

## **Formação PME 2º Ciclo 2019-2021**

### **Micro e Pequenas Empresas**

O programa Formação PME permite às empresas beneficiarem de consultoria e formação, com cargas horárias ajustadas à dimensão da organização. Estas horas são contabilizáveis como formação obrigatória por lei.

#### **1. ENQUADRAMENTO**

A ATAHCA é entidade promotora do projeto Formação-Ação PME “Qualificação das PME”, tendo como Organismo Intermédio a AEP/CCI – Associação Empresarial de Portugal, Câmara de Comércio e Indústria.

Este projeto está integrado no Sistema de Incentivos – Projetos Conjuntos, Formação-Ação FSE do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (POCI).

#### **2. OBJETIVOS**

Tem como objetivo específico intensificar a formação dos empresários e gestores para a reorganização e melhoria das capacidades de gestão, assim como dos trabalhadores das empresas, apoiada em temáticas associadas à inovação e mudança, através de:

- Aumento da qualificação específica dos trabalhadores em domínios relevantes para a estratégia de inovação, internacionalização e modernização das empresas;
- Aumento das capacidades de gestão das empresas para encetar processos de mudança e inovação;
- Promoção de ações de dinamização e sensibilização para a mudança e intercâmbio de boas práticas.

#### **3. DESTINATÁRIOS**

Micro e pequenas empresas\* com um mínimo de 3 trabalhadores.

\* (de acordo com a Recomendação nº 2003/361/CE, da Comissão Europeia de 6 de maio)

#### 4. MODELO DE INTERVENÇÃO DO PROJETO DE FORMAÇÃO-AÇÃO

O modelo de intervenção baseia-se no ciclo PDCA (PLAN – DO-CHECK-ACT).

1º PLAN		2º DO		3º CHECK		4º ACT
DIAGNÓSTICO E DEFINIÇÃO DO PLANO DE DESENVOLVIMENTO	⇒	IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE DESENVOLVIMENTO (consultoria e formação)	⇒	ACOMPANHAMENTO DO PLANO DE DESENVOLVIMENTO	⇒	AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS/ MELHORIAS IMPLEMENTADAS

Os projetos são desenvolvidos até ao final de 2021, com uma duração máxima por empresa de 12 meses e de acordo com o seguinte padrão:

DIMENSÃO DA EMPRESA	TOTAL DE HORAS FORMAÇÃO/AÇÃO	Nº DE HORAS DE CONSULTORIA **	Nº DE HORAS DE FORMAÇÃO	Nº DE TRABALHADORES A ABRANGER POR EMPRESA	
				Consultoria ***	Formação ****
MICRO EMPRESAS	175	100	75	Mínimo de 3	Mínimo de 3
PEQUENA EMPRESA	200	120	80	Mínimo de 3	Mínimo de 3
PEQUENA EMPRESA (intraempresa)	200	120	80	Mínimo de 3	Mínimo de 8

\*\* Inclui diagnóstico de necessidades, definição de plano de desenvolvimento e avaliação de resultados

\*\*\* A componente de consultoria individualizada em cada empresa decorrerá on the job, em ambiente intraempresa.

\*\*\*\*A formação decorrerá em contexto de sala, em ambiente interempresas. Poderá ocorrer em ambiente intraempresa em pequenas empresas com um mínimo de 8 trabalhadores.

#### 5. ÁREAS TEMÁTICAS DE INTERVENÇÃO

	Objetivo geral	Linhas orientadoras:
<b>INTERNACIONALIZAÇÃO</b>	Capacitar as PME para encetarem processos de internacionalização e entrarem em outros mercados.	Conhecer mercados externos e caracterizar parceiros; Criar e desenvolver a promoção internacional de marcas; Prospecção, posicionamento e presença de produtos/serviços em mercados internacionais; Marketing internacional; Nova organização das práticas comerciais; e métodos de relacionamento externo; Identificar certificações específicas para os mercados externos; Desenvolver instrumentos de gestão orientados para a internacionalização; (Re)definir o modelo de negócio; Dominar as condições legais, económicas e culturais.
<b>ECONOMIA DIGITAL</b>	Inovar na digitalização do modelo de negócio para reforço do	Desenvolver redes modernas de distribuição e colocação de bens e serviços no mercado; Criar o e/ou adequar modelos de negócios com vista à inserção da PME

	posicionamento e notoriedade à escala global.	na economia digital; Presença na web; Introduzir sistemas de informação aplicados a novos métodos de distribuição e logística; Utilizar ferramentas sofisticadas de marketing para ampliação da presença no mercado.
<b>GESTÃO COMERCIAL E MARKETING</b>	Desenvolver competências e implementar estratégias de logística, divulgação, comércio e vendas.	Definir políticas e estratégias comerciais. Definir planos de marketing. Implementar novos métodos de recolha, seleção e interpretação de informação relevante para o processo negocial; Incrementar capacidades de comunicação e argumentação para o contacto com clientes, fornecedores e vendedores; Desenvolver e implementar estratégias de marketing diferenciadoras. Internalizar habilidades para conduzir processos de compra e venda

## 6. CONDIÇÕES DE ELEGIBILIDADE DAS EMPRESAS

- Ser Micro ou Pequena Empresa – certificado PME, site do IAPMEI;
- O estabelecimento da empresa onde será efetuado o investimento em consultoria formativa localiza-se na Região Norte;
- Cumprir as condições necessárias para o exercício da atividade, nomeadamente quanto aos licenciamentos;
- Ter a situação tributária e contributiva regularizada perante a administração fiscal e a segurança social, respetivamente durante todo o período de execução do projeto
- Ter situação regularizada em matéria de reposição, no âmbito dos financiamentos de fundos europeus estruturais e de investimento (FEEI);
- Ter atuação setorial (Turismo, Comércio, Serviços, Indústria e Construção) de acordo com as CAE identificadas no Aviso N.º 08/SI/2019;
- Dispor de contabilidade organizada, nos termos da legislação aplicável;
- Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada, através de situação líquida positiva no ano pré-projeto;
- Ter disponibilidade de dotação em “de minimis”;
- Não ser empresa em dificuldade (definição prevista no artigo 2.º do Reg. (UE) n.º 651/2014, de 16 de junho);
- Não se tratar de empresa sujeita a injunção de recuperação (al. a) do n.º 4 do art. 1.º Reg. (UE) n.º 651/2014, 16 junho);
- Não deter nem ter detido capital numa percentagem superior a 50%, por si ou pelo seu cônjuge, não separado de pessoas e bens, ou pelos seus ascendentes e descendentes até ao 1º grau, bem como por aquele que consigo viva em condições análogas à dos cônjuges, em empresa que não tenha cumprido notificação para devolução de apoios no âmbito de uma operação apoiada por fundos europeus;
- Declarar que não tem salários em atraso;
- Estar registada no Balcão 2020.

## 7. OBRIGAÇÕES DA EMPRESA PARTICIPANTE

- Cumprir os critérios de elegibilidade necessários para ser beneficiária da intervenção.
- Participar e colaborar ativamente no projeto de formação-ação.
- Assegurar que os/as formandos/as frequentam a formação.

## 8. O QUE É PRECISO PARA FORMALIZAR A INSCRIÇÃO

- Preencher e enviar a Ficha de Inscrição disponível em [http://www.atahca.pt/noticia\\_single.php?id=172](http://www.atahca.pt/noticia_single.php?id=172)
- Enviar os documentos elencados na Ficha de Inscrição.



Cofinanciado por:

