

OPINIÃO MIGUEL CRUZ, PRESIDENTE DO IAPMEI

PORTUGAL 2020 E OS VALES

Os Sistemas de Incentivos às empresas devem estar ao serviço da estratégia definida por estas e devem ter um verdadeiro "efeito incentivo" na sua capacidade competitiva, isto é, na sua capacidade de concorrer,

De concorrer em mercado global (internacionalização) e com investimento que alavanque a necessária diferenciação – de produto, de serviço, de processo, de abordagem comercial, entre outras.

Não se trata pois de atribuição de subsídios, mas sim de estimular o investimento que pode ter impacto no crescimento económico do nosso país. E esse estímulo, esses incentivos, podem assumir diversas formas. Podem dirigir-se à realização de investimento que visa o desenvolvimento de novos produtos ou processos com base em Investigação e Desenvolvimento, à disponibilização de novos produtos ou serviços ou implementação de novos ou diferentes processos de produção, à procura de novos mercados ou reforço de competências estratégicas.

Estes são apenas algumas das tipologias de sistemas de incentivo, a que me refiro, por estarem na base da atuação do IAPMEI no Portugal 2020.

Entre estas diferentes formas encontra-se uma tipologia que se convencionou designar por Vales Simplificados. Nos vales são participadas contratações de serviços especializados a prestar à empresa por uma entidade com competência para essa "assistência técnica".

O conceito destes Vales está associado ao estágio de desenvolvimento de competências da empresa, e pretende constituir-se como um estímulo à criação de capacidades internas inexistentes ou ao estabelecimento de relações duradouras com parceiros.

A utilização da palavra "simplificados" resulta da necessidade de estes mecanismos serem simples em termos de fundamentação – apenas da efetiva necessidade na empresa – e sem complexidade de apresentação de rubricas de despesa, bem como de terem prazos de execução mais curtos.

Por outro lado, esta palavra resulta da indispensável simplicidade de análise e contratação, para que possa ser dada resposta a necessidades temporalmente dependentes e limitadas. Recordo que noutros países em que este mecanismo existe, chega a haver critérios de escolha baseados em sorteio. Estes instrumentos de incentivo são muito relevantes para o estímulo ao inves-



timento, tão necessário no nosso país, tal como para concorrer com outras empresas nacionais e internacionais, acompanhando as megatendências tecnológicas e de comportamento dos agentes e, em particular dos consumidores. Os Vales começaram por surgir em Portugal, no âmbito do QREN, associados ao I&DT, como forma de estimular uma primeira relação entre empresa e centros de saber. Depois este conceito foi alargado para a "Inovação", para o "Empreendedorismo" e para a "Internacionalização".

As questões centrais na gestão deste tipo de instrumentos são a qualificação das entidades que poderão prestar os serviços às empresas no âmbito dos Vales e a necessidade efetiva da empresa em recorrer a este serviço externo, e maximização do seu impacto interno. No âmbito do Portugal 2020, foram apresentados cerca de 6700 candidaturas de vales, tendo sido aprovadas cerca de 2300, com um investimento de cerca de 42 milhões de euros. Importa recordar que os Vales "Inovação" e "Empreendedorismo" foram rapidamente suspensos, devido ao nível

de procura, e ao próprio sucesso do mecanismo na atração de candidaturas. Aliás, essa suspensão justifica em boa medida a sua taxa de seletividade.

Os Vales "I&DT" e "Internacionalização" foram mantidos com a possibilidade de aceitação de candidaturas. Os vales são, na minha opinião, um instrumento com valor. Para um correto aproveitamento deste valor considero que importa assegurar uma adequada focalização em atuações prioritárias, ser seletivo na aplicação das verbas e equacionar com detalhe qual o valor do apoio por tipologia de atuação. Um exemplo da utilidade dos vales está, como o IAPMEI tem vindo desde há muito a referir, na possibilidade do seu alinhamento com a prioridade da digitalização da economia. Esta é uma tendência clara com que as empresas se têm de confrontar e, para aquelas que estejam ainda num estágio muito inicial, os vales podem ser uma forma de começar a dar resposta a algo que só por si não assegura condições de competitividade, mas que se estabelece como condição cada vez mais necessária para competir.

Não deveremos, aliás, esquecer que, sendo as nossas empresas maioritariamente de micro e pequena dimensão, o funcionamento em rede e a atuação digital são elementos importantes para ancorar a sua atuação no mercado.

Recentemente foi, ao abrigo da estratégia para o empreendedorismo do Governo e do Ministério da Economia, no âmbito do Programa Startup Portugal, já lançado o processo de qualificação de entidades prestadoras de serviço para os Vales "Incubação", que visam a prestação de um pacote de serviços associados à incubação de empresas, numa ação de política pública que visa estimular, não apenas o funcionamento em rede, mas as condições de sucesso do cada vez maior número de empresas recém criadas em Portugal.

Os Vales podem, assim, configurar um importante instrumento de política pública no estímulo do empreendedorismo, na promoção de modelos de negócio digitais, no impulso à internacionalização da economia e na dinamização de modelos de inovação aberta. ■

Aço | Turismo | Equipamentos Agrícolas | Agro-Pecuária | Mobiliário Escolar | Produtos Naturais

PORTUGAL | ESPANHA | ANGOLA | MOÇAMBIQUE
LIGAÇÕES DE AÇOGRUPO FERPINTA
PORTUGAL | ESPANHA | ANGOLA | MOÇAMBIQUE