

CONDIÇÕES DE ELIGIBILIDADE



Objetivo

A **Call Turismo +Crescimento/Internacionalização**, com dotação de 20 milhões de euros, pretende investir em projetos/empresas do setor do Turismo que contribuam para:

- Aumentar a competitividade da oferta turística do país;
- Melhorar a experiência do turista em Portugal;
- Promover a eficiência das empresas do setor;
- Apoiar processos de internacionalização de empresas no sector estratégico do turismo;
- Promover a marca Portugal a nível internacional.

A Portugal Ventures tem como objetivo investir entre **150 mil euros e até ao máximo de 2 milhões de euros** por projeto/empresa.

São elegíveis projetos/empresas

- Em operações de capitalização de empresas indutoras de crescimento da atividade turística, através de projetos de expansão, internacionalização ou de melhoria da competitividade e que já tenham iniciado a produção/comercialização dos seus produtos/serviços;

- Em operações de Build Up que, através de processos de fusão e consolidação, tenham como objetivo mitigar a atomização do setor e permitam a criação de sinergias (nas funções financeira, compras, gestão de recursos humanos, comercial, entre outras), ainda que com graus de autonomia de negócio relevante;
- Em operações de internalização que tenham como objetivo desenvolver a marca “Portugal” e que potenciem o reconhecimento das empresas/projetos portugueses noutros mercados.

Características Fundamentais

As empresas constituídas ou a constituir, que cumpram os seguintes critérios:

1. Localizadas em Portugal ou com presença significativa das operações em Portugal com o objetivo de expandir o negócio a nível internacional;
2. Que apresentem uma equipa multidisciplinar que assegure o conhecimento do setor, uma visão alinhada do negócio e as necessárias competências para o desenvolvimento do negócio e gestão da empresa;
3. Será dada prioridade às seguintes empresas/projetos:
 - 3.1. Empresas/projetos com menor *time to market*, sendo que não serão aceites projetos cujo *time to market* seja superior a 18 meses. No caso de empresas/projetos assentes, numa fase inicial, em obras ou remodelações, a estimativa de cronograma terá de ser dada por uma terceira entidade (com reputação no mercado);
 - 3.2. Empresas/projetos onde o mercado internacional seja global face a outras empresas/projetos que apenas permitam alcançar um ou poucos mercados internacionais.
 - 3.3. Empresas/projetos com uma clara definição da estratégia de internacionalização (definição do mercado, clientes, parceiros, fornecedores, políticas de marketing, entre outros aspetos relevantes do modelo de negócio). Os promotores devem demonstrar conhecimento do mercado onde pretendem atuar e, caso a internalização passe pela contratação de recursos humanos chave, os currículos terão de ser anexados à candidatura, à semelhança dos promotores.

4. Demonstrar que se encontram asseguradas todas as fontes de financiamento necessárias para executar o projeto apresentado;
5. E que contribuam para os benefícios associados aos ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ESG – *Environmental Sustainable Governance*) apresentando soluções que promovam:
 - 5.1. A desmaterialização de processos e serviços (exemplo: appkey em vez de chave-cartão, copos de vidro, dispensadores de amenities em vez de monodoses, etc)
 - 5.2. A reciclagem, reutilização e redução de resíduos (recicláveis e bio resíduos)
 - 5.3. A integração de energias limpas (exemplo – painéis solares);
 - 5.4. A eficiência energética (ao nível dos equipamentos, dos processos e dos materiais – redução de perdas de calor, equipamentos eficientes, etc);
 - 5.5. A eficiência hídrica (sistemas de redução/gestão eficiente de caudais, aproveitamento de águas, circuitos integrados ou circulares de águas,);
 - 5.6. A Mobilidade Inteligente (parcerias com agentes locais, disponibilização de equipamentos ecofriendly = mobilidade suave, etc).

As empresas constituídas devem cumprir ainda os seguintes critérios:

1. Aderido ao [Programa Empresas Turismo 360º](#) do Turismo de Portugal.
2. Que cumpram as condições legais necessárias ao exercício da respetiva atividade, nomeadamente encontrarem-se devidamente licenciadas para o efeito, assim como devidamente regularizadas em matéria de registo no Registo Nacional do Turismo;
3. Que apresentem contabilidade organizada, situação económico-financeira equilibrada e a situação regularizada perante a Administração Fiscal e a Segurança Social;
4. Não sejam consideradas “empresas em dificuldade”, na aceção do Regulamento (EU) n.º 651/2014, de 16 de junho. Excluem-se operações de reestruturação;
5. As pessoas singulares e coletivas devem demonstrar o cumprimento das disposições legais e regulamentares relativas ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo;

6. No caso dos projetos de construção ou de reconstrução, deverá apresentar o respetivo licenciamento ou documento comprovativo em como o processo está a decorrer.

Critérios de decisão

1. **Equipa de Gestão** > capacidade de cada membro da equipa em enfrentar as exigências e desafios do projeto; perfil empreendedor e a experiência de cada membro da equipa; capacidade da equipa de gestão em preencher os requisitos necessários para o sucesso do projeto;
2. **Solução e Proposta de Valor** > grau de novidade da solução e como se irá distinguir no mercado;
3. **Concorrência** > principais correntes, atuais e potenciais;
4. **Vantagens Competitivas** > vantagens competitivas e diferenciação da tecnologia ou do produto em relação aos já existentes no mercado;
5. **Time to market** > tempo que o projeto demora a entrar no mercado/a gerar receitas, após o nosso investimento;
6. **Grau de Planeamento do Desenvolvimento do projeto** > plano de desenvolvimento do projeto, com identificação das principais etapas até ao cumprimento do objetivo proposto;
7. **Mercado alvo e caracterização** > dimensão do mercado atual e potencial, caracterização do mercado alvo, e posicionamento da empresa na cadeia de valor global;
8. **Modelo de negócio** > modelo de receitas e estratégia comercial;
9. **Tração** > indicadores: utilizadores/clientes/custo de aquisição, entre outros;
10. **Necessidades atuais e subseqüentes de financiamento** > quantificação das necessidades atuais e subseqüentes de financiamento e a forma de financiamento, avaliando, nomeadamente, a viabilidade de syndicação dos investimentos com outros investidores de capital de risco, nacionais e internacionais;
11. **Convergência para uma economia eficiente na utilização dos recursos** > comprovativo dos benefícios do projeto para os ODS – ver ponto sobre as condições fundamentais;

12. **Exit** > estratégia definida para a saída da Portugal Ventures do capital social da empresa.

Candidaturas

As candidaturas no website da Portugal Ventures podem ser submetidas:

- Através da [Rede de Ignição da Portugal Ventures](#) ou através de [submissão direta da candidatura](#).
- O formulário de candidatura disponível no site da Portugal Ventures, deverá ser devidamente preenchido em português ou inglês.
- Os prazos para candidatura e as datas relevantes do processo podem ser consultadas no site da Portugal Ventures.
- Quaisquer dúvidas ou pedidos de informação adicional devem ser enviados por email para: submissions@portugalventures.pt;
- O formulário de candidatura deve ser acompanhado por toda a documentação solicitada no capítulo “Anexos” do formulário.

Avaliação do Projeto/Empresa

1. Os projetos submetidos serão alvo de uma análise inicial para avaliar a sua adequação e elegibilidade (*pre-screening*);
2. Caso os projetos não preencham os requisitos necessários, a Portugal Ventures informará os Promotores sobre o arquivo da candidatura, nos 15 dias úteis posteriores ao encerramento da *call*;
3. Os projetos que cumprem os requisitos irão prosseguir para a próxima fase de análise através de um painel de avaliação, compostos por peritos nacionais e internacionais, selecionados pela Portugal Ventures;
4. Findo o processo de análise inicial e avaliação dos projetos, por cada um dos painéis de avaliação, a Portugal Ventures irá avaliar as potenciais oportunidades de investimento daí resultantes;

5. Em caso de recomendação positiva pelo painel, os promotores deverão fazer uma apresentação final ao Conselho de Administração da Portugal Ventures;
6. Após aprovação do investimento, os promotores e a Portugal Ventures assinarão uma *term-sheet* com os termos de condições e investimento a que se seguirá o Acordo de Investimento e o Acordo Parassocial;
7. Há requisitos legais que têm de ser cumpridos pelos fundos de capital de risco geridos pela Portugal Ventures antes do investimento. Para que isto aconteça de forma expedita, os Promotores deverão facultar à Portugal Ventures todas as informações que esta venha a solicitar;
8. A Portugal Ventures estima um prazo entre 3 a 6 meses após a fase de *pre-screening* para concretizar o investimento na empresa.