros setores	7	7	12	4	30
	Total	238	238	238	237	951



O teste de qui-quadrado permite rejeitar a hipótese nula de que as variáveis são independentes ($\chi^2(18) = 0.002, p < 0.01$) pelo que poder-se-á concluir que o valor do incentivo aprovado e o setor da empresa beneficiária são variáveis dependentes (ver tabela 14).

Tabela 14: Categoria de incentivo aprovado VS setor da empresa beneficiária: teste de qui-quadrado

	Teste Qui-Quadrado		
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-Quadrado de Pearson	40,403 ^a	18	0,002
Razão de verossimilhança	43,317	18	0,001
Nº casos válidos	951		
a. 12 células (42.9%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 3.24			

No seguimento do resultado do teste de qui-quadrado, pode-se considerar que a preposição 3 foi confirmada. A figura 18 permite ilustrar as diferenças na distribuição por setor:

- O setor de Alojamento, Restauração e Similares apresenta a maioria dos projetos aprovados nas categorias superiores de incentivo, com 37,6% dos seus projetos com um valor de incentivo aprovado superior a cerca de 3,128 milhões de euros (3º quartil) e 37,4% dos seus projetos com um valor de incentivo aprovado entre 1,918 milhões e 3,128 milhões de euros (entre o 2º e o 3º quartil).
- o setor de Atividades de Informação e de Comunicação tem uma expressiva percentagem de projetos com valores de incentivo menores, com 46,1% dos projetos com um valor de incentivo inferior a cerca de 850 mil euros (1º quartil) e 23,1% com valores de incentivo aprovados entre 850 mil euros e 1,918 milhões de euros (entre o 1º e o 2º quartil).
- o setor de Captação, Tratamento e Distribuição de Água, Saneamento, Gestão de Resíduos e Despoluição, por sua vez, tem a maioria dos projetos aprovados (53,8%) com valores de incentivo aprovados entre 850 mil euros e 1,918 milhões de euros (entre o 1º e o 2º quartil).
- o setor de Indústrias Transformadoras apresenta uma distribuição equilibrada entre as diferentes categorias de incentivo aprovado.



- O setor “outros” que agrega 30 projetos aprovados de 8 setores distintos apresenta 40,0% projetos com investimento aprovado entre 1,918 milhões e 3,128 milhões de euros (entre o 2º e o 3º quartil).

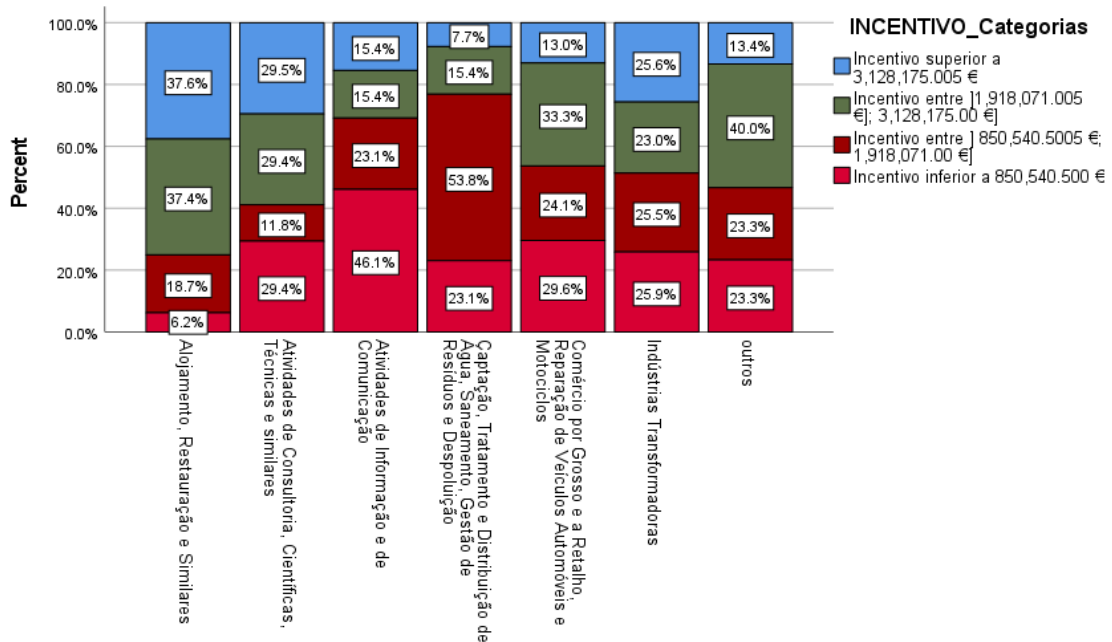


Figura 18: Incentivo_categorias vs setor da empresa beneficiária

- Proposição 4: a escolha da prioridade é determinada pelo setor da empresa beneficiária;

Para testar a proposição referente à escolha de prioridade de investimento e setor da empresa beneficiária foram considerados os 5 setores com maior expressividade e o setor “Outros”. A distribuição dos projetos aprovados por setor e prioridade de investimento é apresentada na tabela 15.



Tabela 15: Prioridade de investimento VS setor da empresa beneficiária

		Prioridade de Investimento			Total
		PI 1.2	PI 3.3	PI 8.5	
Setor	Alojamento, Restauração e similares	13	50	1	64
	Atividades de Consultoria, Científicas, Técnicas e similares	3	13	1	17
	Atividades de Informação e de Comunicação	7	4	2	13
	Captação, Tratamento e Distribuição de Água, Saneamento, Gestão de Resíduos e Despoluição	1	11	1	13
	Comércio por Grosso e a Retalho, Reparação de Veículos Automóveis e Motociclos	9	38	7	54
	Indústrias Transformadoras	214	449	97	760
	Outros setores	2	28	0	30
Total		249	593	109	951

O teste de qui-quadrado permite rejeitar a hipótese nula de que as variáveis são independentes ($\chi^2(12) = 0.000, p < 0.01$) pelo que poder-se-á concluir que a prioridade de investimento e o setor da empresa beneficiária são variáveis dependentes (ver tabela 16).



Tabela 16: Prioridade de Investimento VS setor da empresa beneficiária: teste de qui-quadrado

	Teste Qui-Quadrado		
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-Quadrado de Pearson	37,804 ^a	12	0,000
Razão de verossimilhança	46,070	12	0,000
Nº casos válidos	951		
a. 7 células (33.3%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 1.49			

No seguimento do resultado do teste de qui-quadrado, pode-se considerar que a preposição 4 foi confirmada. A figura 19 ilustra as diferenças na distribuição das prioridades de investimento por setor:

- a prioridade de investimento PI 3.3 é a preferencial pela expressiva maioria dos setores.
- o setor Atividades de Consultoria, Científicas, Técnicas e similares é o que apresenta uma maioria de projetos aprovados na PI 1.2 (53,85%), seguindo-se a PI 3.3 (30,77%).
- o setor Atividades de Informação e de Comunicação é o que apresenta maior percentagem de projetos aprovados na PI 8.5 (15,38%).
- o setor “outros” não apresenta projetos aprovados na PI 8.5, seguindo-se o setor Alojamento, Restauração e Similares com apenas 1,56% de projetos aprovados.
- o setor Indústrias Transformadoras apresenta 12,76% dos projetos em PI 8.5, 28,76% em PI 1.2 e 59,08% em PI 3.3, o que pode sugerir alguma diversificação nas opções de prioridades de investimento.
- Esta diversificação nas opções de prioridade de investimento também poderá estar a ser seguida no setor Atividades de Informação e de Comunicação com 15,38% dos projetos em PI 8.5, 30,77% em PI 3.3 e 53,85% em PI 1.2.

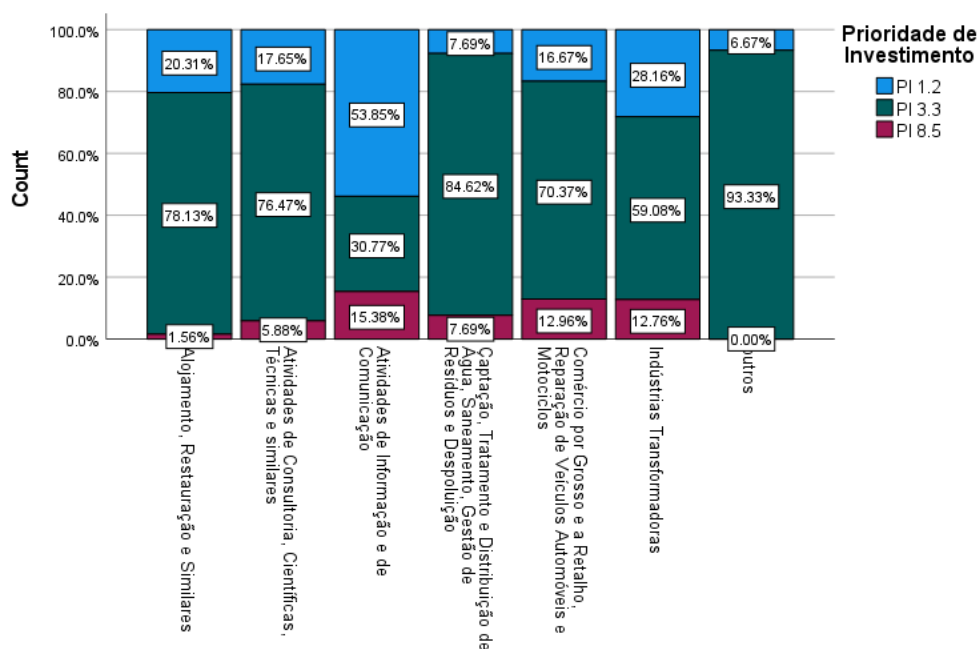


Figura 19: Prioridade de Investimento VS setor da empresa beneficiária

Dos testes de independência realizados foi possível confirmar três das das preposições enunciadas, nomeadamente:

- Preposição 2: o valor do incentivo aprovado é determinado pela localização geográfica da empresa beneficiária – o teste de qui-quadrado evidencia a existência de uma associação entre o valor de incentivo aprovado e a localização da empresa beneficiária para um nível de significância de 1%.
- Preposição 3: o valor do incentivo aprovado é determinado pelo setor da empresa beneficiária - o teste de qui-quadrado evidencia a existência de uma associação entre o valor de incentivo aprovado e o setor da empresa beneficiária para um nível de significância de 1%.
- Preposição 4: a escolha da prioridade é determinada pelo setor da empresa beneficiária – o teste de qui-quadrado evidencia a existência de uma associação entre a escolha da prioridade e o setor da empresa beneficiária para um nível de significância de 1%.

Resultou ainda na não confirmação de uma das preposições enunciadas:



- Proposição 1 (o valor do incentivo aprovado é determinado pela dimensão da empresa beneficiária) – o teste de qui-quadrado não permitiu confirmar a proposição, pelo que se conclui que o valor de incentivo aprovado e a dimensão da empresa poderão ser variáveis independentes.



7. Conclusão

Neste último capítulo serão apresentadas as conclusões retiradas ao longo de todo o estudo, seguindo-se das principais limitações enfrentadas e por fim recomenda-se ainda alguns possíveis trabalhos futuros.

7.1. Principais Conclusões

Num mundo em constante mudança, a renovação estratégica é a única maneira de se estar seguro perante a insignificância. É então necessário que as empresas mantenham uma cultura organizacional de inovação constante, a fim de preservar o seu domínio do mercado. Desde 1986 até hoje, Portugal tem vindo a beneficiar de fundos comunitários, destinados ao desenvolvimento das empresas. De facto, estes fundos são de extrema importância para a economia portuguesa, já que contribuem para o crescimento económico, pela via da modernização do setor produtivo bem como de outros setores de atividade e pela diminuição das assimetrias existentes na economia. O quadro comunitário em vigor é o Portugal2020, que se assume como um instrumento financeiro de apoio às empresas com grande relevância na promoção do investimento empresarial em Portugal, materializado num novo modelo de desenvolvimento económico assente na inovação. O POCI é o programa operacional mais relevante do Portugal2020, no qual o foco é aumentar a competitividade económica das empresas através da promoção dos seus recursos e competências, visando a criação de emprego e a retoma da dinâmica de convergência com as economias mais desenvolvidas da União Europeia. No seio deste programa operacional, o Sistema de Incentivos à Inovação é o grande dinamizador do programa, sendo a medida com mais candidaturas e apoios de todo o programa.

Por esse motivo, o objetivo principal da presente dissertação foi estudar este tipo de sistema de incentivos. Em particular, pretendeu-se responder à seguinte questão de investigação: O sistema de incentivos à inovação é influenciado por alguma característica da empresa beneficiária?

Como estratégia de investigação de exploração desenvolveu-se um estudo de caso exploratório baseado numa investigação de natureza quantitativa, analisando-se um conjunto de preposições, recorrendo à análise descritiva e estatística.



Com recurso à base de dados disponibilizada no *site* do COMPETE2020, na qual se inserem todos os projetos aprovados ao apoio deste programa operacional (listagem à data de 30 de abril de 2021), obteve-se um total de 951 projetos do Sistema de Incentivos à Inovação. Posteriormente foi incluída informação referente à dimensão, setor e distrito das empresas beneficiárias.

Com auxílio do *software* IBM SPSS 27 realizou-se uma série de testes de independência, a determinadas características, nomeadamente testes de qui-quadrado para testar as seguintes preposições:

- Preposição 1: o valor do incentivo aprovado é determinado pela dimensão da empresa beneficiária – Conforme resultado do teste não foi confirmada a hipótese, pelo que se conclui que o valor do incentivo não é determinado pela dimensão da empresa, o que causa uma certa surpresa pois esperava-se que as empresas de grande dimensão tivessem uma proporcionalidade de incentivo maior considerável.
- Preposição 2: o valor do incentivo aprovado é determinado pela localização geográfica da empresa beneficiária – Confirmada para um nível de significância de 1%, e conclui-se que o valor do incentivo aprovado e a região da empresa beneficiária são variáveis dependentes.
- Preposição 3: o valor do incentivo aprovado é determinado pelo setor da empresa beneficiária - Confirmada para um nível de significância de 1%, pelo que poder-se-á concluir que o valor do incentivo aprovado e o setor da empresa beneficiária são variáveis dependentes.
- Preposição 4: a escolha da prioridade é determinada pelo setor da empresa beneficiária - Confirmada para um nível de significância de 1%, pelo que poder-se-á concluir que a prioridade de investimento e o setor da empresa beneficiária são variáveis dependentes.

Face ao exposto, pode concluir-se que há características das empresas beneficiárias que podem influenciar o sistema de incentivos à inovação, na medida em que certas variáveis vão ser dependentes de outras. Acresce dizer, que as diversas assimetrias encontradas nas características estudadas poderão de facto indicar que o sistema de incentivo à inovação não é imune a elas.



7.2. Limitações e Trabalhos Futuros

O primeiro obstáculo deste trabalho foi a recolha de informação científica sobre a temática dos fundos comunitários. Embora existam vários relatórios e sites governamentais sobre a temática do Portugal 2020, não há muita informação académica de suporte, como artigos científicos e estudos, pelo que depois de decidido o tema Sistema de Incentivos à Inovação, foi difícil escolher a vertente mais específica que o trabalho iria ter. Ainda nesta vertente da informação, aponta-se como limitação o facto de não ser possível conhecer todas as condições que estão por detrás da esfera Sistema de Incentivos à Inovação, sendo apenas conhecido as questões possíveis ao público em geral.

Uma outra limitação a esta pesquisa, foi a morosidade em completar a base de dados utilizada, nomeadamente nas variáveis setor, dimensão e distrito que tiveram de ser pesquisadas projeto a projeto e preenchidas de forma manual para os 951 projetos em estudo. Importa ainda referir que a base de dados utilizada no presente trabalho, está em constante atualização pelo COMPETE2020, pelo que foram utilizados apenas os dados disponíveis à data de 30 de abril de 2021.

Tendo em conta o período pandémico atravessado, é impossível não mencionar os constrangimentos advindos. Acresce ainda, o facto de o presente trabalho ter sido realizado em simultâneo com o trabalho laboral pelo que o tempo dispensado nem sempre foi o ideal.

Na sequência de uma das limitações anteriormente mencionadas, sugere-se como trabalho futuro uma análise dos dados entretanto disponibilizados e mais atuais.

Fica a recomendação de uma investigação semelhante à realizada, mas com a desagregação de algumas das variáveis em estudo, como por exemplo as regiões, realizar por NUTS III, ou estreitar o setor e analisar empresas de atividades semelhantes, ou por outro lado a inclusão de outras variáveis de estudo, como o fundo que apoiou cada empresa ou o período de investimento de cada projeto, e criar novas hipóteses de associações.

Sob outra perspetiva, o presente trabalho dedicou-se apenas ao estudo do sistema de incentivos à inovação, mas poderiam ser estudados os outros tipos de sistema de incentivos.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adams, R., Ressant, J., & Phelps, R. (2006). Innovation Management Measurement: A Review. *International Journal of Management Reviews*.

AD&C, I.P. (2020). <https://www.adcoesao.pt/fundos/portugal-2020/portugal-2020-apresentacao/enquadramento/>

Albors, J., & Hildago, A. (2008). Innovation management techniques and tools: a review from theory and practice.

Amabile, T. M. (1988). A Model of Creativity and Innovation in Organizations. *Research in Organizational Behavior*.

Archibugi, D., Evangelista, R. & Simonetti, R. (1995). "Concentration, firm size and innovation: evidence from innovation costs". *Technovation*, 15(3), 153-163.

Assunção, B. (2013). A Importância dos Fundos Estruturais no desenvolvimento empresarial português: Uma visão prática a partir do IAPMEI. Dissertação de mestrado, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.

Barros, R. (2015). Estratégia empresarial e produtos inovadores: o impacto da inovação no volume de negócios. Dissertação de mestrado, Universidade do Minho, Braga, Portugal.

Bauer, M. W., Gaskell, G., & Allum, N. C. (2008). Qualidade, Quantidade e Interesses do Conhecimento. Petrópolis: Vozes.

Bethlem, A. (1981). Os conceitos de política e estratégia. *Revista de Administração de Empresas*, 21(1), 7-15.

Bracker, J. (1980). The historical development of the strategic management concept, *The Academy of Management Review*, 5(2), 219- 224.

Braga, A., & Braga, V. (2013). Factors influencing innovation decision making in Portuguese firms. *International Journal Innovation and Learning*, 14(3/4), 329-349.

Campenhoudt, L. V., Quivy, R., & Marquet, J. (2008). Manual de Investigação em Ciências Sociais. Gradiva.

Caraça, J., Ferreira, J., & Mendonça, S. (2006). Modelo de Interações em Cadeia: Um Modelo de Inovação para a Economia do Conhecimento.

Carvalho, G. D. G. de, Vieira da Silva, W., Santos Póvoa, A. C., & Gomes de Carvalho, H. (2015). Radar da inovação como ferramenta para o alcance de vantagem competitiva para micro e pequenas empresas. *Inmr - Innovation & Management Review*, 12(4), 162-186. <https://www.revistas.usp.br/rai/article/view/101898>

Cassiolato, J. E., & Lastres, H. (2005). Sistemas de Inovação e Desenvolvimento - As implicações de política. São Paulo Em Perspetiva.

Coelho, J. J. (1983). O Fundo Social Europeu, Serviço de Informação Científica e Técnica.



Comissão Europeia. (2014). Comissão Europeia adota acordo de parceria com Portugal sobre a utilização dos Fundos Estruturais e de Investimento da UE em prol do crescimento e do emprego em 2014-2020. *Comunicado de Imprensa*:30 de julho de 2014. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pt/IP_14_885

Comissão Europeia (2015). Annual Report On European Smes 2014/2015: Smes Start Hiring Again. Internal Market, Industry, Entrepreneurship And Smes. doi: 10.2873/851879

Comissão Europeia (n.d.). Estratégia 2020. https://ec.europa.eu/regional_policy/pt/policy/what/glossary/e/europe-2020-strategy

COMPETE2020 (2014). Estrutura, Metas e Orçamentos do Programa: Documento Síntese. https://www.compete2020.gov.pt/admin/images/POCI-Eixos_e_Indicadores_vsSite.pdf

COMPETE2020. (2020). Gestão Do Programa Operacional Competitividade E Internacionalização. Consultado em <https://www.compete2020.gov.pt/>

Correia, C. (2016). Avaliação do impacto dos fundos do QREN no desempenho económico e financeiro das PME: Estudo de caso da indústria transformadora do concelho de Barcelos. Dissertação de mestrado, o Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Barcelos, Portugal.

Damanpour, F., & Wischnevsky, J. (2006). Research on innovation in organizations: Distinguishing innovation-generating from innovation-adopting organizations. Elsevier.

Davila, T., Epstein, M. J., & R., S. (2007). As Regras da Inovação. Porto Alegre: Bookman.

Drucker, P. F. (2002). The Discipline of Innovation. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2002/08/the-discipline-of-innovation>

Duarte, A. (2016). O Papel do "Portugal 2020" no Financiamento das Empresas Portuguesas. Dissertação de mestrado, Universidade Católica Portuguesa, Porto, Portugal.

Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management Review*.

Gayle, P. G. (2001). Market Concentration and Innovation: New Empirical evidence on the Schumpeterian Hypothesis. Center for Economic Analysis, Department of Economics, University of Colorado at Boulder; working papers 01-14.

Geroski, P., & Machin, S. (1993). Innovation, Profitability, And Growth Over The Business Cycle. *Empirica Journal*. <https://doi.org/10.1007/BF01384139>

Gil, A. C. (2009). Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. Atlas.

Gomes, R. (2009). Análise e Interpretação de Dados de Pesquisa Qualitativa. Pesquisa Social: Teoria, Método e Criatividade.

Grant, R. M. (2013). Contemporary Strategy Analysis. 8th ed., Wiley, Cambridge, MA.

Hamel, J. (1997). Étude de Cas Et Sciences Sociales.

Hamel, G. (2006) The Why, what, and How of Management Innovation. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2006/02/the-why-what-and-how-of-management-innovation>



Hillen, C., & Machado, H. P. V. (2015). Capacidade de inovação em PME's do segmento industrial de confecções. *INMR - Innovation & Management Review*, 12(4), 76-98. <https://www.revistas.usp.br/rai/article/view/101482>

IBM Corp. Released 2020. IBM SPSS Statistics for Windows, Version 27.0. Armonk, NY: IBM Corp)

Jardón, F & Maria C. (2012). Determinantes de la capacidad de innovación em Pymes regionales. *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*, vol. 5, diciembre, 2012, pp. 749-765 (E-ISSN: 1983-4659)

Kemp, R., Folkerlinga, M., De Jong, J., & Wubben, E. (2003). Innovation and Firm Performance.

Levin, R. & Reiss, P. C. (1984). Tests of a Schumpeterian Model of R&D and Market Structure, In Griliches (ed.), R&D, Patents and Productivity, The University of Chicago Press, Chicago London, pp. 175-208.

Machado, C. (2015). A Importância dos Sistemas de Incentivos ao Investimento das Empresas no atual Contexto de Crise Económica. Dissertação de mestrado, Instituto Politécnico do Porto, Porto, Portugal.

Machado, M. J. (2010). Análise das Políticas Públicas direcionadas às PME: Um olhar sobre QREN. Dissertação de mestrado, Universidade de Aveiro, Aveiro, Portugal.

Mainardes, E. W., Ferreira, J., Raposo, M. (2014). Strategy and strategic management concepts: are they recognised by management students? *Economics and Management*, 17(1), 43–61.

Marques, C. (2004). O Impacto da Inovação no Desempenho Económico-Financeiro das Empresas Industriais Portuguesas.

Martins, D. (2019). Apoios públicos e o desenvolvimento da Fábrica 2030. *Jornal Brand's ECO*. Consultado em <https://eco.sapo.pt/2019/12/11/apoios-publicos-e-o-desenvolvimento-da-fabrica-2030/>

Mateus, A. (2013). 25 Anos de Portugal Europeu: A Economia, a Sociedade e os Fundos Estruturais. Fundação Francisco Manuel dos Santos. <https://www.ffms.pt/> (ISBN:978-989-8662-07-1)

Mattar, F. N. (1996). Pesquisa de Marketing: Metodologia e Planeamento. São Paulo Atlas.

Meirinhos, M., & Osório, A. (2010). The Case Study as Research Strategy in Education. *Revista de Educação*, 2(2), 49-65

Ministério da Economia, “Portaria n.º 57-A/2015, de 27 de fevereiro”. Diário da República n.º 41/2015, 1º Suplemento, Série I de 2015-02-27, páginas 2–57. <https://data.dre.pt/eli/port/57-a/2015/02/27/p/dre/pt/html>

Mintzberg, H. (1987). Five P's for strategy. In: Readings in the strategy process, Mintzberg, Henry; Quinn, James Brian (Eds.). 3rd ed., Prentice-Hall, New Jersey, 1998. p.10-17.

Mintzberg, H. (1990). Strategy Formation: Schools of Thought. In: Frederickson, J., Ed., Perspectives on Strategic Management, Harper Business, New York, 105-237.



- Mussi, R., Assunção, E., & Nunes, C. (2019). Pesquisa Quantitativa e/ou Qualitativa: Distanciamentos, Aproximações e Possibilidades. *Revista Sustinere*.
- Neto, P. (2015). A certificação de sistemas de gestão de investigação & desenvolvimento e inovação: caso de Portugal.
- Neuman, W. L. (2009). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*. Pearson New International.
- Nogueira, S. (2016). Impacto dos Subsídios ao Investimento na Rentabilidade das Empresas Portuguesas: O Caso do SI Qualificação. Dissertação de mestrado, Universidade do Porto, Porto, Portugal.
- OECD (2018). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*.
- Oliveira, A. (2017). Fundos Estruturais Europeus: A relevância do empreendedorismo e o caso de Portugal. Monografia de bacharelato, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Brasil.
- Petzold, W. (2008). A Política de Coesão da EU de 1998 a 2008: Investir no futuro da Europa. *Inforegio panorama*. n° 26. junho 2008. https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag26/mag26_pt.pdf
- Pires, A. P. (2008). Sobre algumas questões epistemológicas de uma metodologia geral para as ciências sociais. In: *Poupart, J.; Deslauriers, J.; Groulx, L.; Laperriere, A.; Mayer, R; Pires, A. A Pesquisa Qualitativa: enfoques epistemológicos e metodológicos*. Petrópolis: Vozes, 2008, p. 43
- Pires, L. M. (2017). 30 Anos de Fundos Estruturais (1986-2015). *Relações Internacionais*, 19-38. <https://doi.org/10.23906/ri2017.53a03>
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage: creating and sustaining competitive*. New York: Free Press.
- Portugal 2020 (2020). O que é o Portugal 2020. <https://portugal2020.pt/>
- Prather, C. (2009). *The manager's guide to fostering innovation and creativity in teams*. MacGraw Hill, London.
- Quivy, R. Campenhoudt, L. V. (2008). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. (5ªEd.). Lisboa: Gradiva
- Regadas, A. S. (2015). *A Inovação e o Sistema de Incentivos para a Prosperidade das Organizações e dos Países*.
- Rejeb, H. B., Guimarães, L. M., Boly, V., & Assiélou, N. D. (2008). Measuring Innovation Best Practices: Improvement of an Innovation Index Integrating Threshold and Synergy Effects. *Technovation*, 28(12), 838-854. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2008.08.005>
- Rodrigues, R. (2017). Subsídios ao investimento no âmbito do programa Portugal 2020: Determinantes da aprovação de projetos. Dissertação de mestrado, Universidade do Porto, Porto, Portugal.
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, And Statistical Analysis of the Capitalist Process*.



Schumpeter, J. A. (1968). *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest And The Business Cycle*. Harvard University Press.

Silva, C. (2015). *O Impacto Económico dos apoios comunitários num projeto de Investimento Estudo de um caso real. Relatório de Estágio para mestrado*, Universidade do Porto, Porto, Portugal.

Sok, P., O’Cass, A. and Sok, K.M. (2013). Achieving Superior SME Performance: Overarching Role of Marketing, Innovation, and Learning Capabilities. *Australasian Marketing Journal*, 21, 161-167. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2013.04.001>

Steiner, G. A., Miner, J. B. (1977). *Management policy and strategy: text, readings and cases*. New York: McMillan Publishers Inc.

Symeonidis, G., (1997). Innovation, firm size and market structure: Schumpeterian hypothesis and some new themes, *OECD Economic Studies*, 27, 35–70.

Tidd, J., & Bessant, J. (2005). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*. Managing Innovation.

Tohidi, H., & Jabbari, M. (2012). The Important of Innovation and Its Crucial Role in Growth, Survival and Success of Organizations. *The Scientific Research*.

Thompson, A. A. & Strickland, A.J. (1999). *Strategic Management (11ªed.)*. McGraw-Hill Companies.

Vásquez, R., & Angulo, R. (2003). *Introducción a los Estudios de Casos. los Primeros Contactos con la Investigación Etnográfica*. Ediciones Aljibe.

Veiga, L. G., & Nogueira, C. G. (2010). Economic Determinants of Citizens. *Núcleo de Investigação em Políticas Económicas*, NIPE WP 11/2010.

Yin, R. (1994). *Discovering The Future of the Case Study Method in Evaluation Research*. Evaluation Research.

Yin, R. (2005). *Estudo de Caso. Planejamento e Métodos*. Porto Alegre: Bookman.



ANEXO I

1. Quadros comunitários anteriores

1.1. Anterior Regulamento (1986-1988):

A primeira fase obteve apoios comunitários do FEDER, FSE e FEOGA, no total de cerca de 1182 milhões de euros (Nogueira, 2016) e houve outros apoios financeiros comunitários, como o PEDAP, aprovado em 1985 pela Comissão e o PEDIP, aprovado em 1988 pelo Conselho Europeu. Segundo Assunção (2013), foi sobretudo o setor dos transportes o mais beneficiado (cerca de 50%), seguindo-se os setores hidráulico, energético, educacional, saúde, turismo e ambiente.

1.2. Quadros Comunitários de Apoio (QCA) (1989-2008):

Portugal sofreu nesta fase uma transformação estrutural, não só na sua economia como sociedade. Os QCA eram operacionalizados através de Programas Operacionais, definidos através de Programas Operacionais (PO), delimitados pelas prioridades observadas em cada Estado-Membro e aprovadas pela Comissão Europeia (Nogueira, 2016).

1.3. QCA I (1989-1993)

Os fundos estruturais representaram no primeiro Quadro Comunitário de Apoio, cerca de 50% das fontes de financiamento do QCA I, cabendo à administração central a contribuição mais elevada no financiamento público nacional. (Agência para o Desenvolvimento & Coesão). Durante este período, foram injetados na economia portuguesa 8500 milhões de euros, aplicados em três eixos prioritários de investimento: investimento produtivo (35%), infraestruturas (34%) e recursos humanos (31%) (Assunção, 2013). O fundo FEDER cofinanciou cerca de 638,5 milhões de euros em infraestruturas relacionadas com os transportes e telecomunicações; a criação de novas centrais termoelétricas, e em termos ambientais procedeu à construção de 120 novas centrais de tratamento de águas residuais e ao alargamento da rede de esgotos. Foram ainda criados o Programa Específico de Desenvolvimento da Indústria Portuguesa (PEDIP), para suportar o turismo, a indústria, e o comércio e o Programa de Desenvolvimento das Acessibilidades (PRODAC), para melhorar as redes rodoviária, ferroviária e portuária.



Verificou-se um crescimento do PIB de 0,7 % ao ano, devido aos fundos estruturais e ainda a criação de aproximadamente 80 mil postos de trabalho, o que representou cerca de um quarto do emprego total criado no período da sua execução (AD&C).

1.4. QCA II (1994 a 1999)

No segundo Quadro Comunitário de Apoio os Fundos Estruturais, não sofrem alterações, e atingem os 15,500 milhões de euros: o FEDER contribuiu com cerca de 54% das verbas, o FSE com 18%, o Fundo de Coesão com 16%, e o FEOGA-O com 11% (Assunção, 2013).

Foram desenvolvidos 17 programas operacionais agrupados em 4 eixos prioritários, onde se integraram 14 programas de iniciativa comunitária, que se traduziu em metas estratégicas da política de desenvolvimento do país. Cada programa operacional era, por sua vez, constituído por duas ou mais intervenções operacionais, de acordo com os objetivos mais específicos para que estava vocacionado (AD&C).

O QCA II teve como principais objetivos a aproximação à União Europeia e a redução das assimetrias regionais internas.

1.5. QCA III (2000 a 2006)

As metas do terceiro Quadro Comunitário de Apoio, com fundos que atingiam os 20,5 mil milhões de euros, passavam por aumentar o nível de qualificação dos recursos humanos, pela promoção do emprego e coesão social, bem como pela renovação do tecido industrial, aumento da competitividade económica, valorização do território e posicionamento geoestratégico e desenvolvimento sustentável das regiões (Observatório do QCA III, 2007). Este quadro apoiou maioritariamente investimentos na área dos transportes, telecomunicações, energia, educação, formação profissional, saúde e Investigação & Desenvolvimento, apostando 62% das verbas nestes setores (Assunção, 2013).

1.6. Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) (2007-2013):



No período de 2007 a 2013 foi aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros¹ um apoio comunitário com um orçamento na ordem dos 21,5 mil milhões de euros, bem como os PO, onde foram delineados os objetivos de desenvolvimento, que nesta se fase se revelaram ambiciosos e de enorme responsabilidade (Observatório do QCA III, 2007).

Em meados de 2007, a economia portuguesa apresentava baixos níveis de competitividade e produtividade pelo que o QREN tinha como meta inverter este panorama, colocando Portugal numa trajetória de convergência europeia, com investimentos realizados destinados a: “(...) qualificar os Portugueses, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação, bem como à promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sociocultural (...)” (Preâmbulo da Resolução do Conselho de Ministros n.º 25/2006, 10 de março de 2006).

Os vários PO - Temáticos; Regionais do Continente; Regiões Autónomas; Cooperação Territorial; Assistência Técnica – criados, tinham como propósito concretizar três agendas estratégicas: Agenda Operacional para o Potencial Humano; Agenda Operacional para os Fatores de Competitividade e Agenda Operacional para Valorização do Território. Para tal, além dos PO Temáticos e Regionais, foram implementados três sistemas de incentivos² que, segundo Nogueira (2006), eram orientados sobretudo para o tecido empresarial português, com um foco singular no crescimento económico sustentado na inovação e no conhecimento: o Sistema de Incentivos à Inovação (SI Inovação); Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME); Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI I&DT).

¹ Resolução do Conselho de Ministros n.º 86/2007, 3 de julho

² (Art.º 3 Portaria n.º 1462/2007, 15 de novembro);