

# ***VALES INOVAÇÃO***

**Portaria nº 1463/2007 – AAC16/SI/11**

*QREN – SI Qualificação e Internacionalização PME*



**Instituto Universitário de Lisboa**

**Candidaturas  
até  
3 de Fevereiro de 2012**



Promover a competitividade da sua empresa através do aumento de:

- *Produtividade*
- *Flexibilidade*
- *Capacidade de resposta*
- *Presença ativa no mercado global*

Através da utilização de *Fatores Dinâmicos de Competitividade*:

- Inovação
- Internacionalização
- Organização empresarial
- Racionalização energética
- Ambiente
- Formação dos recursos humanos

## Pequenas e Médias Empresas (PME)

Dimensão	Nº Efectivos	Volume de Negócios ou Balanço Total
PME	< 250	<=50 Milhões de Euros (VN) ou <=43 Milhões de Euros (BT)

## Todas as regiões NUTS II *EXCEPTO* a Região de Lisboa (Lisboa e Vale do Tejo)

A localização do investimento é determinada  
pela localização da sede social da empresa.

## **Despesas Elegíveis**

Despesas com a aquisição de serviços de consultoria de apoio à inovação a entidades do SCT previamente qualificadas.

## **Despesas Não Elegíveis**

Projetos de I&D que correspondam a projetos de investigação em curso na entidade do SCT seleccionada;

Acções de Formação;

Software e licenciamento de tecnologias já desenvolvidas e comercializadas no mercado;

Design e produção de material de publicidade.

# ***EQUIPA TÉCNICA E CIENTÍFICA***

# ***VALES INOVAÇÃO***

## ***Tecnologias de Informação e Telecomunicações***

Gustavo Cardoso  
Luísa Oliveira  
Mauro Nunes  
Miguel Dias

## ***Organização e Gestão de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC)***

Gustavo Cardoso  
Nuno Almeida Alves

## ***Qualidade***

António Caetano  
Luísa Oliveira  
Nelson António

## ***Economia Digital***

Bráulio Alturas  
Carlos Costa

## ***Comercialização e Marketing***

Pedro Dionísio  
Paulo Rita

## ***Internacionalização***

Felipa Sampayo  
José Paulo Esperança



## ***Como conceber e desenvolver um Sistema de Informação?***

### ***Tecnologias de Informação e Telecomunicações***

Equipa de Coordenadores: **Gustavo Cardoso, Luísa Oliveira, Mauro Nunes e Miguel Dias**

*Estudos de Concepção e Planeamento de Sistemas de Informação e de Comunicações:*

- Análise da Empresa e Modelação de Sistemas de Informação;
- Diagnóstico de Necessidades;
- Conceção de Sistemas Integrados de Gestão (ERP);
- Elaboração de Cadernos de Encargos e Apoio à Contratação;
- Apoio à Implementação de Sistemas de Informação e Gestão da Mudança;
- Gestão de Projectos de SI/TIC.

## ***Como desenvolver um programa de qualidade ou uma certificação?*** ***Qualidade***

Equipa de Coordenadores: **António Caetano, Luísa Oliveira e Nelson António**

### *Genérico*

- Certificação de produtos e serviços no âmbito do sistema português de qualidade;
- Estudo e preparação de manual de procedimento para implementação de sistemas de gestão da qualidade (ISO 9000, ISO 14000, ISO 26000 e EFQM).

### *Indústria de serviços*

- Estudo e análise da Qualidade de Serviço;
- Estudo e análise da satisfação de consumidores.

### *Indústria de manufatura*

- Controlo de qualidade de processos.

### *Gestão Total da Qualidade*

- Concepção e apoio na implementação de gestão total da qualidade

## ***Como desenvolver uma abordagem de Comércio Eletrónico?***

### ***Economia Digital***

Equipa de Coordenadores: **Bráulio Alturas e Carlos Costa**

- *Estudo de estratégia e solução de comércio eletrónico*
- *Concepção de portais organizacionais*
- *Avaliação de solução de e-business*
- *Concepção de Solução Web-based*
- *Concepção de modelo de negócio suportados na Web*

## *Quais as principais saídas para a crise no mercado português?*

### *Comercialização e Marketing*

Equipa de Coordenadores: Paulo Rita e Pedro Dionísio

- Estratégias de saída para a crise
- Estudos de mercado
- Análise de potencial de mercado
- Estratégia blended (relacionando o marketing físico com o digital)
- Estratégias de vendas (definição de dimensão, funções, formação, formas de abordagem, mix motivacional, formas de animação e controle)
- Gestão de pontos de venda (sortido, ambiente de loja, merchandising, mix motivacional)
- Estratégias de marketing (mix de produtos, política de preços, selecção e animação de canais de distribuição, comunicar para captar e fidelizar clientes).

## ***Como entrar em novos Mercados?***

### ***Internacionalização***

Equipa de Coordenadores: **Felipa Sampayo e José Paulo Esperança**

#### *Internacionalização de PME*

- Identificação do binómio produto/serviço e do país de destino;
- Seleção do modo de entrada – exportação, licenciamento, franchising, contracto de gestão, *joint-venture* ou investimento directo por aquisição ou construção de raiz;
- Desenho organizacional e financiamento de suporte à presença nos mercados externos.

## **RELATIVOS AO PROMOTOR**

1. Estar legalmente constituído como Sociedade Comercial;
2. Não ter projetos em fase de análise ou aprovados ao abrigo do SI Inovação e do SI Qualificação de PME, com excepção do Vale Inovação e dos Projetos Conjuntos;
3. Apresentar pelo menos um trabalhador no mês imediatamente anterior ao da apresentação da candidatura;
4. Obter ou actualizar a correspondente Certidão Electrónica, para efeitos de comprovação do Estatuto de PME;
5. Cada promotor apenas poderá apresentar uma candidatura.

## RELATIVOS AO PROJETO

1. Não envolver alterações de rotina ou periódicas introduzidas em produtos, linhas de produção processos de fabrico, serviços existentes e outras operações em curso;
2. Cada candidatura deve corresponder à contratação de um único serviço junto de uma entidade qualificada para o efeito;
3. Aderência dos objectivos do projecto do projecto à actividade económica desenvolvida pelo promotor.
4. Os serviços de consultoria devem ser contratados após a data de apresentação da candidatura, realizados por um período máximo de um ano e corresponder a uma despesa mínima elegível de € 5000.

Programa Operacional	Dotação Orçamental (mil euros)
----------------------	-----------------------------------

Dimensão*	Médias Empresas	COMPETE	7.000
	Micro e Pequenas Empresas	Regional do Norte	3.000
		Regional do Centro	1.500
		Regional do Alentejo	600
		Regional do Algarve	500
	TOTAL		12.600

Dimensão	Nº Efectivos	Volume de Negócios ou Balanço Total
PME	< 250	<=50 Milhões de Euros (VN) ou <=43 Milhões de Euros (BT)



O **ISCTE-IUL**, a principal Escola de formação de Gestores de Portugal e entidade qualificada pelo SCT – Sistema Científico e Tecnológico - para prestação de serviços de consultoria de Inovação, tem uma proposta muito vantajosa para a sua empresa ao disponibilizar as suas equipas de professores especialistas e propor-lhes **acesso aos Vales de Inovação** com financiamento ao nível da Consultoria e Inovação (com co-participação do FEDER a 75%).

# CONTATOS

# VALES INOVAÇÃO

Candidaturas até  
3 de Fevereiro de 2012

ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa

Email: [consultoria.audax@iscte.pt](mailto:consultoria.audax@iscte.pt)

Tel: 21 046 41 94