

ANIET

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA
EXTRACTIVA E TRANSFORMADORA

Roteiro Pedra Natural 4.0

Estratégias para o Horizonte 2025

COMPETE
2020

PORTUGAL
2020



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Projeto n.º POCI-02-0853-FEDER-047128

Roteiro Pedra Natural 4.0 – Estratégias para o Horizonte 2025

Ficha Técnica

Promotor . ANIET – Associação Nacional da Indústria Extrativa e Transformadora



Conteúdos . Pamésa Consultores Lda



Data . 2022



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Índice

01. Enquadramento	4
02. A situação atual e as dinâmicas de desenvolvimento da Pedra Natural	6
03. A digitalização do setor	12
04. O setor da Pedra Natural e as suas especificidades	16
05. A evolução tecnológica do setor	21
5.1 A digitalização e os novos modelos de negócio (e-commerce)	25
06. As macrotendências da procura	26
07. As orientações da União Europeia	30
7.1 Descarbonização e economia circular	31
7.2 Eficiência energética	33
08. As prioridades estratégicas de desenvolvimento	35
8.1 A capitalização	36
8.2 A diferenciação	36
8.3 A sustentabilidade	37
8.4 A descarbonização	38
8.5 A digitalização	38
8.6 A cooperação	39
8.7 A capacitação dos recursos humanos	40
8.8 A internacionalização	41
09. Os instrumentos de Apoio ao Financiamento do Investimento	42
9.1 Fatores Críticos da Análise de Risco das operações de crédito	43
9.2 Operações de crédito a curto prazo	44
9.3 Operações de financiamento de médio e longo prazo (MLP)	54
9.4 Capital de Risco	61
9.5 Sistemas de Incentivos às Empresas	62
9.6 Incentivos Fiscais Contratuais ao Investimento Produtivo	68
10. Nota Final	71
11. Bibliografia	72



01. Enquadramento

O presente estudo integra as atividades do projeto “PEDRA + SUSTENTÁVEL” promovido pela ANIET, realizado no âmbito do SIAC (Sistema de Apoio a Ações Coletivas), com o objetivo de sensibilizar e capacitar o tecido empresarial do setor no sentido de definir estratégias adequadas tendo em conta as macrotendências da procura, a influência das novas tecnologias digitais e as perspectivas de evolução dos mercados para o horizonte de 2025.

Em linha com o estudo realizado, no âmbito deste mesmo projeto, sobre a envolvente Indústria 4.0 no setor da Pedra Natural, importa fornecer às empresas um Roteiro com linhas orientadoras e contributos para a definição de estratégias de médio e longo prazo, das quais opções de investimento e de reposicionamento da oferta no mercado contribuindo para assegurar o crescimento sustentável dos negócios das empresas do setor.

A evolução tecnológica dos equipamentos e dos processos de gestão implicam novas perspectivas de desenvolvimento e respetivas alterações nas empresas para o aumento da produtividade e promoção de novas estruturas empresariais, em linha com os princípios da Indústria 4.0, obrigando as empresas a uma maior integração das atividades e da informação de gestão com vista à obtenção de vantagens competitivas e uma maior eficiência organizativa.

Importa, por isso, informar e orientar as empresas no sentido de preparar as suas estruturas, técnicas e humanas, para enfrentar os desafios dos mercados onde as empresas se movem.

Através do inquérito realizado no âmbito do estudo “Pedra Natural no Paradigma da Indústria 4.0”, sobre o estado da arte do setor, foi possível diagnosticar a situação das empresas e os principais entraves que condicionam o seu investimento em processos de digitalização, equacionando as estratégias de desenvolvimento que melhor se ajustam às suas necessidades, sobre:

- Dinâmicas de desenvolvimento da Pedra Natural;
- Soluções tecnológicas para a transformação digital;
- Novos modelos de negócio e a digitalização;
- A importância das macrotendências da procura dirigida ao setor;
- Novos fatores competitivos e as prioridades estratégicas do investimento;
- Roteiro para a descarbonização, sustentabilidade e economia circular;
- Recomendações.

As abordagens serão focadas no essencial para suportar os conteúdos do presente trabalho.

02.

A situação atual e as dinâmicas de desenvolvimento da Pedra Natural

A indústria da Pedra Natural tem atualmente um papel relevante a nível global. Os processos de extração e de transformação integram, cada vez mais, tecnologias que permitem aumentar a produção, melhorar a qualidade, elevar a produtividade e diversificar produtos.

Os processos de inovação mais significativos têm decorrido da modernidade dos equipamentos e das tecnologias que integram, proporcionando mudanças no sentido de otimizar as capacidades existentes e elevar a fiabilidade técnica da oferta, veja-se o seguinte:

- Inicialmente, a Pedra Natural, era utilizada como elemento estrutural, atingindo um grande uso como elemento de revestimento em pisos, paredes e fachadas;
- A partir do momento em que se desenvolveram técnicas de acabamento, principalmente nas peças de mármore e granitos, os materiais passaram a ser amplamente utilizados nos revestimentos de construções mais sofisticadas, pois apresentam características de beleza, funcionalidade, facilidade de aplicação e dura-

bilidade, além, é claro, do forte apelo de exclusividade e sofisticação que transmitem;

- O campo de utilização passou a ser mais vasto.

A aplicação da Pedra Natural tem a seguinte distribuição: 75% em obras civis (habitação, arruamentos, edifícios públicos, monumentos, esculturas, mobiliário urbano, etc.); 15% em arte funerária e 10% em aplicações diversas.

A cadeia de valor, vai desde a extração de blocos (granitos, mármore, calcários, entre outros) à transformação em chapas (laminação dos blocos), e em produtos acabados, passando pela manutenção e assistência técnica, num processo que integra várias fases e formas, de produtos e serviços.

A maioria das empresas do setor nacional são PME que se concentram na zona norte (granitos e rochas afins, mármore e rochas afins, ardósias), zona centro (granitos e rochas afins, mármore e rochas afins) e sul (mármore e rochas afins, ardósias).

Portugal tem domínio da tecnologia de extração e transformação, mantendo um crescimento e prestígio de qualidade reconhecido internacionalmente.

O setor integra cerca de 2.200 empresas, das quais cerca de 42% são exportadoras (direta ou indiretamente), de extração e transformação, 82% das quais emprega menos de 10 trabalhadores. O volume de emprego é de cerca de 13 mil trabalhadores. Em 2021, registou um volume de negócios de cerca de 1.100 milhões de euros, sendo que 400 milhões correspondem a exportações.

Algumas empresas de produção de equipamentos e de tecnologias aplicadas à transformação são referência ao nível internacional e têm grande proximidade às empresas do setor. Isto é, o setor possui condições base para inovar e competir à escala global com o desenvolvimento de soluções tecnológicas “taylor made”.

A maioria das empresas produz e comercializa bens intermédios, pelo que as suas relações a jusante ocorrem sobretudo em negócios B2B (business-to-business). A este nível, importa perceber que os produtos fazem parte da cadeia de valor das indústrias da fileira da construção e outras, mas não são elementos fundamentais de suporte para que elas funcionem.



Por outro lado, importa ter presente o caráter procíclico do setor, não só por ser produtor de matérias-primas e bens intermédios, mas também pela própria natureza dos bens e serviços que oferece aos mercados.

A procura de produtos em Pedra Natural sofre os efeitos das fases iniciais e finais dos ciclos económicos e, concomitantemente, das crises, sendo, por isso, das áreas mais sacrificadas no investimento quando é necessário fazer contenção de custos, mas, por outro lado, são as áreas que mais rapidamente reagem em momentos de expansão económica.

Em 2020 foram extraídos cerca de 318 milhões de toneladas de pedra em todo o mundo e transformados 155 milhões (produção bruta). Nestes, Portugal tem uma quota de 1,8%, ocupando a 10ª posição à escala global.

O ano de 2021 foi positivo para as exportações de Pedra Natural Portuguesa (exportou-se para mais de 120 países), com uma taxa de crescimento estimada de cerca de 18% face a 2020.

A China, a Índia, a Turquia e o Brasil são os maiores players no domínio da produção. Na Europa, o destaque vai para a Itália, Espanha e Portugal, surgindo depois a Grécia e a França, num claro domínio dos países mediterrâneos.

Historicamente, Portugal vem integrando também o top 10 dos principais exportadores de pedra natural (em valor), ocupando o 7º lugar a nível mundial e o 3º a nível europeu.

Mas existem outros números que confirmam o potencial exportador do setor:

- Tratando-se de ardósia, Portugal surge no 5º lugar no ranking dos exportadores, com quase 5% da quota do mercado mundial;
- Mármore e calcário em bloco - 6º maior exportador, com uma quota de 4,1%;
- Borba, Vila Viçosa e Estremoz, Pero Pinheiro, Santarém, Porto de Mós, Alcobaça e Ourém, Monção, Vila Pouca de Aguiar, Pedras Salgadas, Ponte de Lima, Penafiel, Moimenta e Pinhel, são localidades de exploração onde se extrai os mármore, alabastro, calcários, granitos, xisto, basalto e uma multiplicidade de variações

rochosas, parte das quais exporta, ou em bloco, ou em produto transformado, oferecendo várias alternativas estéticas, passíveis de serem utilizadas numa multiplicidade de aplicações.

As exportações de Pedra Natural representam 0,6% das exportações nacionais totais, sendo duas as categorias principais de produtos exportados: os blocos e chapas (produção em bruto) e os produtos acabados (produtos trabalhados de maior valor acrescentado).

O modelo exportador centrado na venda de blocos e chapas parece já ter cumprido e, de certa forma, esgotado as suas possibilidades de expansão.

Atualmente, assiste-se a um ponto de viragem no setor, apostando-se na modificação da base exportadora de produtos em bruto para produtos acabados, reconhecendo-se que o “mix” ideal de produtos exportados, seria:

- A manutenção de venda de blocos, garantindo a preservação do comércio de chapas;
- O investimento na capacitação das empresas e na comercialização de produtos acabados;
- O aumento da especialização da oferta não standard, pronta para instalação nas obras, uma vez que é aí que reside o valor acrescentado da produção do setor.

Dito de outro modo, o setor já não pode continuar a atuar como simples fornecedor de produtos, mas como parceiro de soluções integradas para a Arquitetura, Engenharia e Construção (AEC), apostando cada vez mais na tecnologia e no digital como instrumentos de forma a ser capaz de responder também às novas tendências:

- De customização - soluções diferenciadoras à medida do cliente, que implicam uma maior aposta na área interna de design, através da aquisição de hardware com alta capacidade de processamento e software CAD/CAM essencial para potenciar a capacidade produtiva de soluções com design complexo possibilitado pelas novas ferramentas CNC que integram componentes digitais.

De servitização - estratégia de diferenciação pela oferta integrada de produtos/serviços (aumenta os benefícios para o cliente, distingue a oferta da concorrência e é difícil de imitar, permitindo alcançar uma vantagem competitiva sustentável face à oferta de menor custo), o que implica mudanças substanciais na estrutura organizacional, nos seus processos de produção e operações de suporte, na adoção de novas tecnologias bem como nas suas relações com os stakeholders).

Por outro lado, assiste-se ao crescimento da forte concorrência de outros produtos de revestimento, designadamente dos materiais rochosos artificiais (p.e. superfícies de quartzo) e dos produtos cerâmicos de revestimento (especialmente porcelanatos de grandes formatos, que imitam, à perfeição, o padrão estético dos materiais rochosos naturais).

Importa referir que a utilização da Pedra Natural é hoje tendência mundial como produto decorativo, e já não tanto mero produto bruto de construção civil, seja na arquitetura, no design de interiores, no paisagismo, etc. com contornos que lhe aportam um maior valor acrescentado e é aqui que as novas tecnologias 4.0 são decisivas.

Tais produtos estão a pressionar a capacidade inovadora das pedras naturais (leia-se rochas ornamentais), que têm de se reinventar imputando nos produtos finais uma mais-valia económica e uma diversidade cada vez maior na oferta (trabalhos por medida, de obras para a construção civil com detalhes e pormenores específicos e todo o tipo de arte, conjugando diferentes matérias-primas, cores, padrões, texturas e formas). Tal reinvenção só será possível com a incorporação do design, o que constitui uma relação inovadora e sustentável com os clientes-alvo e a utilização das mais recentes tecnologias digitais.

Quer isto dizer que, a digitalização dos equipamentos utilizados nas atividades de transformação do setor é muito importante para dotar as empresas de capacidade de resposta à evolução da procura por produtos com maior valor acrescentado e colmatar necessidades na obtenção de uma maior flexibilidade e eficiência para:

- a) Fazer mais, melhor e com menores custos;
- b) Alinhar a oferta com as tendências da procura e cumprir os requisitos ambientais para promover a economia circular;
- c) Promover a ecoeficiência dos processos, importante fator de competitividade, tendo em conta que o setor é responsável por grande quantidade de resíduos quer a nível da extração quer da transformação que importa minimizar.

Acresce salientar que, a modernidade dos equipamentos de produção implica processos de desenvolvimento tecnológico e digital, transversais, a outras áreas das empresas e novas competências profissionais. Isto é, “obriga” a encetar dinâmicas de análise que permitam obter contributos para melhorar a oferta, o que implica avaliar bem:

1. As capacidades e competências existentes;
2. As necessidades para gerar condições de resposta às tendências da procura;
3. As metas a atingir;
4. A definição de medidas a implementar.

Nas dinâmicas de desenvolvimento e de mudança há que ter em conta outros fatores, nomeadamente:

- As posições da concorrência;
- As vantagens da oferta (relação preço/qualidade/diferenciação/resposta);
- O potencial dos recursos (financeiros e humanos).

Nas dinâmicas referidas, as competências dos recursos humanos são decisivas para lidar com as mudanças organizacionais e a utilização de ferramentas digitais para melhorar o desempenho nas áreas, produtivas, comerciais e administrativas.

Sintetizando, o Roteiro da Pedra Natural 4.0 passa pela digitalização dos processos, o que implica o uso de tecnologias e ferramentas adequadas para aumentar a eficiência organizativa e gerar mais valias para a oferta.

Assim, é necessário que as empresas invistam:

1. Na digitalização dos processos (industriais, administrativos e comerciais);
2. Na diferenciação da oferta (produtos + serviços + soluções) de qualidade;
3. Na ecoeficiência dos processos;
4. Na adoção de práticas “Indústria 4.0” que assegurem melhorias significativas pela redução dos custos e pelo aumento da produtividade.

Isto não é fácil de conseguir, tendo em conta o nível de maturidade digital existente nas empresas do setor, mas estas devem fazer tudo para evoluir gradualmente, acompanhando as mudanças dos mercados.

Assim, tendo em conta as condições existentes (dimensão, recursos disponíveis, financeiros, técnicos, hu-

manos, etc.), as prioridades estratégicas passam por:

Diversificar a oferta (produtos e serviços)

É importante para atrair e satisfazer um leque mais alargado de clientes-alvo, crescer vendas e diminuir riscos de sazonalidade dos negócios. Diversificar requer inovação e uma cultura de abertura para compreender o que é possível fazer para mudar e dar resposta adequada às tendências da procura e entrar em novos mercados.

Requer, ainda, uma maior integração da oferta nas cadeias de valor no estabelecimento de parcerias profissionais com entidades ligadas à construção (arquitetura, engenharia, designers, decoradores de interiores e exteriores).

Ou seja, tudo fazer para aumentar a cooperação e a divulgação das capacidades de resposta e explorar nichos de mercado e atender às suas características específicas.

Reduzir o ciclo de vida dos produtos

As tendências mudam ciclicamente e, desta forma, importa fazer com que os produtos tenham ciclos de vida mais curtos. Assim, as empresas deverão gerir a composição dos seus stocks de forma a evitar desperdícios por excesso dos mesmos.

Reduzir custos

As boas práticas de gestão determinam a otimização dos processos e a redução de custos, tornando a organização mais eficiente com a utilização de matérias-primas, energias, reaproveitamento de subprodutos, alocação adequada de mão de obra, etc., eliminando atividades sem valor

acrescentado.

Apostar na experiência do cliente

A qualidade no atendimento é essencial para proporcionar uma boa experiência ao cliente. Isto é válido quer para os negócios B2B (praticados entre empresas e que são a maioria no setor), quer para os B2C (que se ligam às atividades comerciais ou de distribuição ao retalho). Os contactos com o cliente devem ser fonte de aprendizagem para valorizar a oferta e a qualidade do serviço.

Personalizar o atendimento

Promover a oferta à medida (sempre que possível) implica mais rigor e atenção aos detalhes para gerar mais valias pela experiência e satisfação dos clientes, contribuindo para uma maior fidelização dos mesmos.





03. A digitalização do setor

Como referido anteriormente, a digitalização está no centro das opções estratégicas de curto-médio prazo para a criação de condições de crescimento sustentável dos negócios. Assiste-se a novos desafios e oportunidades, gerados pela digitalização, com as inerentes ameaças para as empresas que não forem capazes de ajustar as suas estruturas (industriais e comerciais) ao atual contexto, perdendo oportunidades para os concorrentes (nacionais e internacionais) mais preparados, colocando a sua quota de mercado em risco.

A digitalização integra a revolução industrial, “Indústria 4.0”, que se centra na integração da informação das diferentes áreas (produtivas, comerciais, administrativas, financeiras, logísticas, ...) cujos desafios só os mais atentos conseguirão perceber o seu alcance e as condições que aporta para sobreviver no futuro.

Digitalizar é apostar na modernização e em novos modelos de gestão (e de negócio) para incrementar a produtividade e a capacidade de resposta à evolução do perfil dos clientes, cada vez mais, exigentes e atentos a questões de qualidade e de sustentabilidade ambiental que se refletem em vantagens competitivas.

A digitalização está a transformar a forma de fazer negócios no mundo inteiro e em todos os setores da economia, o que implica:

- Capacidades técnicas para responder a este novo desafio;
- Novos fatores de competitividade dos negócios;
- Maturidade tecnológica/digital.

O setor tem registado um considerável desenvolvimento tecnológico, que lhe permite disponibilizar algumas soluções capazes de satisfazer as exigências dos mercados para desenvolver a produção em massa.

Para este dinamismo têm contribuído diversas atividades dos países produtores tradicionais (Itália, Espanha e Portugal) focalizando-as nos aspetos mais importantes para o correto emprego das tecnologias de corte e de beneficiação do produto final.

Mas o setor da Pedra Natural Portuguesa, sendo composto por um tecido empresarial heterogéneo, de baixa maturidade tecnológica, tem ainda um reduzido número de empresas a adotar tecnologias 4.0 para a criação de valor ou até mesmo a desenvolver processos de criação de novas tecnologias. Ou seja, a grande maioria de empresas ainda se situa num estado metodológico básico.

A generalidade dos empresários não conhece bem o conceito de indústria 4.0, as suas potencialidades, os seus desafios, as suas oportunidades e também os seus riscos, conforme mostram as respostas ao inquérito efetuado junto das empresas do setor¹.

Veja-se o caso, a título exemplificativo, do corte por fio diamantado (a partir de 1977, iniciou-se a sua utilização nas pedreiras de mármore de Carrara na Itália e uma década depois nas pedreiras de granitos na região da Sardenha, no fim dos anos 80²).

É, ainda, a tecnologia de corte de rocha ornamental mais difundida no mundo, por proporcionar elevadas velocidades de corte da rocha, maior capacidade de manobra de todo o equipamento, bem como uma melhor compartimentação do volume de rocha a desmontar, além da otimização dos componentes constituintes do próprio fio diamantado.

Embora tenham decorrido cerca de 40 anos, e Portugal esteja a substituir gradualmente outras tecnologias, como o fio helicoidal ou o jato de água, muitos empresários continuam a utilizar tecnologias obsoletas, não atendendo:

- Aos elevados custos energéticos;
- Às limitações ou dificuldades de emprego relacionadas com as características da rocha (diferenciações mineralógicas anómalas, veios, falhas e fraturas);
- À irregularidade das superfícies produzidas, os danos no material, algumas vezes, em grandes extensões;
- Ao elevado impacte ambiental;
- À introdução de mudanças organizacionais nos ciclos de lavra, em virtude da necessidade de amplos espaços para o seu uso, impedindo outras operações na área do corte.

O mesmo sucede com tecnologias CAD, que embora remontem aos anos 90, do século passado, só recentemente começaram a ser mais massivamente utilizadas na pedra natural nacional, caminhando-se agora para o CAD 3D.

¹ Ver respostas ao inquérito sobre o estado da arte do setor no estudo "Pedra Natural no Paradigma da Indústria 4.0"

² Regadas 2006

Isto num tempo em que já se equaciona a necessidade de adaptar a produção na pedra natural a ferramentas digitais, o BIM (Building Information Modeling) traduz-se numa forma colaborativa de trabalho, apoiada pelas tecnologias digitais, que permitem métodos mais eficientes de conceção, criação e manutenção das construções.

O BIM é uma nova forma de trabalho que se prevê que venha a ser dominante na arquitetura, engenharia e construção e vai exigir à Pedra Natural:

- a) Um grande esforço de standardização de produtos;
- b) Aprofundamento de processos de inovação ou ação colaborativa.

Tudo isto se aplica a fabricantes de tecnologia de produção avançada, a empresas do setor, a prescritoras de encomendas, a empreiteiros, entre outros, pois estes podem fornecer as soluções de que as empresas necessitam para alinhar os seus processos com o BIM.

Como é evidente, o setor tem um vasto caminho a percorrer e deve preparar-se rapidamente para a convergência dos processos de produção e os novos modelos de produção colaborativa.

Há, ainda, muito a fazer para desenvolver a digitalização nas empresas e capacitar os empresários e colaboradores, em termos de estratégias de visão prospetiva de médio e longo prazo para os negócios.

Acresce salientar, que os desenvolvimentos tecnológicos, especialmente na captura de dados e processamento de informações, permitem que as empresas desenvolvam novos modelos de negócio, p.e. o e-commerce, explorando o potencial dos produtos e dos mercados-alvo.

Naturalmente, as tecnologias, por si só, não vão solucionar todos os problemas no contexto das organizações porque cada caso será um caso, mas há que ter atenção para o seguinte:

- As empresas têm de estar conscientes de que as suas estratégias têm de ser repensadas e alinhadas com o novo contexto de transformação digital;
- Há novas soluções na prestação do serviço, de forma a corresponder a um novo paradigma nos negócios;
- A produção de produtos inteligentes e conectados exige muito mais coordenação entre as funções e departamentos do que a produção tradicional.
- Por isso, antes de mais, é essencial estabelecer um plano de comunicação para o setor, no sentido de:
 - Sensibilizar e capacitar o tecido empresarial para esta nova realidade de desenvolvimento de técnicas e tecnologias;
 - Demonstrar que a digitalização veio para ficar e que já está a reorientar o modelo de operações do setor para a Indústria 4.0;
 - Desenvolver informação e debate sobre os desafios que já são do presente (e que rapidamente poderão tornar as organizações obsoletas);
 - Definir as estratégias que o próprio setor deverá adotar para o horizonte de 2025;

- Estimular novos modelos de negócio, de maior retorno às organizações, como por exemplo, o e-commerce, a industrialização da customização e da economia circular.

O XXXI Rapporto Marmo e Pietre nel Mondo, Carlo Montani, 2020³ aponta precisamente como crítico para a transformação empresarial no setor, a aposta no investimento para modernizar o parque de equipamentos, não só através de meios próprios, mas também aproveitando os apoios públicos disponíveis.

Na transformação digital da Pedra Natural, esta aposta é estratégica pelo que é essencial que as empresas se preparem e que as estruturas associativas sejam promotoras de ações que se conjugam para:

- Desenvolver informação e ferramentas que apoiem as empresas neste processo de transição tecnológica e de mudança de paradigma;
- Conhecer as melhores práticas e tecnologias disponíveis no mercado no âmbito da indústria 4.0;
- Esclarecer os apoios que existem à reindustrialização e descarbonização.

A ANIET consciente da importância de promover a digitalização no setor que representa, desenvolveu, recentemente, uma plataforma digital ANIETsoftGeo que permite às empresas utilizar esta plataforma como ferramenta de apoio à digitalização.

As empresas devem explorar as funcionalidades da mesma, que foi concebida tendo em conta os diferentes níveis de maturidade digital das empresas do setor.

Trata-se de uma ferramenta de acesso fácil e universal e qualquer dúvida ou dificuldade deverá ser reportada à associação.

³ XXXII Rapporto Marmo e Pietre nel Mondo, Montani, 2020 - Pesquisa Google



04.

O setor da Pedra Natural e as suas especificidades

As especificidades do setor resultam da sua integração na fileira da construção civil e dos seus contributos positivos para as contas públicas e a promoção da fixação de população ativa e do emprego em regiões de baixo nível de desenvolvimento económico.

Não obstante e como já referido, o setor demonstra elevado potencial de desenvolvimento devido à excelência da qualidade dos produtos (granitos, mármore, calcários, etc.) que permitem evoluir na internacionalização dos negócios.

Também, como sinalizado anteriormente, produz maioritariamente bens intermédios, pelo que as relações a jusante ocorrem numa lógica “business to business” (B2B). Contudo, há sinais claros que a situação está a mudar.

Assim, é essencial entender quando, e em que medida, os produtos e serviços são relevantes na cadeia de valor e conhecer a importância do seu papel. Isto é, em que medida são imprescindíveis e têm vantagens competitivas sobre produtos alternativos, e perceber se têm vindo a obter perdas ou ganhos de quota de mercado.



Importa ter presente o caráter procíclico do setor não somente por ser fornecedor de produtos intermediários, mas também pela natureza dos produtos e serviços que oferece à procura internacional.

Importa, ainda, referir que o setor caracteriza-se por capital intensivo o que traduz rácios elevados de capital/trabalho. Deste modo, verifica-se que, apesar de integrar atividades onde a utilização de mão de obra é considerável, a maioria das operações de produção é fortemente suportada por equipamentos, quer ao nível da extração, quer da transformação.

Por isso, a solidez da situação financeira das empresas é decisiva para a capacidade de investir, inovar, crescer e competir a nível internacional. As recentes crises pandémica e energética vieram agravar esta situação pelo que é importante perceber como priorizar a capitalização para dotar as empresas de condições para investir na digitalização.

Em matéria de inovação, como vimos, o setor depende fortemente de fatores externos, uma vez que a tecnologia dos equipamentos é predominante na cadeia de valor, pela eficiência dos processos de extração, transformação e otimização ambiental.

Recorrendo às fontes da mudança tecnológica, segundo a tipologia Keith Pavitt⁴, o setor insere-se na categoria “influência dos fornecedores” e da “natureza das fontes”, neste caso, dos recursos naturais, cuja exploração e efeitos ambientais é objeto de escrutínio, cada vez mais profundo, por parte das entidades e da população em geral, sobretudo em mercados de maior nível de consumo.

Com efeito, grande parte das alterações que determinam a inovação tecnológica do setor dependem dos fornecedores e dos serviços de suporte, o que obriga a estreita cooperação entre agentes económicos de diversas procedências para inovar e otimizar recursos económicos (ambientais, humanos, materiais, etc.).

No entanto, as empresas estão cada vez mais a manifestar um elevado interesse na “Indústria 4.0” e em ações de formação profissional dirigidas ao setor.

Nas especificidades do setor, está a grande proximidade geográfica das atividades de transformação às de extração, o que facilita a rápida capacidade de resposta das empresas e a obtenção de menores custos logísticos que se revelam fundamentais para otimização dos mesmos e a satisfação dos mercados.

Por outro lado, a questão ambiental está latente em todos os processos (extração e transformação) e os movimentos ambientalistas mais recentes têm vindo a obter ganhos de sensibilidade social para a necessidade de medidas de sustentabilidade ambiental e a promoção sistemática de legislação reguladora, eco restritiva e de responsabilidade social.

⁴ https://www.researchgate.net/publication/316841142_Apresentacao_Keith_Pavitt

Veja-se por exemplo, o caso recente das iniciativas para a exploração do Lítio (recurso mineral que se perspetiva explorar em Portugal) e as reações que este tema está a provocar nas populações locais, maioritariamente, e não locais.

É um facto que os processos de laboração atuais ainda apresentam impactes ambientais consideráveis, designadamente, subprodutos, os designados “desperdícios” dos processos de extração que se estimam em cerca de 80% nos mármore e de 60% no granito. Os subprodutos constituem, assim, um dos problemas de eficiência económica e ambiental para o setor da Pedra Natural.

Contudo, este cenário tem vindo a evoluir muito positivamente pelo aproveitamento dos desperdícios e consequentemente na prevenção ambiental:

Na extração:

- **Poeiras** - Já está contemplado o uso de tecnologia e de boas práticas para reduzir os efeitos negativos no ambiente e a prevenção dos riscos ocupacionais;
- **A afetação do ambiente paisagístico** - os impactos negativos, sobretudo a nível da paisagem, têm vindo a ser corrigidos gradualmente por efeito da introdução de novos processos na recuperação destes espaços.

Na transformação:

- **Poeiras** - Não obstante da evolução registada pelo uso de técnicas para prevenir e minimizar os efeitos da emissão de poeiras, os métodos de minimização mais utilizados, são ainda os tradicionais, através do processamento pela via húmida com posterior recolha e tratamento dos efluentes e recirculação da água;

- **Lamas e lodos** - Constituem um sério problema da transformação industrial.

Existem já processos de reaproveitamento, mas, até agora, diversos fatores, sobretudo de ordem económica, têm obstado à sua concretização.

Trata-se, como se percebe, de questões específicas de natureza ambiental que deverão continuar a merecer a atenção dos responsáveis no sentido de encontrar medidas, com apoio público, que permitam resolver ou minimizar significativamente os impactes ambientais sem colocar em causa, a importância do setor para a economia nacional e regional e a sustentabilidade das empresas, que são responsáveis por um importante volume de emprego em zonas socialmente desfavorecidas.

Os custos ambientais estão na ordem do dia, com medidas legislativas cada vez mais restritivas para garantir a preservação do ambiente.

No entanto, convém dizer que os investimentos e custos de prevenção ambiental acabam por ser absorvidos pelos benefícios de longo prazo. Esta é uma realidade que está a fazer o seu caminho.

Isto tem vindo a ser percebido, progressivamente, pelas empresas e outros agentes económicos do setor que mostram clara sensibilidade e preferência por fatores da oferta que respeitem aecoinovação. O setor tem vindo a sentir os efeitos da era digital, sobretudo ao nível da pesquisa, da otimização dos processos de exploração, da comunicação e do serviço de venda e pós-venda.

Neste âmbito, é de assinalar a necessidade absoluta de promover a cooperação entre empresas, seja do setor da Pedra Natural seja de outros com atividades, a montante e a jusante, de forma a obter ganhos de dimensão, de flexibilidade e de marketing relacional para competir a nível internacional.

A internacionalização dos negócios tem vindo a evoluir positivamente, como demonstram os seguintes valores⁵:

Mercado	2022			2021		
	milhares de €	ton	€/ton	milhares de €	ton	€/ton
Mundo	532 959€	2 041 502	261.06€	471 867€	2 178 759	216.58€
Intra União Europeia	312 969€	1 249 429	250.49€	254 804€	1 127 621	225.97€
Extra União Europeia	219 990€	792 073	277.74€	217 063€	1 051 138	206.50€

Evoluções 21-22					
Mercado	Evolução (milhares de €)	Evolução (ton)	Evolução (€) (%)	Evolução (ton) (%)	Evolução (€/ton) (%)
Mundo	61 092€	-137257	12.95%	-6.30%	20.54%
Intra União Europeia	58 165€	121808	22.83%	10.80%	10.85%
Extra União Europeia	2 927€	-259065	1.35%	-24.65%	34.50%

⁵ Fonte INE

Os quadros mostram o seguinte:

- As exportações atingiram, em 2022, o montante de cerca de 532,96 milhões de euros com uma variação de (+) 12,95% em relação a 2021
- Em toneladas, as exportações atingiram, em 2022, cerca de 2,04 milhões de toneladas, com uma variação de (-) 6,30% em relação a 2021;
- O preço por tonelada exportada aumentou 20,54% relativamente a 2021.

Sintetizando:

- O mercado europeu (U.E.) representou 58,7% do total do volume de negócios e regista uma tendência de crescimento (+) 10,85% do preço médio praticado. Os principais mercados de exportação, com destaque para a França, Espanha e Alemanha, são mercados de proximidade geográfica. Os mercados Extra-UE representam negócios de cerca de 41,3% do total. Os principais mercados tradicionais são a China, o Reino Unido (não incluindo a Irlanda do Norte) e os Estados Unidos. Os países que integram os restantes mercados representam: OPEP; EFTA.
- As especificidades, os dados das vendas, a internacionalização dos mercados e as tendências tecnológicas “Indústria 4.0”, poder-se-á recomendar as seguintes orientações e posicionamentos estratégicos:
- Competir pelo preço pode ser importante para “entrar” ou manter quotas, mas não deve ser a principal estratégia para crescer por ser um fator que se esgota no curto-prazo;
- Basear a competitividade na diferenciação e no valor acrescentado da oferta, através de fatores como a fiabilidade tecnológica dos pro-

cessos (modernidade e a ecoeficiência, p.e.) onde se integram a inovação e a venda ativa de soluções (produto + serviço) ajustadas às necessidades dos mercados-alvo;

- Aproveitar com critério os recursos disponíveis próprios e outros (apoios comunitários, p.e.) para realizar investimentos na digitalização, integrando informação e processos com retorno pelo aumento da produtividade e, em particular, na capacitação do capital humano e reforço da internacionalização pelo alargamento das áreas de intervenção comercial a novos mercados;
- Acompanhar a evolução da concorrência de produtos alternativos, à pedra natural, aplicados no setor da construção, sobretudo ao nível de materiais utilizados (infraestruturas, revestimentos, isolamentos, etc.) no interior e exterior;
- Acompanhar as tendências do design a nível da arquitetura, decoração, engenharia, ... e a utilização de ferramentas digitais para melhorar o desempenho das atividades em obras (públicas e privadas);
- Acompanhar a evolução das tecnologias aplicadas à extração e transformação da pedra natural;
- Intensificar a busca de processos que permitam aumentar os níveis de reutilização dos desperdícios da extração e transformação para diminuir os impactos ambientais dos mesmos.

Naturalmente, que os contributos para as orientações estratégicas requerem o desenho de alternativas (planos B) tendo em conta a imprevisibilidade dos mercados e a situação concreta em cada empresa.

05. A evolução tecnológica do setor



Como se depreende do anteriormente referido, as tecnologias são decisivas para a competitividade das empresas do setor que necessitam de ter estruturas cada vez mais digitais para tornar os seus processos mais modernos, fiáveis e eficientes, contribuindo para minimizar custos, desperdícios e maximizar a produtividade.

Dito de outro modo, a evolução tecnológica passa pela digitalização que interfere com medidas para a sustentabilidade dos negócios a prazo.

De facto, assiste-se a um crescimento de tudo o que implica a utilização de ferramentas digitais seja para produzir, vender, comunicar, controlar, etc.

Vejamos algumas situações:

Máquinas CNC

As máquinas mais modernas integram já componentes digitais, com alguma sofisticação, e são decisivas para melhorar as capacidades de transformação, otimizando a utilização dos seus recursos (energia, materiais e mão de obra).

O operador poderá iniciar/acompanhar/terminar o programa e editar modificações sobre o mesmo, manipulando os dados através de meios periféricos, de entrada e saída, ajustando as tarefas às necessidades operativas.

Tais dados, podem ser automáticos e/ou digitalmente incorporados na programação durante a execução para que sejam levadas a cabo as correções em tempo real.

Realizam todos os cálculos necessários para controlar as operações.

Produzem maior volume de produção, contribuindo para tornar as linhas mais flexíveis e aumentar a produtividade.

Máquinas de Corte fio diamantado

Os novos equipamentos já utilizam as mais recentes tecnologias digitais que permitem:

- Aparar blocos;
- Efetuar cortes paralelos;
- Cortar bancadas;
- Fazer grandes cortes na vertical e na horizontal.

As funcionalidades são impactantes porque reduzem os tempos de execução, aumentam a produtividade e otimizam o consumo de energia das operações, tornando os trabalhos mais rápidos e fáceis para os operadores.

O BIM

O BIM (Building Information Modeling) é um software de planeamento de projetos de construção, que está a ter uma crescente utilização por parte de entidades ligadas ao setor (engenheiros, arquitetos, projetistas, empreiteiros, entre outros).

Merece uma abordagem especial devido ao seu impacto na organização e negócios das empresas do setor, uma vez que está a alterar os formatos de controlo de obras com especial incidência nos encargos (aquisição dos materiais de construção, alocação de pessoal, cargas horárias de trabalho, etc.) bem como no cumprimento dos prazos de execução e controlo das alterações.

O BIM está a revolucionar a gestão de obras pelo que importa conhecer e aprofundar as suas características e implicações para o setor da pedra natural.

Como se depreende, esta evolução significa mais profissionalismo e rigor no controlo na utilização dos materiais de construção (entre os quais a pedra natural) e a sua logística de entrega.

Por isso, importa alertar as empresas no sentido de ajustar as suas estruturas para responder adequadamente às exigências dos mercados, principalmente de exportação para UE onde se verifica a utilização crescente desta ferramenta.

Mas quais são as características do BIM?

Trata-se de um software, que integra uma base de dados e a informação dos projetos de construção, permitindo a criação de modelos em 3D (3 dimensões) para facilitar a visualização dos mesmos nas fases de estudo e acompanhamento da execução da obra.

A apresentação de todos os elementos físicos de uma obra de construção, incluindo a pormenorização de características técnicas dos materiais a aplicar, bem como a estimativa dos tempos da construção, o custo e o ciclo de vida dos mesmos, do transporte e outras variáveis importantes para a boa execução da obra⁶.

De facto, a utilização desta ferramenta permite, cumulativamente:

- Planear e coordenar as atividades de cada fase do projeto;
- Aumentar a eficiência na gestão e controlo;
- Satisfazer as necessidades de informação e de apoio técnico para suportar eventuais alterações aos projetos.

Acresce referir que, esta ferramenta contribui para o desenvolvimento da cooperação entre entidades ligadas à construção (fabricantes, empreiteiros, comerciantes, profissionais e consumidores finais).

⁶ Fonte: <https://www.ft.unicamp.br> . Ver informações sobre o BIM em: https://www.youtube.com/watch?v=cUkW2jjNC_w <https://www.youtube.com/watch?v=omaw1mdk9xg>



O BIM irá impactar mudanças em diversas áreas, tais como:

Recursos Humanos (RH)

Gerar novas competências, melhorar a qualificação profissional e estimular dinâmicas de colaboração entre departamentos.

Comercial e Marketing

Evidenciar, fiabilidade técnica, rigor e a flexibilidade do serviço a prestar aos mercados.

Melhorar a informação comercial dirigida aos segmentos-alvo e gerar mais e melhores Leads⁷.

Produção

Planear as atividades em função das necessidades dos mercados-alvo e, por isso, orientar as mudanças, por exemplo, do make-to-stock⁸ para make-to-order⁹.

⁷ Geração de leads é um termo de marketing usado para descrever dinâmicas para despertar o interesse de potenciais clientes-alvo, num determinado produto ou serviço de uma empresa.

⁸ Modelo de produção em que os produtos são fabricados com base em previsões de procura e enviados para stock, aguardando a chegada de encomendas.

⁹ Modelo de produção em que os produtos são fabricados conforme encomenda, iniciando-se após chegar o pedido.

TI (Tecnologias de Informação)

Melhorar a informação aos mercados, criando uma base de dados com informação sobre a oferta da empresa preparada para integrar o BIM, com conteúdos de qualidade, disponíveis online, e procurar aumentar o valor acrescentado através da prestação de serviços, de forma a aumentar o potencial de venda.

Sintetizando, o BIM:

- É um modelo de bases de dados, em formato digital, de todos os aspetos a considerar na edificação de um projeto, permitindo a criação de um modelo visual 3D e facilitando a visualização do resultado do projeto em estudo.
- Fornece visualizações 3D, dá informações detalhadas sobre o tipo de material a utilizar, o custo, a resistência, etc.

- Permite obter fluxos de comunicação, mais completos e coesos entre os diversos agentes da cadeia de valor (arquitetos, engenheiros, empreiteiros, decoradores, donos de obra, ... e os fornecedores de materiais);
- Permite visualizar o projeto da construção em diferentes perspetivas, podendo efetuar alterações nas informações, sem haver necessidade de converter ficheiros ou fazer contacto entre os profissionais relacionados com o mesmo.

5.1 A digitalização e os novos modelos de negócio (e-commerce)

As ferramentas digitais vieram revolucionar os processos de trabalho aportando novas formas de comunicar e de realizar os negócios.

O e-commerce (comércio digital) decorre da utilização das ferramentas digitais. Tem evoluído a tal ponto que se transformou num novo modelo de negócio, considerando os diferentes formatos utilizados na promoção, venda, logística e meios de pagamento.

É certo que, quando se fala em e-commerce (vendas online ou digital, ou via internet) pensa-se num formato de venda alternativo à venda física (presencial) de negócios B2C (entre empresas e os clientes finais). Porém, a evolução digital também permitiu que tal modelo se estendesse a negócios entre empresas (B2B), com vantagens claras decorrentes da flexibilidade e minimização dos custos (promoção e logística). Por isso, são cada vez mais as empresas que utilizam os meios digitais, em simultâneo com os físicos, para comunicar, promover e vender.

Ou seja, a digitalização veio trazer maior facilidade, integração e economia de meios na venda que passou a ser feita através de meios físicos e digitais, gerando negócios por via omnicanal.

Os exemplos estão nas empresas que, atuando à escala global, perceberam rapidamente que o digital era uma oportunidade para dinamizar ações comerciais mais alargadas, potenciando a entrada em novos mercados com riscos reduzidos e, assim, criaram modelos de negócio baseados no online.

A venda de produtos, exclusivos para o online, tornou-se numa realidade crescente, com preços mais atrativos, logística de entrega personalizada em locais de click and collect, morada do cliente, permitindo criar bases de dados de clientes online.

Progressivamente, as PME também foram percebendo a importância do e-commerce, e que este tipo de negócio sendo diferente, faz com que as empresas sejam comercialmente mais ágeis e interventivas nos mercados, contribuindo para o aumento das suas vendas e da sua rentabilidade.



06. As macrotendências da procura

É fundamental compreender as macrotendências, principalmente as que são dirigidas ao setor da Pedra Natural porque isso contribui para melhorar os níveis de conhecimento sobre os mercados e gerar fatores de competitividade que potenciem o crescimento das vendas.

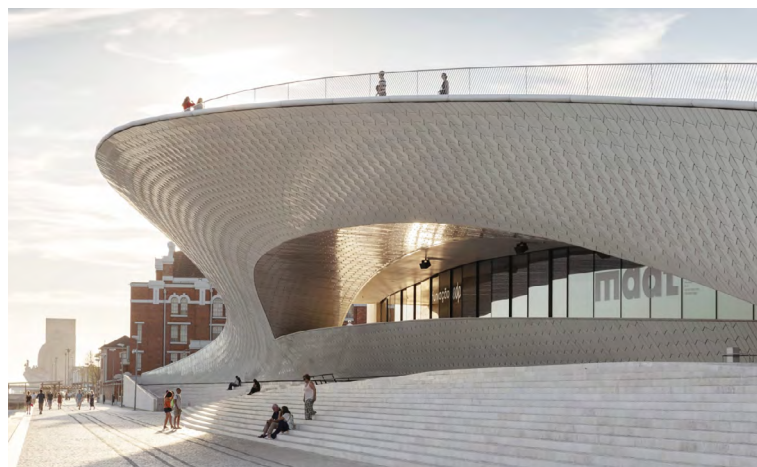
Algumas das realidades sobre o tema:

- Existe uma volatilidade considerável nas tendências dos mercados, mas é importante prestar atenção no sentido de avaliar em que medida interfere nas necessidades dos mercados onde as empresas se movem;
- As necessidades implicam alterações na procura que se refletem, por exemplo, no tipo de materiais aplicados nas obras (efeitos estéticos, eficiência e flexibilidade na aplicação, durabilidade, condições de manutenção, economia de meios, etc.) e, conseqüentemente nas especificidades (tipo de pedra, cores, resistência, entre outras).

Vejam-se algumas tendências:

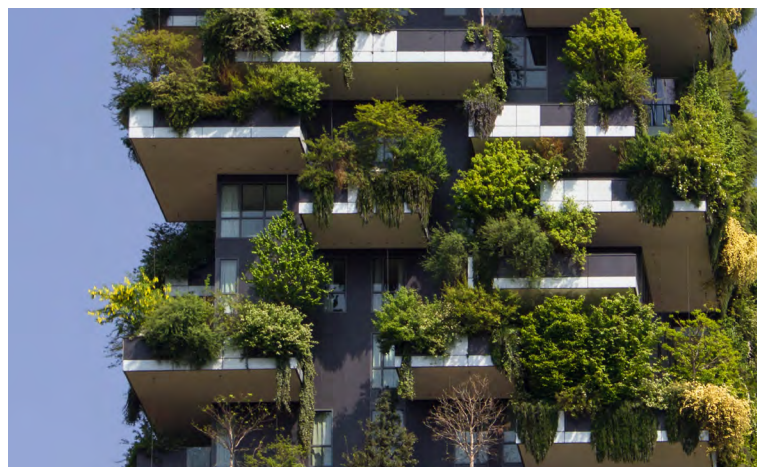
Design e estética

O design e a estética interferem com a cultura e a arquitetura dos edifícios, equilíbrios e funcionalidades. Interferem, também, com os Planos Diretores Nacionais ou Municipais.



Sustentabilidade ambiental

A sustentabilidade ambiental dos materiais aplicados, da eficiência energética dos edifícios com a manutenção (economia circular) é cada vez mais importante para realizar negócios principalmente em mercados mais evoluídos, como os da UE, para onde se dirige a maioria da oferta do setor.



Cooperação

Para a competitividade da oferta é essencial ter dimensão e competências que se complementam. A cooperação, entre empresas, torna possível respostas adequadas aos mercados que requerem a oferta de soluções (produto + serviço) completas. Isto é válido tanto para os negócios B2C como para os B2B.

Assim, a cooperação (parcerias, entendimentos formais ou informais, entre empresas do setor e de outros a jusante) é essencial para estabelecer preciosos contactos entre os setores, divulgar o conhecimento e dar maior visibilidade para a oferta junto dos mercados-alvo.

A cooperação poderá estender-se a outros domínios, por exemplo:

- Integrar plataformas (marketplaces) comerciais para que os agentes da fileira da construção possam aumentar a visibilidade dos seus produtos e alargar a ação comercial;

Estabelecer acordos de parceria com centros tecnológicos, universidades, entre outros, com o objetivo de desenvolver produtos ou serviços inovadores.

Digitalização

A digitalização é incontornável, veio para ficar e requer:

- a) investimento;
- b) competências;
- c) disponibilidade para fazer mudanças organizativas;
- d) sensibilização dos responsáveis para a sua importância;
- e) estratégia de marketing (digital).



Marketing digital

É uma tendência que decorre da digitalização. Tem especificidades que derivam das atividades que permitem desenvolver uma cultura empresarial mais profissional e consistente com uma visão mais unificada do conhecimento sobre os clientes e o negócio.

A aposta no marketing digital requer a presença da empresa nas redes sociais, onde empresas poderão desenvolver campanhas de divulgação online, via website, marketplace, revistas online, ..., para proporcionar maior visibilidade para as suas ofertas e obter dados sobre o universo de clientes-alvo a que se destina.

Atualmente, o marketing digital promove vantagens da oferta e é o caminho mais eficaz para diversificar a presença nos mercados e aumentar a internacionalização dos negócios.

Omnicanalidade

Como referido anteriormente, os processos de comunicação e venda passaram a ter o canal físico e o digital (e-commerce, marketplaces, website, redes sociais) para comunicar e vender. Trata-se de uma tendência que obriga a equacionar novas formas de gerir a oferta e de comunicar com os mercados.

Mais, obriga a desenvolver estratégias de gestão omnicanal. Isto é, as empresas devem ajustar a sua oferta tendo em conta as diferentes características dos canais, mas enquadrados numa mesma estratégia comercial/marketing, assegurando os requisitos de qualidade, preço, flexibilidade e diferenciação.

Sintetizando:

- As macrotendências, estão a revolucionar as estruturas de negócio das empresas e a forma como os seus agentes devem-se relacionar entre si;
- É essencial que os empresários do setor estejam atentos a esta realidade;
- A evolução digital está a influenciar, cada vez mais, as organizações em geral, e os comportamentos das empresas que já se encontram a adotar novos formatos de gestão que lhes permitirá tornar as empresas mais eficientes e mais competitivas;
- É um facto que as empresas do setor têm dado passos importantes no sentido da digitalização, no entanto importa evoluir ainda mais neste sentido;
- Foi criada uma plataforma de gestão das pedreiras denominada de ANIETSoftGeo com o objetivo de contribuir para uma gestão eficiente e profissional dado que permite a monitorização dos trabalhos efetuados nas pedreiras desde a extração à transformação;
- A utilização desta plataforma facilitará às empresas o cumprimento da legislação, dos procedimentos/normas de extração e transformação da Pedra Natural, porque permite sistematizar a informação sobre as atividades (extração e transformação).



07. As orientações da União Europeia

Os fundamentos do Roteiro da Pedra Natural 4.0 devem ter em conta as orientações europeias e o cumprimento de metas para o desenvolvimento da economia europeia no horizonte 2025, que se prendem, designadamente, ao nível da Descarbonização, da Sustentabilidade e da Economia Circular.

Trata-se de um conjunto de orientações dirigidas aos agentes económicos (empresas, entidades tecnológicas, universidades e os consumidores em geral) no sentido de alinhar a adesão de práticas e posicionamentos estratégicos adequados para promover o desenvolvimento sustentável e atingir metas de crescimento dos negócios numa lógica de progressão e de integração sustentável das atividades da indústria transformadora, do comércio, da distribuição e do investimento agregado (público e privado).

No mesmo sentido, foi definido um conjunto objetivos tais como:

- O aumento da produtividade;
- O crescimento das exportações extra-UE;
- A preocupação ao nível da coesão social.

7.1 Descarbonização e economia circular

O Plano Nacional Energia e Clima 2021-2030 (PNEC 2030), aprovado através da Resolução de Conselho de Ministros n.º 53/2020, de 10 de junho, desenvolvido em articulação com os objetivos do Roteiro

para a Neutralidade Carbónica 2050 (RNC2050), constitui o principal instrumento de política energética e climática nacional para a próxima década, rumo a um futuro neutro em carbono.

O plano referido é o roteiro com os compromissos assumidos pelo país, junto da UE. O PNEC 2030 prevê metas ambiciosas, mas exequíveis, para o horizonte 2030, de:

- Redução de emissões de GEE (45% a 55%, em relação a 2005);
- Incorporação de energias renováveis (47%);
- Eficiência energética (35%);
- Interligações (15%).

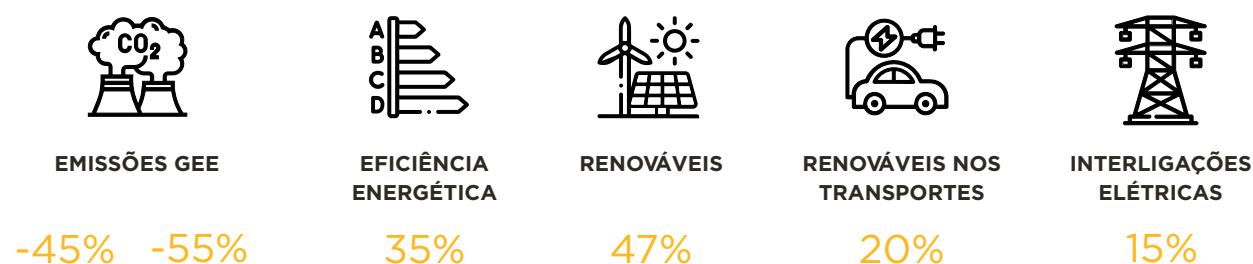
Assim, concretiza as políticas e medidas para uma efetiva aplicação das orientações constantes do RNC2050.

Adicionalmente, o PNEC 2030 estabelece metas setoriais de redução de emissões de gases com efeito de estufa.

Em resumo:

METAS 2030

Com o objetivo de alcançar a neutralidade carbónica em 2050 e em linha com as metas da UE são estabelecidos objetivos para o horizonte 2030.



Fonte: Bloco 3 - Portugal Energia

O escopo do roteiro de descarbonização tem como destaques:

- O aumento da eficiência da exploração das minas e pedreiras;
- A redução da fragmentação de ecossistemas e a perda da sua biodiversidade, por alteração do uso do solo;
 - Minimizar a libertação de CO₂ pela supressão de camadas vegetais;
 - O aumento da eficiência terá como pilares:
 - A implementação de ferramentas de gestão “em tempo real”;
 - O reaproveitamento de subprodutos das minas e pedreiras;
 - A implementação de ações de circularidade da economia.

O roteiro recomenda a criação de sinergias entre os industriais para que sejam executadas soluções de simbiose industrial de modo a criar um ecossistema sustentável para estar pronto a agir em relação aos futuros desafios rumo à descarbonização.

Os vetores energéticos predominantes do setor alvo são:

- Os combustíveis fósseis (em sua maior parte, gasóleo para os veículos pesados);
- A energia elétrica (imputável à utilização de máquinas e equipamentos de corte).

A ANIET, consciente da importância deste tema para as empresas do setor, submeteu um projeto de candidatura ao PRR (Programa de Recuperação e Resiliência) de acordo com o aviso, Roteiros da Descarbonização da Indústria e Capacitação das Empresas, com vista a obter apoios para implementar medidas e realizar mudanças neste domínio.

Os contributos do referido projeto para os objetivos previstos no PNEC, são os seguintes:

- Redução das Emissões de GEE pela utilização de ferramentas de gestão que permitirão uma menor supressão da camada de vegetação nativa;
- Melhoria da eficiência energética pela implementação de medidas de controlo operacional, manutenção e atualização tecnológica de modo a tornar as máquinas e equipamentos mais eficientes e produtivos;
- Desenvolvimento de novos produtos a partir do aproveitamento dos desperdícios;
- Promoção de avanços metodológicos que permitem um maior aproveitamento das minas e pedreiras;
- Estímulo ao uso de painéis fotovoltaicos para garantir que a energia elétrica consumida seja de origem renovável;
- Estudo e análise sobre a possibilidade de substituição de gasóleo por outros combustíveis renováveis e também, quando viável, converter a frota de veículos pesados via eletrificação (baterias e hidrogénio).

A identificação prospetiva das principais tecnologias de descarbonização disponíveis:

- Aproveitamento dos subprodutos;
- Reaproveitamento de matérias-primas secundárias;
- Reaproveitamento de rochas ornamentais artificiais;
- Rochas com resinas;
- Aproveitamento de resíduos de mármore;
- Impressão 3D para corais artificiais, sumidouros de carbono;

- Aumento da eficiência da exploração das pedreiras para descarbonização.

Prevê-se, ainda:

- Medir a evolução para o setor no horizonte 2025, 2030, 2035, 2040, 2045 e 2050 em termos de consumos energéticos e de matérias-primas, produção de produtos e emissões de GEE (de acordo com as metodologias definidas no NIR);
- Identificar as principais tecnologias de descarbonização, disponíveis para o setor;
- Identificar os principais vetores de descarbonização relevantes, tendo em conta o contexto nacional;
- Analisar os custos e benefícios;
- Identificar as oportunidades de financiamento de apoio aos investimentos indispensáveis (identificação dos instrumentos e de medidas de financiamento disponíveis e mais indicadas);
- Identificar as medidas de economia circular que contribuam adicionalmente para a melhoria da qualidade do ar e a proteção dos recursos hídricos.



7.2 Eficiência energética ¹⁰

A redução do consumo de energia e do desperdício assume uma importância cada vez maior para a UE. Em 2018, no âmbito do pacote «Energia Limpa para todos os Europeus», foi fixado um novo objetivo de redução do consumo de energia de, pelo menos, 32,5 % até 2030.

¹⁰ <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pt/sheet/69/eficiencia-energetica>

Após a invasão russa da Ucrânia e a resultante crise energética, a União acordou em reduzir rapidamente a sua dependência dos combustíveis fósseis russos muito antes de 2030, acelerando as economias de energia.

As medidas em matéria de eficiência energética são cada vez mais reconhecidas como meio não apenas para alcançar um aprovisionamento de energia sustentável, reduzir as emissões de gases com efeito de estufa, melhorar a segurança do aprovisionamento e reduzir as faturas da importação, mas também promover a competitividade da UE.

A eficiência energética é, por conseguinte, uma das prioridades estratégicas para a consecução da União da Energia, estando a UE a promover o princípio da «prioridade à eficiência energética».

O futuro quadro político para o período de 2030 e pós-2030 está a ser debatido. A eficiência energética sustentável está relacionada com a descarbonização e a economia circular.

Assim sendo, são necessárias mudanças, nas atitudes, nos processos e opções de investimento para o alcance das metas de redução do consumo.

Assim, é necessário fazer a monitorização da intensidade energética (tep/€VAB) das empresas, enquanto KPI (Key Performance Indicator, métrica mensurável que demonstra o resultado da performance atual e dos objetivos propostos). Os mais utilizados são os que possuem o tempo como referência (Kwh/dia/mês/ano, etc.)¹¹.

Este indicador será reportado nos relatórios de monitorização com a verificação da medida, tendo por base:

- A informação relativa ao consumo energético do setor;
- Os dados relativos ao volume de produção do setor (obtidos através do INE e das próprias empresas).

A escolha do indicador da intensidade energética advém da necessidade de considerar o impacto no consumo de energia, em relação ao volume de produção, e a necessidades de avaliar os impactos das ações de eficiência energética.

¹¹ <https://www.erse.pt/media/wqymfffj/anexo-4-manual-kpi.pdf>

08. As prioridades estratégicas de desenvolvimento



Na sequência do referido anteriormente sobre o setor, estratégias, roteiros, especificidades, etc., importa, agora evidenciar, de forma sintética, quais são, de facto, as grandes prioridades para assegurar o desenvolvimento dos negócios da pedra natural e que propiciem soluções de melhoria na competitividade e na sustentabilidade dos mesmos.

8.1 A capitalização

Corresponde a um dos fatores críticos de grande parte das PME, e constitui um problema endémico da economia portuguesa que se agravou com os efeitos das crises pandémica e energética. Reforçar os capitais (próprios e ou permanentes) das empresas foi considerado pelas autoridades governamentais como uma das principais medidas de apoio às empresas, alocando recursos significativos na criação de linhas de crédito específicas a taxas bonificadas e com maturidades, de médio e longo prazo, tendo em vista superar os impactos negativos das crises.

Ao mesmo tempo, foram criadas outras medidas de curto prazo, como é o caso do lay-off, com apoios a fundo perdido que permitiram compartilhar parte dos encargos com salários e o diferimento de prazos de pagamento de contribuições e de alguns impostos.

Em resumo:

- Em 2020, o Grupo Banco Europeu de Investimento (BEI) e o Banco Santander Consumer Portugal (BSCP) uniram esforços no sentido de apoiar as PME e as Empresas de Média Capitalização (mid-caps) portuguesas afetadas pela crise da pandemia;
- O BEI e o BSCP assinaram dois contratos no montante de 587 milhões de euros destinados a injetar liquidez e a financiar investimentos;
- O Fundo Europeu de Investimento (FEI), especializado em financiamento para PME, anunciou o lançamento de uma nova parceria de investimento de 100 milhões de euros para investimento em fundos de capital de risco do tipo private equity e capital-desenvolvimento em Portugal;

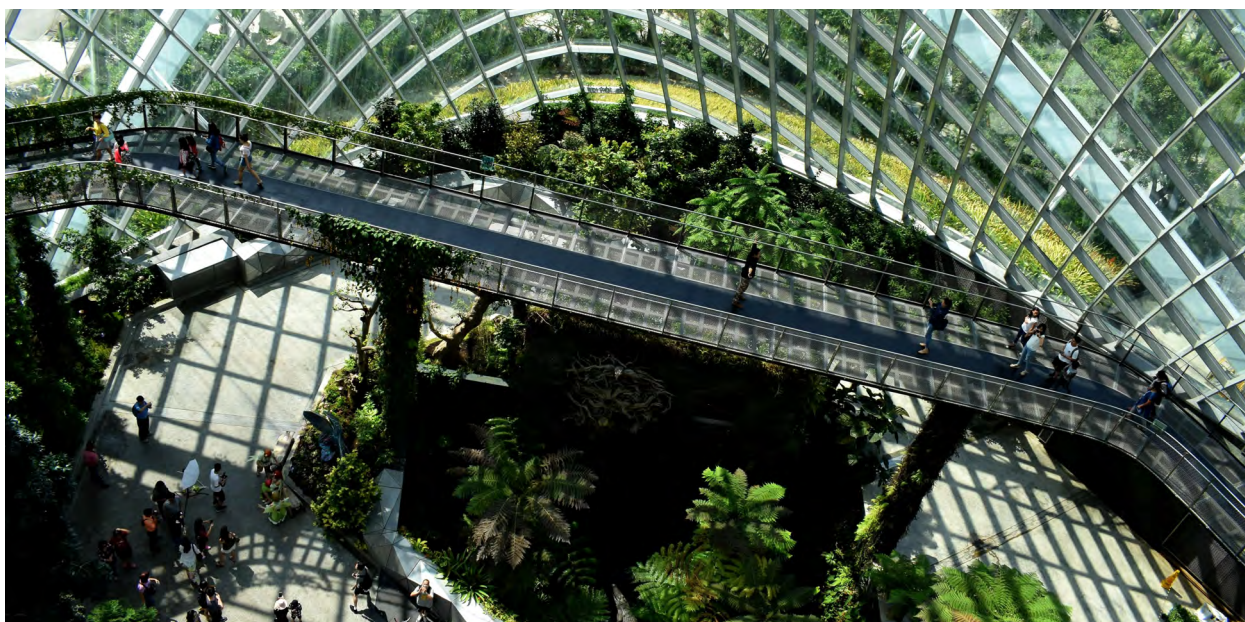
8.2 A diferenciação

Como referido anteriormente, diferenciar a oferta é um desafio importante que decorre da capacidade empresarial para inovar e criar vantagens que se refletem na competitividade da oferta. Tudo indica que este fator deverá intensificar-se no horizonte 2025, por ser cada vez mais valorizado pelos mercados.

Está-se perante uma realidade em que a tecnologia e a criatividade se unem para diferenciar e alavancar vantagens comerciais que podem gerar um conjunto diversificado de opções com novas ideias (inovação) para a oferta (produto + serviço + soluções).

Pode dizer-se que a diferenciação em negócios B2B (grande maioria do setor) tem a ver com a incorporação de tecnologias nas atividades que transmita aos mercados a fiabilidade técnica da oferta, fortemente assistida pela qualidade do produto e a excelência do serviço.

Alicerçada numa estrutura técnica moderna e integrada, as empresas do setor podem reforçar as suas técnicas tradicionais e aumentar a sua capacidade de resposta aos mercados, bem como evidenciar junto dos mesmos, o alinhamento dos seus processos com a digitalização da indústria e da economia circular.



8.3 A sustentabilidade

Trata-se, como depreende do referido anteriormente, de uma prioridade para as atividades do setor, tendo em conta os consideráveis impactes ambientais que as mesmas provocam no meio ambiente.

A utilização da pedra natural e seus derivados tem vindo a aumentar para responder, principalmente, aos projetos de construção.

Por isso, importa promover a utilização inteligente dos recursos para assegurar a sustentabilidade dos negócios a que estão ligados e o bem-estar socioambiental.

É claro que um sistema sustentável e circular requer métodos de produção inovadores, comportamentos e medidas de apoio em todas as fases da cadeia de valor.

Por isso, já há empresas no setor a trabalhar com equipamentos (híbridos e/ou elétricos) inovadores que determinam o aumento da produtividade e da eficiência energética e que tornam os processos mais sustentáveis pela diminuição de desperdícios.

Acresce referir que a orientação estratégica do setor para 2025 deverá contribuir para uma economia mais saudável, garantindo que a fabricação de

materiais e produtos com base na pedra natural passará pela:

- Utilização crescente de energias limpas e de matérias-primas recicladas ou renováveis;
- Desenvolvimento dos negócios de forma a minimizar os impactes ambientais, a produção de resíduos com foco na reutilização de produtos e materiais.

8.4 A descarbonização

Como se depreende do anteriormente referido sobre este tema, o setor apresenta uma pegada ambiental considerável em toda a cadeia de valor, através da utilização intensiva do solo, água, energia e na produção de resíduos.

Os estudos efetuados sinalizam que numa produção minimizada, o desperdício nas atividades de extração e na transformação podem implicar poupanças significativas e reduzir toneladas de emissões de GEE (Gases Efeitos de Estufa), através de uma melhoria de 1 a 2 p.p. nos resíduos gerados, recorrendo à utilização de tecnologias mais modernas e processos mais controlados.

Será importante mencionar que Portugal assumiu o compromisso de atingir a neutralidade carbónica até 2050, tendo já estabelecido metas de redução das emissões de GEE até 2030 identificando políticas e medidas capazes de assegurar a descarbonização da economia.

A União Europeia está na primeira linha das principais economias no combate às emissões de gases com efeito de estufa (GEE). Em 2020, as emissões de GEE da UE diminuíram 31 % em relação aos níveis de 1990 e atingiram o seu nível mais baixo em 30 anos, excedendo o objetivo da UE no âmbito do Protocolo de Quioto de reduzir as emissões em 20 % até 2020. Em dezembro de 2019, a Comissão apresentou o Pacto Ecológico Europeu e propôs um pacote de medidas destinadas a aumentar a sua ambição de reduzir as emissões de GEE para 2030 e descarbonizar a economia da UE até 2050, em consonância o Acordo de Paris.

Para colocar a UE numa trajetória equilibrada rumo à neutralidade carbónica até 2050, a Comissão decidiu, em abril de 2021, aumentar a ambição climática do objetivo de redução das emissões de GEE de 40 % para 55 % até 2030 relativamente aos níveis de 1990.

8.5 A digitalização

A importância da digitalização já foi anteriormente abordada. Acresce referir que a mesma decorre da sua integração no dia a dia das empresas e dos mercados, ao combinar tecnologias para uma maior automação e integração de processos, redução do tempo de produção, maior produtividade e eficiência, com o surgimento de novas capacidades que permitem, ainda, acrescentar maior fiabilidade tecnológica, flexibilidade e instalação progressiva de tecnologias e ferramentas que oferecem grandes possibilidades ao garantir

uma conexão mais próxima com as necessidades e preferências dos mercados.

A verdade é que:

- Muitas empresas industriais e comerciais começam a digitalizar algumas das suas funções internas. A utilização de softwares de gestão melhora significativamente o rigor e a qualidade da gestão;
- A digitalização contribui para melhorar a prestação de contas, a informação estatística das vendas, dos stocks e dos portfólios de produtos e serviços;
- É possível utilizar os sistemas digitais integrados no desenho, na prototipagem, no fabrico de componentes, na montagem e embalamento, permitindo um planeamento e execução de múltiplas tarefas com um mínimo de intervenção humana;
- Com a digitalização da cadeia de valor, as marcas, os fabricantes e os governos estão a contribuir para a evolução técnica em geral e a transição da força de trabalho;
- O digital permite não só acompanhar os processos, em tempo real, bem como controlar a utilização de componentes e materiais, tornando os dados obtidos mais seguros e acessíveis;
- As novas tecnologias potenciam a melhoria do produto proporcionando ambientes económicos mais competitivos para o quais o setor deve estar preparado;
- O digital ajuda a capacitar os consumidores para uma economia circular, uma vez que, integra informações sobre os ciclos de vida do produto na cadeia de valor;
- Segundo dados da UE, mais de 50% dos europeus utilizam os seus smartphones para procurar informações sobre produtos durante as compras isto significa que os desenvolvimentos digitais como a Inteligência Artificial (IA) e a Internet das Coisas (IoT) podem apresentar novos desafios para o quadro político, como por exemplo, no domínio da segurança;

Finalmente, importa sinalizar que a forma como os mercados se desenvolverão no futuro, com especial ênfase no facto de à medida que um maior número de nativos digitais atinge a maioria, a sua expectativa e desejo por informações é maior e mais exigente. Desta forma, a oferta deverá encontrar formas de comunicar com este perfil de cliente e tornar as suas operações mais ágeis e digitais.

8.6 A cooperação

Como referido anteriormente, sem cooperação tudo é mais complicado para desenvolver negócios à escala internacional devido à falta de dimensão de grande parte das empresas que impede uma resposta adequada às solicitações dos mercados. Promover a cooperação é, cada vez mais, essencial para a competitividade da oferta.

Também, importa referir que a cooperação implica, por vezes, investir em projetos de I&DT (Investigação e Desenvolvimento Tecnológico) em regime de cooperação com entidades tecnológicas (centros de investigação e universidades) para desenvolver estudos, protótipos, novos produtos, novos materiais e novos processos (de organização do

trabalho, por exemplo) com efeitos na melhoria do desempenho das empresas.

Por outro lado, há que salientar a questão cultural

onde, ainda, prevalece o individualismo, que constitui um entrave ao desenvolvimento de formas simples de cooperação ou entendimento (parcerias estratégicas) entre as empresas.



8.7 A capacitação dos recursos humanos

Não obstante da evolução tecnológica operada na última década, o know-how (o saber fazer) tornou-se extremamente importante, mas revela-se, ainda, insuficiente em matéria de inovação produtiva a que hoje se assiste.

Promover novas competências para os recursos humanos, é decisivo para superar resistências, colmatar necessidades e garantir que os colaboradores sejam mais capazes de se adaptar às novas tecnologias, novos materiais para fabricar produtos de forma ambientalmente mais exigente e sustentável.

Uma força de trabalho altamente qualificada e treinada é capaz de operar com as tecnologias digitais, sem as quais não será possível evoluir.

De acordo com o Fórum Económico Mundial, vejamos alguns aspetos relacionados com a importância dos recursos humanos na utilização das tecnologias:

- As novas tecnologias, as alterações demográficas e o mais recente impacto do covid-19 no mercado de trabalho têm transformado radicalmente a forma como as organizações conduzem os seus negócios e gerem os seus recursos humanos;

- As competências são decisivas para melhorar o desempenho, evoluir para patamares mais exigentes e poder responder às exigências da digitalização;
- Cerca de 50% das empresas esperavam que, até 2020, a automação provocasse uma redução na força de trabalho a tempo integral, enquanto as outras 50% esperavam que seria exigida uma requalificação dos profissionais;
- A pandemia acelerou aquelas previsões, aumentando as percentagens e a necessidade de uma ação em larga escala, implicando a responsabilidade de repensar a organização das capacidades de trabalho e o investimento nas competências;
- Existem necessidades de mudanças nas empresas a este nível que deverão fundir capacidades humanas (atitudes mais abertas, colaborantes, flexíveis, etc.) e digitais;
- Será fundamental desenvolver novas capacidades, conhecimentos nos domínios das TIC e engenharias para superar as barreiras tradicionais e estimular a colaboração intersectorial em toda a cadeia de valor;
- De acordo com as tendências dos mercados, o foco está na capacitação das futuras gerações de engenheiros, técnicos e especialistas.

8.8 A internacionalização

A internacionalização dos negócios é um fator decisivo para o crescimento das empresas. Por isso, a necessidade e o pensamento sobre as atividades deverão estar sempre voltados para os mercados internacionais. Ao longo dos anos as empresas, em particular as PME, têm apostado na presença em feiras e missões comerciais nos mercados internacionais, sejam eles na Europa, nos Estados Unidos, Canadá ou China.

Sobre o tema, importa referir o seguinte:

- Após a pandemia, o “novo normal” pode ser ligeiramente diferente, mas a internacionalização dos negócios é ainda mais importante para as empresas do setor e a economia portuguesa;
- Para o horizonte 2025, e salvo situações imprevisíveis, perspectiva-se a continuidade do crescimento económico, embora numa menor escala, a partir de 2023, face à crise energética e aos efeitos da guerra na europa que deverão prolongar-se no tempo;
- Assiste-se a efeitos inflacionistas generalizados, por força do aumento dos custos energéticos, das matérias-primas e da mão de obra em geral, o que constitui um entrave para o crescimento dos negócios dado os efeitos negativos da inflação na dimensão da procura global;
- As dificuldades de ajustamento entre a capacidade de oferta e da procura suscita condições de instabilidade socioeconómica que não favorecem a confiança dos agentes económicos, essencial para aumentar o investimento.



09.

Os instrumentos de Apoio ao Financiamento do Investimento

Existem vários instrumentos de apoio às empresas para financiar o investimento, seja para promover projetos de expansão, de modernização, qualificação e de internacionalização, seja para colmatar necessidades de tesouraria (gestão corrente).

Porém, tais instrumentos, nem sempre são bem conhecidos e avaliados pelas empresas no que diz respeito ao seu enquadramento, dimensão e condições de acesso a operações de crédito de curto prazo ou de médio e longo prazo junto das entidades financeiras.

Por outro lado, as empresas evidenciam dificuldade em interpretar os termos e as condições de acesso, a um pedido de apoio ou comparar condições propostas por diferentes entidades financeiras.

Assim, os conteúdos estão estruturados numa lógica de informação simplificada tendo em conta o nível de literacia financeira existente e as dificuldades que as empresas enfrentaram, nos últimos anos, nas condições de acesso ao crédito, e nas tendências de agravamento dos custos financeiros que se perspectivam crescentes, face à inflação.

Na mesma linha, procura-se explicitar alguns conceitos associados aos instrumentos ou produtos financeiros, mais utilizados e, ao mesmo tempo, dar contributos para melhorar a literacia financeira e o profissionalismo da gestão.

Também, referir as oportunidades que decorrem do Plano de Reestruturação e Resiliência (PRR) e o programa Portugal 2030, que deverão arrancar em 2023, e que permitem apoiar o investimento e promover mudanças essenciais para melhorar as condições de competitividade e da governança das empresas.

Dito isto, importa referir que um pedido de apoio junto de entidades financeiras deve ser encarado como um ato de gestão corrente, normal, destinado a cobrir necessidades, e que implica a preparação, por exemplo:

- Um projeto ou estratégia (expansão, modernização, ...) fundamentada;
- Documentação (orçamento de despesas, as contas da empresa, e objetivos de impacto, faturação, lucros ...) antes e pós-projeto; Perspetivas dos riscos e limitações sobre a evolução dos negócios;

- Demonstração das capacidades para solver responsabilidades;
- Disponibilidade para prestar garantias, se necessário;
- Demonstração de uma situação regularizada junto das entidades oficiais.

Por isso, de forma simples, ir-se-á abordar o âmbito de aplicação de alguns instrumentos, as condições usualmente praticadas e alinhar algumas recomendações no sentido de melhorar o conhecimento sobre fatores críticos e exigências que comportam.

9.1 Fatores Críticos da Análise de Risco das operações de crédito

Sobre este tema, importa referir que quando se fala em instrumentos ou operações de crédito, há que ter presente os fatores de risco que obrigam as entidades financeiras a ter uma gestão de constante identificação e de exposição a diferentes riscos (risco de crédito, risco do país, riscos dos mercados, riscos de liquidez, riscos operacionais, entre outros).

Também, importa referir que aquelas entidades estão hoje sujeitas a restrições pré-estabelecidas pelos supervisores com indicadores de desempenho. Isto é, têm regras de análise relativamente às operações de crédito e que estas são geridas de forma centralizada e independente. As empresas devem perceber que o referido visa assegurar a gestão prudente dos recursos disponíveis, essenciais para a prestação de operações de crédito às empresas (e outros clientes) e para o desenvolvimento económico-social.

Tendo em conta o âmbito do trabalho, a abordagem será sobre o risco de crédito às empresas, associado à possibilidade de incumprimento que é o mais relevante quer para a entidade financeira quer para as empresas.

A análise de risco prévia segue alguns indicadores, ou filtros básicos¹², como:

- Existência de incidentes de incumprimento, penhoras ou dívidas ao estado;
- Empresas classificadas em classe de risco excessivo, isto é, com elevada probabilidade de incumprimento.

Para mitigar os riscos são consideradas garantias (pessoais ou reais) que contribuam para reduzir o nível dos mesmos.

Para o segmento de empresas com as operações de médio e longo prazo são, usualmente, garantidas com a prestação de garantias reais (financeiras e não financeiras) com níveis de cobertura adequados e que podem chegar até 100%.

Assim, as empresas ao formularem pedidos de apoio devem ter presente estas condições e estar preparadas para enfrentar cláusulas de compensação para as condições a acordar com as entidades financeiras.

Também, devem previamente avaliar o seu nível de endividamento, através de indicadores (Autono-

mia Financeira, Liquidez, Fundo de maneiio, entre outros) que evidenciem a existência, ou não, de condições para suportar um pedido de novos apoios, sejam de curto ou de médio e longo prazo.

Por isso, recomenda-se que antes de formalizar pedidos de financiamento, as empresas devem, previamente, analisar as condições existentes que possam justificar o pedido de apoio financeiro.

Se se tratar de um pedido de apoio relacionado com um projeto de inovação, expansão da atividade, internacionalização, etc., importa preparar a documentação necessária, da qual, sobre:

- Evolução das vendas;
- Evolução da produtividade;
- Quotas de mercado;
- Ganhos ou meios libertos imputáveis à empresa com projeto;

Em qualquer caso, é conveniente falar antecipadamente com o seu gestor (interlocutor) da entidade financeira e auscultar as possibilidades de realizar as operações, nas condições e prazos que pretende. Também deve estar preparado para prestar as respetivas garantias.

9.2 Operações de crédito a curto prazo

São também designadas como: “Apoios à Tesouraria”.

A utilização das soluções de crédito disponibilizadas deverá ter em conta as suas finalidades, o que nem sempre se verifica, dado que, em muitos casos, se constata o esgotamento de plafonds e ineficiência na gestão dos créditos disponíveis.

A relativa simplicidade destas operações pode originar situações surpreendentes e inesperadas a acautelar, sobretudo pela negativa sendo conveniente, por isso, analisar e conhecer as suas características para prevenir dificuldades e facilitar as relações com as instituições financeiras.

¹² https://bpi.bancobpi.pt/storage/download/ficheiro_

O Confirming

Trata-se de um serviço bancário através do qual uma empresa (cliente) transfere para a instituição bancária a gestão dos pagamentos aos seus fornecedores, até determinado montante (plafond de crédito).

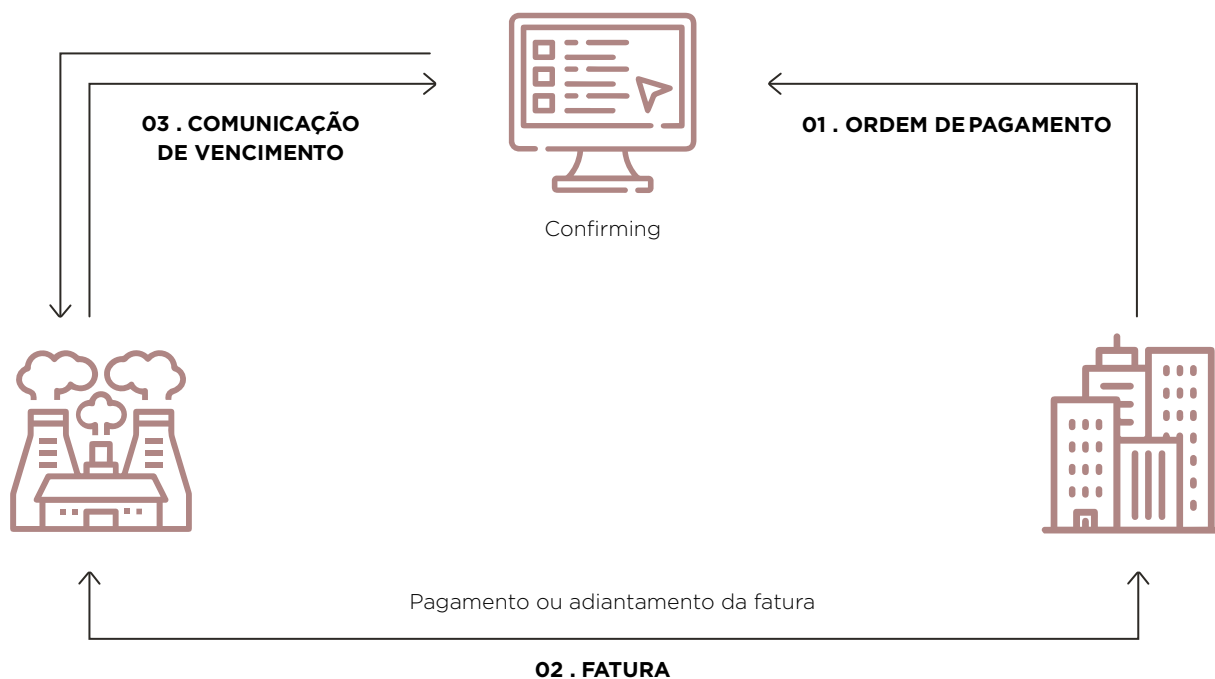
Os fornecedores podem beneficiar da antecipação total ou parcial dos fundos a receber mediante plafond acordado.

As empresas (clientes) beneficiam de um crédito bancário que lhes permite colmatar necessidades de liquidez, assegurar o “giro de tesouraria” e, ao mesmo tempo, satisfazer necessidades de pagamentos atempados a fornecedores.

No fundo o Confirming é um serviço de gestão de pagamentos, através do qual o Cliente (Devedor) emite ordens com a obrigação de, posteriormente e nas datas indicadas, liquidar o valor das ordens de pagamentos emitidas.

Finalidade:

Gerir os fluxos (Liquidez) de tesouraria das empresas, garantindo pagamentos a fornecedores, quer a nível nacional quer a nível internacional.



Funciona em 3 fases:

1. Ordem de pagamento:

O cliente (devedor) transmite ordem ao seu Banco para pagamento de bens ou serviços ao fornecedor.

2. Antecipação/pagamento:

O Banco comunica ao fornecedor as datas de vencimento das faturas a pagamento, e comunica condições e procedimentos para antecipação do pagamento.

3. Liquidação das ordens:

O Cliente entrega ao banco o montante indicado nas ordens emitidas, nas respetivas datas de vencimento.

Vantagens:

Para a empresa cliente - devedora:

- Aumenta a sua capacidade negocial com fornecedores, através da garantia de pagamento;
- Alavanca a negociação de descontos de pronto pagamento;
- Flexibiliza a gestão do passivo comercial;
- Diminui os custos e carga administrativa inerentes ao processo de pagamento a fornecedores.
- Para a empresa - fornecedora:
- Reduz a exposição ao risco de crédito e os custos administrativos relacionados com as cobranças;
- Possibilita a antecipação de fundos para a tesouraria.

O processo tem início com um acordo comercial, através da venda de um bem ou serviço prestado, e emissão da respetiva fatura.

A empresa cliente emite as ordens de pagamento a prazo, assegurando a provisão na conta à ordem na data de vencimento da fatura.

A instituição bancária, por sua vez, notifica o fornecedor sobre a ordem de pagamento a prazo e concede-lhe a possibilidade de antecipação total ou parcial das faturas, procedendo também ao débito na conta à ordem da empresa cliente, na data de vencimento da fatura.

O fornecedor, sendo notificado pela instituição bancária sobre a ordem de pagamento a prazo, pode optar por antecipar os pagamentos a prazo (conseguindo um crédito imediato), ou receber na data de vencimento acordada.

Apresenta as seguintes vantagens:

- Acesso a um crédito automático e simples: basta a devolução da carta de notificação devidamente assinada por pessoas que obriguem a sociedade;
- Sistema de acesso a crédito que não obriga a apresentação de elementos financeiros, nem apresentação de garantias adicionais;
- Antecipação efetuada pela instituição bancária é definitiva e sem recurso sobre o fornecedor;
- Obtenção de crédito via Confirming não apresenta endividamento adicional. Assim, o fornecedor dará imediatamente baixa das respetivas contas a receber no seu balanço, melhorando de forma substancial a sua liquidez;
- Condições financeiras mais favoráveis;
- Aumento da flexibilidade: o fornecedor pode solicitar a antecipação de uma ou várias faturas e em datas distintas;
- O fornecedor pode domiciliar estas antecipações em qualquer instituição bancária; não é condição necessária que seja cliente do Banco em questão.

Notas:**Existem várias modalidades de aplicação do Confirming, sendo estas as mais comuns:**

- A instituição bancária atua como mera gestora de pagamentos. Os encargos serão suportados pelo fornecedor em caso de adiantamento;
- A instituição bancária serve como garante do pagamento ao fornecedor;

Assim, a empresa cliente assume os encargos dos adiantamentos aos seus fornecedores, por contrapartida de negociações com os mesmos, possibilitando descontos financeiros.

Esta modalidade é claramente vantajosa e simples, para as empresas porque permite obter crédito temporário, sem endividamento adicional.

Assim, recomenda-se:

- Utilizar o serviço de Confirming para obter facilidades nos pagamentos a fornecedores e negociar junto destes descontos financeiros em caso de antecipação dos prazos de liquidação;
- Para esse efeito, deve ser acordado com as instituições bancárias que o movimento dos valores do Confirming deve passar pela Conta Corrente (Caucionada) obtendo, dessa forma, efeitos de circulação dos valores por esta conta.
- Estes movimentos potenciam redução dos encargos financeiros para as empresas quando geridos adequadamente e facilitam a gestão dos pagamentos a fornecedores.

A Conta Corrente (Caucionada)

A Conta Corrente é a solução de crédito mais utilizada pelas empresas para apoiar a gestão quotidiana das flutuações de tesouraria. A sua operacionalização é simples, sendo baseada em movimentações realizadas entre a conta corrente e a conta à ordem associada, de acordo com as instruções da empresa cliente.

A conta corrente é debitada pelas utilizações (crédito na conta à ordem) e creditada pelas amortizações/reembolsos (débito da conta à ordem). Esta solução é formalizada através da celebração de um contrato específico de Conta Corrente entre a instituição bancária e a empresa cliente.

- A Conta Corrente é uma linha de crédito, cuja utilização deverá respeitar a finalidade da sua concessão e ser a conta por onde circulam os movimentos de outras eventuais linhas de crédito. Portanto, requer controlo adequado de movimentação regular, recomendando-se que:
- Os movimentos sejam regulares, com variações de saldo, de acordo com as reais necessidades, tendo sempre em mente que o limite estabelecido não é um empréstimo permanente, pois não é essa a finalidade da Conta Corrente;
- Utilizar esta conta em paralelo com movimentos das operações de crédito à exportação (desconto de remessas, por exemplo), o que permite economia de juros e outros encargos.

Notas:

a) As instituições bancárias aceitam estes movimentos pois não envolvem mais responsabilidade e a empresa cliente beneficia com a redução dos encargos da Conta Corrente, uma vez que o saldo varia em função dos movimentos;

b) Realce-se que a inadequada utilização deste crédito pode acarretar consequências negativas no momento da renovação de contrato. Por exemplo, se não se registarem movimentos regulares pode significar que o crédito não está a ser utilizado para a finalidade acordada, denotando dificuldades financeiras correntes ou descontrolo financeiro.

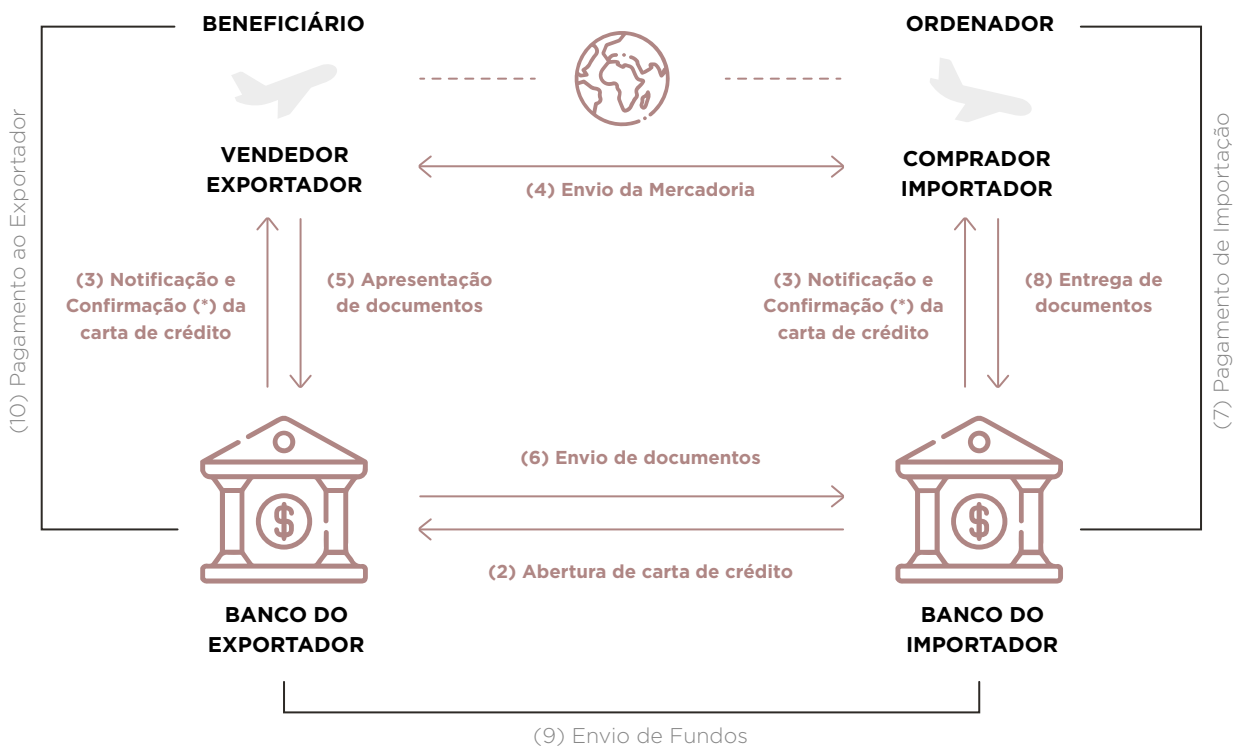
c) As condições do montante e taxa de juro são definidas de acordo com as necessidades da sua empresa e análise comercial do Banco. A Taxa de juro é indexada à Euribor acrescida de spread em função da análise do risco de crédito.

O Crédito Documentário

É uma operação de crédito utilizada no apoio à exportação. Trata-se de um compromisso irrevogável do banco emissor que, atuando por instruções de um importador, fica obrigado a efetuar um pagamento – à vista ou a prazo – a um exportador ou à sua ordem, contra a apresentação de documentos em conformidade com os termos enunciados na carta de crédito.

O Crédito Documentário entra no circuito bancário pela via do importador e constitui uma garantia de pagamento a favor do exportador, desde que observados todos os termos e condições previstos.

O modo de funcionamento está descrito sucintamente na figura seguinte:



Apresenta como vantagens para o exportador:

- Mitigação do risco comercial, garantindo o pagamento da mercadoria, desde que cumpra os termos e condições constantes da Carta de Crédito;
- Maior segurança na exploração de novas oportunidades de negócio;
- Maior facilidade de obtenção de crédito, através do desconto do crédito documentário.

As vantagens para o importador traduzem-se em:

- Redução do risco, garantindo a receção da mercadoria no prazo acordado e nas condições negociadas;
- Evita o pagamento antecipado;
- Possibilidade de recorrer à antecipação do pagamento das mercadorias.

O Descoberto Contratado

O Descoberto Contratado é um produto de crédito de curto prazo em que a instituição bancária atribui à empresa cliente um plafond, que permite manter um saldo devedor até ao limite de crédito contratado e por um prazo determinado, por forma a fazer face a eventuais necessidades pontuais de tesouraria.

É uma solução vantajosa, uma vez que este produto permite uma grande facilidade na utilização de fundos, na medida em que a empresa passa a dispor de uma linha de crédito que pode utilizar livremente de acordo com as suas necessidades, através da normal movimentação da conta à ordem (cheques, cartões de crédito ou de débito, transferências bancárias ou quaisquer outros meios de pagamento admitidos pela instituição bancária).

Acresce que pode constituir-se como uma alternativa à Conta Corrente Caucionada ou adicionada a esta em determinados períodos.

Recomendações:

- Não utilizar excessivamente este produto dado que comporta, normalmente, juros e encargos superiores às Contas Correntes Caucionadas;
- Não exceder o valor autorizado, evitando os descobertos (acima do plafond contratado) com penalização sobre o excedente, que ficará sujeito a taxa bastante mais elevada do que a inicialmente contratada. Nestes casos, dever-se-á negociar, prévia e pontualmente com as entidades bancárias, financiamento por forma a não exceder os valores acordados;
- Se necessário, negociar o aumento da Conta Corrente Caucionada por um período limitado, em detrimento do descoberto contratado.

O Desconto Titulado (Livrança)

É um financiamento de curto prazo sustentado por um título de crédito (Livrança), que se traduz numa promessa de pagamento, na qual o subscritor (devedor) se compromete a pagar à ordem do seu credor (Banco), uma determinada importância, num prazo estipulado. Destina-se a colmatar necessidades específicas de financiamento das empresas num período não superior a um ano.

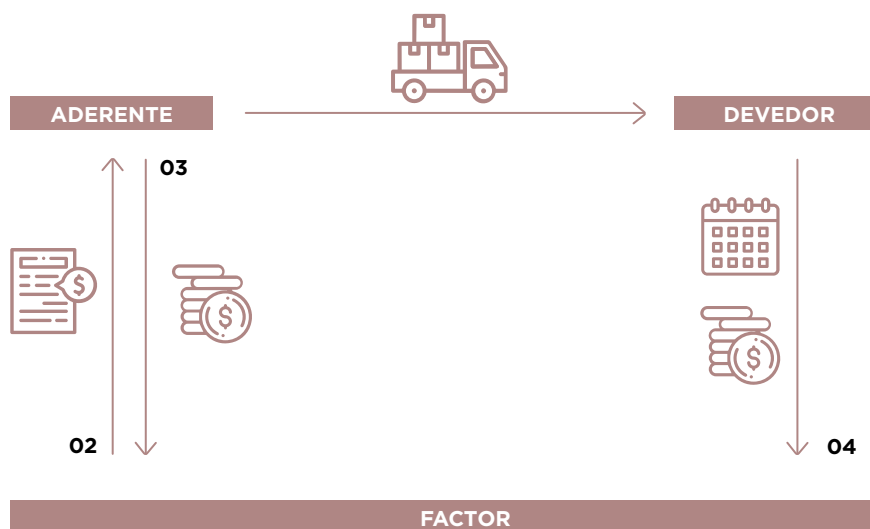
A Livrança subscrita pela Empresa (Livrança de caução ou avalizada) com aval dos sócios e/ou cônjuges (garantia pessoal) pode ser exigida pelo banco nesta solução. Poderão ser ainda negociados outros tipos de garantias reais em função da análise de risco de crédito à empresa.

O Factoring

O Factoring é um mecanismo financeiro, colocado à disposição das empresas, que consiste na aquisição de créditos de curto prazo (faturas em cobrança), resultantes do fornecimento de bens ou serviços, ou seja, converte créditos comerciais sobre clientes devedores, em liquidez imediata.

Assim, em termos práticos, é uma operação financeira levada a cabo por Bancos ou sociedades de factoring, especializadas neste tipo de operações, que permite às empresas adiantar os recebimentos dos seus clientes, até determinado limite percentual, conforme contratualizado. Como é visível no esquema seguinte, o Factoring envolve três partes: o factor (banco ou sociedade de factoring), o aderente (fornecedor) e os devedores (clientes).

Como funciona:



- A empresa (aderente) fatura o fornecimento de bens ou serviços ao seu cliente (devedor);
- A empresa cede a faturação ao banco ou sociedade de factoring (factor);
- O banco/sociedade de factoring efetua, a pedido da empresa, o adiantamento da faturação cedida;
- O cliente (devedor) paga ao banco/sociedade de factoring a faturação dos bens ou serviços na data de vencimento.

O Factoring é utilizado em vários sectores de atividade como um instrumento de gestão complementar ao crédito bancário, ao leasing ou ao capital de risco.

É particularmente útil para as PME que ainda não têm a sua situação financeira suficientemente equilibrada, apresentando diversas vantagens:

- Simplificação administrativa com ganhos de eficiência: a cobrança e a gestão dos créditos cedidos, bem como as respetivas despesas de cobrança são da responsabilidade do factor e efetuadas por pessoal especializado para o efeito;
- Simplificação ao nível contabilístico: a empresa aderente substitui as suas diversas contas de clientes por uma única conta corrente que é a do factor e não perde informação relativa ao comportamento dos seus clientes (cobranças realizadas, créditos em atraso, saldo de cada cliente, etc.);
- Melhoria dos rácios económico-financeiros da empresa, com a eliminação no balanço (conta de Clientes) das faturas antecipadas pelo factor, que assume o risco de não pagamento no caso de falência ou insolvência dos devedores, até aos limites definidos no contrato.

O factoring permite:

- Poupanças de tempo. Isto é, um ponto positivo para a tesouraria das empresas, na medida em que transforma vendas a prazo em vendas a dinheiro (pronto pagamento);
- Antecipação do pagamento: o aderente pode solicitar o adiantamento sobre o valor das faturas cedidas quando e no montante que desejar, eliminando assim a incerteza nos recebimentos.

O Factoring não é, no entanto, um instrumento isento de riscos, apresentando também desvantagens:

- Acarreta custos que devem ser alvo de ponderação (a comissão pelo serviço de cobrança sem adiantamento que em certos casos pode ser elevada);
- Risco da utilização limitada: especialmente importante quando os créditos de curto prazo têm um valor mínimo de expressão face aos créditos totais e são unicamente decorrentes da venda de produtos ou da prestação de serviços;
- Outros custos associados: por exemplo, os adiantamentos realizados em moeda estrangeira não cobrem os riscos de câmbio.

Este instrumento é disponibilizado em várias modalidades:

- Factoring Nacional;
- Factoring à Exportação:
- Com cobertura de risco;
- Sem cobertura de risco.
- Com e sem recurso;
- Com e sem adiantamento de fundos.

E as empresas podem beneficiar dos seguintes serviços:

- Gestão e processamento de cobranças;
- Análise de crédito;
- Informação e controle de carteira de créditos e cobranças.

Uma questão pertinente que se poderá colocar para esclarecer as empresas sobre a opção Factoring é:

- Se uma empresa tem clientes que não têm risco nos pagamentos e raramente se atrasam, por que razão se recorre ao Factoring?

Somente se o custo da antecipação de receitas for compensador. Ao fazê-lo, as empresas devem avaliar se é compensador em relação a outros produtos financeiros disponíveis.

O recurso ao Factoring deve ser bem avaliado dado que:

- a) Pode implicar encargos financeiros mais elevados, que afetam a rentabilidade das vendas;
- b) Pode criar situações de dependência financeira difíceis de modificar a curto prazo.

Uma vez avaliado pela positiva devem negociar um plafond suficiente para acomodar o aumento da atividade.

A Emissão de Valores Mobiliários - Papel Comercial

O Papel Comercial é um título de dívida de curto prazo. Através deste instrumento as empresas colocam dívida junto dos investidores que aceitam ficar com os títulos em carteira, mediante o pagamento de uma taxa de juro remuneratória, geralmente mais elevada do que as obtidas nas aplicações tradicionais.

A característica principal do Papel Comercial é ser um instrumento financeiro de curto prazo (até 12 meses), tendo como vantagens para as empresas:

- Permite a diversificação das fontes de financiamento, diminuindo a dependência do crédito bancário;
- Permite a emissão de dívida à medida das necessidades financeiras;
- Os juros e mais-valias decorrentes da aplicação, por não residentes, em Papel Comercial, beneficiam de isenção de IRS e IRC (sujeito às condições do DL 193/2005 de 7 de novembro).

As entidades que pretendam emitir Papel Comercial, de acordo com a legislação em vigor, têm de cumprir um dos seguintes requisitos (não aplicáveis para emissões cujo valor nominal unitário seja igual ou superior a 50.000 €):

- Capital próprio ou património líquido não inferior a 5 milhões de €, mediante balanço aprovado e certificado por ROC;

- Obter notação de risco do programa de emissão ou notação de risco de curto prazo do emitente, atribuída por sociedade de notação de risco registada na CMVM (Comissão de Mercados de Valores Mobiliários);
- Obter, a favor dos detentores, garantia autónoma, à primeira solicitação, que assegure o cumprimento das obrigações decorrentes da emissão;
- As entidades emitentes ficam ainda obrigadas a elaborar uma nota informativa que tem por objeto a emissão ou o programa de emissão, contendo informação sobre a sua situação patrimonial, económica e financeira, da qual devem constar obrigatoriamente os elementos referidos no art.º 17º do DL 69/2004;
- O Papel Comercial é emitido por prazo inferior a 1 ano, sendo admitido o seu resgate antes do fim do prazo, nos termos previstos nas condições da emissão;
- O Papel Comercial pode ser objeto de emissão simples ou, de acordo com o programa de emissão, contínua ou por séries.

Recomendação:

As empresas com estrutura financeira equilibrada deverão abordar os seus Bancos para aferir a possibilidade de assegurar emissão de Papel Comercial no mercado e as condições para tal. Trata-se de um produto pouco utilizado pelas PME, mas constitui um importante meio para a obtenção de recursos financeiros junto de investidores institucionais.

Tesouraria - Apoios a necessidades pontuais

As instituições financeiras disponibilizam ainda outras soluções de crédito de curto prazo, destinadas a apoiar necessidades pontuais de tesouraria das empresas, com cariz semelhante, mas cuja designação poderá variar. Os prazos são, em geral, ajustados à operação comercial em causa e podem cobrir até a totalidade do seu valor. Vejamos alguns exemplos:

Pagamentos

Consiste no financiamento do pagamento a fornecedores nacionais, permitindo à empresa adiar o esforço de pagamento sem prejudicar o prazo de pagamento ao fornecedor ou, em alternativa, pagar mais cedo.

Documentos de suporte à contratação: cópia da fatura.

Encomendas

Financiamento da produção ou preparação das encomendas, através da antecipação, à empresa, do valor das encomendas dos seus clientes nacionais.

Documentos de suporte à contratação: cópia da nota de encomenda (ou equivalente, como por exemplo: fatura pró-forma, contrato de fornecimento).

Faturas

Antecipação do valor das faturas emitidas pela empresa para o mercado nacional, com pagamento a prazo, possibilitando o início de um novo ciclo de exploração. Documentos de suporte à contratação: cópia da fatura.

Cobranças

Trata-se de antecipar o valor de ficheiros de cobrança remetidos à instituição bancária para processamento e com liquidação em data futura.

Documentos de suporte à contratação: envio ao banco de ficheiros para processamento de cobranças.

IVA - antecipação do reembolso

Diversas instituições bancárias disponibilizam soluções de financiamento à tesouraria, através da antecipação do reembolso do IVA.

Notas:

a) Estas soluções consistem num financiamento de curto prazo, tendo por suporte uma conta corrente caucionada, movimentada por contrapartida da apresentação de documentos de cálculo do IVA entregue pelas empresas à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT);

b) Permitem o adiantamento até 100% do valor do reembolso, por um período limite de um ano, com possibilidade de pagamento de juros e capital no final do prazo.

As principais vantagens deste serviço são:

- Pagamento de juros consoante a utilização e de acordo com a periodicidade negociada;
- Possibilidade de ajustar os prazos das utilizações aos prazos de pagamento praticados pela AT;
- Contratação simples e de fácil utilização.

9.3 Operações de financiamento de médio e longo prazo (MLP)

As operações de financiamento médio e longo prazo (superiores a um ano) devem ser utilizadas para cobrir as necessidades plurianuais de financiamento das empresas.

Normalmente, recorre-se a este tipo de operações quando o recurso a capitais próprios não é possível ou não é suficiente, servindo para financiar o investimento em ativos fixos tangíveis (por exemplo, edifícios e equipamentos) e intangíveis (por exemplo, softwares, digitalização, economia circular, ecoeficiência, ...), enquadrados ou não, em projetos de investimento ou em ações de reestruturação empresarial.

No caso de investimentos realizados no âmbito dos projetos de investimento, a componente não apoiada pode ser financiada por linhas de crédito associadas aos fundos comunitários, protocoladas entre as entidades gestoras dos fundos e os Bancos, apresentando condições mais vantajosas em relação aos produtos de crédito tradicionalmente colocados ao dispor das empresas.

Já no que concerne às operações de reestruturação das empresas, são geralmente financiadas por via da celebração de contratos de mútuo para créditos, por vezes já obtidos, e posteriormente transformados em médio e longo prazo, com amortizações do capital em prestações e juro sobre o capital em dívida.

Com o intuito de reduzir a sua exposição aos níveis de endividamento das empresas que revelam dificuldades, estes casos são normalmente suscitados pelas entidades financeiras.

Neste contexto, as condições de acesso ao crédito têm vindo a sofrer alterações devido a ocorrências excecionais publicamente conhecidas, nomeadamente as relacionadas com as crises, covid-19 e energética.

Foi necessário encontrar novas soluções de financiamento para agilizar as condições de normalidade das atividades das empresas, criando linhas de apoio, tais como:

- Capitalizar para reforçar os capitais permanentes das empresas com garantias do Estado

O Leasing

O Leasing é um instrumento de financiamento muito utilizado ao qual as empresas podem recorrer quando não pretendem disponibilizar grandes quantidades de capital para ter acesso a determinado bem.

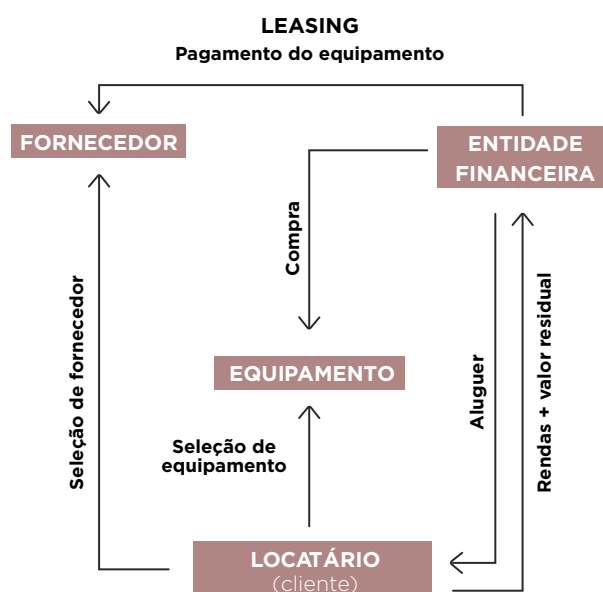
(garantias mútuas) através de linhas protocoladas para mitigar o risco e os custos dos empréstimos de médio e longo prazo;

- Recurso a operações de Leasing para aquisição ou substituição de equipamentos;
- Fundos de Capital de Risco, para melhorar a capitalização das empresas.

Algumas destas soluções de crédito estão a ser utilizadas, em larga escala, pelas empresas, através de processos simples, junto das entidades bancárias, não exigindo a apresentação de planos de negócios estruturados para o médio e longo (M/L) prazo.

Outras, como o Capital de Risco e o acesso ao crédito do BEI (Banco Europeu de Investimento) por exemplo, são utilizadas em pequena escala pelas PME devido, não só à complexidade dos procedimentos, mas também pelo desconhecimento das suas características.

Nos pontos seguintes serão detalhadas algumas especificidades das diversas linhas de crédito bem como algumas recomendações sobre a sua utilização.



Geralmente, utiliza-se para financiar a aquisição de equipamentos como mobiliário de escritório, equipamento informático, equipamentos produtivos, viaturas, etc. (leasing mobiliário) e/ou de instalações para utilização na atividade empresarial (leasing imobiliário).

Resumidamente, realiza-se da seguinte forma:

- A entidade financeira constituiu-se proprietária do equipamento (Locadora) e autoriza o cliente (Locatário) a dispor do equipamento em troca de pagamentos periódicos (Renda), que incluem capital e juros, por um prazo estabelecido no contrato;
- Findo o prazo de vigência do contrato, o Locatário pode adquirir o equipamento objeto do contrato (exerce a opção de compra), mediante o pagamento de uma quantia pré-acordada (valor residual).

As rendas podem, geralmente, ser liquidadas mensal ou trimestralmente, podendo assumir as seguintes modalidades quanto à sua periodicidade:

Rendas variáveis:

- **Progressivas** – mais reduzidas no período inicial do contrato, aumentando progressivamente até ao final do mesmo.
- **Degressivas** – têm um valor inicial superior e decrescem para o final do contrato;
- **Sazonais** – particularmente atrativas para empresas cuja atividade se concentra em determinados períodos do ano.

Rendas constantes: quando o valor da renda paga se mantém ao longo do contrato. As rendas podem ser pagas no fim do período a que reportam (postecipadas) ou no seu início (antecipadas).

As vantagens do recurso a este instrumento de financiamento são as seguintes:

- Rapidez e simplicidade da operação;
- Financiamento global;
- Alívio da tesouraria do Locatário;
- Competitivo, relativamente a outras formas de financiamento;
- Não reduz o plafond de crédito do Locatário.

Sublinhe-se que, quando solicitadas por empresas em início de atividade, as operações de leasing imobiliário são mais difíceis de obter, uma vez que não possuem quaisquer referências ou garantias sobre o seu potencial.

Este tipo de financiamento, cobre até 100% do valor de aquisição, incluindo o IMT¹³, as despesas de escritura e as eventuais obras de adaptação.

O leasing mobiliário, por seu lado, permite a substituição regular de equipamento obsoleto, sendo normalmente simples substituir o atual contrato por outro, para a aquisição de novos equipamentos.

¹³ Imposto Municipal sobre a Transmissão Onerosa de Imóveis

É de realçar o seguinte:

- Os contratos firmados no âmbito destes instrumentos de financiamento não são denunciáveis (exceto em condições muito especiais a negociar com a Locadora) e os bens adquiridos através de uma operação de leasing, não constituem propriedade do locatário antes do final do contrato (com a opção de compra);
- Na aquisição de bens através de leasing e que constem de projetos de investimento apoiados por fundos comunitários, o reembolso dos incentivos às empresas é feito no período de vigência do projeto (24 meses) e somente pelos montantes das amortizações liquidados;
- Geralmente o locador exige a subscrição de um seguro, com direitos ressalvados a seu favor, pelo que no final do contrato, e na confirmação da opção de compra, deverá o locatário obter junto do locador declaração que confirme que deixa de ter interesse no bem.

Lease-back

Quando as empresas, dispendo de equipamento, necessitam de lançar capital no negócio para fazer face a eventuais necessidades de fundo de maneio podem recorrer ao Leasing como solução.

Confirmados determinados pressupostos e condições da empresa locadora, esta adquire à locatária um determinado equipamento que lhe é posteriormente alugado nas condições de Leasing financeiro já anteriormente referidas, denominando-se este tipo de operação de Lease-back.

Empréstimos a Prazo Fixo

Estes instrumentos de crédito assentam num contrato celebrado entre a instituição bancária e a empresa, em que a primeira concede um empréstimo ao(s) proponente(s) nas condições e pelo prazo definido (normalmente MLP) no contrato, ficando este(s) responsável(eis) pelo reembolso do capital e dos respetivos juros acrescidos dos impostos e encargos inerentes.

Atualmente, a utilização de empréstimos com estas características foi promovida pelo interesse das instituições bancárias em reestruturar empréstimos de curto prazo. Geralmente, têm como finalidade o financiamento de projetos de criação, expansão, modernização e desenvolvimento da atividade das empresas.

Muitos destes projetos são de dimensão significativa, não raras vezes cofinanciados por fundos comunitários, podendo a componente não apoiada ser coberta por esta solução de crédito.

- Toda a movimentação é realizada através da conta à ordem associada à conta empréstimo, constituída de acordo com o contratado, sendo possíveis formas de utilização distintas:
- Sem plano de utilização – o valor do empréstimo é utilizado de uma só vez;

- Com plano de utilizações com periodicidade fixa pré-definida – o valor do empréstimo é utilizado através da libertação de várias tranches, mediante prazo definido e periodicidade de utilização;
- Com plano de utilizações a efetuar por solicitação da empresa ou autos de medição – o valor do empréstimo é utilizado através de tranches (eventualmente em função da evolução de um determinado investimento), mediante definição pela empresa do dia de utilização e do respetivo montante.

Existindo a possibilidade de disponibilizar os fundos de forma faseada no tempo e de estabelecer um período de carência, o plano de reembolso/amortização do financiamento deverá ser estabelecido tendo em conta os fluxos financeiros do investimento em causa e as necessidades da empresa.

Nos casos de cofinanciamento, a concessão de empréstimo está dependente do cumprimento das condições de aprovação das candidaturas a ele associadas, que por sua vez estão sujeitas a critérios de mérito económico-financeiro e à pertinência do investimento face aos objetivos do(s) programa(s) de apoio.

Neste âmbito, os empréstimos revestem-se sob forma de linhas de crédito para apoiar o investimento, com planos de amortização adequados aos fluxos financeiros do projeto e com a possibilidade de disponibilização dos fundos faseadamente.

Recomenda-se às empresas que:

- Analisem todas as possibilidades de enquadramento das despesas em candidaturas a sistemas de incentivos;
- Auscultem as instituições financeiras sobre as condições de financiamento (com e sem apoios de fundos comunitários);
- Procurem adequar a disponibilização de fundos às características do projeto, diferindo os custos para o período em que este começará a gerar fundos;
- Comparem as condições oferecidas com o financiamento através do Leasing.

Avaes e garantias bancárias

Podem ser utilizados pelas empresas em situações muito específicas:

- **Avaes:** para possibilitar a utilização de determinados meios de pagamento (letras, livranças, etc.);
- **Garantias:** para reduzir riscos perante as entidades financeiras ou terceiros, particularmente em operações de MLP.

Estas operações podem assumir diferentes características:

- **Financeiras com carácter de substituição de crédito** – destinam-se a garantir o reembolso de prestações pecuniárias de capital e juros no âmbito de uma obrigação creditícia entre o devedor garantido e um credor;
- **Financeiras sem carácter de substituição de crédito** – destinam-se a garantir ou substituir responsabilidades de carácter pecuniário assumidas pelo ordenador, ou por um terceiro, perante o beneficiário decorrentes de obrigações legais ou contratuais;

- **Técnicas** – destinam-se a assegurar o bom cumprimento por parte do ordenador, ou por terceiro, de obrigações de carácter técnico acordadas entre o devedor garantido e o beneficiário, ainda que do seu não cumprimento possa resultar para a instituição bancária uma responsabilidade de carácter pecuniário perante o beneficiário.

Prazos – Podem ser emitidas por prazo certo, renovável ou não, mediante análise casuística do risco da operação ou sem termo certo.

Vantagens:

- Flexibilidade na contratação;
- Custo inferior ao dos empréstimos.

Linhas de crédito protocoladas

Linha Capitalizar

Possibilita o acesso das PME a financiamento com garantia mútua, em condições mais favoráveis e bonificação da comissão de garantia.

Está subdividida em linhas específicas, como:

- Micro e Pequenas Empresas;
- Fundo de Maneio;
- Indústria 4.0 – Apoio à digitalização;
- Plafond de Tesouraria;
- Investimento.

São potenciais beneficiárias as Pequenas e Médias Empresas (PME)¹⁴ que cumpram os seguintes requisitos gerais:

- Atividade enquadrada na lista da CAE¹⁵ definida pela Entidade Gestora da Linha;
- Ausência de incidentes não regularizados junto da Banca à data da emissão de contratação;
- Situação regularizada junto da Administração Fiscal e da Segurança Social à data da contratação do financiamento;
- Cumprimento das condições definidas para cada uma das Linhas Específicas.

¹⁴ Tal como definido na Recomendação 2003/361/CE da Comissão Europeia, certificadas pela declaração eletrónica do IAPMEI

¹⁵ Informação acessível em https://www.iapmei.pt/getattachment/Paginas/Linha-de-Credito-Capitalizar/LinhaCapitalizar_ListaCAE.pdf.aspx?lang=pt-PT

Os montantes de financiamento serão disponibilizados numa lógica de first come first serve, isto é, os primeiros operadores que cumprirem os requisitos de elegibilidade têm os respetivos montantes aprovados.

Linha “Micro e Pequenas Empresas”

Operações destinadas ao investimento novo em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos, ou ao reforço do fundo de maneiio ou dos capitais permanentes.

Linha “Indústria 4.0 / Apoio à Digitalização”

Operações destinadas a financiar necessidades de fundo de maneiio ou investimento de empresas que se dediquem à produção ou desenvolvimento de soluções tecnológicas no âmbito da Indústria 4.0, bem como financiar a aquisição destas soluções por parte de empresas que pretendam promover a sua aplicação, acrescida de fundo de maneiio de até 20% do valor do investimento em capital fixo.

Linha “Fundo de Maneiio”

Operações destinadas a financiar necessidades de fundo de maneiio.

Linha “Plafond de Tesouraria”

Operações destinadas exclusivamente ao financiamento das necessidades de tesouraria.

Notas:

1. Para além das linhas Capitalizar, estão ainda em operação a linha de crédito Capitalizar Mais, e também as linhas Capitalizar Mid-Caps e Capitalizar Exportações;
2. Para formalizar a adesão, as empresas devem formalizar os seus pedidos de financia-

mento através de um dos bancos com quem trabalham e verificar se existe dotação em aberto nas respetivas linhas;

3. Contudo, estas medidas podem não ser suficientes se a governance das PME não perceber a importância do controlo da gestão financeira e o que é possível fazer para melhorar as condições de capitalização;

4. Por substituição ao Regime da Remuneração Convencional do Capital Social (RCCS), o OE2023 cria um incentivo de apoio à Capitalização das Empresas, pese embora continue a vigorar para as entradas no capital social até 31 de dezembro de 2022.

Este novo regime estabelece uma dedução na determinação do lucro tributável por aplicação da taxa de 4,5% (que poderá ser majorada em 0,5 pontos percentuais, no caso de micro, pequena, média ou de pequena-média capitalização – Small Mid Cap) ao montante dos aumentos líquidos de capital próprio elegíveis. Tal dedução não pode exceder, em cada período de tributação, o maior dos seguintes limites:

- a) 2 milhões de euros; ou 30% do EBITDA fiscal, nos termos do artigo 67º do Código do IRC;
- b) A parte que exceda o limiar de 30% do EBITDA fiscal pode ser dedutível durante os 5 períodos posteriores.

9.4 Capital de Risco

O Capital de Risco (CR) define-se como uma forma de investimento empresarial, com o objetivo de financiar empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento, com fortes reflexos na gestão.

É também uma das principais fontes de financiamento para jovens empresas, startups e investimentos de risco com elevado potencial de rentabilização.

Quando comparado com outras fontes de financiamento como o crédito bancário, os subsídios públicos, as ofertas em mercado de bolsa e a angariação de investidores privados, o CR destaca-se pela análise concreta dos projetos apresentados, do seu potencial de crescimento e da sua relação com o risco. Uma vez feita essa análise, e aprovado o investimento, o CR assume um interesse direto na sua valorização e crescimento.

Contrariamente às formas tradicionais de financiamento, o CR assume integralmente os desafios do mercado, ao não ser recompensado pelos juros do capital investido, mas sim pelo sucesso da empresa financiada.

A procura de soluções alternativas de financiamento no âmbito do CR tem sido crescente, o que se explica não só pelas barreiras à concessão de crédito impostas pela Banca, sobretudo a empresas na fase de arranque, mas também pela necessidade de capitalizar as empresas e realizar parcerias estratégicas.

Aliás, o Estado tem vindo a reforçar substancialmente a área do Capital de Risco por via da criação de fundos de coinvestimento público-privados, numa injeção de capital nunca ocorrida no mercado nacional pelo que, na realidade, existem recursos disponíveis para assegurar o financiamento das PME.

Todavia, os empresários demonstram ainda alguma relutância em recorrer a esta modalidade de financiamento dada a perceção instalada de que o CR apresenta critérios muito exigentes para entrada no capital das empresas, implica a integração de elementos estranhos (especialmente nas empresas de cariz familiar), altera relacionamentos e processos de controlo interno, entre outros.

Por isso, a maioria das PME continua a demonstrar pouco interesse nesta modalidade de financiamento, embora crescente, o que pode ser explicado por:

- Falta de conhecimentos sobre o modo de funcionamento do CR;
- Fortes reservas quanto à partilha das responsabilidades de gestão das empresas com as Sociedades de Capital de Risco (SCR);
- Receio da perda de controlo das empresas em caso de incumprimento;
- Dúvidas sobre custos da saída das SCR da empresa.

As SCR têm um modelo que assenta na partilha do risco do negócio com as empresas em início de atividade ou aquelas que necessitam, em determinada altura da sua vida, de injetar mais capital de modo a sustentar o seu crescimento ou a entrar em novos negócios.

Tal partilha assenta na participação das SCR no capital das empresas que solicitam o seu apoio através de um Contrato ou Acordo Parassocial, que determina:

- As formas de relacionamento entre a SCR e a empresa participada;
- O período, previsto na lei, durante o qual aquela permanecerá no capital;
- A mais-valia que a SCR deseja obter aquando da sua saída.

Sendo considerada uma forma de financiamento barata, já que não obriga à liquidação de quaisquer encargos financeiros, a obtenção de apoio de uma SCR obriga à análise rigorosa e aprovação prévia de um Plano de Negócios detalhado da empresa, que compreenda:

- Viabilidade económica do negócio face às condições do mercado;

- Reestruturação financeira, que pode implicar o acordo entre as entidades credoras, com vista à promoção da entrada de capital da SCR e criação de melhores condições de gestão na empresa.

Existem vários formatos (empresa em início de atividade, empresa em fase evoluída, entre outros) de entrada do Capital de Risco.

Deste modo, recomenda-se às empresas:

- Analisar as modalidades que existem para financiar as empresas através do capital de risco;
- Recolher informação sobre experiências realizadas, que podem ser obtidas junto das SCR ou de empresas.

9.5 Sistemas de Incentivos às Empresas

Os sistemas de incentivos mais relevantes para as empresas, estão inscritos em dois programas:

- O Plano de Recuperação e Resiliência (PRR);
- O Portugal 2030.

De acordo com a informação disponível, veja-se, em resumo, o tipo de apoios que se encontram definidos:

O PRR – Plano de Recuperação e Resiliência



Portugal irá beneficiar de um montante de 16.643 milhões de Euros, sendo:

- 13.944 M€ em subvenções a fundo perdido;
- 2.699 M€ em empréstimos em condições especiais.

Os montantes destinam-se a apoiar despesas de investimento em três áreas temáticas:

- Resiliência;
- Transição Climática;
- Transição Digital.

Cada uma das áreas é composta por diversas componentes subdivididas em roteiros ou programas específicos de enquadramento de projetos.

Os modelos de acesso aos apoios PRR serão diferentes do antigo quadro comunitário, uma vez que assentam numa fase prévia de manifestação de interesse por consórcio de empresas/centros tecnológicos/clusters que se propõem a implementar iniciativas transformadoras de um setor ou de uma cadeia de valor, mediante contratos e programas com as entidades gestoras dos fundos e áreas temáticas.

Importa ainda salientar que o PRR se insere no âmbito da Estratégia Portugal 2030, que é o referencial estratégico para as opções de desenvolvimento do nosso país da próxima década.

Ou seja, estamos na presença de um conjunto de medidas de apoio (direto e indireto) às empresas que significam a disponibilidade de elevados recursos que se destinam a melhorar capacidades, designadamente, ao nível de robustez financeira, infraestruturas técnicas, qualificações e competências adequadas que potenciam o aumento da eficiência organizativa que se repercute na competitividade da oferta.

RESILIÊNCIA	Vulnerabilidades Sociais 3.504 M€	Potencial Produtivo e Emprego 2.755 M€	Competitividade e Coesão Territorial 1.939 M€
TRANSIÇÃO CLIMÁTICA	Mobilidade Sustentável 1.032 M€	Descarbonização e Bioeconomia 3.504 M€	Eficiência Energética e Renováveis 3.504 M€
TRANSIÇÃO DIGITAL	Escola Digital 538 M€	Empresas 4.0 650 M€	Administração Pública Digital 1.670 M€

O Plano de Recuperação e Resiliência

roteiros para a retoma do crescimento sustentável e inclusivo

O quadro resume os designados “nove roteiros” e a distribuição de recursos pelos mesmos.

Estes roteiros estão integrados em três grandes eixos, a saber:

- Resiliência (8.198 M€);
- Transição climática (2.888 M€);
- Transição digital (2.858 M€).

Na lógica dos Eixos e Roteiros, prevalecem orientações destinadas a aumentar o investimento público, designadamente, em infraestruturas, equipamentos sociais e na digitalização, em setores mais carenciados e afetados pela crise, que permitam aportar maior qualificação dos recursos humanos, transparência e eficiência dos serviços da administração pública, simplificando processos, eliminando burocracias, redundâncias, custos de contexto, entre outros, que penalizam as atividades económicas e as relações entre o aparelho do estado e a sociedade.

Também, prevalecem prioridades para os apoios diretos a empresas da indústria transformadora destinados, designadamente, à eficiência energética, ao desenvolvimento de novos materiais à volta da bioeconomia, energias renováveis, inovação pela digitalização e nas qualificações e competências dos recursos humanos.

Atente-se às prioridades e alguns objetivos divididos por eixos:

Resiliência

Absorve a maior parte do valor, 8.198 M € que corresponde a 49,25% do total a fundo perdido, e é o mais abrangente.

Foram definidas três grandes prioridades:

- Reduzir as Vulnerabilidades Sociais;
- Reforçar o Potencial Produtivo e as condições para o Emprego;
- Assegurar a Competitividade e Coesão Territorial.

Abrange apoios para: Saúde; Respostas Sociais; Habitação; Inovação; Infraestruturas; Qualificações e Competências, entre outras, que deverão proporcionar a apresentação de projetos de investimento.

Os objetivos visam essencialmente dar estímulos à retoma da economia e dotar o país com bases mais robustas para enfrentar choques futuros.

É de assinalar o facto deste Eixo assumir a grande fatia do investimento do PRR, quanto à estratégia de desenvolvimento do país.

Transição Climática

Visa apoiar projetos que cumpram os objetivos da agenda para a sustentabilidade ambiental, procurando acelerar a transição para a utilização de energias limpas e renováveis, desenvolvendo a economia circular e alterando o paradigma da mobilidade, tendo em conta as necessidades preservação do futuro das novas gerações.

A transição climática irá atuar maioritariamente na mitigação prevendo prioridades para os investimentos em:

- Mobilidade Sustentável;
- Descarbonização e Bioeconomia;
- Eficiência Energética e Renováveis.

Transição Digital

Tem por objetivo apoiar projetos que visam responder à necessidade da criação de estruturas digitais eficazes para assegurar a desmaterialização de aprendizagens, transações e processos que possibilitem o trabalho remoto, consolidando a transformação que já está em curso neste domínio. A dotação é de 2.858 M €, que corresponde a 17,17% do total a fundo perdido.

Prevê apoios para investimentos das empresas no âmbito da Indústria 4.0 que se caracteriza pela digitalização exponencial da sociedade e da economia. Acentua a importância do investimento nas pessoas e na sua capacitação como motores para o desenvolvimento de uma economia cada vez mais assente no digital.

Por outro lado, pretende realizar uma forte aposta na eficiência energética que deverá proporcionar um salto qualitativo na economia portuguesa, reduzindo fortemente as situações de pobreza energética, que afetam milhares de agregados familiares.

Está definida uma dotação de 2.888 M€ que corresponde a 17,35% do total das subvenções a fundo perdido, e integra um total de quatro prioridades que deverão orientar os projetos de investimento e seus objetivos.

As prioridades definidas são:

- Escola Digital;
- Empresas 4.0.

Os três Eixos do PRR, em articulação com os outros instrumentos disponíveis, como é o caso dos Quadros Financeiros Plurianuais, que cessam (2014-2020) e o que agora tem início (2021-2027), deverão marcar o arranque de um vasto conjunto de apoios para responder às necessidades de transformação do país, assegurando o crescimento económico-social assentes na coesão territorial e nas pessoas¹⁶.

¹⁶ Mais informação disponível em: www.recuperarportugal.gov.pt

O Portugal 2030

Com base nos dados conhecidos, estão fixados os grandes objetivos estratégicos para aplicação, entre 2021 e 2027, do montante global de 23 M €.

Em bom rigor, devido aos efeitos da crise pandémica, a aplicação destes fundos deverá ser recalendarizada para 2023/2030 e, possivelmente, reprogramada tendo em conta a alteração do cenário macroeconómico, a imprevisibilidade dos efeitos da crise energética na economia das empresas, as tensões inflacionistas nas taxas de juro e, recentemente, as questões geopolíticas relacionadas com a guerra entre a Rússia e a Ucrânia.

Assim, independentemente das alterações que venham a ocorrer, o essencial do Portugal 2030 deverá manter-se pelo que importa abordar o que já se encontra definido em termos de programas e valores.

O Portugal 2030 será implementado através de 12 programas:

4 de Âmbito temático

- Demografia, qualificações e inclusão;
- Inovação e transição digital;
- Ação climática e sustentabilidade;
- Mar.

8 de Âmbito Regional

- NUTS (II) do Continente (5);
- Regiões Autónomas (Madeira e Açores) (2);
- Assistência Técnica (1).

A estes acrescem os programas de Cooperação Territorial Europeia

Em conjunto, estes programas mobilizarão a totalidade dos recursos disponíveis, de forma articulada, no respeito pelos seguintes princípios:

- Simplificação,
- Transparência,
- Parceria,
- Eficácia,
- Orientação para resultados.

Nota:

Em linha com a Resolução de Conselho de Ministros n.º 97/2020, de 13 de novembro, que estabelece os princípios orientadores e a estrutura operacional do período de programação de fundos europeus da política de coesão e a programação do Acordo de Parceria promove ainda sinergias e complementaridades com outras fontes de financiamento europeu, salvaguardando o risco de duplo financiamento. Isto é, não poderá haver lugar a duplos apoios (PRR e Portugal 2030) para despesas da mesma tipologia por empresa.

Veja-se o quadro seguinte que resume as agendas temáticas deste programa com as respetivas dotações atribuídas:

Estratégia 2030 Agendas Temáticas	Portugal 2030		PRR		TOTAL PRR + PT 2030	
As pessoas primeiro: Um melhor equilíbrio demográfico, maior inclusão, menos desigualdade	3 865	17%	5 236	31%	9 102	23%
Digitalização, inovação e qualificação como motores do desenvolvimento	8 329	36%	6 397	38%	14 723	37%
Transição climática e sustentabilidade dos recursos	4 779	21%	4 187	25%	8 966	23%
Um país competitivo externamente e coeso internamente	5 329	23%	823	5%	6 152	16%
Assistência técnica	693				693	
Valor	22 995	100%	16 444	100%	39 639	100%

Nota: As concentrações temáticas associadas às alterações climáticas no PRR (37%) e no PT2030 (37% no Fundo de coesão e 30% no FEDER) são atingidas através de contributos da generalidade das agendas temáticas da Estratégia 2030.

Fonte: <https://portugal2030.pt/portugal-2030/>

O Portugal 2030 / Estratégia Portugal 2030, incorpora a visão do país para a década que agora se inicia, funcionando como linha orientadora para a concretização de políticas dedicadas ao investimento económico e social, bem como para a mobilização de importantes mecanismos de financiamento, sejam estes nacionais ou comunitários.

Trata-se de um referencial de propostas que correspondem à necessidade de promover um Portugal economicamente e territorialmente mais desenvolvido capaz de convergir com as economias europeias.

As temáticas que envolve são quatro (4):

- 1.** Em primeiro lugar, as pessoas: Um melhor equilíbrio, maior inclusão, menor desigualdade;
- 2.** Digitalização, inovação e as qualificações como motores do desenvolvimento;

Promover a transformação do tecido produtivo nacional e travar os obstáculos que se colocam à competitividade e à qualificação. A transição digital e a indústria 4.0, bem como as dinâmicas empresariais num panorama pós-covid, assentes numa maior autonomização e resiliência.

Os principais objetivos são:

- Ter 60% dos jovens com 20 anos a frequentar o Ensino Superior;
- Incrementar a participação de adultos em formação ao longo da vida;
- Atingir um nível de liderança europeia de competências digital até 2030;
- Aumentar exportações para um volume de 50% do PIB na segunda metade da década;
- Fortalecer a resiliência financeira e a digitalização das PME;
- Reforçar a atração de investimento direto estrangeiro;
- Aumentar o investimento em I&D para 3% do PIB em 2030.

3. Transição climática e sustentabilidade dos recursos

Comporta importantes metas, no que ao desenvolvimento da Economia Circular e aos desafios da Transição Energética diz respeito.

Prevê-se a concretização de uma série de objetivos até 2030, com destaque para:

- Reduzir as emissões globais de gases com efeito de estufa entre 45 e 55%;
- Incrementar para 47% o peso das energias renováveis no consumo final de energia;
- Diminuir em 35% o consumo de energia primária;
- Reduzir para metade a área ardida, aumentando a capacidade de sequestro de carbono.

4. Um país competitivo externamente e coeso internamente

Trata-se de uma temática que concentra a necessidade de garantir uma maior coesão territorial com o objetivo de assegurar o progresso nas diversas partes do país de forma mais harmoniosa numa lógica de reforço e exploração do potencial das regiões menos favorecidas.

9.6 Incentivos Fiscais Contratuais ao Investimento Produtivo

Benefícios Fiscais¹⁷

- Crédito de imposto determinado com base na aplicação de uma percentagem, compreendida entre 10% e 25% das aplicações relevantes do projeto efetivamente realizadas, a deduzir ao montante da coleta de IRC apurada;
- Isenção ou redução de IMI durante a vigência do contrato, relativamente aos prédios utilizados pelo promotor no âmbito do projeto de investimento;

¹⁷ [https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Incentivos-Financiamento/Beneficios-fiscais-\(1\)/Beneficios-contratuais.aspx](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Incentivos-Financiamento/Beneficios-fiscais-(1)/Beneficios-contratuais.aspx)

- Isenção ou redução de IMT relativamente às aquisições de prédios incluídos no plano de investimento e realizados durante o período de investimento;
- Isenção do Imposto do Selo relativamente a todos os atos ou contratos necessários à realização do projeto de investimento.

Âmbito e período de vigência

Até 31 de dezembro de 2027, podem ser concedidos **benefícios fiscais**, em regime contratual, com um período de vigência até 10 anos a contar da conclusão do projeto de investimento, aos projetos de investimento, tal como são caracterizados no presente capítulo, cujas **aplicações relevantes sejam de montante igual ou superior a 3 000 000€**.

Enquadramento setorial

Sem prejuízo das restrições previstas nas orientações relativas aos auxílios estatais com finalidade regional para 2014-2020, publicadas no Jornal Oficial da União Europeia n.º C 209, de 27 de julho de 2013, e no Regulamento (UE) n.º 651/2014, de 16 de junho de 2014, publicado no Jornal Oficial da União Europeia n.º C 187, de 26 de junho de 2014 (Regulamento Geral de Isenção por Categoria), os projetos de investimento devem ter o seu **objeto compreendido nos seguintes Códigos de Atividade**

Económica, entre outros:

- Indústrias extrativas - divisões 05 a 09;
- Indústrias transformadoras - divisões 10 a 33;

Condições de elegibilidade

Podem ter acesso a **benefícios fiscais contratuais** ao investimento produtivo os projetos de investimento:

- Cujas realização não se tenha iniciado antes da candidatura;
- Que demonstrem ter viabilidade técnica, económica e financeira;
- Que proporcionem a criação ou manutenção de postos de trabalho e que preencham, pelo menos, uma das seguintes condições:
 - Sejam relevantes para o desenvolvimento estratégico da economia nacional;
 - Sejam relevantes para a redução das assimetrias regionais;
 - Contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional, para a melhoria do ambiente ou para o reforço da competitividade e da eficiência produtiva.

Para **efeitos de elegibilidade**, os promotores devem ainda ter reunidas as seguintes condições:

- Capacidade técnica e de gestão;
- Situação financeira equilibrada (autonomia financeira superior a 20%);
- Contabilidade organizada de acordo com as disposições legais em vigor e que seja adequada às análises requeridas para a apreciação e o acompanhamento do projeto e permita autonomizar os efeitos do mesmo;
- O lucro tributável dos promotores não seja determinado por métodos indiretos de avaliação;

- A contribuição financeira dos promotores deve corresponder, pelo menos, a 25% dos custos elegíveis, isenta de qualquer apoio público;
- Não sejam consideradas empresas em dificuldade nos termos das orientações relativas aos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas não financeiras em dificuldade, publicada no Jornal Oficial da União Europeia, n.º C 249, de 31 de julho de 2014;
- Situação fiscal e contributiva regularizada;
- Não estejam sujeitos a uma injunção de recuperação na sequência de uma decisão da Comissão que declare um auxílio ilegal e incompatível com o mercado interno.

Constitui ainda condição de elegibilidade a **demonstração do efeito de incentivo dos benefícios fiscais**, a efetuar através do preenchimento do Anexo III do formulário que integra o processo de candidatura aos benefícios fiscais, termos da Portaria n.º 94/2015, de 27 de março.

Limites máximos

Qualquer investimento inicial realizado pelo mesmo beneficiário, incluindo qualquer empresa do mesmo grupo, num período de 3 anos a contar da data de início dos trabalhos de um outro projeto de investimento relativamente ao qual tenham sido concedidos benefícios fiscais ou qualquer outro auxílio de Estado com finalidade regional na mesma região de nível 3 da Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos (NUTS) deve ser considerado parte de um projeto de investimento único.

Apresentação de candidaturas

Os promotores dos projetos de investimento devem apresentar, devidamente caracterizado e fundamentado, o seu processo de candidatura às seguintes entidades:

- a) AICEP, E. P. E., quando os projetos de investimento se enquadrem no regime contratual de investimento previsto no Decreto-Lei n.º 203/2003, de 10 de setembro;
- b) IAPMEI, I. P., nos restantes casos.

Relativamente aos projetos que são objeto de acompanhamento por parte do **IAPMEI**, as candidaturas são apresentadas por via eletrónica, para o email info@iapmei.pt, anexando o [formulário de candidatura](#), devidamente preenchido, bem como toda a documentação complementar indicada no próprio formulário.



10. Nota Final

Ao longo deste trabalho, procurou-se realçar a importância e oportunidade para o setor de possuir um Roteiro para orientar as estratégias num horizonte médio-longo prazo (2025), tendo em conta, as mudanças proporcionadas pelas tecnologias 4.0, as incertezas da evolução económico-social da conjuntura, as macrotendências e as necessidades de investimento, com recomendações sobre a forma como as empresas devem atuar, de forma genérica, dado que cada caso será um caso.

Foram caracterizadas as especificidades e as dinâmicas de desenvolvimento que se verificam no setor, as ferramentas digitais que potenciam maior profissionalismo na gestão dos negócios uma vez que proporcionam mais rigor na informação sobre os mesmos.

Também se procurou sensibilizar as empresas sobre a importância da inovação e da diferenciação como fatores de competitividade da oferta, sinali-

zando a necessidade de promover o investimento ao nível tecnológico, organizacional, recursos humanos ..., bem como informar sobre os meios de financiamento disponíveis para apoiar as despesas de investimento e as condições de acesso aos mesmos.

Ficou acentuado que os novos fatores competitivos da I4.0 influenciam a competitividade das empresas e que, por isso, é fundamental que as empresas adotem tecnologias e processos inovadores de forma a tirarem o máximo partido das vantagens que proporcionam.

Finalmente, dizer que se espera que o Roteiro Pedra Natural, 4.0- Estratégias para o Horizonte 2025, contribua para definir orientações estratégicas consistentes que permitam às empresas alinhar objetivos, medidas e soluções para o crescimento dos negócios e reforçar a sua competitividade e internacionalização.

A close-up photograph of a person's hand reaching for a book on a library shelf. The hand is positioned on the right side of the frame, with fingers slightly curled as if about to grasp a book. The background is filled with rows of books on shelves, creating a sense of depth and a library environment. The lighting is soft and natural, suggesting a window nearby.

11. Bibliografia

Sistemas de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial, Sifide, disponível para consulta em <https://sifide.ani.pt> - último acesso: 14/02/2023

O que é a Garantia Mútua?, Norgarante, disponível para consulta em <https://www.norgarante.pt/pt/institucional/sobre-nos/garantia-mutua/> - último acesso: 14/02/2023

O que é a Garantia Mútua?, Agrogarante, disponível para consulta em <https://www.agrogarante.pt/pt/institucional/sobre-nos/garantia-mutua/> - último acesso: 14/02/2023

O que é a Garantia Mútua?, Lisgarante, disponível para consulta em <https://www.lisgarante.pt/pt/institucional/sobre-nos/garantia-mutua/> - último acesso: 14/02/2023

O que é a Garantia Mútua?, Garval, disponível para consulta em <https://www.garval.pt/pt/institucional/sobre-nos/garantia-mutua/> - último acesso: 14/02/2023

O papel do Banco do Português de Fomento ao abrigo do PRR, Banco Português de Fomento, disponível para consulta em <https://www.bpfomento.pt/pt/prr/> - último acesso: 14/02/2023

Portugal 2023 vai arrancar com €4,6 mil milhões de incentivos às empresas, Expresso, disponível para consulta em <https://expresso.pt/economia/2022-07-29-Portugal-2030-vai-arrancar-com-46-mil-milhoes-de-incentivos-as-empresas-4146cf9f> - último acesso: 14/02/2023

O Portugal 2023, Portugal2030, disponível para consulta em https://portugal2030.pt/?doing_wp_cron=1659448834.3882880210876464843750 - último acesso: 14/02/2023

CIIMAR estuda impacto da mineração no mar profundo, Eunice Sousa, Universidade do Porto, disponível para consulta em <https://noticias.up.pt/ciimar-estuda-impacto-da-mineracao-no-mar-profundo/> - último acesso: 14/02/2023

Bernardete Bittencourt, «Dinâmicas sociais contemporâneas: redes, capital social e desenvolvimento sustentável», e-cadernos CES [Online], 02 | 2008, posto online no dia 01 dezembro 2008, consultado a 14 fevereiro 2023

URL: <http://journals.openedition.org/eces/1418>

DOI: <https://doi.org/10.4000/eces.1418>

Estratégia Nacional para uma Especialização Inteligente (ENEI) 2030, Agência Nacional de Inovação, disponível para consulta em https://portugal2030.pt/wp-content/uploads/2022/06/20220623_ENEI_VF_Pub.pdf - último acesso: 14/02/2023

Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), IAPMEI, disponível para consulta em <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Incentivos-Financiamento/Sistemas-de-Incentivos/Plano-de-Recupera-cao-e-Resiliencia.aspx> - último acesso: 14/02/2023

Orçamento do Estado para 2023, Assembleia da República, disponível para consulta em <https://dre.pt/dre/detalhe/lei/24-d-2022-205557192> - último acesso: 14/02/2023



COMPETE
2020

PORTUGAL
2020



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



PEDRA +
SUSTENTÁVEL

