negocios
negocios.pt
iniciativas

Este suplemento faz parte integrante do Jornal de Negócios n.º 3126, de 10 de Novembro de 2015, e não pode ser vendido separadamente.

Têxteis, vestuário e calçado deram a volta

- É preciso marca para crescer valor
- Subida abrupta do salário mínimo criticada
- Preço da energia é contestado

Retrato estatístico
Têxtil recupera, mas tem metade do peso de 1995

Fundos comunitários
Têxtil já contratou 49,5 milhões de euros

Projectos editoriais realizados em parceria. Todos os conteúdos são de jornalistas do Negócios caso nada se diga em contrário.

Bruno Simão



Publicidade

http://maisportugal-popular.negocios.pt

MAIS PORTUGAL
BANCO POPULAR / NEGÓCIOS
SETORES ESTRATÉGICOS PARA O PAÍS
TÊXTEIS, VESTUÁRIO E CALÇADO
Popular
O banco que é para si
negocios

DADOS ESTATÍSTICOS

Têxtil recupera, mas tem metade do peso de 1995

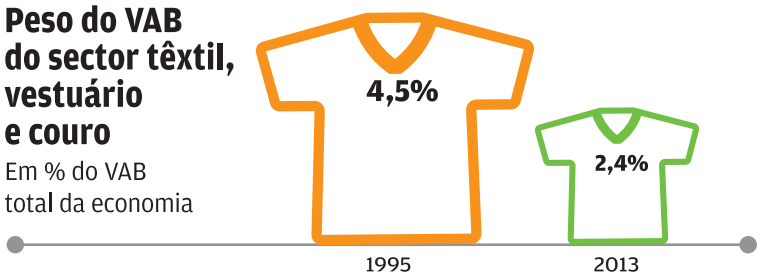
Têxtil, vestuário e calçado são três sectores com tradição em Portugal. Contudo, depois de um período de perda de relevância, a recuperação desta indústria ainda não permitiu recuperar o peso perdido.

RAIO-X À INDÚSTRIA

Por vezes, chamamos-lhe apenas "têxtil", mas este sector que analisamos nesta edição engloba não só essa indústria, como o vestuário e o calçado. Veja nesta infografia como evoluiu nos últimos anos.

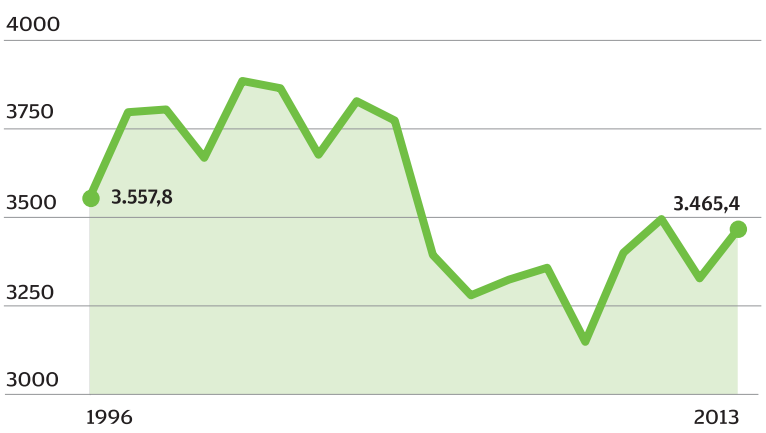
Peso do VAB do sector têxtil, vestuário e couro

Em % do VAB total da economia



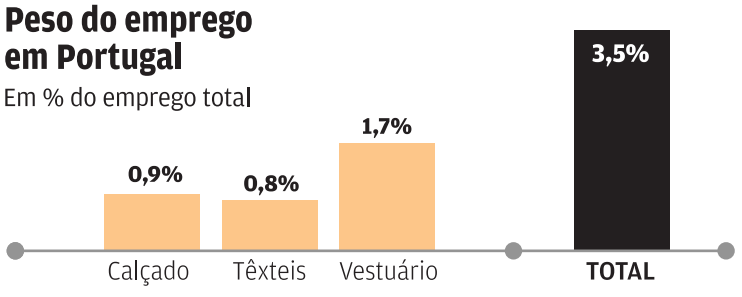
Evolução do VAB do sector têxtil, vestuário e couro

Valores milhões de euros (preços constantes)



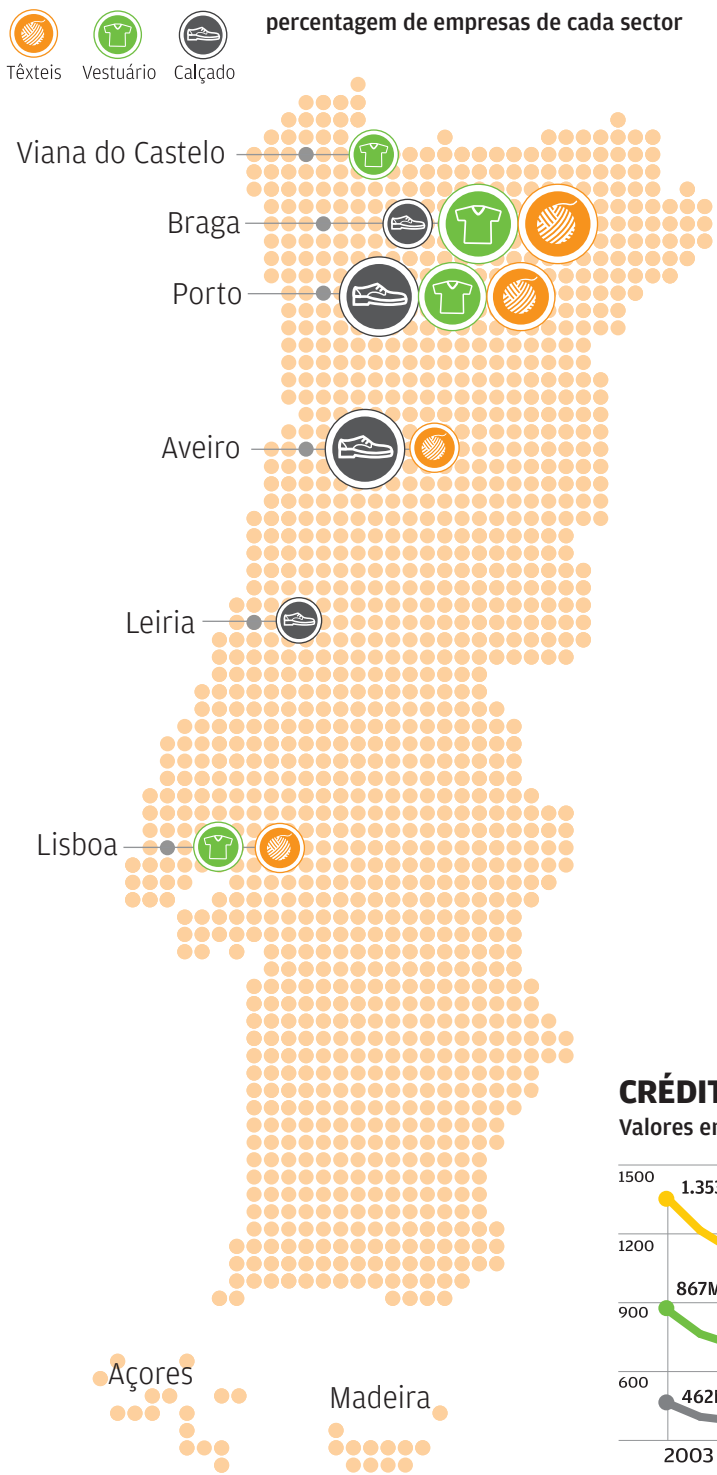
Peso do emprego em Portugal

Em % do emprego total



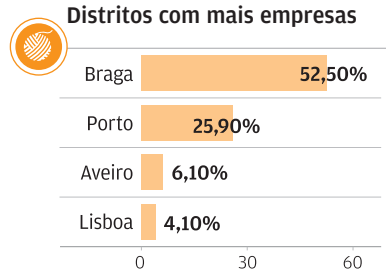
MAPA DOS DISTRITOS COM MAIS EMPRESAS

Locais onde está sediada a maior percentagem de empresas de cada sector



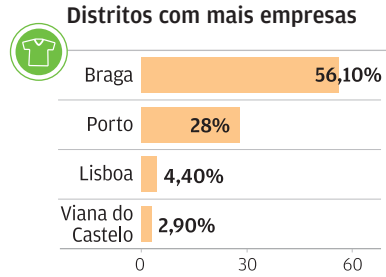
Sector do têxtil

Distritos com mais empresas



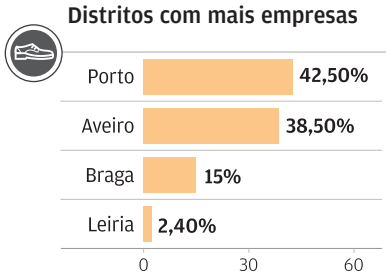
Sector do vestuário

Distritos com mais empresas



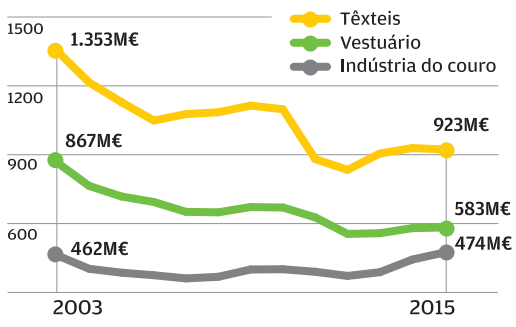
Sector do calçado

Distritos com mais empresas



CRÉDITOS SECTORIAIS DA BANCA

Valores em milhões de euros



NUNO AGUIAR
naguiar@negocios.pt

O sector do têxtil, do vestuário e do calçado tem sido elogiado pelo seu renascimento nos últimos anos. E, se é verdade que o seu peso na economia portuguesa voltou a crescer desde o início da crise económica, ele continua a ter quase metade do peso que tinha em meados dos anos 1990.

Em 1995, o valor acrescentado bruto (VAB) do sector têxtil, vestuário e couro – onde está também incluído o calçado – representava 4,5% do VAB total da economia portuguesa. Ou seja, por cada 100 euros produzidos no território nacional, 4,5 euros vinham deste ramo de actividade. Em 2013, o último ano para o qual existem dados, apontam para um peso de apenas 2,4%.

A principal quebra fez-se sentir entre 1997 e 2005, período que coincidiu com a entrada da China para a Organização Mundial de Comércio (OMC), assim como alargamento da União Europeia a leste.

Nem tudo são más notícias. Aliás, o sector tem motivos para sorrir desde 2010, ano a partir do qual começou a aumentar o seu peso na economia nacional, de 2,1% para os actuais 2,4%.

Ainda assim, mais do que um forte crescimento desta indústria, podemos estar a assistir aos efeitos da contracção da totalidade da economia à sua volta. O VAB a preços constantes tem estado entre os 3,5 e os 4 mil milhões de euros. Em 2013, estava ligeiramente abaixo dos 3,5 mil milhões.

No que diz respeito ao emprego, esses três sectores representam 3,5% dos postos de trabalho em Portugal. A grande maioria dele – 1,7% – está concentrado no ramo do vestuário.

O comércio internacional também registou evoluções diferentes nas três indústrias. Enquanto o calçado inverteu a sua tendência de quebra nas exportações desde 2005, o têxtil e o vestuário só começaram a sua recuperação a partir de 2009. ■

AS MAIORES EMPRESAS DE CADA SECTOR

Cidade em que estão sediadas, volume de negócio e número de empregados

Maiores empresas	Concelho	Volume de negócio	Empregados
1.º CONTINENTAL - INDÚSTRIA TÊXTIL DO AVE	Vila Nova Famalicão	77.540.026€	172
2.º COTESI - COMPANHIA DE TÊXTEIS SINTÉTICOS	Vila Nova de Gaia	75.657.829€	489
3.º LANKHORST EURONETE PORTUGAL	Maia	70.399.101€	733
4.º RIOPELE - TÊXTEIS	Vila Nova Famalicão	67.103.869€	820

Cidade em que estão sediadas, volume de negócio e número de empregados

Maiores empresas	Concelho	Volume de negócio	Empregados
1.º POLOPIQUÉ - COMÉRCIO E INDUSTRIA DE CONFECÇÕES	Santo Tirso	78.756.454€	197
2.º PETRATEX - CONFECÇÕES	Paços de Ferreira	65.191.161€	517
3.º VIEIRA & MARQUES	Póvoa de Lanhoso	53.878.082€	170
4.º COFEMEL - SOCIEDADE DE VESTUÁRIO	Vila Nova Famalicão	50.336.234€	586

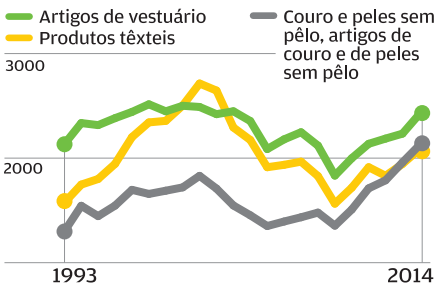
Cidade em que estão sediadas, volume de negócio e número de empregados

Maiores empresas	Concelho	Volume de negócio	Empregados
1.º GABOR PORTUGAL - INDUSTRIA DE CALÇADO	Barcelos	91.249.355€	1.333
2.º ECCO'LET (PORTUGAL) - FABRICA DE SAPATOS	Santa Maria da Feira	41.976.693€	816
3.º FORTUNATO O. FREDERICO & CA	Guimarães	33.965.468€	344
4.º ACO - FABRICA DE CALÇADO	Vila Nova Famalicão	33.490.008€	381

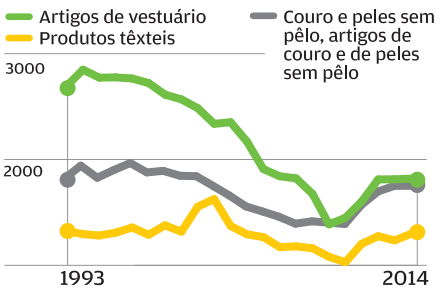
Preço médio do par de sapatos exportados



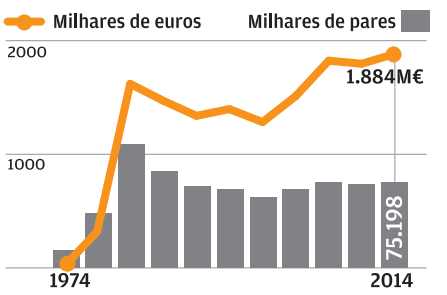
Exportações
Valores em milhões de euros



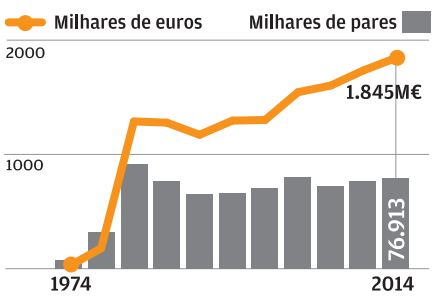
Saldo comercial
Valores em milhões de euros



Produção de calçado
Valores em milhares de euros e de pares



Exportações do calçado
Valores em milhares de euros e de pares



Fonte: AEP, APICCAPS, INE; Infografia: Mónica Santos

Como exportar menos e ganhar mais?

Esta é a lição que nos ensina o sector do calçado. Nos últimos 20 anos, as empresas portuguesas desta indústria produziram e exportaram menos, mas estão a fazer mais dinheiro. O que significa que cada par de sapatos vendido vale hoje muito mais dinheiro.

Segundo os dados do World Footwear Yearbook 2015, o par de sapatos português exportado foi vendido pelo preço médio de 28,24 euros. Este é o segundo valor mais elevado do mundo, apenas atrás do calçado italiano. Os sapatos italianos são vendidos ao preço médio de 44,28 euros, enquanto o terceiro "classificado", Espanha, está nos 19,51 euros.

É um preço médio elevado em Portugal que permitiu que, entre 1994 e 2014, Portugal tenha reduzido a produção de sapatos de 109 para 75 milhões de pares, mostram os dados da Associação dos Industriais do Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos. Ao mesmo tempo, o valor recebido saltou de 1,6 mil milhões para 1,9 mil milhões de euros (um efeito, em parte, influenciado pela inflação). Nas exportações, a tendência é semelhante: menos 12 mil pares, mais 562 milhões de euros.

O que também mudou nas últimas décadas foi o peso das exportações na produção total de calçado em Portugal. Em 1974, 25% da produção era exportada. Hoje, esse valor é 98%. ■ NA

Em 1974, era exportado um euro por cada quatro produzidos. Hoje vende-se ao exterior 98% da produção.

THINK TANK NEGÓCIOS/BANCO POPULAR

Marca precisa-se para ter mais peso na cadeia de valor

Bruno Simão



O sector dos têxteis, vestuário e calçado foi analisado pelos seus intervenientes, à porta fechada, numa iniciativa do Negócios e do Banco Popular.

O sector dos têxteis, vestuário e calçado deu a volta. Mas ainda tem um caminho a percorrer. Marca própria é um objectivo que deve ser equacionado para ter uma parcela maior na cadeia de valor.

Chegou a ser feito o obituário do sector dos têxteis, vestuário e calçado. A entrada da China e da Índia na Organização Mundial do Comércio (OMC) teria o efeito final, primeiro no calçado (em 2001) e depois nos têxteis e vestuário (a partir de 2003, mas em pleno em 2005), agravado pela valorização do euro face ao dólar. E por isso o final da década de 1990 e o início dos anos 2000 foram difíceis. Mas hoje o sector acena com um nível a bater os recordes nas exportações. O calçado tem o maior saldo positivo no comércio de bens e o segundo maior preço médio de exportação a nível mundial. As empresas tiveram de dar a volta: conseguir escalar no mercado, para produtos de maior valor, e responder com maior celeridade aos pedidos. "Temos hoje produções mais sofisticadas, criativas e inovadoras". Além disso, já não é apenas uma subcontratação sem valor. "Apresentamos e fornecemos soluções às empresas, como desenvolvimento de colecções ou investigação para cada produto." Produtos de menor valor acrescentado haverá menos, mas, ainda assim, o volume continua a ser importante e continua a existir em Portugal. Até porque os produtores asiáticos viraram-se mais para o mercado interno, em crescimento, e os "gaps" salariais – ainda que continuem grandes – diminuíram.

Se até agora o caminho foi de sucesso, não se pode acreditar que está tudo feito. Há que continuar neste caminho, advertem as associações representativas e até os próprios empresários. Que detectam um caminho a seguir. Há que participar mais na cadeia de valor. Actualmente a participação é de 20-25%, mas tem de ocupar mais espaço. E como é que isso se faz? Com marca própria e caminhando para mais próximo do consumidor, dominando mais as cadeias de distribuição.

"O sector fez um trabalho, a montante, espectacular, com grande apetrechamento tecnológico", agora é preciso "galgar e fazer a jusante o que se fez na produção". Mas em paralelo com a estratégia de "private label" (produzir marcas de terceiros).

Marca, marca, marca. É esse o desígnio que o sector deve ter. Mesmo no calçado acredita-se ser possível ultrapassar o "made in Italy". E só depois pensar num controlo da distribuição. É um sector, recorde-se, que alberga uma das maiores fortunas a nível mundial: Amancio Ortega, dono da Inditex. Fortuna construí-

Subida abrupta do salário mínimo é incomportável

Um aumento abrupto do salário mínimo nacional (SMN) até aos 600 euros é considerado incomportável pelos têxteis, vestuário e calçado. O sector lembra que este aumento não implica uma actualização apenas dos assalariados com salário mínimo, mas de um conjunto de profissionais cujo ordenado acaba por estar indexado a esse valor. O que significa que um aumento na ordem dos 20% teria de ser aplicado a várias outras categorias.

O salário mínimo nacional está actualmente nos 505 euros, mas, de acordo com a proposta da UGT este poderia subir 20 euros em 2016. Já a proposta de Governo do PS, em conjunto com a esquerda, propõe que a subida seja para os 530 euros no próximo ano, para progressivamente chegar aos 600 euros em 2019. Esta proposta ainda não era conhecida quando se realizou este "think tank".

E por isso o sector falou em uníssono contra uma subida abrupta do SMN para 600 euros, ainda que tenha admitido poder ser acomodável uma subida de 20 euros.

De outra forma, a subida em 20% (dos actuais 505 para 600 euros) vai "criar desemprego, levar as empresas à falência, e reduzir a competitividade do sector". Pede-se pois "bom senso", em particular em indústrias de mão-de-obra intensiva e com concentração geográfica grande, já que se admite a possibilidade de a perda de competitividade levar ao fecho de empresas ou à deslocalização de partes da produção. Não é, pois, "possível" subir nessa ordem de grandeza. Além disso, o sector argumenta que os aumentos do SMN devem ser indexados à capacidade de acomodá-los em função da inflação e da produtividade. "É isso que se deve avaliar", sustentou-se neste encontro, cuja regra estabelecida foi a de se poder escrever tudo o que foi dito, sem, no entanto, se citar, promovendo uma maior liberdade de opinião.

Sector quer que aumento do salário mínimo seja indexado à inflação e à produtividade.

Por outro lado, ficou a sugestão de não se forçar o aumento do rendimento dos trabalhadores só à custa dos encargos das empresas, podendo somar-se a este aumento do SMN uma redução das contribuições dos empregadores para a Segurança Social, sugere-se. "Qualquer acordo na concertação social que vise aumentos salariais deve ser moderado e em prazos médios."

Estes são sectores em que o peso dos salários é significativo na estrutura de custos das empresas. O sector dos têxteis, vestuário e calçado emprega cerca de 160 mil pessoas. Tem registado uma perda contínua de postos de trabalho. "Não estamos em altura para reduzir mais emprego". Ainda assim, apesar de menos trabalhadores e empresas, o sector tem vindo a crescer as exportações e considerando apenas o dos têxteis e vestuário aproxima-se do valor recorde atingido em 2001. O calçado acena, por outro lado, com o facto de ser o que tem o saldo positivo mais elevado no comércio de bens. ■ AM

AICEP precisa de mudanças?

O papel da AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) foi abordado neste "think tank". Apesar de haver quem defenda que houve uma evolução grande na sua actuação, nomeadamente ao nível da relação e interligação entre agentes diplomáticos e delegados económicos, há ainda quem se queixe de fragilidades. Há oportunidades, assume um dos responsáveis sectoriais, "que deviam ser criadas pela AICEP. Devia trabalhar em prol do país exportador". Nem sempre o faz, acrescenta. Não há, ainda assim, uma consistência global. Há actuação "pontualmente muito boa, pontualmente razoável, há muita variabilidade". Há quem sugira, por outro lado, que a AICEP devia melhorar, nomeadamente, a sua rede interna, conforme actuou ao nível da externa. É preciso estar nos países de destino das exportações, mas também onde estão as empresas no território português, e uma actuação com as associações sectoriais.

Preço da energia "é uma vergonha"

Uma das principais queixas do sector, em particular dos têxteis e do vestuário, é a factura mensal com a energia, tanto com o gás como com a electricidade. No calçado, o peso da energia nos custos das empresas não é tão elevado.

Mas é, por isso, que nos têxteis e no vestuário as palavras utilizadas para caracterizar o peso da energia não são meigas. "É um roubo." "É uma vergonha." "Inconcebível."

A energia em Portugal é das mais caras da Europa e "temos, de facto, necessidade de ter competitividade também nesse domínio. Não podemos continuar a ter custos de energia tão altos, nomeadamente em actividades com intensidade energética, como nas fiações, tecelagem, tinturarias... na confecção, apesar de elevada, é menor".

Ainda mais quando, acrescentam os responsáveis, metade do que se paga não é pela energia propriamente dita, mas pelos custos económicos.

A energia foi um dos factores de ameaça referido para o sector que esteve a ser analisado neste "think tank" do Negócios/Banco Popular. Mas o financiamento também. Não tanto o financiamento por capitais alheios – "não é hoje uma questão porque os bancos até querem vender, as empresas é que não querem contrair crédito" –, mas mais pela necessidade de capitalização das empresas que tiveram anos difíceis de reestruturação e de conversão tecnológica. É por isso que se pede atenção às dívidas que estão contraídas e nos bancos, havendo quem defenda, na indústria, reestruturações dos créditos ao nível das maturidades e juros. Há, assegura-se, empresas economicamente viáveis, que estão, no entanto, com dificuldades financeiras. E essas precisam de atenção em particular da banca. Pede-se um olhar de médio e longo prazos. E com uma abordagem menos tradicional, sem se olhar apenas para as garantias reais e mais para os planos de negócio. O que a banca reconhece não ser fácil. Do universo de 300 mil empresas em Portugal, 180 mil recorrem ao crédito e destas um terço tem sinal de alerta de poder gerar malparado.

Uma coisa parece certa. Para resolver a baixa capitalização, "a solução não poderá residir apenas no sistema bancário. Tem de existir outro modelo e intervenção". E deixa-se a sugestão: os depósitos que estão nos bancos não serão de empresários? Porque não investir nas empresas? Para isso, no entanto, pede-se uma abordagem fiscal diferente para os suprimentos. ■ AM

"Não há os incentivos correctos para empresários recapitalizarem empresas. Sempre que um empresário faz suprimentos na empresa tem a visita de alguém do Fisco a pedir declarações de IRS de há muitos anos.

da por um homem que está a 300 quilómetros do Porto...

Mas essas abordagens custam dinheiro e precisam de capital, que nem há disponível nos empresários nem na banca para estes novos projectos. Não há capital de risco nem um mercado de capitais que funcione para este tipo de financiamento. A criação de fundos de investimento poderia ser uma alternativa, sugere-se no "think tank" Negócios/Popular sobre os têxteis, vestuário e calçado. ■

ALEXANDRA MACHADO

PORTUGAL 2020

Não se inventam despesas só porque há dinheiro

O sector dos têxteis, vestuário e calçado não tem desaproveitado os fundos europeus. A convicção é de quem, no entanto, gostava de ver alterações, nomeadamente na classificação das PME.

No Portugal 2020 a caracterização de PME (pequenas e médias empresas) devia ser alterada, para poderem ser consideradas para efeitos de subsídios algumas empresas que, tendo muita força de trabalho, ainda precisariam de recorrer aos fundos, que assim lhes são vedados.

A classificação de PME, de acordo com a Comissão Europeia, engloba empresas com menos de 250 trabalhadores e volume de negócios abaixo dos 50 milhões de euros. Para estes sectores, de mão-de-obra intensiva, há muitas empresas que ficam excluídas dos fundos. E é por isso que se sugere ao Governo português uma negociação com Bruxelas para que se modifique o conceito genérico de PME para Portugal. E indica-se um conceito novo: até 500 trabalhadores e 100 milhões de euros de negócios. Até podem modificar apenas a parte do número de trabalhadores.

Noutros quadros, lembrou-se, havia uma quota de 20% de incentivos para as ditas grandes empresas. Terem acesso a estes fundos pode incentivá-las a irem, por exemplo, a feiras internacionais, onde as mais pequenas empresas poderiam beneficiar da participação das grandes.

O sector queixa-se, por outro lado, dos atrasos com que o dinheiro está a chegar à economia, apesar das promessas de celeridade. Aliás, do lado das promessas incluiu-se, ainda, novas metodologias de tratamento, menos carga burocrática, menos complexidade nos acessos. "Não aconteceu nada disso", foi dito no "think tank" Negócios/Banco Popular sobre o sector dos têxteis, vestuário e calçado.

Só em Setembro, explica-se, foi apresentada a norma de pagamento dos incentivos de projectos apresentados em Abril.

Há outra crítica: "Disseram que seria direccionado para a competitividade das empresas e promoção do país no exterior, mas está a fazer-se uma grande orientação para organismos públicos, autarquias e comunidades intermunicipais."

Os têxteis, vestuário e calçado têm, até, um bom histórico dos quadros anteriores. Mas este foi logo de difícil negociação em Bruxelas, desde logo porque houve uma mudança de Governo (2011). Para mudar agora alguma coisa há que haver nova negociação com Bruxelas. Mas, realçam os responsáveis, seria necessário melhorar alguns aspectos ao nível dos incentivos à internacionalização, nomeadamente no apoio à contratação e formação de quadros com experiência em internacionalização.

Os apoios estão a começar a estar disponíveis. As empresas já têm candidaturas apresentadas, algumas já estão aprovadas. Mas uma coisa assegura-se neste sector: "Não inventamos despesas só porque há o Portugal 2020 que vem ajudar, não inventamos só porque há fundos." ■

ALEXANDRA MACHADO

Bruno Simão



O Portugal 2020 foi um dos temas em cima da mesa no "think tank" do Negócios e do Banco Popular.

PROTAGONISTAS

Quem esteve no think thank do Negócios/Popular

Optou-se pela regra Chatham House: tudo pode ser escrito, mas nada pode ser atribuído para maior liberdade de opinião.



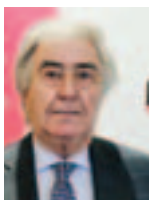
CARLOS ÁLVARES
Presidente do Banco Popular Portugal



JOÃO COSTA
Presidente da Associação Têxtil e Vestuário de Portugal



JOÃO MAIA
Director Executivo da APICCAPS



JOSÉ CRUZ
Presidente da Diniz & Cruz



MANUEL CALDEIRA CABRAL
Economista



VASCO SAMPAIO
Presidente da Dkode

FUNDOS EUROPEUS

Têxtil já contratou 49,5 milhões do Portugal 2020

Ao longo dos próximos anos afluirão à economia portuguesa cerca de 10 mil milhões de euros em fundos para a promoção da sua competitividade – 80% dos quais têm as empresas como destinatários. Para já, o sector têxtil tem 84 projectos viabilizados.

Com os primeiros dinheiros do novo quadro comunitário de apoio a começarem a chegar às empresas, o sector têxtil assegurou até ao momento a viabilização de 84 iniciativas com um apoio global de 49,5 milhões de euros. Os projectos destinados à inovação produtiva são, para já, os que se destacam.

Segundo dados globais facultados ao Negócios pela Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro (CCDRC), que tem a seu cargo a monitorização do programa operacional do Centro, até ao momento foram viabilizados 84 projectos a nível nacional no âmbito dos programas de competitividade das empresas. Estes projectos representam 95,9 milhões de euros de investimento total e mobilizarão incentivos europeus (sob a forma de empréstimo ou a fundo perdido, consoante os casos) no valor de 49,5 milhões de euros.

Até agora, não há no têxtil projectos de investigação e desenvolvimento tecnológico aprovados. As candidaturas que mereceram luz verde do IAPMEI e da AICEP distribuem-se pelas duas outras tipologias que apoiam as empresas: a qualificação e internacionalização de PME (com 40 projectos ao todo) e a inovação empresarial (com 29 candidaturas). Os vales foram atribuídos em 15 situações.

Apesar de não serem maioritários, os projectos destinados à inovação empresarial absorveram a larga maioria dos apoios: foram para lá 90% dos 49,5 milhões de euros viabilizados, contra apenas 4,3 milhões de euros para a qualificação e a internacionalização.

A principal fonte de financiamento dos projectos viabilizados é o POCI. Este é um programa que financia de forma transversal os projectos de competitividade das empresas, à excepção de Lisboa e do Algarve, que só podem receber dinheiro dos programas operacionais das respectivas regiões.

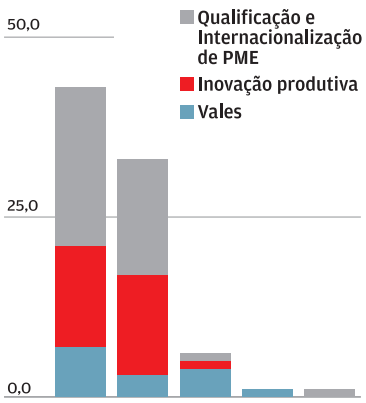
Sem surpresas, a esmagadora maioria dos apoios ficou a norte. ■

ELISABETE MIRANDA

84 PROJECTOS VIABILIZADOS

N.º de projectos aprovados, por PO e tipologia

A tipologia da qualificação e internacionalização tem o maior número de projectos aprovados – ao todo são 22, contra 7 vales e 14 projectos na área da inovação produtiva.

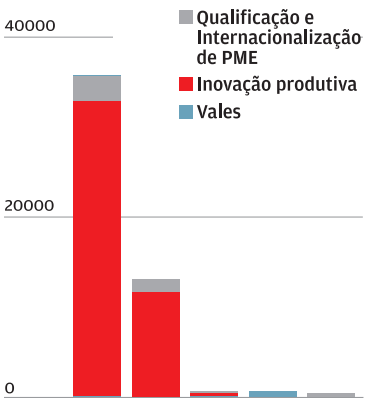


Fonte: CCDRC - Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro

INOVAÇÃO PRODUTIVA ABSORVE DINHEIRO

Valor dos projectos aprovados (milhares de euros)

Apesar de menos numerosos, é para os projectos destinados à inovação produtiva que foi, até agora, a maior parcela dos apoios – cerca de 33 milhões de euros, 67% do total.



Fonte: CCDRC - Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro

PERGUNTAS E RESPOSTAS

Compete 2020: anote algumas regras

O Compete 2020 apoia três grandes categorias de investimento: inovação empresarial e empreendedorismo, qualificação e internacionalização de PME, e I&D tecnológico. Cada uma tem regras próprias, mas há algumas em comum.

SALÁRIOS E CONTAS COM O ESTADO EM DIA



Para se poderem candidatar, as empresas têm de reunir previamente um conjunto de requisitos: precisam de ter contas em dia com o Fisco e a Segurança Social e também exibir níveis mínimos de saúde financeira – as PME têm de ter uma autonomia financeira de 15% e, no caso dos investimentos produtivos, garantir um nível de capitais próprios de 20%, exigências que excluem logo à partida 40% das sociedades. Os salários têm de estar em dia.

RESVALOS NA EXECUÇÃO CORTAM FINANCIAMENTO

Há penalizações para as empresas que resvalem os prazos contratados: atrasos até seis meses levam um corte de 20%; entre seis meses e um ano de 40%; e, acima disso, de 100%. O corte é aplicado sobre as despesas executadas fora do prazo.

8
MIL MILHÕES
A competitividade empresarial tem um valor de oito mil milhões.

INOVAÇÃO PRODUTIVA: É MESMO PRECISO INOVAR

A tipologia "inovação empresarial e empreendedorismo" destina-se agora a financiar investimentos orientados para a produção de bens e serviços que contribuam para o aumento da competitividade externa da economia, que sejam novos (empresas com menos de dois anos), ou, sendo realizados por empresas que já operam no mercado, que sejam inovadores. Assim, só são admissíveis projectos que 1) consistam na produção de novos bens/serviços; 2) que assentem em novos processos; 3) ou que se traduzam numa melhoria significativa da produção actual ou em novos métodos de fabrico. No caso particular de Lisboa e do Algarve, só se apoiam novas actividades. Os empréstimos cobrem no máximo 75% do investimento, e têm de começar a ser amortizados após o segundo ano do início do projecto – ao todo têm oito anos para serem pagos. Se o projecto superar os objectivos, há lugar a uma dispensa de reembolso (um fundo perdido), que é maior para projectos iniciados em 2015 e 2016. Em contrapartida, quem ficar aquém dos objectivos, tem de antecipar o reembolso dos empréstimos.

QUALIFICAÇÃO É A FUNDO PERDIDO

Na tipologia "qualificação e internacionalização das PME", os apoios são a fundo perdido e vão até 50% no máximo para PME e 70% no caso da qualificação profissional. Não há majorações ou minorações por cumprimento de objectivos. Os projectos têm uma duração máxima de 24 meses.

I&D COM FINANCIAMENTO MISTO

Na tipologia "investigação e desenvolvimento tecnológico", os projectos têm uma duração máxima de 18 meses para projectos demonstradores, 24 no caso de projectos individuais, ou 36 meses para projectos em co-promoção. Projectos abaixo de um milhão são financiados a fundo perdido; acima deste valor são reembolsáveis a 25% no prazo de sete anos, com três de carência. EM

75%
FINANCIAMENTO
Os projectos de inovação produtiva têm financiamento máximo.

Publicidade

MAIS PORTUGAL

BANCO POPULAR / NEGÓCIOS

SETORES ESTRATÉGICOS PARA O PAÍS

O **Negócios** e o **Banco Popular** associaram-se para lançar um Ciclo de Think Tanks dedicado a sectores estratégicos para Portugal.

Numa altura de mudanças profundas, a iniciativa **MAIS PORTUGAL** nasce com o objectivo de gerar linhas de orientação para a retoma económica de Portugal, analisando sectores de relevo para a economia. Esta iniciativa pretende aportar uma perspetiva informada, com base no know-how de especialistas nacionais em cada sector.

Foram realizados **três Think Tank MAIS PORTUGAL**, dedicados aos sectores **Agricultura**, **Turismo** e **Têxteis, Vestuário e Calçado**. Todos reuniram especialistas independentes e representativos do sector, que debateram durante uma manhã os desafios e oportunidades do seu sector.

O próximo **Think Tank** será dedicado ao sector **Pescas e Indústria Conserveira**.

Veja os vídeos e acompanhe os desenvolvimentos da iniciativa **MAIS PORTUGAL** em **http://maisportugal-popular.negocios.pt**

O banco que leva o seu negócio ao próximo nível.

Popular

O banco que é para si

negocios

No tempo certo.