



**Resende
Empreende**

EMPREENDEDORISMO QUALIFICADO E CRIATIVO

www.resendeempreende.pt

Estudo de Benchmarking

Práticas e Instrumentos de Apoio ao
Empreendedorismo Qualificado e Criativo



NORTE2020
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE

**PORTUGAL
2020**

 **UNIÃO EUROPEIA**
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

ÍNDICE

1. Objetivos do Estudo	3
2. Enquadramento Concetual	5
2.1. Conceitos	5
2.2. Determinantes do empreendedorismo	12
3. Indicadores sobre empreendedorismo	14
3.1. Taxa de Atividade Empreendedora <i>Early-Stage</i> (TEA)	16
3.2. Motivações e Perceções dos Empreendedores.....	18
3.3. Condições para o empreendedorismo.....	24
3.4. Motivações dos Empreendedores.....	27
3.5. Empreendedorismo por Setores	28
3.6. Síntese dos Indicadores	29
4. Caraterização de práticas conhecidas de apoio ao empreendedorismo	31
5. Estudos de Caso.....	49
Caso 1: EMER-N	50
Caso 2: ANJE	55
Caso 3: Acredita Portugal.....	59
6. Conclusões e Desafios	65

1. OBJETIVOS DO ESTUDO

O empreendedorismo está normalmente associado à deteção de oportunidades, capacidade de iniciativa, à inovação, à capacidade de assumir riscos, culminando na criação de novos projetos ou empresas.

Contudo, existe um conjunto de condicionantes ao empreendedorismo que poderão tornar o processo empreendedor mais ou menos atrativo.

No sentido de melhor compreender o empreendedorismo em Portugal, elabora-se este estudo dividido em três partes distintas e complementares.

Na primeira parte é feito um enquadramento conceptual do empreendedorismo através de uma abordagem ao conceito e à identificação das principais características que se encontram nos empreendedores, procurando-se igualmente desmistificar algumas ideias. Nesta primeira parte, é elaborada também uma breve análise aos principais indicadores associados ao empreendedorismo em Portugal.

A segunda parte procura, de forma sintética, dar uma panorâmica geral dos vários instrumentos e programas de apoio à disposição dos empreendedores.

Na última parte procura-se identificar e apresentar um conjunto de casos que, pelas suas características e resultados, podem ser considerados como casos de sucesso no apoio e promoção do empreendedorismo em Portugal, com metodologias diferenciadoras e de sucesso. Assim, são identificados três casos de estudo: i) o caso do EMERN – Empreendedorismo em Meio Rural, como exemplo de um projeto de apoio ao empreendedorismo dinamizado por 14 entidades diferentes; ii) o caso da ANJE como um exemplo de uma entidade inovadora na definição de metodologias e projetos de apoio e promoção do empreendedorismo e iii) o caso da Acredita Portugal, da qual fazem parte uma rede de conselheiros e mentores dos mais variados quadrantes, como exemplo do poder de mobilização na apresentação de ideias de negócio a concurso, apoiadas essencialmente em serviços prestados por uma vasta e diversificada rede de parceiros e cujos resultados já originaram várias empresas de sucesso.

É, neste sentido, que se pretende usar o *benchmarking* como uma ferramenta capaz de identificar, de modo sistemático, algumas das melhores práticas no apoio ao empreendedorismo, podendo ser assimiladas e adaptadas para melhorar o desempenho

das diversas organizações na construção e desenvolvimento dos seus próprios projetos e programas.

Este estudo termina com um conjunto de conclusões sobre a temática do empreendedorismo, esperando-se que possam contribuir para reforçar os sistemas de apoio ao empreendedorismo e a construção de novos modelos de apoio e intervenção.

2. ENQUADRAMENTO CONCRETUAL

2.1. CONCEITOS

O que é o empreendedorismo?

Segundo Soumodip Sarkar, autor do livro “Empreendedorismo e Inovação”, o empreendedorismo é *«o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas. É claramente uma noção que incorpora o início e o fim de empresas, baseado no ideal de Schumpeter, que considerava o empreendedorismo como “o motor fundamental da economia”»*.

De acordo com a definição da OCDE, empreendedorismo é *«toda a ação humana empresarial em busca da criação de valor através da criação ou expansão da atividade económica, pela identificação e exploração de novos produtos, processos e mercados»*.

O Empreendedor

O empreendedor é aquele que faz acontecer, que tenta constantemente antecipar-se aos factos e que tem sempre presente uma visão futura da organização. Segundo Shumpeter, empreendedor é *«aquele que destrói a ordem económica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos materiais»*.

Motivação do Empreendedor

«Eu penso que se trata de uma atitude muito própria... é uma noção centrada no prazer da descoberta, na tentativa de encontrar algo de novo, e uma capacidade de encontrar as boas oportunidades e criar um negócio com base nelas... quase todos os empreendedores que conheço querem começar algo de novo, mas não necessariamente para ganhar dinheiro com isso. Envolvem-se ... com o intuito de criar um negócio memorável, de o apadrinharem, para uns anos mais tarde dizer – “fui eu que construí isto”... Os bons empreendedores sorriem quando lhes dizem não. Isso apenas serve de incentivo para provarem que são capazes de realizar as suas ideias de qualquer forma».

(Fonte: Revista BusinessWeek (2006), por Neal Thornberry do Babson College)

Falando de empreendedorismo, importa analisar as razões que levam alguém a querer ser empreendedor, as suas motivações e expectativas. Se alguém é movido pela motivação, esta estará sempre associada ao lado da vontade, da curiosidade, da criatividade e da capacidade de trabalho. Assim, é possível identificar o perfil do empreendedor de sucesso, normalmente associado a uma pessoa persistente nos objetivos que prossegue e que não desiste face a possíveis obstáculos. Apresentam-se assim **dois tipos de empreendedores**:

I) Empreendedor por Vocação

É o tipo de empreendedor que demonstra uma vontade e um perfil pragmático, muito orientado para a transformação de ideias em negócios de sucesso. Normalmente, tem como referências outros empreendedores que, desde muito cedo, o motivaram no sentido de estimular o desenvolvimento de novos projetos.

Demonstram desde a juventude um perfil empreendedor apresentando geralmente competências de liderança e capacidade efetiva para assumirem riscos que mais tarde aplicam na gestão dos seus negócios.

Tendem a ter um percurso rápido, com capacidade efetiva para resolver eficientemente os problemas que vão surgindo no exercício da sua atividade.

II) Empreendedor por Necessidade

É o tipo de empreendedor que ao longo do seu crescimento nunca se interessou muito pela iniciativa empresarial, mas que, num dado momento da sua vida, por alguma circunstância ou motivo, teve de enveredar pelo caminho do empreendedorismo.

O empreendedor por necessidade trilha um caminho bastante diferente do empreendedor por vocação. O empreendedor por necessidade é alguém que a determinada altura da sua vida e num curto período de tempo terá que reunir um conjunto de competências que não possui (de forma inata), estando por isso mais sujeito a cometer erros.

Todavia, estes constrangimentos não são forçosamente sinal de insucesso. Muitos empreendedores adaptam-se a essa nova realidade e acabam por se tornar empresários

de sucesso. Quando comparadas as duas realidades, verifica-se, contudo, que é neste segundo tipo de empreendedores que se observa uma menor probabilidade de sucesso.

Caraterísticas dos Empreendedores

- **Desejo de criar, inovar e gerar desafios**

Um empreendedor apresenta sempre uma boa dose de talento e paixão, aliado a um certo inconformismo perante a rotina. Consegue transformar simples ideias em negócios efetivos, agir com independência, determinar quais os passos a seguir, abrir caminhos, decidir o rumo a tomar.

- **Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa**

Ter critério na aplicação de investimentos e postura de contenção de custos é uma necessidade. É fundamental que o empreendedor tenha um planeamento rigoroso e contido dos seus investimentos, aposte na contenção de custos e reduza ao máximo as ineficiências e os desperdícios.

A aposta na celebração de parcerias estratégicas é outra forma de otimizar despesa, atenuando custos fixos.

- **Capacidade de Liderança**

Um empreendedor tem necessidade de manter o controlo das situações. Para isso, é importante saber definir objetivos, orientar a realização de tarefas, combinar métodos e procedimentos práticos, incentivar pessoas para alcançar as metas definidas e criar as condições para o trabalho em equipa.

- **Automotivação e entusiasmo**

Uma das caraterísticas mais fortes nos empreendedores é a capacidade de automotivação relacionada com desafios e tarefas em que acredita, com uma forte convicção nas suas ideias. Além da compensação financeira, a capacidade de criar, inovar e de se impor aos desafios é uma das motivações do empreendedor.

- **Apetência para correr riscos e enfrentar incertezas**

Assumir riscos faz parte de qualquer atividade, pelo que é preciso saber geri-los. O nascimento de qualquer iniciativa empresarial está sempre envolta em incertezas, com um sem número de desafios pela frente.

A capacidade do empreendedor de assumir os riscos, de ter ambição e inconformismo, criatividade e espírito de iniciativa serão fatores determinantes para o impulsionar no desafio de transformar uma ideia num negócio de sucesso.

- **Grande nível de autoconfiança e otimismo**

A autoconfiança, aliada à persistência e à resiliência, impulsiona o empreendedor a continuar a acreditar no sucesso e a trabalhar, mesmo quando este se depara com más experiências e falhanços, levando a que a sua capacidade de ser resiliente a enfrentar os desafios sejam a garantia do sucesso da ideia de negócio.

- **Visão para identificar oportunidades de negócio**

Um empreendedor é capaz de olhar para além do óbvio e de ver oportunidades antes dos outros. A economia, os mercados e a realidade empresarial estão em constante mutação. Isto exige do empreendedor uma capacidade de identificar novas oportunidades de negócio, diversificar o leque de produtos e serviços oferecidos, abrir novos mercados e conquistar novos clientes.

- **Espírito de observação**

Para poder aproveitar as oportunidades, há que estar sempre atento e ser capaz de perceber, no momento certo, as oportunidades de negócio que o mercado oferece. Um empreendedor é alguém capaz de, observando o mundo em seu redor, identificar uma ideia e/ou criar uma solução, quando muitos outros, em condições semelhantes, não o conseguiriam.

- **Ser conhecedor do ramo em que atua**

Para que o empreendedor alcance o sucesso, é essencial manter-se informado e apostar na sua formação, antecipando decisões estratégicas que lhe permitam andar mais à frente do que a demais concorrência.

Quanto mais dominar o ramo em que pretende atuar, maiores serão as oportunidades de conseguir ter êxito. Nem sempre se é conhecedor ou se tem experiência no setor e, neste caso, a formação pode fazer toda a diferença.

- **Capacidade de organização e autodisciplina**

É necessária autodisciplina, organização e capacidade de utilizar recursos humanos, materiais e financeiros de forma lógica e racional. A organização facilita o trabalho e economiza tempo e dinheiro. O empreendedor necessita de capacidade para aplicar essas características de sucesso a si mesmo e à equipa, uma vez que ninguém o fará por si.

Um empreendedor passa, muitas vezes, de uma realidade de trabalho por conta de outrem, numa organização com regras e métodos de trabalho previamente estabelecidos, para uma realidade em que a sua própria capacidade de autodisciplina e organização serão determinantes para o sucesso.

- **Capacidade de análise e tomada de decisões**

O empreendedor vai, permanentemente, ser solicitado a rever a situação do seu negócio e a redesenhar orientações e planos, devendo ser capaz de tomar decisões corretas no momento exato. Deve por isso estar bem informado, analisar friamente a situação e avaliar as alternativas para poder escolher a solução mais adequada. Esta capacidade requer um bom nível de autoconfiança e vontade de vencer obstáculos.

- **Capacidade de trabalho em equipa**

Esta capacidade está intimamente ligada à capacidade de liderança. O empreendedor constrói equipas, delega responsabilidades, acredita na sua equipa e obtém resultados através dela. Um processo de decisão partilhada é fundamental para gerir de forma eficiente, reduzindo consideravelmente os riscos e as implicações negativas de uma determinada decisão.

Saber trabalhar em equipa e avaliar riscos inerentes à atividade são algumas das competências mais importantes de um empreendedor de sucesso.

- **Capacidade para transmitir conhecimentos e delegar competências**

Numa empresa competitiva, é fundamental que a organização interna funcione, com deveres e responsabilidades muito claras, para que todos os colaboradores entendam qual é o seu papel na organização, quais são os seus deveres e responsabilidades e quem decide o quê.

O empreendedor vai gerir e orientar a empresa no sentido de a fazer avançar. A delegação de competências é um importante fator no processo de gestão de uma empresa, levando os colaboradores a assumirem responsabilidades e a comprometerem-se com o sucesso do negócio.

- **Capacidade de negociação**

Numa negociação de sucesso, ambas as partes ficam satisfeitas com as condições acordadas. Se tal não acontecer uma das partes pode sentir-se prejudicada, não voltando no futuro a qualquer negociação.

A imagem da empresa no mercado é um dos seus maiores ativos. O empreendedor deve entender que no processo de negociação um cliente/parceiro satisfeito angaria gratuitamente muitos outros, mas um cliente/parceiro insatisfeito/enganado pode comprometer seriamente a imagem e o futuro do negócio.

- **Gestão por objetivos**

É essencial estabelecer objetivos ambiciosos e realistas como base fundamental para a motivação da equipa, para o planeamento coerente das atividades e para a avaliação do progresso do negócio.

- **Saber encontrar alternativas para superar problemas**

Deparar-se com o insucesso é uma possibilidade que qualquer empreendedor pode ter que enfrentar em algum período do seu percurso.

As razões podem ficar a dever-se a:

- *Questões pessoais*
- *Questões financeiras*
- *Falta de capacidade de controlo*

Perante estas adversidades, o empreendedor poderá assumir **três posturas**:

- i. **Postura visionária/preventiva:** quando planeia com rigor e monitoriza a implementação do seu projeto de forma a corrigir eventuais desvios. Este empreendedor caracteriza-se por antecipar problemas, cenários e preparar com antecedência planos de resolução. É, normalmente, um excelente empreendedor, com elevada probabilidade de sucesso nos seus projetos.
- ii. **Postura reativa:** quando só reage aos problemas e não tem a capacidade de os prever através dos habituais sinais que o mercado vai dando. É uma postura que acarreta sérios riscos de insucesso, pois não apresenta a capacidade de antecipar situações de crise, de forma a poder intervir, profilaticamente, em vez de reagir após a constatação do problema.
- iii. **Postura passiva:** quando, por falta de perfil ou motivação, não tem capacidade ou condições mínimas para lidar e resolver os habituais problemas que surgem no normal exercício da sua atividade. É, regra geral, um empreendedor condenado ao insucesso.

Os empreendedores são pessoas inconformadas na busca constante de novos desafios, tendem a ter um pensamento mais abrangente e concentram os seus esforços mais em visões prospetivas do que em problemas imediatos. Sabem correr riscos, não têm medo de ir em frente, mas optam por riscos calculados e, por vezes, não excessivos. Além disso, são líderes inatos e normalmente são eles que identificam os problemas e as suas possíveis soluções, que se tornam em oportunidades de negócio.

Em termos sociais, caracterizam-se por gostarem de ser reconhecidos pelo seu trabalho e na sua maioria têm muita energia, trabalhando por períodos longos e contínuos. São também indivíduos que acreditam nas suas capacidades e lutam para controlarem os seus próprios destinos.

2.2. DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO

Os determinantes do empreendedorismo são uma parte essencial do processo de criação e crescimento das empresas e o seu estado tem influência direta na existência de oportunidades de negócio, na capacidade e nas preferências empreendedoras que, por sua vez, determinam a dinâmica dos negócios.

Condições determinantes do empreendedorismo¹

Finanças Empreendedoras	Políticas do Governo	Programas governamentais de empreendedorismo
<ul style="list-style-type: none">• A disponibilidade de recursos financeiros para a criação de negócios - capitais próprios e alheios - para pequenas e médias empresas (PME) (incluindo subsídios).	<ul style="list-style-type: none">• Na medida do apoio das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, esta condicionante tem dois componentes:<ul style="list-style-type: none">a) Empreendedorismo como uma questão económica relevante;b) Encorajamento ou neutralidade através de regulamentações ou tributação fiscal.	<ul style="list-style-type: none">• A presença e a qualidade dos programas que ajudam diretamente à criação de novos negócios em todos os níveis de governo (nacional, regional e municipal).

¹ De acordo com *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, 2016

Educação para o Empreendedorismo

- Incorporação no sistema de educação de formação para a criação de novos negócios e de programas de desenvolvimento das capacidades empreendedoras. Esta condicionante tem duas componentes:
 - a) Educação para o empreendedorismo na escola básica (primária e secundária);
 - b) Educação para o empreendedorismo nos níveis pós-secundários (ensino superior, ensino profissional, faculdade, escolas de negócios, etc.).

Transferência de I&D

- A investigação e desenvolvimento nacional leve a oportunidades comerciais e esteja disponível para as empresas.

Infraestruturas comerciais e profissionais

- Estruturas de apoio à propriedade industrial, direitos comerciais, serviços de contabilidade e de apoio legal para apoio às PME.

Regulamento de mercados

- Esta condicionante contém duas componentes:
 - a) Dinâmica do mercado: o nível de mudança nos mercados de ano para ano;
 - b) Abertura do mercado: facilidade de entrada nos mercados existentes pelas novas empresas.

Infraestruturas físicas

- Facilidade de acesso a infraestruturas para a realização de novos negócios - comunicações, serviços públicos, transporte, internet, incubadoras, escritórios, etc.

Normas culturais e sociais

- As normas sociais e culturais podem incentivar ao desenvolvimento de ações que conduzam a novos métodos comerciais ou atividades que potencialmente possam aumentar a riqueza e rendimento pessoal.

3. INDICADORES SOBRE EMPREENDEDORISMO

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) é o maior estudo mundial sobre empreendedorismo, comparando os níveis de empreendedorismo em diferentes países, incluindo Portugal, tendo em consideração as várias diferenças económicas. Foi iniciado em 1999 por duas universidades, Babson College dos Estados Unidos e London Business School do Reino Unido, tendo contado com a participação de 10 países e funcionando também como um exercício de *benchmarking* internacional.

Este estudo tem por base a seguinte definição de empreendedorismo: «*Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos*».

O GEM estabelece parcerias com instituições de alguns países participantes, tendo tido em Portugal o apoio do ISCTE-IUL (Instituto Universitário de Lisboa) e da SPI Ventures para a realização de inquéritos.

A análise da atividade empreendedora incide sobre vários parâmetros associados à criação de negócios que dão origem ao principal índice de comparação criado e monitorizado pelo GEM - a Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA). Esta taxa mede a proporção de indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos envolvidos na criação e gestão de negócios que proporcionaram remunerações por um período de tempo até três meses (negócios nascentes) ou por um período de tempo entre os 3 e os 42 meses (negócios novos). Estes indivíduos são os chamados *early-stage*.

Como base de comparação, o GEM adota a seguinte divisão das economias:

- Economias orientadas para fatores de produção (estádio inicial);
- Economias orientadas para a eficiência (estádio intermédio);
- Economias orientadas para a inovação (estádio avançado).

Portugal enquadra-se no tipo de economias orientadas para a inovação, onde se encontram também países como o Reino Unido, Alemanha, França, Estados Unidos da América, entre outros. Estas economias são aquelas onde se vê uma mudança gradual

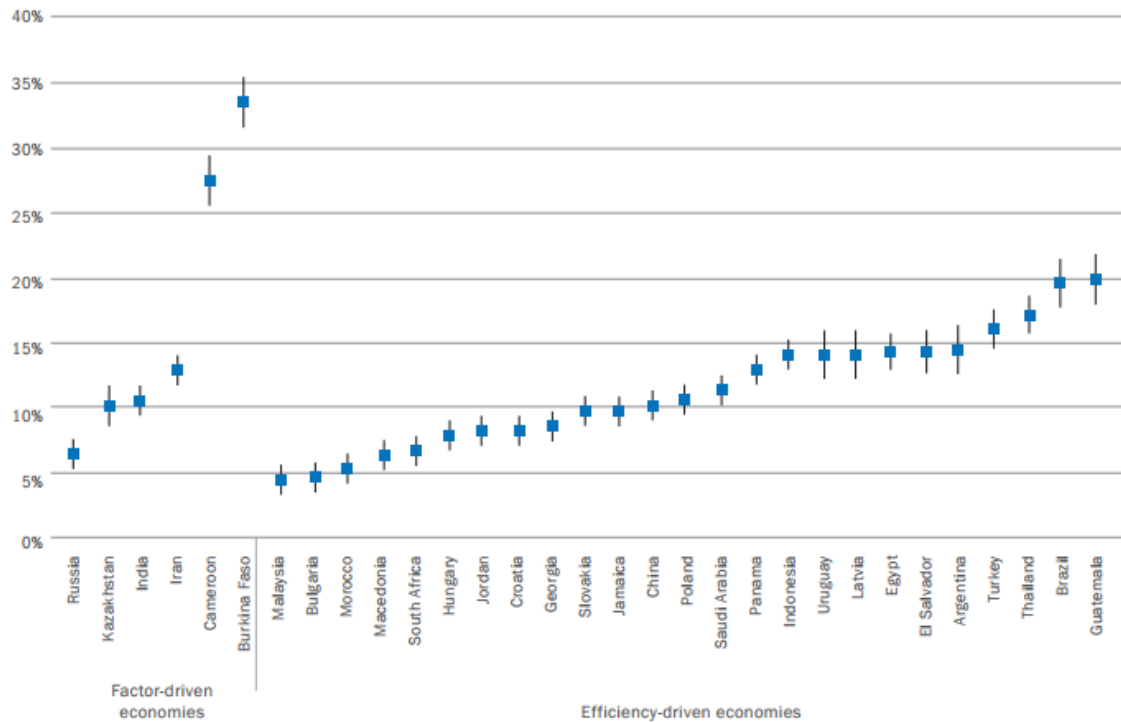
para o setor dos serviços à medida que ocorre um amadurecimento e aumento da riqueza.

A inovação distorce o equilíbrio de mercado e é um agente de mudança que promove o crescimento da economia. Um empreendedor corre sempre o risco associado à inovação, mas ao introduzir novas combinações de produtos ou serviços e ao trazer consigo uma diferenciação da concorrência promove a mudança e fluidez económica.

3.1. TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA *EARLY-STAGE* (TEA)

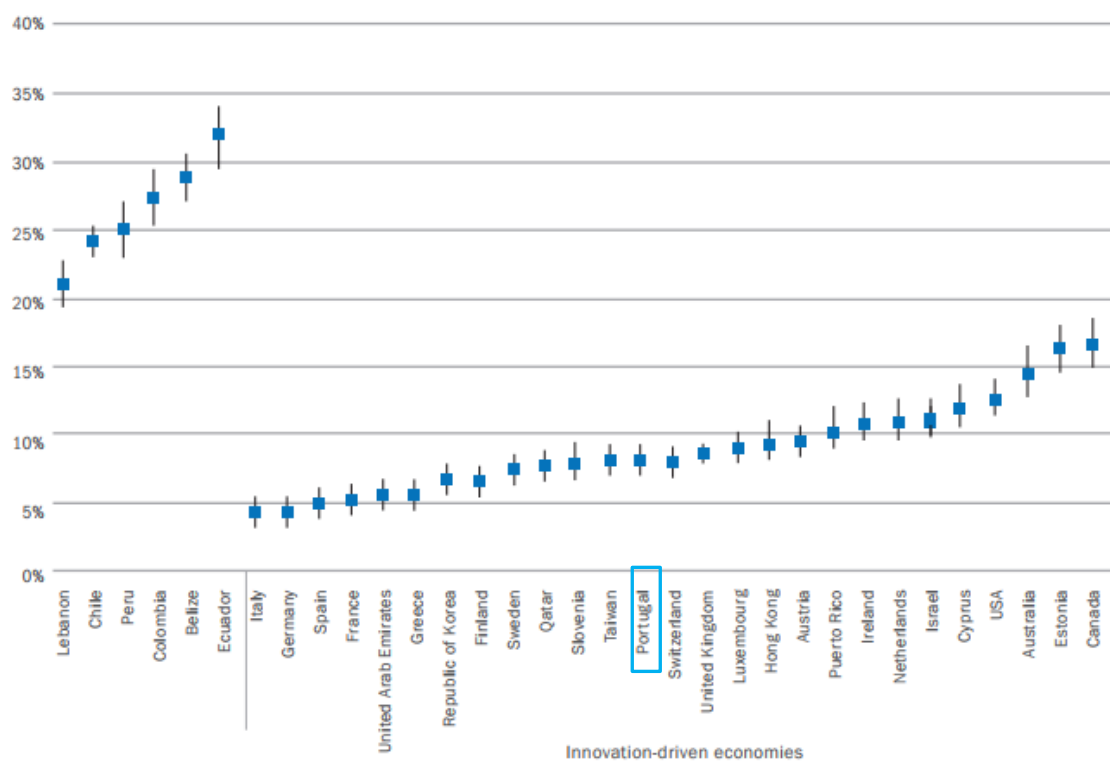
A evolução da TEA é um dos indicadores mais interessantes publicados ao longo dos anos pelos estudos GEM, uma vez que traduz o nível concreto de empreendedorismo *early-stage* no país.

Figura 1: Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA)



Fonte: GEM 2016

Figura 2: Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA) (continuação)



Fonte: GEM 2016

Portugal encontrava-se em 43º lugar, entre 64 países, registando uma TEA de 8,2%, o que significa que existiam entre 8 a 9 empreendedores *early-stage* por cada 100 indivíduos em idade adulta. Este resultado representa uma diminuição em relação a 2015, ano em que o valor registado da TEA foi de 9,5% em que Portugal ocupava a 34ª posição. Em 2014 a TEA era também superior (10%).

Apesar do decréscimo registado, verifica-se que, em 2013, Portugal já havia registado uma TEA de 8,2%, que consolidava uma tendência de aumento desde 2010.

A TEA de Portugal tem demonstrado valores próximos da média das economias orientadas para a inovação, sendo que, desde 2010, estes resultados têm sido bastante consistentes.

A TEA de Portugal é a 13ª mais elevada no quadro das economias orientadas para a inovação (que engloba 27 economias).

3.2. MOTIVAÇÕES E PERCEÇÕES DOS EMPREENDEDORES

Quadro 1: Atitudes e percepções em relação ao empreendedorismo (% população entre 18 e 64 anos)

Região	Economia	Empreendedorismo como uma boa escolha de carreira		Status Elevado		Atenção dos meios de comunicação	
		Valor (%)	Rank/61	Valor (%)	Rank/61	Valor (%)	Rank/61
África	Média da região	74,6		76,7		64,9	
Ásia & Oceânia	Média da região	65,2		72,7		68,3	
América Latina e Caráibas	Média da região	63,7		63,2		61,0	
Europa	Portugal	68,8	21	63,4	42T²	68,8	20
	Média da região	57,2		66,1		54,5	
América do Norte	Média da região	64,6		74,0		72,5	

Fonte: Adaptado GEM 2016

O *status* e o prestígio que normalmente estão associados à atividade empreendedora derivam da forma como as pessoas encaram o empreendedorismo podendo condicionar fortemente o surgimento deste de forma espontânea apresentando, contudo, uma taxa de 63,4%, situando-se abaixo da média europeia (66,1%) e das restantes regiões.

² T - Indica que o ranking é o mesmo para ambas as economias.

Quadro 2: Atitudes e percepções em relação ao empreendedorismo (% população entre 18 e 64 anos)

Região	Economia	Oportunidades percebidas		Capacidades percebidas		Medo de falhar		Intenção empreendedora	
		Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64
África	Média da região	51,8		58,6		26,5		41,6	
Ásia & Oceânia	Média da região	42,8		47,1		39,1		24,3	
América Latina e Caraíbas	Média da região	46,2		62,6		27,5		31,9	
Europa	Portugal	29,5	49T	42,4	46	38,1	27	13,3	42
	Média da região	36,2		43,5		40,1		11,9	
América do Norte	Média da região	58,1		54,6		36,2		12,9	

Fonte: Adaptado do GEM 2016

O indicador “Oportunidades percebidas” diz respeito à percentagem da população entre 18 e 64 anos que percebe boas oportunidades para iniciar um negócio na área em que vivem.

As “Capacidades percebidas” revelam a percentagem da população entre 18 e 64 anos que acredita ter as capacidades necessárias e conhecimento para iniciar um negócio.

Já o indicador “Medo de Falhar” tem que ver com a percentagem da população com idade entre 18 e 64 anos que, percebendo boas oportunidades para iniciar um negócio, indicam que o medo de falhar os impediria de iniciar o negócio.

O indicador “Intenções Empreendedoras” está associado à percentagem da população entre 18 e 64 anos que é potencialmente empreendedora e que pretende iniciar um negócio dentro de três anos.

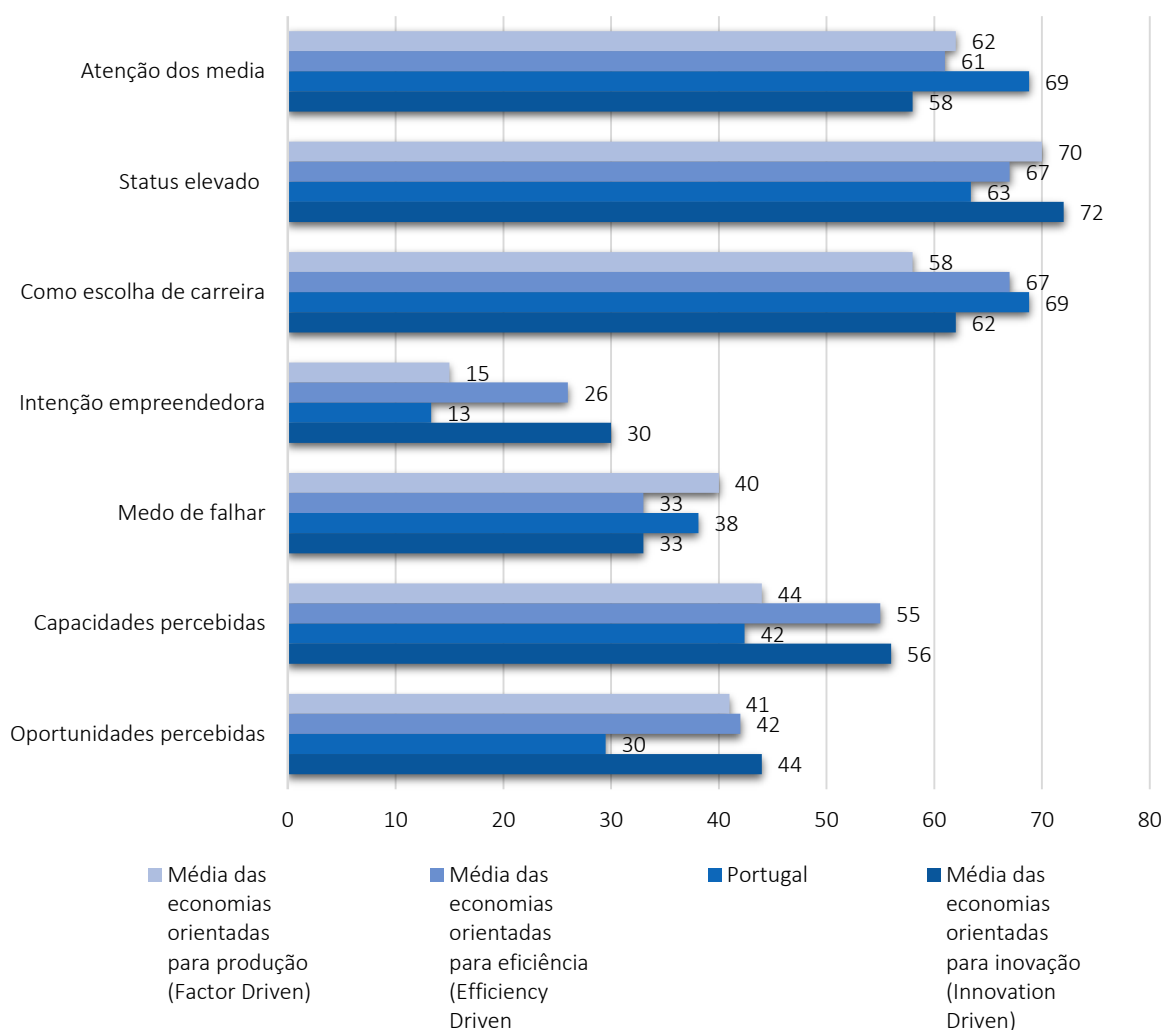
Tal como se pode constar pela análise da tabela anterior, em Portugal, apenas 29,5% dos inquiridos identificou uma oportunidade de negócio, valor que fica bastante abaixo da média dos países analisados na Europa (36,2%) e de qualquer uma (da média) das outras regiões.

No que respeita à perceção da capacidade empreendedora, os portugueses apresentam uma perceção próxima da média europeia, mas continuam a apresentar um nível abaixo das restantes regiões em análise.

O “medo de falhar” subsiste ainda na cultura portuguesa, contrariamente a países como os Estados Unidos, onde o fracasso é visto como uma oportunidade de melhoria. Isto faz com que cerca de 38,1% da população portuguesa com idade entre os 18 e 64 anos indique ter o medo de falhar como o principal obstáculo para não iniciar um negócio próprio.

Em relação à intenção empreendedora, Portugal apresentou um valor ligeiramente superior (13,3%) ao da média europeia (11,9%).

Gráfico 1: Atitudes e perceções em relação ao empreendedorismo (% população entre 18 e 64 anos)



Fonte: Adaptado GEM 2016

O gráfico anterior permite comparar o posicionamento de Portugal face à média do grupo de países em que se insere, sendo o grupo de referência o dos países orientados para a inovação (*Innovation Driven*).

Portugal destaca-se positivamente pela escolha de “carreira” de empreendedor e negativamente pela perceção de oportunidades, capacidade empreendedora e medo de falhar.

Quadro 3: Fases da atividade empreendedora (% população entre 18 e 64 anos)

Região	Economia	Taxa de Empreendedores nascentes		Taxa de proprietários de negócios		Taxa Atividade Empreendedora <i>Early-Stage</i> (TEA)		Taxa de Atividade Empreendedora como empregado (EEA)		Taxa de negócios estabelecidos		Descontinuação do negócio	
		Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64
África	Média da região	10,5		7,7		17,6		1,0		11,9		12,7	
Ásia & Oceânia	Média da região	5,1		6,1		11,0		3,0		8,3		11,2	
América Latina e Caraíbas	Média da região	11,8		7,4		18,8		2,4		8,4		9,6	
Europa	Portugal	4,7	40	3,7	40T	8,2	43T	2,4	34	7,1	32T	4,0	59
	Média da região	5,2		3,4		8,4		4,4		6,9		6,8	
América do Norte	Média da região	9,5		5,5		14,7		6,5		8,0		12,0	

Fonte: Adaptado do GEM 2016

De seguida apresentam-se alguns dos indicadores presentes no quadro anterior:

- Taxa de empreendedores nascentes: Percentagem da população adulta entre 18 e 64 anos que iniciou um negócio há menos de 4 meses e que não pagou salários;
- Taxa de proprietários de negócios: Percentagem da população adulta entre 18 e 64 anos que iniciou um negócio há mais de 4 e menos de 42 meses e paga salários;

- Taxa de atividade empreendedora *Early-Stage* (TEA): Percentagem da população adulta entre 18 e 64 anos que estão ou acabaram de iniciar um negócio há menos de 42 meses;
- Taxa de atividade empreendedora como empregado (*Entrepreneurial Employee Activity* - EEA): Percentagem da população adulta com idade entre 18 e 64 anos que, como funcionários, participaram em atividades empreendedoras, como o desenvolvimento ou o lançamento de novos produtos ou serviços, ou a criação de uma nova unidade de negócios, um novo estabelecimento ou subsidiária;
- Taxa de negócios estabelecidos: Percentagem da população adulta entre 18 e 64 anos que atualmente é proprietária-gerente de um negócio estabelecido, ou seja, rentabiliza e gere um negócio, pagou salários ou quaisquer outros rendimentos aos seus detentores há mais de 42 meses;
- Descontinuação do negócio: Percentagem da população adulta com idade entre 18 e 64 anos (que são empreendedor nascente ou proprietário-gerente de um novo negócio) que descontinuaram uma empresa nos últimos 12 meses, por venda, encerramento ou descontinuando a relação de proprietário/gestor com o negócio.

No GEM, o empreendedorismo é assumido como um processo contínuo que inclui os empreendedores nascentes que estão envolvidos no desenvolvimento de um negócio, empreendedores que são proprietários e gestores de novos negócios e empreendedores que possuem e gerem negócios existentes. Por outro lado, o GEM avalia também a taxa e natureza da descontinuidade dos negócios.

O quadro seguinte dá-nos uma panorâmica da atividade empreendedora e respetivas taxas nas diversas fases que, em conjunto, fornecem uma perceção da dinâmica empresarial para cada uma das economias. Uma vez mais, a maior atenção recai sobre a TEA.

Na generalidade dos países, a imagem dos empreendedores é positiva, existindo e sendo aceite também a ideia que os empreendedores são responsáveis pela criação de emprego e contribuem, ou são a base, para a criação de riqueza do país ou das regiões.

Quadro 4: Expectativas de criação de emprego (% da TEA)

Região	Economia	0 empregos em 5 anos		1 a 5 empregos em 5 anos		Mais de 6 empregos em 5 anos	
		Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64
África	Média da região	35,2		44,3		20,5	
Ásia & Oceânia	Média da região	47		30,3		22,8	
América Latina e Caraíbas	Média da região	42,1		40,5		17,4	
Europa	Portugal	49,2	27	29,8	37	21,0	34
	Média da região	47,1		31,0		21,9	
América do Norte	Média da região	41,0		34,0		25,1	

Fonte: Adaptado do GEM 2016

3.3. CONDIÇÕES PARA O EMPREENDEDORISMO

O GEM estabelece os seguintes indicadores das condições estruturais do empreendedorismo:

1. Apoio Financeiro
 - 2a. Políticas Governamentais- apoio e relevância
 - 2b. Políticas Governamentais- taxas e burocracia
3. Programas Governamentais
 - 4a. Educação e Formação- empreendedorismo no ensino básico e secundário
 - 4b. Educação e Formação- ao longo da vida
5. Transferência de I&D
6. Infraestruturas Comerciais e profissionais
 - 7a. Dinâmica do Mercado interno
 - 7b. Abertura do Mercado Interno
8. Infraestruturas Físicas
9. Normas Culturais e Sociais

Quadro 5: Indicadores das condições estruturais do empreendedorismo (segundo o modelo GEM)

	África	Ásia & Oceânia	América Latina e Caraíbas	América do Norte	Europa	Portugal	GEM	Eco. Orientada Fatores Inovação
1	3,6	4,6	3,4	4,8	4,4	4,9	4,2	4,5
2a	4,4	4,7	3,8	4,4	4,0	4,7	4,2	4,5
2b	4,1	4,3	3,3	4,3	4,0	2,9	4,0	4,3
3	4,0	4,4	4,0	4,6	4,5	5,1	4,3	4,8
4a	2,2	3,4	2,7	3,3	3,3	3,5	3,1	3,4
4b	4,1	4,6	4,8	4,6	4,6	5,1	4,6	4,7
5	2,9	4,0	3,4	4,2	4,1	4,6	3,8	4,4
6	4,8	4,8	4,5	5,6	5,2	5,4	4,9	5,2

7a	4,5	5,5	4,4	5,1	4,9	3,6	4,9	4,9
7b	3,7	4,2	3,9	4,4	4,5	4,1	4,2	4,6
8	6,2	6,5	6,2	6,8	6,8	7,5	6,5	6,8
9	4,2	5,2	4,9	6,1	4,3	4,1	4,7	4,9

Fonte: Adaptado do GEM 2016

(Média ponderada: 1 = completamente falso, 9 = completamente verdadeiro)

Neste último quadro, realça-se a posição de cada região e de Portugal para cada tipo de determinantes do empreendedorismo:

- Tipicamente, os países europeus têm como aspeto forte as infraestruturas comerciais e físicas, resultado dos fortes investimentos apoiados pelos fundos estruturais europeus nos últimos anos.
- Portugal destaca-se pelas infraestruturas comerciais e profissionais, pela existência de programas governamentais e apresenta-se largamente destacado nas infraestruturas físicas, resultado dos fortes apoios dos fundos estruturais e de fortes políticas de apoio ao empreendedorismo.
- Em Portugal, sobressai também a questão da educação e da formação, em especial ao longo da vida, com uma pontuação de 5,1, claramente acima da média europeia e da média dos países do GEM.
- Na transferência de I&D, Portugal apresenta um valor de 4,6, acima da média europeia, 4,1.

Em resumo, de acordo com o Quadro 5, Portugal apresenta condições estruturais análogas ou mais favoráveis relativamente aos países analisados no relatório GEM 2016 nos seguintes indicadores:

1. Apoio Financeiro
- 2a. Políticas Governamentais- apoio e relevância
3. Programas Governamentais
- 4a. Educação e Formação- empreendedorismo no ensino básico e secundário
- 4b. Educação e Formação- empreendedorismo no ensino superior

- 5. Transferência de I&D
- 6. Infraestruturas Comerciais e profissionais
- 8. Infraestruturas Físicas

Pela análise, é também possível constatar a necessidade de Portugal melhorar o seu posicionamento nos seguintes indicadores:

- 2b. Políticas Governamentais- taxas e burocracia
- 7a. Dinâmica do Mercado interno
- 7b. Abertura do Mercado do Mercado Interno
- 9. Normas Culturais e Sociais

Verifica-se ainda que apesar do investimento importante que tem sido realizado no fornecimento de oportunidades e de condições para o desenvolvimento de novos negócios (*e.g.* incubadoras, programas financeiros de apoio, transferência de I&D, espaços de *coworking*), as normas culturais e sociais continuam a não encorajar, na sua maioria, os indivíduos que queiram desenvolver um negócio.

3.4. MOTIVAÇÕES DOS EMPREENDEDORES

Quadro 6: Motivação dos Empreendedores (% TEA)

Região	Economia	TEA		Por Necessidade		Por Oportunidade		Por Oportunidade de Melhoria		Índice Motivacional	
		Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64	Valor	Rank/64
África	Média da região	17,6		28,9		67,5		39,4		1,4	
Ásia & Oceânia	Média da região	11,0		23,6		73,0		48,6		2,6	
América Latina e Caraíbas	Média da região	18,8		26,4		70,9		49,0		2,5	
Europa	Portugal	8,2	43T	20,8	37	77,7	26	55,8	19	2,7	26T
	Média da região	8,4		20,9		75,8		51,1		3,4	
América do Norte	Média da região	14,7		12,9		83,7		61,1		4,9	

Fonte: Adaptado do GEM 2016

A análise do quadro anterior permite elencar as seguintes observações:

- Em Portugal, cerca de 77,7% dos empreendedores *early-stage* são motivados pela oportunidade na criação de um negócio, valor que traduz a existência de uma vontade empreendedora e da capacidade de reconhecer oportunidades;
- A razão menos representativa para o desenvolvimento de um comportamento empreendedor é a necessidade (20,8%);
- Cerca de 55,8% dos empreendedores *early-stage* vê o empreendedorismo como uma oportunidade de melhoria;
- Portugal apresenta resultados favoráveis no que respeita à TEA e à motivação por oportunidade e em linha com a média europeia;
- Em termos de rácio oportunidade/necessidade, que expressa a força relativa de cada uma das principais motivações para a criação de um negócio, os valores em Portugal são também semelhantes aos da média das economias orientadas para a inovação.

3.5. EMPREENDEDORISMO POR SETORES

Em 2016, o setor português que registou a maior percentagem de atividade empreendedora foi o setor do comércio por grosso e a retalho, reunindo 35,0% dos empreendedores *early-stage*, um valor acima da média europeia (28,0%), mas abaixo da média das economias orientadas para a inovação (47,0%).

Quadro 7: Empreendedorismo por Setores

	África	Ásia & Oceânia	América Latina e Caraíbas	América do Norte	Europa	Portugal	Eco. Orientadas para Inovação
Agricultura	12,9	5,8	3,8	2,9	6,4	11,3	11,0
Indústrias Extrativas	4,2	4,5	3,6	7,5	7,5	3,5	5,0
Indústria Transformadora	12,0	7,0	8,7	5,0	8,2	8,2	14,0
Transportes	4,3	2,8	3,0	4,1	3,8	4,8	
Comércio por Grosso e a Retalho	50,9	53,8	57,6	27,0	28,0	35,0	47,0
Atividades de Informação e Comunicação	1,0	2,9	2,3	9,1	5,6	5,8	22,0
Atividades Financeiras	1,3	3,1	1,4	5,7	4,1	1,8	
Atividades de serviços profissionais	1,6	4,7	3,5	11,6	11,0	4,6	
Atividades de serviços administrativos	2,4	3,4	3,3	5,9	4,7	6,4	
Serviços de saúde, educação, governo e serviços sociais	8,4	10,4	10,6	15,3	16,5	15,2	
Serviços pessoais e de consumo	1,0	1,7	2,3	6,1	4,2	3,3	

Fonte: GEM 2016

3.6. SÍNTESE DOS INDICADORES

Quadro 8: Síntese da Caracterização da atividade empreendedora em Portugal

Motivações e Perceções dos Empreendedores		
	Valor %	Posição / 64
Oportunidades percebidas	29,5	49T
Capacidades percebidas	42,4	46
Medo de falhar	38,1	27
Intenção empreendedora	13,3	42

Atividade		
	Valor %	Posição / 64
Taxa atividade empreendedora (TEA)		
TEA 2016	8,2	43T
TEA 2015	9,5	34
TEA 2014	10,0	N/A
Taxa de proprietários de negócios	42,4	32T
Taxa de Atividade Empreendedora como empregado (EEA)	38,1	34

Índice Motivacional		
	Valor %	Posição / 64
Oportunidade/Necessidade/Oportunidade de melhoria	2,7	26T

Por género		
	Valor %	Posição / 64
TEA - rácio feminino/masculino	0,59	40T
Oportunidade - rácio feminino/masculino	0,8	58

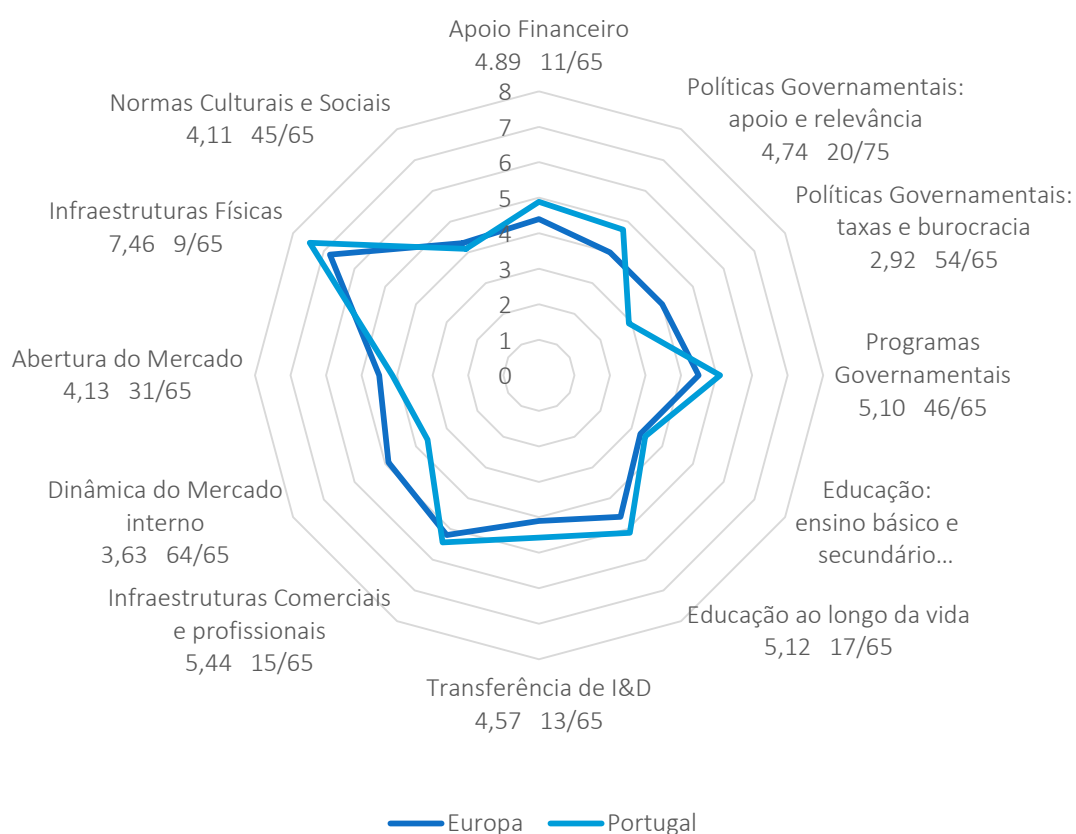
Impacto do empreendedorismo		
	Valor %	Posição / 64
Criação de emprego (6+)	21,0	34
Inovação	21,0	44
Indústria (% no Setor de Serviços às Empresas)	18,6	27

Valor societário do empreendedorismo

	Valor %	Posição / 64
Elevado status dos empreendedores	63,4	42T
Empreendedorismo como boa escolha de carreira	68,8	21

Fonte: GEM 2016

Gráfico 2: *Expert Ratings do Ecossistema do Empreendedorismo (ranking de 65 países)*



Fonte: GEM 2016

Nota: 1 = Completamente Falso, 9 = Completamente Verdadeiro

4. CARATERIZAÇÃO DE PRÁTICAS CONHECIDAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO

Neste capítulo pretende-se fazer uma breve abordagem a alguns dos programas de apoio ao empreendedorismo existentes em Portugal atualmente.

Trata-se de um levantamento essencialmente descritivo, realizado com base em informação pública, que permite aos empreendedores conhecerem, compararem e decidirem qual o programa de apoio que poderá ajustar-se melhor à sua realidade.



O Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) disponibiliza um conjunto de instrumentos para promover o empreendedorismo, apoiando a criação de empresas e o próprio emprego através do:

- Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego;
- Programa Investe Jovem.

I) Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

O programa de apoio à criação de empresas e à criação do próprio emprego contempla as seguintes **medidas**:

- Apoios à criação de empresas - medida de apoio à criação de empresas de pequena dimensão, com fins lucrativos, independentemente da respetiva forma jurídica, incluindo entidades que revistam a forma de cooperativa, que contribuam para a dinamização das economias locais;
- Programa Nacional de Microcrédito, no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES) - medida concretizada pela Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES);
- Apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego - medida de apoio a projetos de emprego promovidos por desempregados subsidiados, desde que os mesmos assegurem o emprego, a tempo inteiro, dos promotores.

Este programa tem como **objetivos**:

- Promover o empreendedorismo, a criação de emprego e o crescimento económico;
- Apoiar a criação de novas empresas e do próprio emprego por parte de desempregados;
- Fomentar a criação de emprego e o empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho.

Quadro 9: Destinatários do Programa

Apoios à Criação de Empresas	Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego	Programa Nacional Microcrédito
<p>Inscritos nos centros de emprego ou centros de emprego e formação profissional, numa das seguintes condições:</p> <p>a) Desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição;</p> <p>b) Jovens à procura do 1.º emprego com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o mínimo do ensino secundário completo ou nível 3 de qualificação ou a frequentar um processo de qualificação conducente à obtenção desse nível de ensino ou qualificação, e que não tenha tido contrato de trabalho sem termo;</p> <p>c) Nunca tenham exercido atividade profissional por conta de outrem ou por conta própria;</p>	<p>Beneficiários das prestações de desemprego que apresentem um projeto que origine a criação do seu emprego a tempo inteiro.</p>	<p>a) Pessoas com perfil empreendedor que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social e que apresentem projetos viáveis para criar postos de trabalho;</p> <p>b) Microentidades e as cooperativas até 10 trabalhadores que apresentem projetos viáveis com criação líquida de postos de trabalho, em especial na área da economia social.</p>

d) Trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida.		
---	--	--

Fonte: IEFP

Quadro 10: Apoios dos Programas

Apoios à Criação de Empresas	Apoios à Criação do Próprio	
	Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego	Programa Nacional Microcrédito
Crédito com garantia e bonificação da taxa de juro (INVEST+ e MICROINVEST).	a) Pagamento, por uma só vez, total ou parcialmente, do montante global das prestações de desemprego; b) Possibilidade de cumulação com crédito com garantia e bonificação da taxa de juro.	Crédito com garantia e bonificação da taxa de juro (MICROINVEST).

Fonte: IEFP

II) INVESTE JOVEM

Programa destinado a promover a criação de empresas por jovens desempregados, através das seguintes **modalidades de apoio**:

- Apoio financeiro ao investimento;
- Apoio financeiro à criação do próprio emprego dos promotores;
- Apoio técnico na área do empreendedorismo para reforço de competências e para a estruturação e consolidação do projeto.

Este programa tem como **objetivos**:

- Incentivar o empreendedorismo;
- Promover a criação de emprego e o crescimento económico.

Os seus **destinatários** são jovens com idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 30 anos, inscritos como desempregados no IEFP, e que possuam uma ideia de negócio viável e formação adequada para o desenvolvimento do negócio.

Apoios ao investimento:

- Apoio financeiro até 75% do investimento total elegível;
- Só pode financiar o fundo de maneo indexado ao projeto até 50% do investimento elegível, no limite de 5 x IAS³;
- Deve ser assegurado, pelo menos, 10% do investimento total elegível, em capitais próprios;
- Apoio financeiro atribuído sob a forma de empréstimo sem juros, amortizável no prazo de 60 meses, nas seguintes condições:

Investimento total aprovado	Prazos
≥ 2,5 x IAS e ≤ 10 x IAS	<ul style="list-style-type: none"> • Período de diferimento de 6 meses, a contar da data da contratualização do apoio; • Reembolso nos 18 meses imediatamente subsequentes ao término do período de diferimento.
> 10 x IAS e ≤ 50 x IAS	<ul style="list-style-type: none"> • Período de diferimento de 12 meses, a contar da data da contratualização do apoio; • Reembolso nos 36 meses imediatamente subsequentes ao término do período de diferimento.
> 50 x IAS e < 100 x IAS	<ul style="list-style-type: none"> • Período de diferimento de 12 meses, a contar da data da contratualização do apoio; • Reembolso nos 48 meses imediatamente subsequentes ao término do período de diferimento.

Fonte: IEFP

³ IAS – Indexante dos Apoios Sociais (fixou-se em 421,32€ no ano de 2017).

Apoios à criação do próprio emprego dos promotores:

- Apoio financeiro sob a forma de subsídio não reembolsável, até ao montante de 6 x IAS por destinatário promotor que crie o seu posto de trabalho a tempo inteiro;
- Válido até ao limite de quatro postos de trabalho.

Apoio técnico:

- Para desenvolvimento de competências na área do empreendedorismo e na estruturação do projeto;
- Para a criação e consolidação de projetos – apoio assegurado pela Rede de Entidades Prestadoras de Apoio Técnico (EPAT), credenciadas pelo IEFP.



Programa destinado a apoiar a criação e o desenvolvimento de empresas e de entidades da economia social, bem como a criação de postos de trabalho, por e para jovens. O programa compreende a existência de **duas ações**:

- Ação 1: Apoio ao desenvolvimento de projetos com vista à criação de empresas e de entidades da economia social, com base em ideias próprias ou disponibilizadas através da Rede de Fomento de Negócios;
- Ação 2: Apoio à sustentabilidade de entidades e de postos de trabalho criados ao abrigo do programa, resultante de projetos desenvolvidos na Ação 1.

O *Emprende Já* é um programa criado para apoiar a empregabilidade de jovens NEET⁴ e tem os seguintes **objetivos**:

- Promover uma cultura empreendedora centrada na criatividade e na inovação através do apoio ao desenvolvimento de projetos que visem a constituição de empresas ou de entidades da economia social;
- Apoiar a capacitação de jovens NEET através de formação, aumentando os seus níveis de empregabilidade;
- Apoiar a constituição de empresas ou de entidades de economia social;
- Apoiar a criação de postos de trabalho por e para jovens NEET.

O Programa destina-se a todos os/as jovens que reúnam, à data de candidatura, os seguintes **requisitos**:

- Tenham idade compreendida entre os 18 e os 29 anos;
- Tenham residência em Portugal Continental;
- Tenham completado a escolaridade obrigatória, de acordo com a legislação aplicável;
- Sejam considerados/as, face às regras comunitárias, como NEET, que se define como aqueles/as que não trabalham, não estudam e não se encontram em formação;
- Tenham a situação contributiva e tributária regularizada perante, respetivamente, a administração fiscal e a segurança social;
- Estejam inscritos/as nos serviços de emprego;
- Não se encontrem a beneficiar de apoios concedidos ao abrigo de outras medidas no âmbito da Garantia para a Juventude.

Apoios:

Ação 1 — Apoio ao desenvolvimento de projetos

- Bolsa, durante 180 dias, no valor de 1,65 vezes o Indexante de Apoios Sociais;
- Seguro de acidentes pessoais;

⁴ Jovens NEET são jovens que não estão nem a trabalhar nem a estudar ou a frequentar qualquer tipo de formação.

- Formação com a duração máxima de 250 horas;
- Tutoria, até um máximo de 30 horas.

Ação 2 — Apoio à sustentabilidade de entidades e de postos de trabalho

- 10.000,00€ para os/as jovens empreendedores/as, cujos projetos tenham sido selecionados (avaliação do plano de negócio/projeto e resultado do teste de aferição);
- Destinado ao arranque de empresas ou de entidades da economia social e à criação e manutenção dos respetivos postos de trabalho.

Para receber o apoio, os/as jovens empreendedores/as estão obrigados/as a apresentar registo/início de atividade, ou certidão do ato constitutivo de associação na qual conste como associado/a e respetivos estatutos.



O SIE - Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e ao Emprego foi lançado no contexto dos apoios do Portugal 2020 e tem como principal objetivo a promoção do empreendedorismo e a criação de emprego. Visa operacionalizar os apoios ao empreendedorismo e à criação de emprego, através dos Programas Operacionais Regionais do Norte, Centro, Alentejo, Lisboa e Algarve, considerando as elegibilidades previstas em cada um, no âmbito das seguintes modalidades de intervenção:

- a) Estratégias de Desenvolvimento Local de Base Comunitária dinamizadas pelos Grupos de Ação Local (GAL);
- b) Pactos para o Desenvolvimento e Coesão Territorial (PDCT) dinamizados pelas Comunidades Intermunicipais (CIM) e pelas Áreas Metropolitanas (AM);

c) Outras intervenções de apoio ao empreendedorismo e criação de emprego alinhadas com as estratégias de desenvolvimento regional e de coesão territorial da iniciativa das Autoridades de Gestão (AG).

Destina-se a apoiar a:

a) Criação de micro e pequenas empresas ou expansão ou modernização de micro e pequenas empresas criadas há menos de cinco anos.

b) Expansão ou modernização de micro e pequenas empresas criadas há mais de cinco anos.

Objetivos:

- Complementar os apoios existentes para as empresas no Domínio “Competitividade e Internacionalização”;
- Apoiar projetos de empreendedorismo e iniciativas de micro e pequenas empresas já criadas;
- Apoiar a criação de emprego e valor com base em recursos endógenos.
- Possibilitar o apoio a projetos que não tenham como objetivo a exportação e tenham um menor grau de inovação, que não possam ser apoiados no âmbito dos Sistemas de Incentivos à Competitividade e Internacionalização.

Destinatários:

- Micro e pequenas empresas, incluindo entidades que exerçam uma atividade artesanal ou outras atividades a título individual ou familiar, sociedades de pessoas ou associações que exerçam regularmente uma atividade económica.
- Qualquer setor de atividade exceto: setor da pesca e da aquicultura, setor da produção agrícola primária e florestas, setor da transformação e comercialização de produtos agrícolas e transformação e comercialização de produtos florestais, projetos de diversificação de atividades nas explorações agrícolas, atividades financeiras e de seguros, defesa, lotarias e outros jogos de aposta.

Apoios:

- Apoia projetos de investimento de montante até 235 mil euros;

- Incentivo não reembolsável;
- Apoio entre 30% e 40% (territórios de baixa densidade) com majoração máxima possível de 20%;
- Apoio por posto de trabalho criado: até 15 meses (ou 18 meses para territórios baixa densidade). Limite por mês: 1 x IAS (421,32€).



O StartUP Voucher é uma iniciativa do IAPMEI enquadrada na área de financiamento da StartUP Portugal, no âmbito da Estratégia Nacional para o Empreendedorismo.

Tem a duração mínima de 4 meses e máxima de 12 meses, tendo em conta as fases de desenvolvimento do projeto empresarial e criação da empresa e que são as seguintes:

1ª fase - desenvolvimento da ideia, do conhecimento e/ou o desenvolvimento da aplicação de resultados de I&D, na produção de novos produtos e serviços;

2ª fase - desenvolvimento da tecnologia e do modelo de negócio;

3ª fase - desenvolvimento do plano de negócios e criação da empresa.

Objetivos:

Promover o desenvolvimento de projetos empresariais, por parte de jovens entre os 18 e os 35 anos, através de um conjunto de tipologias de apoio específicas, articuladas entre si e disponibilizadas ao longo do desenvolvimento do projeto empresarial.

Destinatários:

Jovens com nacionalidade portuguesa ou que residam em Portugal, com idades entre os 18 e os 35 anos, que não se encontrem a beneficiar de uma bolsa para os mesmos fins e não possuam outra fonte de rendimento nem tenham uma empresa já constituída.

Apoios:

- Bolsa - valor mensal atribuído por promotor para o desenvolvimento do projeto empresarial;
- Mentoria - acesso a uma rede de mentores que forneçam orientação aos promotores;
- Acompanhamento de projeto;
- Prémio de avaliação intermédia - atribuição de prémios aos projetos que obtenham avaliação intercalar positiva em função do cumprimento dos objetivos de cada fase;
- Prémio de concretização - atribuição de um prémio à concretização do projeto empresarial e à constituição da empresa.



SI Empreendedorismo Qualificado e Criativo

Enquadrado no âmbito do Programa StartUp Portugal, pretende reforçar os níveis de empreendedorismo qualificado e criativo, através de apoios diretos aos empreendedores, favorecendo a emergência de novas oportunidades de negócio, em domínios criativos e inovadores e o nascimento de mais empresas em setores de alta e média alta tecnologia.

Inclui também as atividades das indústrias culturais e criativas, que utilizam a criatividade, do conhecimento cultural e da propriedade intelectual como recursos para produzir bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis com significado social e cultural.

Tipologias:

Podem ser apoiados projetos individuais de Empreendedorismo Qualificado e Criativo, que se traduzam na criação de um novo estabelecimento nas tipologias:

a) A criação de empresas que desenvolvam atividades em setores com fortes dinâmicas de crescimento, incluindo as integradas em indústrias criativas e culturais, e ou setores com maior intensidade de tecnologia e conhecimento;

b) A criação de empresas que valorizem a aplicação de resultados de I&D na produção de novos bens e serviços.

Destinatários:

Pequenas e Médias Empresas (PME) de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica, criadas há menos de dois anos.

Apoios:

- Incentivo Reembolsável (I.R.) entre 30 e 75%
- Condições de reembolso: Prestações semestrais, 8 anos com 2 de carência (sem juros)
- Avaliação de resultados (Indicadores a avaliar no segundo ano após a conclusão do projeto: crescimento do VAB, postos de trabalho qualificados e volume de negócios):
 - Superação – isenção de reembolso até 60% do incentivo: 10% de isenção acima de 100% de Grau de Realização (GR) podendo atingir uma isenção máxima de 60% para mais de 125% de GR (Anexo D do RECI).
 - Não cumprimento – antecipação do incentivo reembolsável - parcial se GR < 75%; total para GR < 50%.



O “Vale Incubação” insere-se no âmbito da estratégia nacional para o empreendedorismo, a StartUP Portugal, e destina-se a apoiar projetos de novas empresas, criadas por um empreendedor ou equipa de empreendedores, em atividades

relacionadas com indústrias criativas e culturais, e/ou setores com maior intensidade de tecnologia e conhecimento ou que valorizem a aplicação de resultados de I&D na produção de novos bens e serviços, potenciando o sucesso no mercado de novas *startups*, em atividades inovadoras e de valor acrescentado.

Objetivos:

Apoiar as empresas com menos de 1 ano, na área do empreendedorismo através da contratação de serviços de incubação prestados por incubadoras de empresas previamente acreditadas.

Destinatários:

Micro e pequenas empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica.

Apoios:

Incentivo Não Reembolsável (INR) de 75% com limite de €5.000.



Sistemas Incentivos Ações Coletivas

Tipologia: Promoção do Espírito Empresarial

O Sistema de Incentivo Ações Coletivas é um instrumento de apoio indireto às empresas, que se materializa em intervenções de carácter estruturante e sustentado que podem envolver entidades públicas e privadas em torno de ações orientadas para o interesse geral.

Este sistema de apoio é complementar, a montante e a jusante, do sistema de incentivos diretamente orientado para as empresas, visando potenciar os seus resultados e a criação ou melhoria das condições envolventes, com particular relevo para as associadas a fatores imateriais de competitividade de natureza coletiva, materializando-

se na disponibilização de bens coletivos ou públicos capazes de induzir efeitos de arrastamento na economia.

Os projetos de natureza coletiva apoiados por este instrumento devem, cumulativamente:

- a) Assegurar uma natureza coletiva, abrangente e não discriminatória que possa responder a riscos e oportunidades comuns de um conjunto alargado de empresas;
- b) Garantir a ampla publicitação dos seus resultados;
- c) Assegurar a disponibilização livre de todos os bens e serviços produzidos, sem benefício particular para qualquer entidade.

Tipologias:

As iniciativas na área da “Promoção do espírito empresarial” devem ter como objetivo a dinamização do empreendedorismo, nomeadamente empreendedorismo qualificado e criativo, podendo ser desenvolvidas de acordo com as seguintes tipologias de projetos:

- Dinamização de iniciativas de deteção, de estímulo e de apoio ao empreendedorismo, à capacitação de iniciativas empresariais e à concretização de novas empresas;
- Dinamização de iniciativas de *mentoria* e *coaching* para apoio ao desenvolvimento de ideias inovadoras;
- Dinamização de projetos estruturantes de suporte ao empreendedorismo, envolvendo infraestruturas de aceleração, incubação e outras entidade.

Objetivos:

- Reforçar a cooperação, as parcerias e as redes de apoio ao empreendedorismo qualificado e criativo.
- Potenciar o apoio à geração de ideias inovadoras, a iniciativas empresariais e à criação de novas empresas.

Destinatários:

- Associações empresariais

- Entidades não empresariais do sistema de I&I, incluindo as instituições de ensino superior, as entidades de acolhimento e valorização de atividades de ciência e tecnologia;
- Agências e entidades públicas, incluindo de natureza associativa, com competências nos domínios da valorização do conhecimento, da promoção do empreendedorismo e de redes colaborativas, do desenvolvimento empresarial, da internacionalização e do turismo;
- Entidades privadas sem fins lucrativos, que prossigam objetivos de interesse público, e que tenham estabelecido com as agências ou entidades públicas parcerias para a prossecução de políticas públicas de carácter empresarial;
- Outras entidades sem fins lucrativos quando participem em projetos em copromoção com uma das entidades anteriores, desde que justificado face à natureza do projeto.

Apoios:

Incentivo Não Reembolsável (INR) de 85%.

De seguida, apresentam-se alguns projetos de promoção do empreendedorismo desenvolvidos através do Sistema de Incentivos Ações Coletivas – Promoção do Espírito Empresarial.



Promotor:

Associação Empresarial de Resende

Descrição:

O projeto Resende Empreende visa estimular a capacidade empreendedora da região de Resende, dando resposta aos exigentes desafios existentes no que respeita à inovação e competitividade da região.

Pretende também contribuir para a qualificação da capacidade empreendedora visando potenciar a criação de novas ideias e negócios inovadores.

O Projeto é cofinanciado pelo Norte 2020, Portugal 2020 e União Europeia, através do FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional.

Valor do Investimento:

346.765,53€

Principais Iniciativas:

- Desenvolvimento de estudos diagnóstico para o território de atuação e de guias práticos de empreendedorismo e de promoção da competitividade;
- Divulgação e fomento do empreendedorismo através de workshops temáticos dedicados ao empreendedorismo e à criação de empresas;
- Dinamização de concurso de ideias/prémio de empreendedorismo para o desenvolvimento da criatividade e sensibilização para o empreendedorismo qualificado e criativo;
- Rede de apoio ao empreendedorismo.



Beneficiários/Promotores:

- InCubo – Incubadora de Iniciativas Empresariais inovadoras
- IET – Instituto Empresarial do Tâmega
- UTAD – universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro
- IPB – Instituto Politécnico de Bragança
- ADERSOUSA – Associação de Desenvolvimentos Rural das Terras do Sousa
- ADRAT – Associação de Desenvolvimento Rural do Alto Tâmega
- ADRIMAG – Associação de Desenvolvimento Rural Integrado das Serras de Montemuro, Arada e Gralheira
- CORANE – Associação de Desenvolvimento dos Concelhos da Raia Nordestina
- ATAHCA – Associação de Desenvolvimento das Terras Altas do Homem, Cávado e Ave
- DESTIQUE – Associação de Desenvolvimento da Terra Quente
- DOLMEN - Cooperativa de Formação, Educação e Desenvolvimento do Baixo Tâmega CRL
- DOURO SUPERIOR – Associação de Desenvolvimento
- Instituto Politécnico de Viana do Castelo
- ADRITEM – Associação de Desenvolvimento Rural Integrado das Terras de Santa Maria
- ADRIMINHO - Associação de Desenvolvimento Rural Integrado do Vale do Minho

Este projeto será descrito com maior detalhe no capítulo seguinte.



Promotor:

Comunidade Intermunicipal do Tâmega e Sousa

Descrição:

A Rede de Apoio à Atividade Económica da Região pretende potenciar a criação de novas ideias, negócios inovadores e promover o dinamismo empresarial.

Tendo em vista a criação de valor para a região do Tâmega e Sousa, o projeto aposta em três fatores chave: Pessoas, Inovação e Capital.

O Projeto foi cofinanciado pelo Norte 2020, Portugal 2020 e União Europeia, através do FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional.

Objetivo:

Apoiar as micro, pequenas e médias empresas, que representam 93% do tecido empresarial do Tâmega e Sousa e os empreendedores do território, na prossecução dos seus projetos, através de ações, iniciativas e instrumentos integrados, ao nível intermunicipal, de apoio ao empreendedorismo, de promoção do investimento empresarial e de capacitação e assistência empresarial.

Valor do Investimento:

496.784,47€

Principais Iniciativas:

- Criação do Espaço do Empreendedor;
- Criação do Gabinete de Apoio ao Empreendedor;

- Oferta de formação em competências empreendedoras;
- Disponibilização de uma rede de mentores;
- Espaços para incubação;
- Concurso TâmegaSousa Empreendedor.

5. ESTUDOS DE CASO

A seleção dos casos de estudo procurou ter em conta projetos de dinamização de iniciativas de apoio ao empreendedorismo que se diferenciem e tenham sido evidenciados e referenciados como exemplos e casos de sucesso.

Para esse efeito, foram considerados projetos e entidades de natureza abrangente que apresentassem relevância em aspetos como:

- Contributo para a resolução dos problemas dos territórios e fixação das populações nos territórios;
- Efeitos que potenciam a dinamização económica e social dos territórios;
- Promoção do estabelecimento de relações de parceria aproximando instituições, poder público e empreendedores;
- Aposta em fatores de inovação e diferenciação, com estímulo à aplicação de novos modelos de negócio, mais inovadores em setores tradicionais ou onde predomine uma visão tradicional dos modelos de negócio;
- Potencial de crescimento e escalabilidade e possibilidade de replicação noutros locais ou regiões quer em Portugal ou mesmo noutros países.



Projeto Empreendedorismo em Meio Rural

Beneficiários/Promotores:

- InCubo – Incubadora de Iniciativas Empresariais inovadoras
- IET – Instituto Empresarial do Tâmega
- UTAD – universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro
- IPB – Instituto Politécnico de Bragança
- ADERSOUSA – Associação de Desenvolvimentos Rural das Terras do Sousa
- ADRAT – Associação de Desenvolvimento Rural do Alto Tâmega
- ADRIMAG – Associação de Desenvolvimento Rural Integrado das Serras de Montemuro, Arada e Gralheira
- CORANE – Associação de Desenvolvimento dos Concelhos da Raia Nordestina
- ATAHCA – Associação de Desenvolvimento das Terras Altas do Homem, Cávado e Ave
- DESTIQUE – Associação de Desenvolvimento da Terra Quente
- DOLMEN - Cooperativa de Formação, Educação e Desenvolvimento do Baixo Tâmega CRL
- DOURO SUPERIOR – Associação de Desenvolvimento
- Instituto Politécnico de Viana do Castelo
- ADRITEM – Associação de Desenvolvimento Rural Integrado das Terras de Santa Maria
- ADRIMINHO - Associação de Desenvolvimento Rural Integrado do Vale do Minho

Descrição:

O EMER-N, Empreendedorismo em Meio Rural na Região do Norte é um projeto único a nível nacional, que junta incubadoras de empresas, instituições de ensino superior,

associações de desenvolvimento local numa rede de 15 entidades que funcionam como instrumento de alavancagem dos micro e pequenos negócios, adaptado aos condicionalismos e particularidades do meio rural.

(Projeto apoiado pelo Norte 2020 e União Europeia, através do FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional)

Âmbito Geográfico:

Intervenção nos 86 municípios da região Norte, focando-se nos seguintes aspetos:

- Reforço da competitividade das PME;
- Valorização e promoção das economias locais;
- Revitalização do conhecimento e dos saberes locais e regionais;
- Contribuir para fixar a população local.

Objetivo:

Alcançar 688 empresas distribuídas por 86 municípios no norte do país numa iniciativa de dinamização do empreendedorismo em territórios de baixa densidade.

Valor do Investimento:

1.999.200€

Destinatários:

- Empreendedores:
 - Todas as pessoas com uma ideia e que a queiram transformar em negócio.
- Micro e pequenos empresários:
 - Todos os empresários (de micro e pequenos negócios) que de alguma forma passem por dificuldades e que necessitem de ajuda para dar novo impulso ao seu negócio, ao nível da inovação, da modernização e competitividade.

Apoios:

Apoio técnico especializado, que permite aos seus utilizadores:

- A criação, estruturação e dinamização dos seus projetos;
- Derrubar barreiras e obstáculos;
- A resolução de pormenores técnicos específicos;
- Apoio nos processos de licenciamento;
- Identificação de fontes de financiamento.

Através de:

- Mentoria e acompanhamento permanente por técnicos de competência e experiência comprovada;
- Definição de um plano personalizado de avaliação e intervenção para cada promotor;
- Consultoria especializada por investigadores das entidades de ensino superior;
- Acesso a ações de promoção e divulgação próprias;
- Integração numa rede regional de negócios única;
- Acesso a opções de financiamento próprias;
- Utilização do label EMER-N nos seus produtos e serviços.

Parceiros Estratégicos:

- Conselho Empresarial do Tâmega e Sousa;
- Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Politécnico do Porto;
- Qualidade de Basto – Empresa para o Desenvolvimento do Tecido;
- Económico Local;
- Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Parceiros Regionais e Nacionais:

- ADERSOUSA – Associação de Desenvolvimento Rural das Terras do Sousa
- AEP – Associação Empresarial de Portugal
- AGROMARANTE – Sociedade de Garantia Mútua
- AIMMAP – Associação dos Industriais Metalomecânicos, Metalúrgicos e Afins de Portugal

- APPICAPS – Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos
- Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes – Academia dos Vinhos Verdes
- Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte
- Direção Regional de Agricultura e Pescas do Norte
- Direção Regional de Cultura do Norte
- Dolmen – Desenvolvimento Local e Regional
- IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação
- Incubadora do Tâmega e Sousa
- Instituto de Emprego e Formação Profissional – Delegação Regional do Norte
- Instituto Empresarial do Tâmega
- Instituto Politécnico do Porto
- Instituto Português da Juventude
- MOVELTEX – Centro de Competências e de Incubação de Empresas
- Norgarante – Sociedade de Garantia Mútua
- Turismo do Porto e Norte de Portugal
- Universidade Católica Portuguesa

Até ao final do ano de 2017, o projeto EMER-N já tinha alcançado cerca de 600 inscrições de ideias de negócios na sua plataforma tendo perto de 60 sido já transformadas em negócios.

O apoio prestado no âmbito do projeto divide-se em três áreas: incubação de empresas em fase de maturação, apoio ao empreendedorismo (não necessariamente em fase inicial) e a solidificação de empresas e negócios.

Exemplos de projetos apoiados:

- 1) *Cerveja Letra*, sediada em Vila Verde, Braga, num espaço que alberga a fábrica de produção cervejeira. De acordo com entrevista ao Jornal Público, o seu sócio, Francisco Pereira, afirma que as dificuldades sentidas em áreas como a consultoria e marketing foram fatores determinantes para que a Cerveja Letra se candidatasse ao programa.

Francisco Pereira vê no EMER-N um “carimbo dinamizador” de ideias e negócios da zona norte, e aponta que o trabalho desenvolvido junto dos candidatos “ajuda a validar ideias”; conseqüentemente, “criam-se postos de trabalho”.

- 2) *Libella Tradition Cook*, sediada em Amares, com atividade na venda de produtos “semi-elaborados, pasteurizados, embalados em vácuo e congelados ou refrigerados”, com produtos confeccionados a partir de produtos típicos da região, como a tripa ou os hambúrgueres de alheira.
- 3) *Sabores do Vez*, empresa produtora de enchidos e fumados em Tabaçô, concelho de Arcos de Valdevez que se propõe respeitar os métodos tradicionais de fabrico, mas obedecendo a todos os requisitos de higiene e controlo de qualidade alimentar exigidos por lei.
- 4) *Filhas da Terra*, localizada em Espinho, trata-se de uma mercearia biológica que promover e vende produtos endógenos biológicos.

CASO 2: ANJE

A ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários é uma associação de direito privado e utilidade pública que representa os jovens empresários desde 1986.

Tem tido um papel preponderante na promoção do empreendedorismo jovem em Portugal tendo-se notabilizado no incentivo da adoção pelas empresas de modelos assentes na inovação, investigação e desenvolvimento.

No sentido de criar condições ao empreendedorismo qualificado, a ANJE disponibiliza incubadoras para empresas de base tecnológica e fornece acompanhamento especializado em processos de formação, gestão, financiamento e inovação empresariais.

Tem feito uma ampla divulgação dos sistemas de incentivo ao empreendedorismo, tem prestação de serviços de aconselhamento empresarial a jovens empresários, apostou na criação de centros de incubação de *startups*, no apoio à internacionalização de empresas, na realização de ações de qualificação profissional e na criação de redes de *networking*.

Conta com cerca de 5.500 associados, uma dezena de áreas operacionais e vários núcleos regionais (Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo e Algarve).

Ao longo do seu percurso, conta com iniciativas de referência como a Academia de Empreendedores, criada em 1997 e que desde então, tem tido uma missão de divulgação do empreendedorismo, a Feira do Empreendedor ou o Prémio do Jovem Empreendedor.

A formação tem sido também uma área crucial destacando-se projetos formativos como o Programa Pessoa, o Programa GENE – Geração de Novos Empreendedores, o Programa REDE, Programa Formação PME, a Pós-graduação em Gestão ANJE e o TIL - Treino Intensivo em Liderança.

Projetos de referência:

ACADEMIA DOS EMPREENDEDORES

A Academia dos Empreendedores foi criada pela ANJE em 1997 e tem desenvolvido uma ação significativa em prol da promoção do empreendedorismo. Ao longo dos anos tem mobilizado os jovens portugueses para a necessidade de uma cultura de iniciativa e de risco.

O Prémio do Jovem Empreendedor, a Feira do Empreendedor, o Concurso de Ideias e os *Road-Shows*, são algumas das iniciativas lançadas pela academia com o apoio do IEFP.

No sentido de combater a falta de qualificação no panorama empreendedor português, tem desenvolvido esforços na promoção do «empreendedorismo qualificado», pretendendo dotar os jovens portugueses de competências que lhes permitam iniciar, de forma consistente, a atividade empresarial.

O Projeto Academia dos Empreendedores é desenvolvido com o apoio do IEFP e tem, ao longo dos anos mobilizado centenas de parcerias com entidades públicas e privadas dos mais diversos setores.

Concurso de Ideias: visa premiar a criatividade empresarial e apoiar as melhores ideias de negócio capazes de se traduzirem em projetos viáveis. Partindo da ideia, dá oportunidade aos empreendedores de acederem a um conjunto de meios para o exercício da atividade empresarial.

É promovida em cerca de 50 estabelecimentos de ensino nacionais e também através da abertura de candidaturas à escala nacional, para todos os jovens com idades entre os 18 e os 35 anos.

Road-Show: roteiro de promoção do empreendedorismo, que percorre os estabelecimentos de ensino secundário, profissional e superior, de Norte a Sul do país. Inclui seminários, exposições e sessões de apoio informativo, com o objetivo de promover o empreendedorismo nas instituições de ensino nacionais.

Prémio do Jovem Empreendedor: distingue, apoia e promove empresas em fase de criação e/ou expansão de negócios. É uma das mais antigas competições de empreendedorismo a nível nacional, criada em 1998, vindo a contribuir para o lançamento no mercado, ao longo dos anos, de novas e inovadoras *startups*.

Feira do Empreendedor: certame promovido desde 1997 com o apoio do IEFP. Recebe anualmente milhares de visitantes, direciona o foco para as *startups* inovadoras ao promover a interatividade entre *players* do empreendedorismo, através de eventos-âncora nas áreas do *coworking* de base tecnológica, do *job-matching*, da captação de financiamento, do *networking*, do *pitch* e do lançamento de produtos.

A ANJE aposta permanente dinamização e atualização destas iniciativas e na mobilização dos jovens portugueses para o empreendedorismo, atualmente sob a designação MOVE.



Loja do Empreendedor

Através da Loja do Empreendedor, a ANJE disponibiliza um espaço de apoio integrado ao empreendedorismo, apoiado por instrumentos de consultoria a atuais e potenciais empresários, bem como a empreendedores por conta de outrem.

Funciona como um balcão especializado no acompanhamento da criação e desenvolvimento de empresas, designadamente micro e pequenas empresas, estendendo também a sua ação à área do emprego, da formação e ainda da promoção da iniciativa empresarial através do apoio a organizações não-governamentais e universidades.



Centros de Incubação

A ANJE gere uma rede de centros incubação e aceleração, num total de 11, às infraestruturas espalhadas pelo país, representando perto de 140 espaços físicos para a instalação de empresas, às quais se soma a possibilidade de incubação virtual.

A coordenação está a cargo da ANJE em parceria com os poderes locais, nomeadamente as autarquias. Os seus centros de incubação e aceleração oferecem condições logísticas adequadas à instalação de negócios nascentes promovidos por jovens entre os 18 e os 40 anos, *networking* empresarial e institucional, formação e acompanhamento técnico.



A Acredita Portugal é uma organização sem fins lucrativos, criada a 9 de agosto de 2008, focada no desenvolvimento e promoção do empreendedorismo nacional.

Tem como missão “Fomentar uma cultura da possibilidade para libertar o potencial empreendedor dos portugueses” e como visão “Permitir que qualquer português tenha uma verdadeira oportunidade para perseguir o seu sonho empreendedor”.

A organização prossegue os seguintes **objetivos**:

- Capacitar Empreendedores
- Gerar novas ideias
- Estruturar ideias em projetos
- Testar conceitos
- Elaborar planos de negócio

Como **modelo de ação** aposta em:

- Concursos de Empreendedorismo;
- *Software* Pedagógico: Dreamshaper;
- Formação *online* e presencial.

Concursos de Empreendedorismo

O concurso da Acredita Portugal é um concurso de empreendedorismo de âmbito nacional, vocacionado para empreendedores de alto impacto onde podem participar empreendedores com ideias, planos de negócio ou empresas emergentes.

Em edições anteriores teve as designações de "InovPortugal" e "Realize o Seu Sonho".

Os prémios revestem a forma de serviços, para que os empreendedores possam ter a oportunidade de lançar a sua ideia e de a pôr em prática.

Destinatários:

Todas as ideias de negócio, com preferência às que:

- Demonstrem originalidade, relevância/ aplicabilidade prática; atualidade/oportunidade; a profundidade de desenvolvimento e trabalho de pesquisa associado;
- Possam vir a ter um impacto de cariz social e/ou economicamente positivo na sociedade e economia portuguesa;
- Pelo empreendedorismo revelado, se diferenciem dos restantes;
- Ofereçam maiores probabilidades de sucesso, de continuidade e de sustentabilidade;
- Sejam suscetíveis de serem cofinanciados por outras entidades;
- Cujas necessidades estejam alinhados com os apoios disponibilizados pelo Acredita Portugal.

1ª Edição 2009/2010 – InovPortugal

Na sua primeira edição contou com a inscrição de 700 ideias empreendedoras.

O InovPortugal tinha como objetivo atingir o público universitário e pós-universitário com espírito empreendedor. A sua primeira edição atribuiu um prémio de cerca de 100 mil euros em dinheiro e serviços.

Os participantes no concurso apresentavam um plano de negócios elaborado ou uma ideia, com carácter inovador e potencial de internacionalização, independentemente da fase de desenvolvimento em que se encontrava.

Como júri, contou com personalidades empresariais de Portugal como Paulo Taylor, Fundador eBuddy, António Câmara, CEO Y-Dreams e António Brandão de Vasconcelos, CEO Everis Portugal.

7ª Edição 2016/2017: Concurso Montepio Acredita Portugal

Criado para responder à missão da Acredita Portugal de fomentar uma cultura da possibilidade para libertar o potencial empreendedor dos portugueses.

Assume-se como um espaço de capacitação em empreendedorismo, que permite:

- Gerar novas ideias;
- Estruturar ideias em projetos;
- Testar conceitos;
- Elaborar planos de negócio;
- Apresentar os projetos a investidores.

Na edição de 2017, a Acredita Portugal disponibilizou aos finalistas e vencedores o acesso a recompensas e serviços no valor de até 500 mil euros. No total esta edição - Montepio Acredita Portugal recebeu 12.983 candidaturas, com destaque para as áreas da Indústria de Alta Tecnologia, com 1.410 projetos, seguidos do Comércio e Retalho com 1.368, Restauração, com 1.289, Turismo com 867 e Saúde com 732.

O concurso distinguiu projetos em várias categorias e premiou ainda o finalista mais aplaudido na entrega dos prémios:

- Empreendedorismo Social

OPTIBEST: Projeto que visa a doação de óculos a quem não tem possibilidades de os adquirir. Os beneficiários são identificados pelas IPSS. A Sociedade Portuguesa de Oftalmologia disponibiliza uma consulta de saúde ocular e, posteriormente, o banco de óculos fornece as armações usadas. A OPTIBEST desenvolve os óculos que serão disponibilizados à população mais carenciada.

- Prémio Brisa Mobilidade

WePark: Serviço personalizado para estacionamento de veículos que funciona através de uma aplicação mobile, disponibilizando motoristas de confiança para estacionar os seus veículos nos grandes centros urbanos.

- Prémio K.Tech

FoundVet: Aplicação mobile que permite aos proprietários dos animais de companhia solicitarem uma consulta veterinária ao domicílio. Às clínicas/hospitais veterinários permite ter uma base de dados dos médicos veterinários disponíveis para prestar cuidados médicos por área de atuação.

- Saúde

BRT – Blood Reprogramming Technologies: baseia-se numa tecnologia de reprogramação celular que permite gerar células estaminais do sangue humanas funcionais, compatíveis e em número suficiente a partir de células da pele obtidas de cada doente.

- Materiais/Indústria

Graphenest: método inovador e *low-cost* para a produção de grafeno e compósitos avançados.

- Produtos

K-Nine: biscoito para animais de estimação roerem sem lactose, apostando na saúde e segurança.

- Serviços

SmartForest – projeto de monitorização inteligente de incêndios florestais, com auxílio de dados ambientais, obtidos em tempo real através de uma rede *ad hoc* descentralizada de sensores sem fio.

- Prémio do público

Upframe – programa de pré-aceleração que liga fazedores a mentores, *startups*, incubadoras e aceleradoras, de forma a otimizar recursos.

- *Software* Pedagógico: Dreamshaper

O concurso tem como filosofia a possibilidade de criar um plano de negócios sem precisar de abrir qualquer programa de edição de texto ou de apresentação.

Conceito da plataforma: A DreamShaper é uma aplicação interativa e pedagógica de apoio ao desenvolvimento de ideias de negócio que permite a qualquer pessoa, independentemente do seu nível de formação ou experiência profissional, transformar as suas ideias em planos de negócios implementáveis.

Através da plataforma pedagógica DreamShaper, os participantes respondem a um conjunto de questões divididas em várias etapas, distribuídas por diferentes períodos de tempo.

Como auxílio, o *software* disponibiliza vídeos, tutoriais, exemplos, glossário, entre outros recursos. Aborda todas as componentes do plano de negócios, desde o desenvolvimento do modelo de negócio, testes, planos de marketing e financeiro. As questões são elaboradas para que o seu preenchimento seja fácil e intuitivo para todos.

A aplicação gera ainda apresentações PowerPoint automáticas, assim como várias análises financeiras.

Quadro 11: Casos de Sucesso da Acredita Portugal

Sob a denominação InovPortugal	Sob a denominação Realize o Seu Sonho
Be Gentleman	Academia Onda Technology
BeWarked	Água Mole
Boonzi	Book a Street Artist
CardiolD	BoomSell
Custom Drones	Casca Rija
FabricsXchange	Chic by Choice
Fact	CrispyAll
FYT Jeans – Engineered for Comfort	Emergency Information System
IDflow	Hikari
InstaSports	ImpactTrip
Inviita	Indigo World

NeuroPsyCAD	Malcriado
NewMedTech	Meia Dúzia
Play4Edu	OCTO – Sustainable Lifestyle
Prodsmart	Palhaços d’Ospital
Shair	Popular Inspiring Future
Social	Printoo
Surfing Route	Recibos Online
Tic Tac Ticket	Rotas Solidárias
U-Scoot	Sapateiro Expresso
Vitalidi	Slash Creative Hair Studio
W inove, it’s a grape idea!	The Bike Type
Zercatto	Tones of Rock
	Urban Grow
	Vintage for a Cause
	Vouchers.pt
	Yogan
Prémio Brisa Mobilidade	
Black Box for Road Vehicles	
ParqNgo – Car Park Sharing	

6. CONCLUSÕES E DESAFIOS

Tem em conta o panorama apresentado para o empreendedorismo em Portugal, é possível identificar diferentes fatores que atuam como promotores ou inibidores da atividade empreendedora:

- Fatores sociais e culturais como a visão do empreendedorismo como boa escolha de carreira, o status ou a atenção dos *media* para a temática;
- Fatores relacionados com a atitude como a perceção de oportunidades, perceção de capacidade, o medo de falhar ou a simples intenção empreendedora;
- Fatores que se prendem com a dinâmica e abertura do mercado interno;
- Fatores educacionais como a educação e formação para o empreendedorismo no ensino básico e secundário e ao longo da vida;
- Fatores relacionados com as políticas governamentais de fomento e apoio ao empreendedorismo e com infraestruturas físicas de apoio aos empreendedores;
- Fatores económicos como crescimento do PIB ou laborais como a regulamentação e o mercado de trabalho, entre outros.

De acordo com o GEM 2016, Portugal distingue-se pelas infraestruturas comerciais e profissionais e pela existência de programas governamentais, apresentando-se largamente destacado nas infraestruturas físicas, resultado dos fortes apoios dos fundos estruturais e de fortes políticas de apoio ao empreendedorismo. Destaca-se positivamente o apoio prestado pelos parques de ciência e pelas incubadoras aos empreendedores e às empresas novas e em crescimento como um dos principais fatores para o fomento do empreendedorismo no país. Sobressai também a questão da educação e da formação, em especial ao longo da vida, claramente acima da média europeia e da média dos países analisados no GEM 2016, tal como acontece com a transferência de I&D.

Por outro lado, a situação do empreendedorismo português revela-se menos favorável no nível das taxas impostas e da burocracia (que permanecem elevados apesar dos esforços e resultados positivos que se têm vindo a verificar nos últimos anos) que

impõem alguma dificuldade na obtenção de apoio de programas governamentais por parte das empresas novas ou em crescimento e na eficácia desses programas.

O sistema de empreendedorismo inclui empreendedores, empresas, instituições e ações e programas governamentais visando um aumento do nível de atividade empresarial. Então, o papel das instituições e do governo deve passar por fomentar ambientes favoráveis ao surgimento contínuo de novos empreendedores, bem como por criar as condições para que estes possam ter êxito. Realça-se ainda que qualquer sistema deverá focar-se em todas as etapas do processo individual de empreendedorismo, desde o surgimento da ideia e consciencialização por parte do empreendedor, até à fase inicial da sobrevivência e crescimento de uma nova empresa.

Neste contexto, os apoios institucionais são fundamentais no desenvolvimento dos projetos e na implementação dos negócios. É, no entanto, imprescindível que todos os agentes envolvidos nos programas de apoio ao empreendedorismo criem instrumentos que permitam atender a aspetos essenciais como a avaliação vocacional e de competências para o exercício da atividade empreendedora, os recursos financeiros necessários face às exigências do negócio, bem como o atraso na sua concessão e ainda a existência de acompanhamento técnico específico para o projeto.

Apesar dos progressos que se têm registado nas últimas décadas em Portugal, continua a ser essencial desenvolver uma economia competitiva e aberta ao mundo, fortemente assente em conhecimento e inovação, capital humano qualificado e forte em espírito empreendedor.

Nesse sentido, a construção de programas ou projetos de apoio ao empreendedorismo, quer ao nível governamental, quer ao nível institucional, deve ter sempre em conta que a atuação em rede das diferentes instituições poderá ser uma forma de maximizar a eficiência da resposta às necessidades e solicitações por parte dos empreendedores, bem como uma forma de aproveitamento das oportunidades.

A existência de várias entidades complementares como associações de desenvolvimento local, agências de desenvolvimento regional, associações setoriais, universidades, entidades do sistema científico e tecnológico nacional, empresas e seus representantes, em diversos locais do mundo são a base para a construção de redes que podem ser de origem regional ou nacional, temáticas ou multinacionais. Cada

organização intervém dentro do seu espaço de influência e contribui com as suas capacidades para a construção de uma estratégia integrada de apoio à promoção do empreendedorismo numa perspetiva multidisciplinar, aumentando o potencial de sucesso dos novos negócios e o seu potencial de escalabilidade.

Para que a construção destas redes multidisciplinares e multi-institucionais seja efetivamente eficaz, torna-se necessária a criação de mecanismos de comunicação e de relacionamento institucional, que atuem na defesa dos interesses dos empreendedores (nas suas várias fases do processo), reduzindo possibilidades de insucesso.

Uma das condicionantes ao empreendedorismo é a regulação de mercados, composta por duas componentes, dinâmica do mercado (nível de mudança nos mercados de ano para ano) e a abertura do mercado (facilidade de entrada nos mercados existentes pelas novas empresas). Assim, é essencial que os programas ou projetos de promoção do empreendedorismo assentem também em modelos com uma forte orientação para o mercado. Isto significa que, além de trabalharem as competências dos empreendedores, os programas devem assentar num conjunto de instrumentos que promovam a criação de oportunidades e mercado para os empreendedores. Neste contexto, e suportado por redes colaborativas, podem criar-se condições favoráveis para o surgimento de novos projetos, inovadores, que respondem às necessidades do mercado, promovendo-se, assim, um empreendedorismo por oportunidade e não tanto por necessidade.

Os modelos de apoio ao empreendedorismo devem ainda assentar no acompanhamento dos empreendedores ao longo de todas as fases a montante e a jusante à criação da empresa. A construção e integração de redes de mentores, bem como o acesso a redes de *business angels* são fatores importantes no conjunto de serviços a disponibilizar aos empreendedores.

O projeto Resende Empreende vai claramente de encontro a estas premissas na medida em que assenta num adequado modelo de apoio ao empreendedorismo, que deverá resultar num impacto extremamente positivo na competitividade da região de Resende, pela via da criação de condições favoráveis ao surgimento de novas ideias, de novos negócios, de novas empresas e, sobretudo, de empreendedores de sucesso.

Elaborado Por:

Função Exemplar – Consultoria e Gestão Unipessoal Lda.

M: Rua Dr. Carlos Pires Felgueiras, 173, 2ºC

4470-157 Maia, Portugal

T: (+351) 229 443 314

**NEW BUSINESS
CONSULTING®**

Projeto:

Resende Empreende

<http://www.resendeempreende.pt/>



Promotor:

AER - Associação Empresarial de Resende

M: Rua Doutor Francisco Sá Carneiro (Instalações Provisórias)

4660-226 Resende

T: (+351) 915 710 578

Cofinanciado por:

