

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



PROGRAMA DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO E À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO
EMPREGO: ANJE - LISBOA.

Mislene Santos

Lisboa, novembro de 2017

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

PROGRAMA DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO E À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO
EMPREGO: ANJE - LISBOA.

Mislene Santos

Relatório de estágio submetido ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão e Empreendedorismo, realizada sob a orientação científica de Rui Miguel Vieira Dantas, Professor Especialista em Introdução ao Empreendedorismo.

Constituição do Júri:

Presidente- Professor Doutor José Moleiro Martins

Arguente – Professor Doutor João Manuel do Freixo Pereira

Vogal - Professor Especialista Rui Dantas.

Lisboa, novembro de 2017

Declaro ser a autora deste relatório de estágio, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação do presente relatório de estágio.

AGRADECIMENTOS

Superação foi a palavra encontrada para definir a realização deste trabalho. Superar desafios e realizar sonhos tem sido o meu foco.

Confesso que sozinha nunca chegaria onde estou. Assim sendo, quero deixar o meu agradecimento para as pessoas que foram importantes para que eu pudesse realizar mais um sonho.

À Ana Cristina Rodrigues, que fez por mim muito mais que uma orientadora de estágio. Está sempre ao meu lado para não me deixar desistir, diante das dificuldades. Com suas sábias palavras, faz-me ver que sou capaz de chegar mais longe. Deu-me a oportunidade de estar ao seu lado e aprender com as suas experiências.

Ao meu marido pelo apoio e compreensão pelo tempo em que estive ausente para a realização deste trabalho.

À ANJE pela oportunidade concedida para a realização deste estágio nesta conceituada instituição no âmbito da promoção do empreendedorismo.

Ao professor Rui Dantas por ter aceite o desafio de orientar um estágio e pela sua orientação.

Aos Consultores da ANJE Lisboa, Luis Liz e Marcelo Gama que me acolheram e me orientaram transmitindo-me conhecimentos diários sem esperar nada em troca.

Às minhas colegas de curso Siumara Santos e Helena Pestana, pela união e parceria que fizeram a diferença nesta fase académica considerada tão individualista e solitária.

EPÍGRAFE

«Criar empresas não vem no código genético de ninguém. Aqueles que o fazem adquiriram essa motivação algures no caminho».

Fernando Gaspar

«Não é fácil ser empreendedor em qualquer local do mundo, mas existem locais mais favoráveis do que outros e esse deveria ser um dos objetivos nacionais – um país “amigo” dos empreendedores».

Jorge Teixeira

RESUMO

O presente relatório de estágio com o título Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego ANJE Lisboa, surgiu no âmbito do Mestrado em Gestão e Empreendedorismo. Neste contexto, foi realizado um estágio curricular na Associação Nacional dos Jovens Empresários (ANJE).

A ANJE é a entidade pioneira na promoção do empreendedorismo em Portugal, e ao longo dos anos tem apoiado os empreendedores em todo o ecossistema.

Através de mais uma parceria, protocolada em 2015, com o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), a ANJE assume um papel fundamental na dinamização do empreendedorismo e criação de emprego, enquanto Entidade Prestadora de Apoio Técnico (EPAT).

A realização do estágio teve como objetivo principal estudar o impacto que os apoios têm nos desempregados que pretendem criar o seu próprio emprego, recorrendo aos apoios do IEFP. De modo genérico e, através de uma pesquisa participante, pretende-se avaliar se os apoios concedidos são suficientes para a eficácia e eficiência do ecossistema criado.

Foram identificadas as barreiras existentes, as necessidades de mudança de cultura e os fatores que tornam o processo empreendedor mais rígido na sua operacionalização.

PALAVRAS – CHAVE: Empreendedorismo, Criação do próprio emprego, Incentivos PAECPE e ATCP.

ABSTRACT

The present internship report entitled "Entrepreneurship and Self Employment Creation Program", ANJE Lisboa, was created under the Master in Management and Entrepreneurship.

In this context, a curricular internship was held at the National Association of Young Entrepreneurs (ANJE).

ANJE is the pioneer entity in promoting entrepreneurship in Portugal and over the years has supported entrepreneurs throughout the ecosystem.

Through an additional partnership, filed in 2015, with the Institute of Employment and Professional Training (IEFP), ANJE assumes a key role in boosting entrepreneurship and job creation, as a Technical Support Provider (EPAT).

The main objective of the internship was to study the impact that the support has on the unemployed who intend to create their own employment, using IEFP support. Generally, and through participant research, it is intended to assess whether the support granted is sufficient for the effectiveness and efficiency of the ecosystem created.

The existing barriers were identified, the need to change culture and the factors that make the entrepreneurial process more rigid in its operationalization.

KEY WORDS: Entrepreneurship, Creation of own employment, Incentives PAECPE and ATCP.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Domínio Conceptual	1
1.2 Objetivos e contributos	2
1.3 Estrutura do trabalho.....	3
2. PROJETO PROFISSIONAL	5
2.1 Objetivo do Estágio	5
2.2 Apresentação da entidade	7
2.3 Funções e tarefas desenvolvidas	10
2.3.1 Formações, Workshop, Eventos e Projetos de Empreendedorismo promovidos	11
2.3.2 Dinamização do ecossistema empreendedor na ANJE.....	37
2.3.3 Acompanhamento posterior à abertura das empresas.....	40
2.3.4 Balanço das tarefas desenvolvidas	41
3. ENQUADRAMENTO TEÓRICO	44
3.1 Evolução do empreendedorismo	44
3.2 Empreendedorismo e o desenvolvimento económico	48
3.3 Motivações para o empreendedorismo	53
3.4 Empreendedorismo em Portugal	54
3.4.1 Educação e cultura para o empreendedorismo	57
3.4.2 Obstáculos e apoios ao empreendedorismo.....	62
3.5 Programa de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego	66
3.5.1 Destinatários elegíveis.....	68
3.5.2 Requisitos dos promotores.....	68
3.5.3 Não cumprimento	69
4. METODOLOGIA.....	70
4.1 Método de recolha e tratamento de dados	72

4.2 Cronograma	73
5. RESULTADOS	75
5.1 ANÁLISE E TRATAMENTO DE DADOS	75
5.1.1 Iniciativa Empreendedora por Género.....	76
5.1.2 Idade Média dos Empreendedores.....	76
5.1.3 Grau Académico dos Empreendedores.....	77
5.1.4 Áreas de Atividade dos Negócios Pretendidos.....	78
5.1.5 Projetos Validados.....	78
5.1.6 Tipologia dos Projetos Aprovados	79
5.1.7 Forma Jurídica das Empresas Criadas	80
5.1.8 Zonas dos Investimentos e Áreas de Atividades	81
5.1.9 Investimento, Financiamento e Taxas Aplicadas	81
5.1.10 Tempo Médio até a Aprovação dos Projetos.....	82
5.1.11 Formação Técnica na Área de atuação e postos de trabalho criados.....	83
5.1.12 Acompanhamento.....	84
5.2 Análise dos resultados	85
5.3 Resposta ao problema em análise.....	89
5.4 Pontos fortes e fracos do programa com base no estudo realizado	91
CONCLUSÃO	95
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
APÊNDICE 1: PLANO DE ESTÁGIO.....	104
ANEXO 1: LISTA DE PAÍSES/REGIÕES CARNET ATA	107
APÊNDICE 2: ACORDO DE MENTORIA E PLANO DE SESSÕES MPATH.....	111
APÊNDICE 3: FICHA DE ATENDIMENTO LOJA DO EMPREENDEDOR	115
ANEXO 2: CONTRATO ATCP.....	117
ANEXO 3: FICHA DE IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO	125
ANEXO 4: PLANO DE DESENVOLVIMENTO	127

ANEXO 5: RELATÓRIO TRIMESTRAL	133
ANEXO 6: RELATÓRIO FINAL	139
ANEXO 7: FICHA DE AVALIAÇÃO DA EPAT.....	147
ANEXO 8: INVESTE JOVEM.....	150

ÍNDICE DE QUADROS/TABELAS

Quadro 2.1 Tipos de sociedades existentes em Espanha	21
Quadro 2.2 IRC nos países da ASEAN	25
Quadro 3.1 Desenvolvimento conceptual do empreendedorismo	46
Quadro 3.2 Comparação entre gestores e empresários	47
Quadro 3.3 Características dos empreendedores de sucesso	48
Quadro 3.4 Fases do desenvolvimento económico e países participantes	51
Quadro 4.1 Etapas e variáveis analisadas durante o processo.	73
Quadro 4.2 Cronograma	74
Quadro 5.1 Análise SWOT do PAECPE	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1 Dados recentes sobre a ANJE	8
Figura 2.2 Dados sobre formação ANJE	10
Figura 2.3 Metodologia DISC	15
Figura 2.4 Abordagem e Princípios da RedOeiras+	35
Figura 3.1 Categorias para o ensino do empreendedorismo	60
Figura 4 .1 Classificação das pesquisas	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1 Iniciativa empreendedora por género	76
Gráfico 5.1.2 Grupo etário dos empreendedores	77
Gráfico 5.1.3 Níveis de habilitação dos empreendedores	77
Gráfico 5.1.4 Áreas de atividade por género	78
Gráfico 5.1.5 Projetos adjudicados/situação atual.....	79
Gráfico 5.1.6 Candidaturas apresentadas/aprovadas tipologias de apoios	80
Gráfico 5.1.7 Forma jurídica das empresas criadas	81
Gráfico 5.1.8 Zonas dos investimentos vs áreas de atividades	81
Gráfico 5.1.9 Investimento total/fontes de financiamento	82
Gráfico 5.1.10 Taxa média de financiamento	82
Gráfico 5.1.11 Tempo médio de aprovação dos projetos em dias	83
Gráfico 5.1.12 Conhecimento técnico na área de atuação	84
Gráfico 5.1.13 Área de atuação e nível académico	85
Gráfico 5.2 Taxa de desemprego por concelhos em 2015	87
Gráfico 5.3 Densidade populacional	88

ACRÓNIMOS E SIGLAS

ANJE- Associação Nacional dos Jovens Empresários

APSHSTDC - Associação Portuguesa de Saúde, Higiene e Segurança no Trabalho para o Desenvolvimento e Cooperação Internacional

ATCP- Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos

BA-Business Angel

CAE- Código das Atividades Económicas

CEE- Comunidade Económica Europeia

DGERT- Direção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho

DGIDC- Direção Geral de Inovação e de Desenvolvimento Curricular

EEA- Atividade Empresarial de Empregados

EPAT- Entidade Prestadora de Apoio Técnico

EU-Europa

FEADER- Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural

FEAMP- Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas

FEDER- Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

FSE- Fundo Social Europeu

GEM- Global Entrepreneurship Monitor

ICEX- España Exportación e Inversiones

ICO- Instituto de Crédito Oficial

I&D- Investigação e Desenvolvimento

IEFP- Instituto do Emprego e Formação Profissional, I.P.

IMI- Imposto Municipal sobre Imóveis

IMT - Imposto Municipal sobre a Transmissão Onerosa de Imóveis

INE- Instituto Nacional de Estatística

IRC- Imposto sobre o Rendimento das pessoas Coletivas

IRS- Imposto sobre o Rendimento das pessoas Singulares

IVA- Imposto sobre o Valor Acrescentado

OCDE- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PAECPE- Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

PMEs- Pequenas e Médias Empresas

POCI- Programa Operacional Competitividade e Internacionalização

SGM- Sociedade de Garantia Mútua, SA

SI- Sistema de Incentivo

SI2E- Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e ao Emprego

SWOT- Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

TEA- Taxa de Atividade Empresarial

INTRODUÇÃO

1.1 Domínio Conceptual

Com a crise que assolou Portugal e vários outros estados membros da EU, a (re) inserção das pessoas no mercado de trabalho tornou-se uma prioridade. Contudo, tendo em conta a especificidade do mercado de trabalho português, onde as empresas geradoras de empregos são predominantemente constituídas por PME's e até mesmo empresas familiares, torna-se mais moroso o processo de dinamização da economia por esta via. Ou seja, a instabilidade económico-financeira das empresas por vários aspetos, inclusive pela dimensão destas, torna-se uma grande barreira para que Portugal acompanhe a evolução da empregabilidade do resto da Europa.

Deste modo, o Estado tem impulsionado o empreendedorismo como forma de resolver este impasse fulcral para a retoma da estabilidade económica. Os apoios e incentivos são muitos e de várias formas. Contudo, mesmo sendo flexível e adaptado, às vezes estes incentivos não surtem os efeitos esperados.

A opção de realização de um estágio curricular teve como objetivo principal o contacto com a componente prática, para a consolidação dos conhecimentos adquiridos ao longo do percurso académico.

O presente estágio curricular foi realizado no âmbito do Mestrado de Gestão e Empreendedorismo, promovido pelo ISCAL.

O estágio curricular foi realizado na Associação Nacional dos Jovens Empresários (ANJE), com início a 19 de setembro de 2016 até 17 de março de 2017. A ANJE é uma associação privada, sem fins lucrativos, com sede no Porto, fundada em 1986. Sendo portanto considerada pioneira na promoção do empreendedorismo.

O presente relatório teve o seu cerne no empreendedorismo, nomeadamente no Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE). Este foi criado em 2009, quando a preocupação de todos estava relacionada com o aumento da dívida pública e a crise que estava a chegar dissimuladamente.

Inicialmente o apoio técnico associado consistia no acompanhamento e na consultoria de gestão, por um período de até 24 meses, após o início da atividade da empresa criada.

Em 2015, a Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio veio colmatar uma lacuna existente no ecossistema empreendedor, promovido pelo IEFP. Ao introduzir o apoio técnico prévio à aprovação do projeto, que inclui a elaboração do plano de negócios, quebram-se barreiras, relacionadas com a falta de competências técnicas de gestão, da maioria dos empreendedores portugueses. Nunca foi atribuído tanta importância ao ecossistema empreendedor como agora.

Um ecossistema empreendedor é um conjunto de fatores e procedimentos sistemáticos favoráveis à criação de um ambiente propício à atividade empreendedora. As competências intrínsecas já não são requisitos obrigatórios para o empreendedorismo, ou seja, acredita-se que o empreendedorismo pode ser estudado e aprendido e todos podem vir a ser empreendedores. A seguir o exemplo de vários outros países que usaram o empreendedorismo para dinamização da economia e criar empregos, Portugal tem investido, incessantemente, na promoção do empreendedorismo como forma de ultrapassar a crise económica que se instalou no país.

O PAECPE é um conjunto de apoios oferecidos pelo Estado e gerido pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP.IP) que, em conjunto com entidades parceiras, promovem a criação do próprio emprego através do empreendedorismo.

Os apoios concedidos neste âmbito têm na sua base duas das nove condições estruturais para o empreendedorismo, definidas pelos autores do relatório Global Entrepreneurship Monitor (GEM), sendo, portanto, considerado uma das formas mais eficazes de contribuição para a fluidez do ecossistema empreendedor em Portugal, tendo em consideração a realidade do tecido empresarial português.

Ao recorrer à medida PAECPE, o empreendedor tem a possibilidade de obter financiamento e acompanhamento técnico especializado.

1.2 Objetivos e contributos

Com a presente investigação tem-se como objetivo, responder as seguintes questões com base nos projetos dinamizados pela ANJE:

- Qual é a importância do Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP) no PAECPE?

- Os apoios do PAECPE simplificam e contribuem para o ecossistema empreendedor?

As aferições das perguntas estão relacionadas com o conhecimento, qualificações e competências de gestão dos promotores; taxas de juros aplicadas; barreiras existentes ao acesso ao financiamento bancário; prazos para aprovação e; outras burocracias que podem ser consideradas um obstáculo para o bom funcionamento do ecossistema empreendedor.

Os dados aferidos terão em conta a diferença de comportamento em função do género.

Os incentivos concedidos neste âmbito, têm como finalidade a promoção do empreendedorismo e a criação líquida de postos de trabalho. São constituídos pelos seguintes apoios:

- a) Crédito ao investimento de acordo com a Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro, com as alterações introduzidas pelas Portarias n.º 58/2011, de 28 de janeiro, Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril e Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio.
- b) Apoio técnico prévio à aprovação do projeto e à consolidação do projeto de acordo com a Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio.

Ao nível local, o contributo esperado com esta investigação será o de realizar um levantamento das necessidades e dinamizar os processos existentes na entidade acolhedora, para que esta possa cumprir de modo mais eficiente e eficaz a sua missão.

A realização deste trabalho poderá ainda ser tida em conta para definições de orientações estratégicas futuras, para a promoção do empreendedorismo local.

1.3 Estrutura do trabalho

O relatório do estágio realizado, está dividido em cinco capítulos e uma conclusão.

Os dois primeiros capítulos foram destinados à introdução e a descrição do projeto profissional, ou seja, o objetivo do estágio; a apresentação da entidade acolhedora; funções e tarefas desenvolvidas.

O capítulo III, é destinado ao enquadramento teórico sobre o empreendedorismo de uma visão global para a específica.

O referencial teórico está relacionado diretamente com o trabalho que foi realizado nos demais capítulos.

Ainda no capítulo III, há uma literatura económica sobre a evolução do ecossistema empreendedor em Portugal, educação e cultura empreendedora portuguesa, os apoios e obstáculos identificados, com base em relatórios existentes.

O capítulo IV descreve a metodologia aplicada o método de recolha dos dados e o cronograma.

O capítulo V está destinado aos resultados obtidos, a apresentação dos dados recolhidos na amostra, análise crítica com base nos dados obtidos e resposta ao problema colocado para análise. Foi elaborada uma análise SWOT, com o objetivo de auxiliar as estratégias a serem definidas futuramente neste âmbito.

Na conclusão foi realizada de forma sumária uma apreciação global do projeto. Foram igualmente descritas as implicações esperadas com a realização deste trabalho, as sugestões para a continuidade da investigação e melhoria do processo.

2. PROJETO PROFISSIONAL

Este capítulo destina-se a para descrever o trabalho desenvolvido durante o estágio curricular. De forma mais operacional, serão conhecidos os objetivos definidos para ambos os envolvidos, aquando da contratualização do estágio.

No que diz respeito à metodologia definida, será apresentada: a entidade acolhedora; as funções e tarefas desenvolvidas durante a realização do estágio e as mais valias obtidas e; a identificação da amostra e definição do perfil dos empreendedores.

2.1 Objetivo do Estágio

O objetivo principal da estagiária prende-se com:

- 1.** Obter maior conhecimento em contexto prático de modo a consolidar conhecimentos técnicos adquiridos através do ensino convencional.
- 2.** Tentar uma oportunidade de reinserção no mercado de trabalho após a realização do estágio.

Apesar do contexto empresarial não ser, de todo, desconhecido para a estagiária, acredita-se que a formação em contexto de trabalho é uma forma eficaz de aprendizagem. Sendo, portanto, considerado uma mais valia a sua participação neste estágio curricular, sobretudo, pela posição de vanguarda que a entidade acolhedora tem na promoção do empreendedorismo.

O objetivo principal da entidade prende-se com munir a estagiária de competências técnicas para que seja capaz de:

- Elaborar planos de investimento e de negócio;
- Conseguir identificar ideias potencialmente vencedoras, através de uma análise crítica;
- Conhecer todo o processo inerente ao acompanhamento da criação de uma empresa, por parte de um empreendedor;
- Dinamizar novos projetos e relações comerciais.
- Atender potenciais interessados em beneficiar do apoio técnico à criação e consolidação de projetos;
- Elaborar planos de desenvolvimento, relatórios e pedidos de pagamento trimestrais;

- Relacionar-se de forma assertiva com entidades externas tais como centros de emprego e instituições bancárias.

A primeira fase foi muito exploratória, sendo composta pela leitura de regulamentos, protocolos, processos e projetos existentes. Sendo que foi também nesta fase que a estagiária conheceu mais ao pormenor a missão e a visão da entidade acolhedora as atividades desenvolvidas, formações e eventos nos quais, a entidade participa e promove o empreendedorismo, e ainda o funcionamento e gestão de uma incubadora de empresas.

Numa fase posterior houve o primeiro contacto com potenciais empreendedores. Os contactos foram realizados por telefone e presencialmente na própria entidade. Esta fase foi considerada fundamental para a realização de uma triagem prévia dos candidatos, a fim de verificar a elegibilidade dos mesmos e recolher toda a documentação necessária para a formalização do processo.

O processo seguinte foi a marcação e participação em reuniões com os empreendedores/promotores. A reunião é uma fase muito importante na vida dos empreendedores, pois geralmente é a primeira opinião técnica que os empreendedores têm sobre os seus projetos de vida profissionais, sendo, portanto, nesta fase que muitas ideias são abortadas ou adaptadas.

As reuniões realizadas contam com a presença do consultor responsável pela elaboração do plano de negócios e um ou mais membros da equipa da ANJE.

Após a reunião, o consultor passa a ter uma relação mais próxima com o empreendedor, pois, o consultor necessita de traduzir a ideia embrionária de um negócio estruturado e viável.

Quando os apoios incluem financiamento bancário, torna-se necessário a deslocação até às instituições bancárias juntamente com os empreendedores, para efetuar a entrega do projeto.

Faz parte da política da entidade acolhedora estar próximo dos promotores/empreendedores. Esta proximidade é feita através de visitas contínuas às instalações dos novos empresários, bem como, através de contactos telefónicos.

Para a realização deste trabalho, o acompanhamento tão próximo dos empreendedores desde o início foi primordial, pois através de uma participação ativa foi possível identificar: o perfil

dos empreendedores; as suas motivações para além do desemprego e os pontos fortes e fracos do projeto.

2.2 Apresentação da entidade

A ANJE é uma associação de direito privado e de utilidade pública, considerada por lei como Parceiro Social, que tem por objeto a reunião dos jovens empresários portugueses com vista à satisfação de interesses comuns e ao desenvolvimento das suas atividades profissionais, nomeadamente nos aspetos de formação e informação.

Tudo começou em 1979, quando um grupo de empreendedores ainda a despontar para a atividade empresarial decidiu reunir-se em torno da chamada Ala dos Jovens Empresários.

Tratava-se de uma estrutura meramente informal e, por isso, insuficiente para fazer face aos entraves que se colocavam à criação e desenvolvimento de empresas em Portugal.

O grupo avançou para uma verdadeira associação, na esperança de assim poder defender cabalmente os anseios do empresariado jovem.

Nasce então, a 29 de julho de 1986, Associação Nacional de Jovens Empresários, com a seguinte missão:

- Contribuir de todas as formas para a criação de um capital de mudança, para a valorização de novos conceitos, assumindo à vontade e capacidade empreendedora duma juventude;
- Criar instrumentos de apoio à constituição e desenvolvimento de empresas;
- Promover a formação aos diversos níveis, da escola às empresas, apostando na qualificação dos Jovens empreendedores;
- Dinamizar novos projetos e relações comerciais e apoiar estratégias de internacionalização;
- Criar uma força dialogante junto de organismos oficiais, ao nível governamental, económico, social e cultural;

Os associados da ANJE podem usufruir de um conjunto vasto de vantagens e benefícios exclusivos.

Para ser associado da ANJE basta ser empresário afeto à gestão de uma empresa, e ter uma idade inferior a 41 anos.

São apresentados na Figura 2.1, dados recentes sobre a associação.



Figura 2.1 Dados recentes sobre a ANJE

Fonte: Adaptado de dados internos do infográficos ANJE

A ANJE tem atualmente ativa as seguintes iniciativas com o objetivo de promover o empreendedorismo e contribuir para o ecossistema empreendedor:

- Área da Incubação (LINC – Centros de Incubação)

Gere uma rede de centros incubação e aceleração que representa um investimento inicial global de 8 milhões e 880 mil euros. Ao todo são 13 as infraestruturas espalhadas pelo país e perto de 140 espaços físicos para a instalação de empresas, aos quais se somam inúmeras possibilidades de incubação virtual.

- Área do Empreendedorismo (MOVE – Movimento Empreendedor)

É a marca da ANJE, criada com o objetivo de promover o empreendedorismo, através de várias iniciativas como:

-Loja do empreendedor- plataforma criada para apoiar, informar e interagir com os empreendedores que procuram informação sobre incentivos, fontes de financiamento para

os seus negócios, acompanha a elaboração de candidaturas e assegura um serviço personalizado de consultoria empresarial.

-Feira do empreendedor- Certame anual que reúne, numa ampla área de exposição, stands de empresas de diferentes sectores e entidades públicas e privadas com relevância para o exercício empresarial, a promoção do empreendedorismo, o apoio ao emprego e à qualificação profissional. Centenas de oportunidades de negócio, inúmeras possibilidades de networking e diversificadas formas de aprendizagem, consultoria e apoio compõem a oferta integrada do certame da ANJE, realizado habitualmente no Centro de Congressos da Alfândega do Porto.

- Prémio Jovem Empreendedor - Criado pela ANJE em 1998, o Prémio do Jovem Empreendedor é a mais antiga competição de empreendedorismo a nível nacional e desde então tem vindo a contribuir para a renovação do panorama empresarial português, lançando no mercado inovadoras start-ups e PME. O galardão distingue, apoia e promove empresas em fase de criação e/ou expansão de negócios. O promotor do melhor projeto é contemplado com um prémio no valor global de 30 mil euros.

- Concurso de Ideias - O Concurso de Ideias premeia a criatividade empresarial e apoia as melhores ideias de negócio para que estas se traduzam em projetos viáveis. Partindo da simples descrição de uma ideia, os empreendedores acedem a um conjunto de meios indispensáveis ao exercício da atividade empresarial. A competição acontece em dois níveis: por um lado, é promovida em cerca de 67 instituições nacionais, nomeadamente estabelecimentos de ensino, por outro, são abertas candidaturas à escala nacional, para todos os jovens com idades entre os 18 e os 35 anos. A ideia vencedora será acompanhada pela Loja do Empreendedor da ANJE, beneficiando de um Plano de Negócios gratuito. Os 15 melhores projetos têm acesso direto a um Mini-Acelerador de Negócios, com o apoio de uma equipa especializada de high coaching

- Road Show “Empreendedorismo Integrado” - Roteiro de promoção do empreendedorismo, que percorre os estabelecimentos de ensino secundário, profissional e superior, de Norte a Sul do país. Incluindo seminários, exposições e sessões de apoio informativo, o road-show da ANJE tem por missão promover o empreendedorismo nas instituições de ensino nacionais, procurando dar a conhecer aos alunos o mundo real das empresas e estimular-lhes as características idiossincráticas normalmente atribuídas a um líder, como o espírito de

iniciativa, a predisposição para o risco, o dinamismo, a criatividade e a capacidade de inovação.

- Área da Formação (FOCO - Formação e Competências)

Criação de uma marca destinada à formação dos empreendedores e formandos sobre os mais diversos temas.

A ANJE é uma entidade acreditada pela DGERT, oferece formações em várias modalidades a particulares e a empresas, com preços acessíveis, através da sua marca Foco.

Segue na Figura 2.2, dados recentes sobre a componente formação e competências promovidas pela ANJE:

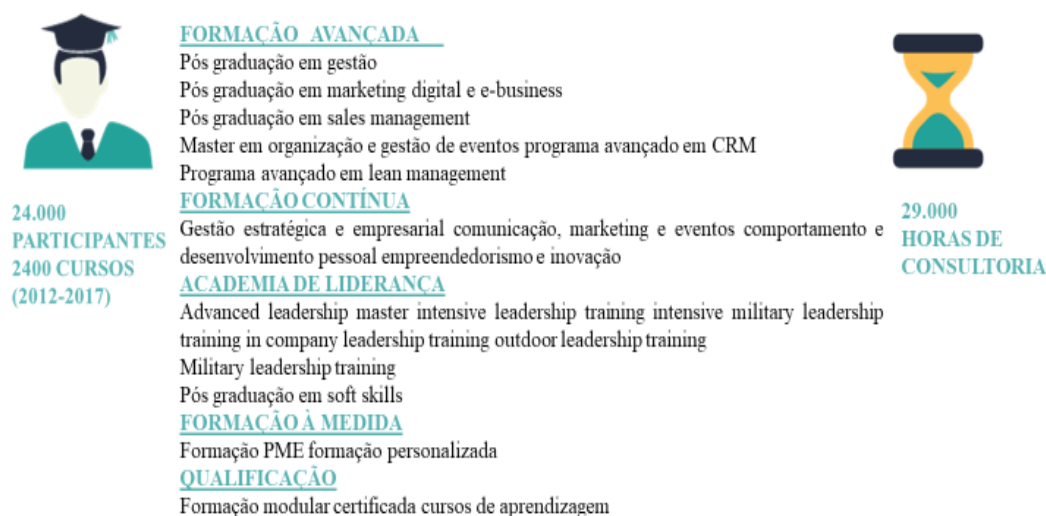


Figura 2.2 Dados sobre formação ANJE

Fonte: Adaptado de dados internos do infográficos ANJE

2.3 Funções e tarefas desenvolvidas

As funções que foram desenvolvidas no âmbito do estágio curricular, prendem-se diretamente com a formação académica no âmbito do mestrado de gestão e empreendedorismo, adicionalmente com formações para adultos, que realizei no âmbito do tema proposto. O estágio teve uma duração de 6 meses e teve por base um plano de estágio conforme Apêndice 1.

Por forma a responder eficazmente às dúvidas colocadas pelos promotores, para além do conhecimento técnico adquirido, as tarefas iniciais, consistiram em:

-Conhecer as condições, obrigações e deveres ao abrigo do protocolo existente entre o IEFP e a ANJE, bem como prazos e todo o processo para a execução do apoio;

-Ler e compreender os regulamentos e toda a legislação aplicável.

2.3.1 Formações, Workshop, Eventos e Projetos de Empreendedorismo promovidos

Para além da pesquisa exploratória realizada, foi-me proporcionada a participação em várias formações, workshops, eventos e programas promovidos pela ANJE e entidades parceiras.

A função de informar os promotores e empreendedores requer sólidos conhecimentos na área, assim sendo, para além da experiência profissional proporcionada, houve a necessidade de incluir no plano de estágio a componente formação contínua em diversas áreas relacionadas.

A transmissão e a partilha de conhecimento são consideradas pela administração da ANJE, como sendo um investimento necessário, por estar relacionada diretamente com a missão da associação.

FORMAÇÕES

As formações ministradas durante o estágio são todas certificadas pela DGERT. Aquando da certificação com aproveitamento, são incluídos na base de dados da caderneta individual as respetivas competências dos participantes.

➤ Liderança e Motivação de Pessoas

Formação realizada na ANJE Lisboa, com o formador Nuno Queiroz de Andrade.

Programa.

Os temas abordados foram:

- As funções dos líderes: a gestão, a chefia e a liderança.
- As competências de liderança: os contributos da ciência e dos testemunhos pessoais.
- Os estilos de liderança e o comportamento do líder - o desafio da flexibilidade.
- Promover a motivação das pessoas e das equipas: princípios e estratégias.

- A comunicação eficaz em contexto de trabalho; as reuniões de gestão de equipa e as condições de eficácia e; as técnicas de confrontação e a resolução de problemas e conflitos.
- O feedback do desempenho: o desafio, o erro e o elogio.

Objetivo: desenvolver competências de liderança na gestão de pessoas, equipa e treinar a capacidade de comunicação eficaz na liderança de pessoas.

Para além das sessões formativas, houve uma sessão individualizada, para que os formandos pudessem expor as suas dificuldades no âmbito da liderança e definir um plano de ação, para obtenção da melhoria contínua, com base no conhecimento adquirido.

Importância para a atividade desenvolvida: liderar e comunicar eficazmente quer seja na fase do contacto telefónico e/ou em reuniões presenciais.

➤ Vendas: Como ser um “top performance”

Formação realizada na ANJE Lisboa, com o formador João Mouga Vieira.

Programa.

Módulo I – Identificar os fatores críticos de sucesso em vendas

- Exercício de autodiagnóstico;
- Caracterização dos fatores chave de sucesso;
- O que significa vender?

Módulo II – O/A profissional de Vendas

- A atitude do vencedor;
- Ampliar a confiança e o entusiasmo;
- Exercício. Quem sou eu?

Módulo III – Processo Comercial

- O Pipeline...
- Estratégias de geração de contactos;
- Prospeção comercial;
- As várias estratégias de prospeção;

- Como qualificar os meus prospectos;

- O exercício. Lá vou eu telefonar!

Módulo IV – Preparar a reunião com o potencial Cliente

- Criar uma boa primeira impressão;

- Saber perguntar e saber ouvir;

- Identificar e caracterizar necessidades;

- Exercício prático - Saber apresentar o produto ou serviço

- Tratar objeções e concluir a venda;

- O exercício. Estou mesmo na reunião!

Módulo V – Seguimento de Propostas e Oportunidades

- Como fazer seguimento sem ser melga;

- A máquina de fazer PING

- Medir a taxa de sucesso

Módulo VI – Comunicação e Influência

- A magia da linguagem não-verbal;

- O estabelecimento de rapport e a empatia;

- As modalidades de comunicação – faça você mesmo;

- Conhecer e lidar com diferentes perfis de clientes.

Módulo VIII Cuidar e Manter os Clientes

- Gerir a minha agenda e o meu território;

- Manter um elevado nível de motivação no trabalho;

- O exercício: Será que sou mesmo bom consultor comercial?

- A prova dos 9!

Módulo Final – Plano de Ação Comercial

Objetivo: Caracterizar o perfil comercial de sucesso; aplicar técnicas de programação neurolinguística no processo de vendas; identificar comportamentos mais adequados para comunicar com diferentes perfis de clientes e melhorar as competências no contexto de vendas.

Sendo a ANJE uma associação que promove o empreendedorismo, acredita-se que o empreendedorismo pode ser promovido e praticado por todos, não havendo, portanto, pessoas formatadas para serem empreendedoras. Assim, torna-se fundamental a assertividade de modo a compreender o desejo individual dos promotores e traduzir as suas ideias e conceitos de negócios. Neste âmbito, a ANJE pode ser considerada mentora e os promotores mentorados pois a ANJE assume o papel principal de promover a reflexão, estruturar e orientar as ideias existentes, com o objetivo de concretização dos negócios dos promotores.

Nesta formação foi também abordada a ferramenta para avaliação DISC.

A ferramenta foi introduzida com o objetivo de identificar o perfil dos clientes. Contudo, a ferramenta pode ser aplicada em várias circunstâncias.

A avaliação DISC é uma metodologia criada por William Moulton Marston, psicólogo norte-americano, que permite avaliar como cada pessoa age em certas situações.

A sigla DISC, como mostra a Figura 2.3, diz respeito aos seguintes comportamentos: Dominance; Influence; Steadiness e Conscientiousness.

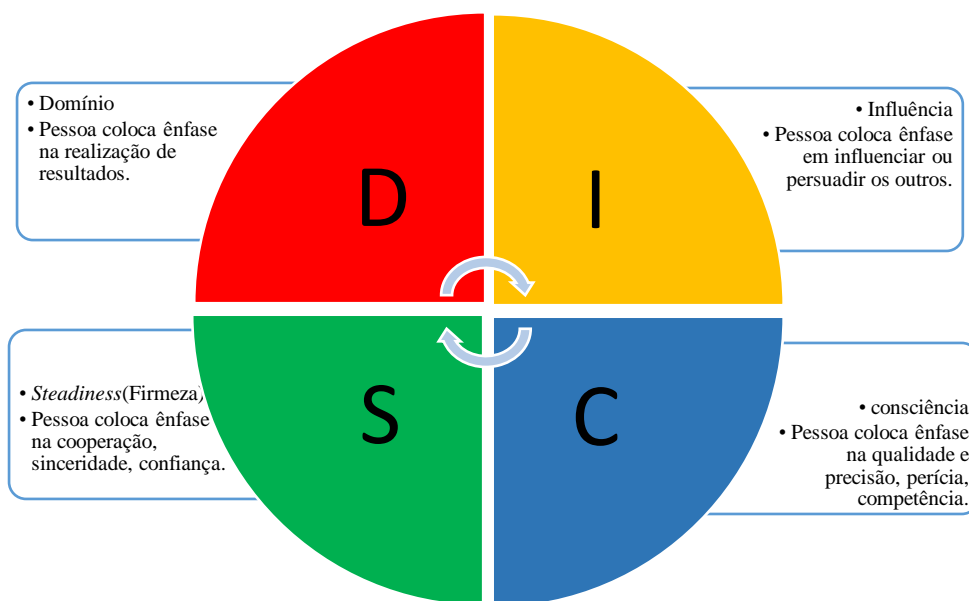


Figura 2.3 Metodologia DISC

Fonte: adaptado da apresentação formativa

Importância para a atividade desenvolvida: apesar de o curso ser direcionado para as vendas, foi muito importante a participação nesta ação formativa. Algumas das competências adquiridas durante a ação de formação, consideradas importantes para a execução do trabalho foram:

- Aquisição de competências para conhecer o perfil comportamental dos promotores;
- Comunicação de forma adequada de acordo com o perfil identificado;
- Capacidade de sintetizar e estruturar as ideias apresentadas;
- Como aplicar métodos e técnicas específicas para cada caso.

➤ Como elaborar um plano de negócios

Formação realizada na ANJE Lisboa, ministrada pelo formador Luis Liz, que também faz parte da equipa da ANJE Lisboa, como consultor externo.

Programa

- Perfil do empreendedor;

- Importância da inovação e da diferenciação;
- Oportunidades de negócio – novas tendências;
- Modelo de Negócio;
- Estrutura do Plano de Negócios;
- Projeções económicas e financeiras (previsão de Custos; previsão de Receitas; análise das rubricas de investimento);
- Necessidades de financiamento e;
- Apoios e linhas de financiamento existentes.

Objetivo: Dotar os formandos de competências para a elaboração de um plano de negócios.

Nesta ação foi muito abordada a parte estratégica para o sucesso dos negócios. Por vezes há uma preocupação maior com a parte financeira e a estratégia fica para o segundo plano. Esta decisão tomada por parte dos promotores justifica-se pelo desconhecimento técnico associado e a importância da estratégia e planeamento para o sucesso de qualquer projeto. Este requisito nos planos de negócios é cada vez mais exigido, quer seja, para a obtenção de financiamento para os negócios ou obtenção de apoios públicos e ou privados.

Esta ação de formação promoveu: a reflexão entre os participantes; a capacidade de análise crítica; a partilha de experiências de sucesso e insucessos, e as respetivas causas.

Foi apresentado pelo formador aos formandos uma ferramenta de gestão estratégica que, segundo estudos recentes, está diretamente relacionada com o modelo mental do homem.

O Business Model Canvas, foi uma tese de doutoramento, defendida em 2004, por Alexander Osterwalder.

Em 2009 o mesmo autor, com a ajuda de Yves Pigneur e de mais de 450 colaboradores de vários países, publicaram o livro Business Model Generation.

O modelo Canvas, apresentado com imagens e cores, traduz o plano de negócios de forma sistemática simplificada.

Em Portugal, a adesão ao modelo Canvas ainda é simbólica, por parte das instituições que fazem parte do ecossistema empreendedor. Contudo, há fortes indícios, a exemplo de outros

países, que o modelo Canvas irá brevemente sobrepor o modelo convencional também em Portugal, por ser acessível a todas as classes e de fácil compreensão por todos.

Auxiliar os consultores no processo de elaboração do plano de negócios e o estudo de viabilidade económico-financeiro, fez parte das tarefas desenvolvidas pela estagiária. assim, a participação nesta ação de formação foi muito importante para eficiência das tarefas desenvolvidas.

➤ Análise económico-financeira de empresas-Instituto de Formação Bancária

Esta ação foi realizada em parceria da ANJE com o Instituto de Formação Bancária-IFB, com a formadora Carla Longo.

Programa

Recolha de Dados Económico-Financeiros;

Análise Financeira a Curto Prazo;

Análise Financeira a Médio e Longo Prazo;

Análise Económica;

Conclusões da Análise Económico-Financeira.

Objetivo: Relembrar conceitos contabilísticos, conhecer métodos de análise económico-financeira numa ótica financeira e económica, conhecer os principais indicadores e rácios para análise; interpretar rácios e indicadores financeiros.

Importância para a atividade desenvolvida: Para além de consolidar conhecimentos adquiridos no mundo académico, há a necessidade de partilhar conhecimentos específicos nesta área, quando são colocadas questões relacionadas pelos promotores que: têm algum conhecimento prévio nesta área e promotores que têm por iniciativa própria, iniciado a elaboração do seu plano de negócios e necessitam de ajuda em alguma fase do projeto. O conhecimento adquirido aplica-se também no auxílio e acompanhamento dos projetos realizados pelos consultores.

WORKSHOPS

A ANJE promove workshops gratuitos em parceria com varias entidades.

A Areagest e a ANJE, enquanto parceiras, promoveram os seguintes workshops, para divulgar os apoios existentes:

➤ Todos os incentivos a fundo perdido para a agricultura

Os pontos abordados foram:

Apresentação do programa PDR 2020;

Investimentos na exploração, transformação e comercialização de produtos agrícolas;

Apresentação do programa PDR 2020 – Jovem Agricultor;

Pequenos investimentos na exploração e transformação e comercialização de produtos agrícolas;

Critérios de seleção das candidaturas e dos candidatos;

As despesas elegíveis e não elegíveis;

Obrigações dos candidatos;

Formas, níveis e limites de apoio;

Casos de sucesso apoiados pela Areagest.

➤ Todos os incentivos para o Turismo

Foram indicados os acessos às linhas de apoio a qualificação; turismo acessível e à valorização turística do interior para o turismo.

Linha de apoio à qualificação

Financiamento de projetos com vertente turística.

Os projetos podem ser financiados em até 60% pelo turismo Portugal, para as PME.

Prazo de financiamento é de 15 anos com um período de carência máximo de 4 anos.

O financiamento é sem juros.

Linha de apoio ao turismo acessível

Incentivo Reembolsável até 90% das despesas;

Condições: 2 anos de carência e 5 anos de reembolso;

Quando realizados integralmente até dezembro de 2017, 50% do incentivo pode converter-se em fundo perdido;

Limite de incentivo: 200.000€ por projeto.

Linha de apoio à valorização turística do interior

90% das despesas elegíveis com limite de 150.000€ no caso das empresas, 400.000€ nas restantes entidades

Reembolsável para as empresas;

Não reembolsável no caso das restantes entidades.

Possibilidade de converter 50% em fundo perdido mediante a concretização de objetivos;

7 anos com 2 anos de carência, sem juros nem encargos de qualquer natureza.

➤ Incentivos Financeiros para o Mercado Imobiliário

Os pontos abordados foram:

IMI - Isenção por um período de 5 anos

IMT - Isenção na 1ª transmissão do imóvel reabilitado, quando destinado exclusivamente a habitação própria e permanente.

IRS - Dedução à coleta de 30% dos encargos suportados pelo proprietário relacionados com a reabilitação, até ao limite de €500.

Mais-Valias - Tributação à taxa reduzida de 5% quando estas sejam inteiramente decorrentes da alienação de imóveis reabilitados em ARU.

Rendimentos Prediais - Tributação à taxa reduzida de 5% após a realização das obras de reabilitação.

IRC - Isenção para os rendimentos obtidos por fundos de investimento imobiliário, desde que constituídos entre 1 de janeiro de 2008 e 31 de dezembro de 2013 e pelo menos 75% dos seus ativos sejam imóveis sujeitos a ações de reabilitação certificadas.

Tributação à taxa de 10% das unidades de participação nos fundos de investimento imobiliário, em sede de IRS e IRC e Mais-Valias.

A redução da taxa do IVA para 6% é aplicável nas seguintes situações:

Empreitadas de reabilitação urbana realizadas em imóveis ou em espaços públicos localizados em Área de Reabilitação Urbana, ou no âmbito de operações de requalificação e reabilitação de reconhecido interesse público nacional.

Empreitadas de beneficiação, remodelação, renovação, restauro, reparação ou conservação de imóveis ou partes autónomas destes afetos à habitação, com exceção dos trabalhos de limpeza, de manutenção dos espaços verdes e das empreitadas sobre bens imóveis que abrangem a totalidade ou uma parte dos elementos constitutivos de piscinas, saunas, campos de ténis, golfe ou minigolfe ou instalações similares.

Os sites indicados pela Areagest, para obtenção de mais informações foram:

<http://www.cm-lisboa.pt/serviços/pedidos/incentivos-fiscais/outros-incentivos-fiscais-a-reabilitação-urbana>

<http://www.cm-lisboa.pt/serviços/pedidos/incentivos-fiscais/imposto-sobre-o-valor-acrescentado-iva>

<http://www.cm-lisboa.pt/serviços/pedidos/incentivos-fiscais>

➤ Todos os incentivos a fundo perdido

Os incentivos e apoios apresentados foram Portugal 2020 e SIFE.

▪ Inovação:

Destinado a projetos inovadores;

Investimento em equipamentos, construção, ativos intangíveis;

O financiamento tem a tipologia de até 75% reembolsável;

▪ ID&T:

Destina-se a financiamento de projetos de investigação e desenvolvimento;

Despesas elegíveis, pessoal, equipamentos, custos indiretos e outros;

Financiamento de até 75% a fundo perdido;

▪ Qualificação:

Destinados a projetos de melhoria das qualidades internas para a exportação;

Financia custos com pessoal, certificações, marketing e equipamentos;

Financiamento de até 45% a fundo perdido;

- Internacionalização:

Destinado a projetos de desenvolvimento internacional da atividade da empresa;

Financia custos com pessoal, marketing, feiras;

Financiamento de até 45% a fundo perdido.

- Programa SI2E.

O SI2E é o programa que vai financiar projetos quando estes não sejam, enquadráveis no Portugal 2020.

Se um projeto não foi suficientemente inovador ou, for internacionalizável e ainda se não cumprir os valores mínimos, pode ser enquadravel no programa SI2E. Este vai financiar os projetos geradores de mais-valias para os territórios em que se encontram e que se proponham a criar postos de trabalho, independente do valor, da vocação internacional, bastando que se revele inovador para a sua empresa ou para o território onde se inclui. O SI2E destina-se ao continente, em função das áreas territoriais previstas nas estratégias de desenvolvimento local.

A Anje, em parceria com a AVCO, empresa de advocacia espanhola, com escritórios em Espanha, Portugal, Itália e Malásia, promoveu os seguintes workshops:

- Investimento Low cost em Espanha

Societário- em síntese, é apresentado no Quadro 2.1, os tipos de sociedades existentes em Espanha.

Quadro 2.1 Tipos de sociedades existentes em Espanha

Tipo de Sociedade	Capital social mínimo
Sociedade limitada (SL)	3000 €
SL de formação sucessiva	Sem capital
SL nova empresa	3012 €
Sociedade anonima	60000 € (25% realizado)

Fonte: adaptado da apresentação do moderador.

Laboral

De uma forma simplista há quatro grandes categorias de contratos de trabalho celebrados em Espanha:

- a) “Indefinido”: sem termo;
- b) “Temporal”: a termo;
- c) “Formação”: trabalhadores entre 16-25 anos (ou menos de 30 anos, enquanto a taxa de desemprego é superior a 15%) e;
- d) “Práticas”: estágio.

Segurança social

As contribuições dos trabalhadores por conta própria são:

- a) Mês 1 a 6: 50€ (se cumprir os requisitos para la tarifa plana), (€ 267,03 – ano 2016);
- b) Mês 7 a 12: - 50% da quota: € 133;
- c) Mês 13 a 18: - 30% da quota: € 187 e;
- d) Jovens menores de 30 anos e mulheres menores de 35 anos: -30% da quota durante 30 meses ou regime anterior.

Fiscal IRS regime de impatriados

24% durante os 5 primeiros anos desde que:

Não tenha sido residente fiscal em Espanha nos últimos 10 anos;

Haja a existência de relação laboral e;

Os rendimentos máximos anuais sejam até € 600.000.

Fiscal IRS regime normal

Como em Portugal.

Fiscal IRC:

Taxa especial para entidades de nova criação, 15% sobre matéria coletável até 300.000,00€ e 20% sobre o excesso durante os 2 primeiros exercícios positivos.

Fiscal IVA:

Regime de Caixa, tem como objetivo atrasar a declaração e pagamento do IVA até à sua cobrança.

Fiscal IMT:

Não há taxa única, as regiões têm autonomia para legislar no âmbito das taxas aplicáveis.

Taxas mais baixas: País Basco e La Rioja: 7%; Navarra e Canárias – 6,5%; Madrid – 6%

Taxas mais elevadas: Andaluzia: 8%/ 10%; Catalunha: 10%.

Licenciamento

A emissão de licença única, esta regulamentada pela Lei 20/2013, de 9 de dezembro.

A atribuição de licenças comerciais, nas Zona de Grande Afluência Turística –(ZGAT), é mais flexível e abrangente.

Ajudas e incentivos do Estado:

Instituto de Crédito Oficial (ICO)

España Exportación e Inversiones (ICEX)

Ministério da Indústria, Energia e Turismo

Ajudas e incentivos das regiões:

ICO disponibiliza as seguintes linhas de crédito:

Empresas e Empreendedores 2017;

Crédito Comercial 2017;

Internacional 2017.

Uma empresa estrangeira pode solicitar um empréstimo ao Instituto de Crédito Oficial (ICO) desde que, desenvolva atividade produtiva em Espanha e o investimento objeto do financiamento esteja situado em território espanhol.

➤ Investimento na ASEAN - Associação de Nações do Sudeste Asiático

A iniciativa teve lugar nas instalações da ANJE, em Algés, com o objetivo de revelar as vantagens que as empresas nacionais podem ter ao investirem nos países do sudeste asiático.

Assim sendo, foram abordados temas como:

- O futuro da Ásia;
- Formas de entrada;
- Tributação e impostos;
- Características de cada mercado;
- Setores de atividade mais relevantes.

Estiveram presentes representantes dos seguintes países:

-Indonésia

Embaixador Mulya Wirana, Chairman of ASEAN Committee in Lisbon, Portugal (ACLP)

- Tailândia

Mr. Kiran Moongtin, Charge D'Affaires

- Malásia

Ms. Noorhazlina Mohamad Nor (MIDA - Rep. from Paris, France)

MIDA é a principal agência de governo da Malásia responsável pela coordenação do desenvolvimento industrial e a promoção de investimentos e seleciona serviços/ setores no país.

- Singapura

Audry Maulana e Sérgio Alves, SPI

Notas relevantes sobre o workshop:

Especialistas apostam no investimento no ASEAN- organização, formada por Mianmar, Brunei, Camboja, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Singapore, Tailândia e Vietnam, para reduzir a dependência da China.

A ASEAN, conta com mais de 625 milhões de habitantes, o PIB médio anual é de 5,1%, com previsão de crescimento.

ASEAN tem acordos bilaterais com os seguintes países:

Austrália; China;Coreia; Índia; Japão e; Nova Zelândia.

A União Europeia atualmente negocia acordos com:

Malásia; Tailândia e; Vietnam.

As principais oportunidades de negócios existentes são:

Petróleo e gás; Infra-estruturas; Turismo; Electrónica; Serviços financeiros;

Cuidados de saúde; Outsourcing e; Agroindústria.

As taxas de IRC praticados nos países da ASEAN estão demonstradas no Quadro 2.2.

Quadro 2.2 IRC nos países da ASEAN

País	Taxa (%)
Singapura	17
Tailândia	20
Vietnam	20
Malásia	24
Indonésia	25
Myanmar	25
Filipinas	30

Fonte: adaptado pela autora com base nos slides apresentados.

➤ As principais obrigações legais da empresa

A iniciativa teve lugar nas instalações da ANJE em Algés.

Foram abordados os seguintes temas:

-Foi apresentado e explicadas, diversas minutas, de vários tipos de contratos e os respetivos anexos;

-Formas de cessação de contrato de trabalho e os créditos salariais cálculo do valor da retribuição horária art. 271º do CT;

-Segurança, higiene e saúde no trabalho e seguro de acidentes de trabalho Lei nº 100/97, de 13 de setembro;

- Formas e prazos para inscrição dos trabalhadores online através do Serviço Segurança Social Direta;
- Comunicação de alterações e ou cessação, suspensão do contrato de trabalho e respetivo motivo;
- Apresentação do formulário modelo Mod. RV1009-DGSS, para comunicação de admissão de trabalhador/ Início de atividade do trabalhador/ Vínculo à nova entidade empregadora/ Cessação/ Suspensão da atividade do trabalhador;
- Afixação do horário de trabalho de acordo com o art. 216.º do CT;
- Os elementos que devem constar no mapa de horário de trabalho encontram-se indicados no art. 215.º do CT;
- Afixação e manutenção do mapa de férias dos trabalhadores e;
- Prazos de entrega do relatório único de acordo com o art. 32.º, n.º 1, da Lei n.º 105/2009, de 14 de setembro.

EVENTOS

- Inauguração da 5ª Fábrica do empreendedor em Outurela pelo presidente da Câmara de Oeiras, Paulo Vistas.

A Fábrica do Empreendedor é um espaço de apoio comunitário gratuito nas áreas do emprego, formação e qualificação de desempregados e/ou trabalhadores precários.

A Fábrica do Empreendedor tem como objetivos: dinamizar projetos de intervenção comunitária e animação territorial e promover a inovação e competências empreendedoras com impacto social, através da criação de negócios.

O projeto foi criado em parceria com a Agência de Empreendedores Sociais e intervém nos concelhos de Cascais, Lisboa e Sintra.

As entidades empresariais também podem usufruir de diversos serviços relacionados com a empregabilidade e formação.

- Criação da RedOeiras+.

Oeiras cria uma rede que promove a empregabilidade e empreendedorismo denominado RedOeiras+.

Os membros da rede, da qual a ANJE faz parte, reuniram-se no dia 13-10-2016, na biblioteca Municipal de Oeiras, para a assinatura da ata de constituição oficial da RedOeiras+.

➤ Feira de oportunidades de emprego no Alegro Alfragide.

Evento promovido pelo Immochan, em parceria com a Câmara Municipal de Oeiras, com o objetivo de promover o empreendedorismo e o recrutamento.

A ANJE esteve presente com um stand no IV evento desta natureza realizado na região.

O Evento contou com mais de 1500 ofertas de emprego, oportunidades para criar a própria empresa e workshops gratuitos relacionados com formação e desenvolvimento de competências.

➤ Bootcamp Marketing e Internacionalização.

Evento organizado pela ANJE e a Câmara do Comércio e Industria Portuguesa, teve lugar nas instalações da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa em Lisboa e realiza-se duas vezes por ano.

O bootcamp, é composto por dois momentos:

Inicia-se com uma sessão plenária composta pela apresentação das entidades e introdução do tema, que é feito por um ou mais oradores.

Num segundo momento, a temática do evento é detalhada por várias mesas redondas, sendo que, durante o evento cada participante poderá participar em três mesas redondas. No ato da inscrição os participantes escolhem as mesas em que desejam participar.

A participação nas mesas, também é vista pelos participantes como um momento de networking, onde podem realizar uma breve apresentação das suas empresas e trocarem contactos entre si.

A duração desta atividade é de 30 minutos com 10 minutos adicionais para perguntas e respostas.

Em 2016 o bootcamp de marketing foi totalmente dedicado ao marketing digital, com os seguintes temas:

- Como criar uma estratégia vencedora;
- Os desafios do e-commerce para o marketing testemunhos de empresas portuguesas;

- Como estar no topo dos principais motores de busca?
- Como aumentar as taxas de conversão de campanhas digitais?
- Como contar histórias que vendem?
- Os passos essenciais para criar uma estratégia de marketing de conteúdos
- Marketing Relacional
- Customer Experience Design: Diferentes lados do mesmo prisma
- Google Analytics: Como ser encontrado pelos clientes certos

O Bootcamp Empresarial de Internacionalização, teve como principal objetivo a identificação de tendências, a antevisão dos riscos e a preparação de estratégias de internacionalização.

Foram convidados dois dinamizadores para as sessões plenárias com os seguintes temas:

- Abordagem e prospeção: diferentes caminhos para entrar num mercado sob o prisma de Pedro Magalhães, Diretor de Relações Internacionais na Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa.
- Proteção da Marca no processo de exportação/internacionalização com a advogada e agente oficial de propriedade industrial da A.G. da Cunha Ferreira, Joana Fialho Pinto.

Neste bootcamp foram definidos cinco tópicos relacionados com o tema para discussão e troca de ideias:

- Principais ferramentas e operações bancárias a utilizar no comércio internacional
- 10 passos para uma estratégia de internacionalização
- Internacionalização - riscos e barreiras | proteção de ativos
- Incoterms 2010: repartir custos, transporte e riscos no comércio internacional
- O que é que eu preciso para exportar os meus produtos!

O grande destaque do bootcamp foram os temas Incoterms e Carnet Ata

Os Incoterms são regras internacionais que regulamentam os contratos e transações comerciais internacionais. Eles interpretam a codificação criada para definir as principais responsabilidades dos intervenientes nos processos de exportação e importação. A versão

criada recentemente para as regras internacionais entrou em vigor dia 1 de janeiro de 2011. Os Incoterms são reconhecidos mundialmente pelos tribunais.

Carnet Ata é um documento alfandegário aceite em 108 países/regiões, que permite a entrada temporária de mercadorias, com isenção de pagamentos aduaneiros.

O Carnet Ata tem validade de um ano. (Ver a lista de países no Anexo 1)

➤ Conferência Sustentabilidade e bem-estar organizacional.

A Fundação Aga Khan, em parceria com a Associação Portuguesa de Saúde, Higiene e Segurança no Trabalho para o Desenvolvimento e Cooperação Internacional (APSHSTDC) e a ANJE- Associação Nacional dos Jovens Empresários, promoveu uma sessão de debate sobre a importância dos trabalhos em curso na União Europeia e nas Nações Unidas, relativamente às orientações internacionais sobre a saúde e trabalho mais saudável para todas as idades.

Os temas alvo de debate foram:

- A necessidade de criação de um modelo de gestão integrado com instrumentos da responsabilidade social e de sustentabilidade;
- O contributo dos responsáveis portugueses para implementação da agenda 2030;
- Iniciativas da OIT sobre a redefinição do conceito e futuro do trabalho.

A cimeira, de 2015 da ONU, em Nova Iorque, reuniu os líderes mundiais para adotar uma agenda com 17 objetivos ambiciosos, nomeada “agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável”.

De acordo com o boletim publicado pelo, Centro de Informação Regional das Nações Unidas para a Europa Ocidental (2016), esta iniciativa conta com 17 objetivos e 169 metas a serem alcançadas até 2030.

Os objetivos definidos foram:

1. Erradicar a pobreza em todas as suas formas, em todos os lugares;
2. Erradicar a fome, alcançar a segurança alimentar, melhorar a nutrição e promover agricultura sustentável.
3. Garantir o acesso à saúde de qualidade e promover o bem-estar para todos, em todas as idades;

4. Garantir o acesso à educação inclusiva, de qualidade e equitativa e promover oportunidades de aprendizagem ao longo da vida para todos;
5. Alcançar a igualdade de género e dar poder a todas as mulheres e raparigas;
6. Garantir disponibilidade e a gestão sustentável da água potável e do saneamento para todos;
7. Garantir o acesso a fontes de energia fiáveis, sustentáveis e modernas para todos;
8. Promover o crescimento económico inclusivo e sustentável, o emprego pleno e produtivo e o trabalho digno para todos;
9. Construir infraestruturas resilientes, promover a industrialização inclusiva e sustentável e fomentar a inovação;
10. Reduzir as desigualdades no interior dos países, e entre países;
11. Tornar as cidades e comunidades inclusivas, seguras, resilientes e sustentáveis;
12. Garantir padrões de consumo e de produção sustentáveis;
13. Adotar medidas urgentes para combater as alterações climáticas e os seus impactos;
14. Conservar e usar de forma sustentável os oceanos, mares e os recursos marinhos para o desenvolvimento sustentável;
15. Proteger, restaurar e promover o uso sustentável dos ecossistemas terrestres, gerir de forma sustentável as florestas, combater a desertificação, travar e reverter a degradação dos solos e travar a perda da biodiversidade;
16. Promover sociedades pacíficas e inclusivas para o desenvolvimento sustentável, proporcionando o acesso à justiça para todos e construir instituições eficazes, responsáveis e inclusivas a todos os níveis e;
17. Reforçar os meios de implementação e revitalizar a parceria global para o desenvolvimento sustentável.

➤ Prémio Caixa Empreende

Apesar de a CGD ter apresentado prejuízos na ordem dos quase dois mil milhões de euros em 2016 e com o plano de recapitalização a vista, o grupo CGD investiu, de acordo com Paulo Macedo, em 30 startups, com um total de 380 milhões de euros, que gerou mais de 1900 postos de trabalho diretos e indiretos. Em 2017, José Carrilho, CEO da Caixa Capital, anunciou a startup vencedora de mais um prémio de 100 mil euros atribuído pela Caixa Capital. Este teve lugar na Culturgest em Lisboa.

As startups finalistas apresentadas foram selecionadas da Startup Braga, Lisbon Challenge (Beta-i), Prémio Nacional do Jovem Empreendedor (ANJE), Startup Lisboa e COHTEC (Act by COTEC).

Segue abaixo a lista das startups que participaram no evento:

- Kide, uma plataforma de moda infantil detentora de 85 marcas em 12 países.
- Probe.ly, que protege aplicações de vulnerabilidades informáticas. Foi vencedora da edição de outono do programa Lisbon Challenge.
- UpHill, que ajuda a evitar erros médicos, tem 12 hospitais como clientes.
- Faarm, uma startup de gestão tecnológica para a agropecuária.
- Eat Tasty, de entregas de comida caseira.
- Dart, uma startup de diagnósticos médicos.
- A NeuroPsyCAD terminou a sessão, com um projeto de utilização de inteligência artificial em scans ao cérebro, para ajudar a identificar doenças neurológicas.

A startup vencedora foi a Probe.ly, que ganhou o prémio de 100 mil euros.

Além das apresentações das ‘startups’ finalistas, o Caixa Empreende Award 2017 promoveu diversos workshops e mesas-redondas com o apoio das entidades parceiras no evento.

A participação da ANJE no evento foi realizada através de um stand no local do evento, da apresentação de uma startup que foi selecionada no prémio jovem empreendedor da ANJE e a dinamização da round-table with incubators com Rafael Alves Rocha.

O secretário de Estado da Indústria, João Vasconcelos, revelou que foram atribuídos 120 Vales de Incubação, através do programa Startup Portugal. Prometeu que brevemente serão ainda atribuídos 400 Startup Vouchers e comunicou outra das medidas da estratégia do governo para o empreendedorismo, que consiste na atribuição de uma bolsa mensal de 691,70 euros aos empreendedores.

Houve ainda a intervenção do comissário europeu para a Investigação, Ciência e Inovação, Carlos Moedas que falou sobre o Conselho Europeu da Inovação, recentemente criado para ajudar Bruxelas a decidir em matéria de empreendedorismo.

- Bolsa de empreendedorismo em comemoração ao dia da Europa

A Bolsa do Empreendedorismo 2017 tem como objetivo divulgar as iniciativas existentes na União Europeia que promovem o investimento, o crescimento e o emprego, e incentivar e desenvolver um ecossistema empreendedor entre os participantes.

O evento contou com as seguintes ações:

- A abertura do evento contou com a presença de:

Carlos Moedas, Comissário Europeu da Investigação, Ciência e Inovação

Graça Fonseca, Secretária de Estado Adjunta e da Modernização Administrativa

Moderador: Filipe Almeida, Presidente – Portugal Inovação Social

- Divulgação do vencedor do concurso de Ideias “Elevator Pitch” – Ideias Que Marcam e entrega dos certificados + Pitch das duas equipas vencedoras.

-Workshop e apresentação de oportunidades - cerca de 30 entidades parceiras participaram no evento, com exposição de stands. Todas as entidades parceiras fazem parte do ecossistema empreendedor, nas mais variadas áreas e divulgaram várias ferramentas de suporte para as novas empresas em todo ciclo de vida dos negócios.

- Estação temática- todas as abordagens foram realizadas no âmbito das startups e inovação.

➤ Apresentação da norma portuguesa NP 4552:2016

A ANJE enquanto membro da comissão técnica organizações familiarmente responsáveis, esteve presente na sessão de apresentação da Norma Portuguesa (NP 4552:2016).

A norma tem o objetivo de estruturar e gerir a conciliação entre a vida profissional, familiar e pessoal. A NP 4552:2016, permitirá a certificação de políticas e práticas de conciliação das Organizações. Tem como objetivo disponibilizar orientações às organizações que pretendam incorporar, implementar e disseminar políticas e práticas através de ações coerentes em matéria de conciliação entre a vida profissional, familiar e pessoal, assim como avaliar a eficácia das políticas, procedimentos e práticas adotadas nesta matéria.

Na sessão de abertura, estiveram presentes:

A Secretária de Estado para Cidadania e a Igualdade (SECI), Catarina Marcelino;

O Presidente do Instituto Português da Qualidade, Jorge Marques dos Santos e

O Presidente da Aliança dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), United Nations Global Compact Network Portugal (UN GCNP) e da Associação Portuguesa de Ética Empresarial(APEE), Mário Parra da Silva.

Houve dois painéis e uma mesa redonda.

A diretora executiva da ANJE Lisboa, juntamente com outros elementos que compõem o grupo de trabalho CT179, apresentaram a norma e os seus diversos capítulos. Na Mesa Redonda o tema foi “Organizações pela conciliação”, moderada pela Presidente do ONS/APEE, Anabela Vaz Ribeiro.

O encerramento da sessão foi realizado pelo Vice-Presidente da CIG, Carlos Duarte, que fez o balanço das políticas europeias e nacionais em matéria de igualdade e conciliação.

➤ Business drink

O Business Drink é um evento com degustação, organizado pela ANJE, AERLIS e as Câmaras do Comércio e Indústria Luso-Britânica, Luso-Colombiana, Luso-Alemã, Luso-Francesa, Luso-Sueca e Luso-Belga-Luxemburguesa.

O encontro acontece mensalmente e tem como objetivo promover o networking entre os empresários que sejam associados das entidades promotoras do evento.

Os participantes têm a oportunidade de conhecer pessoas, encontrar parceiros, realizar negócios nacionais e internacionais, através dos contactos entre empresários portugueses e cidadãos estrangeiros residentes em Portugal.

A degustação é geralmente oferecida pelos parceiros das entidades promotoras, também com o objetivo de divulgar os seus negócios.

A participação no evento é gratuita, mediante inscrição prévia.

➤ Almoço networking associados ANJE

O almoço foi promovido pela ANJE e pela ordem dos Engenheiros, nas instalações da Ordem dos Engenheiros, em Lisboa.

Teve como principal objetivo promover o networking entre players, parceiros ou clientes e apoiar os negócios dos participantes.

O dinamizador do evento foi Valter Alcoforado Barreira, empreendedor, formador e docente, com certificação em networking.

O assunto abordado no evento foi a forma mais eficaz de promover os negócios, nomeadamente a abordagem e desafios do networking.

➤ Tech startup job fair

A ANJE enquanto pioneira na promoção do empreendedorismo entre os jovens em Portugal, esteve presente no grande evento.

Feira de emprego, promovida pela Tech Statup Job, com a parceria da Microsoft e vários parceiros.

A feira foi direcionada para o mercado tenológico e teve o objetivo de reunir empregadores e pessoal de tecnologia.

Tech Startup Jobs é a plataforma onde as empresas podem publicar as suas ofertas de trabalho, sendo, também, uma forma de encontrar parceiros.

A participação na feira Tech Startup Job Fair foi gratuita.

PROJETOS SOBRE EMPREENDEDORISMO

Participei de forma ativa em todos os projetos, enquanto representante da ANJE Lisboa, sempre acompanhada pela Dra. Ana Cristina Rodrigues, a minha orientadora de estágio.

➤ RedOeiras+

RedOeiras+ é composta atualmente por cerca de 20 entidades e tem como missão o desenvolvimento socioeconómico local. Os parceiros da rede agem de modo integrado com a mesma finalidade no sentido de catalisar, partilhar informação relevante, partilhar recursos (materiais e imateriais) para a promoção da empregabilidade e do empreendedorismo.

A RedOeiras+ é constituída por dois grupos de trabalho: o grupo da Empregabilidade e Qualificação, que trata das questões relacionadas com a integração profissional e o reforço de competências e o grupo do Empreendedorismo, que dinamiza projetos relacionados com a promoção do empreendedorismo.

A abordagem e princípios da RedOeiras+ estão apresentados na Figura 2.4.



Figura 2.4 Abordagem e Princípios da RedOeiras+

Fonte: Adaptado de apresentação plenária dia 18 de janeiro 2017 em Aerlis-Oeiras.

Fazem parte do grupo do Empreendedorismo as seguintes instituições:

- ACECOA (Associação Comercial e Empresarial dos Concelhos de Oeiras e Amadora)
- ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários)
- AERLIS (Associação Empresarial da Região de Lisboa)
- AKF – Fundação Aga Khan
- Agência de Empreendedores Sociais
- Fabstar – Fabrica de starups
- Century 21
- Câmara Municipal de Oeiras
- CPPME (Confederação Portuguesa das Micro, Pequenas e Médias Empresas)
- Coworklab

A ANJE enquanto parceira da rede está, em conjunto com os demais parceiros, a elaborar um plano de ação, para 2017, no âmbito do empreendedorismo. No Plano de ação previsto

englobar-se-á todo o ecossistema empreendedor, com a participação de cada membro, em conjunto ou individualmente, de acordo com as competências e recursos das entidades participantes.

➤ MPATH- Mentoring Pathways Towards Employment

O projeto Mentoring Pathways Towards Employment (MPATH) é financiado pelo Programa Erasmus+ da Comissão Europeia e estabelece parceria entre 6 organizações europeias, com e sem fins lucrativos.

O projeto MPATH concentra-se na criação de um modelo de mentoria para capacitar desempregados de longa duração, de baixas qualificações, e pessoas à procura do 1º emprego, a aceder ao mercado de trabalho e a manter o posto de trabalho.

A mentoria é um processo de desenvolvimento de competências, que combina elementos de orientação, aconselhamento e coaching, comprovadamente eficaz na promoção da inclusão social e empregabilidade de grupos em situação de desfavorecimento.

Os indicadores e os resultados esperados com esta intervenção são:

- Autoconfiança;
- Autoeficácia;
- Autoconhecimento.

A etapa genérica de mentoria tem a duração de 4 meses. Cada sessão tem a duração de até 2 horas, com periodicidade semanal.

Enquanto mentoranda neste projeto, foram definidos entre a mentora Dra. Ana Cristina Rodrigues e a mentoranda Mislene Santos, os objetivos prévios como mostra o Apêndice 2.

A avaliação será realizada em 3 momentos:

- Inicial através da autoavaliação para definição do ponto de partida;
- Intermédia realizada bimensalmente para verificar mudanças e efeitos e;
- Final relatório para determinar o progresso e a medição de resultados.

No decurso da realização do relatório, foram realizadas duas avaliações, inicial e bimestral, com o objetivo de aferir o ponto de situação e a evolução da mentoranda, que estavam previstas no plano de sessão.

2.3.2 Dinamização do ecossistema empreendedor na ANJE

Primeiro passo

Com o objetivo de apoiar e acompanhar os empreendedores que pretendam criar a sua micro e ou pequena empresa, a ANJE criou a Loja do Empreendedor. Na Loja do Empreendedor de cada núcleo regional (Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo e Algarve), a ANJE presta apoio a atuais e potenciais empresários.

Com o objetivo específico de alcançar um maior público, com eficácia nas respostas, foi criado o Balcão Virtual de Atendimento. O Balcão Virtual de Atendimento foi criado estrategicamente para promover a reflexão e envolver as pessoas detentoras de uma ideia de negócio, que desejam implementar a ideia de negócios.

Pela notoriedade da ANJE, para além dos contactos oriundos da loja do empreendedor, é comum o primeiro contacto ser feito por telefone e até presencialmente.

As razões que levam os empreendedores a contactar a ANJE, geralmente são:

-Necessidade de financiamento bancário para os seus negócios- este público, por vezes não tem uma ideia estruturada e não possui conhecimento técnico na área de gestão.

-Necessidade de apoio técnico prévio- As pessoas que procuram este tipo de apoio, às vezes, têm uma ideia minimamente estruturada e têm algum conhecimento técnico ao nível da gestão.

A ANJE é uma entidade que promove e apoia o empreendedorismo, assim sendo, o primeiro contacto realizado com os empreendedores é sempre por via telefónica ou presencial. O contacto por telefone e ou presencial são considerados essenciais para quebrar barreiras. Por mais que faça parte do perfil do empreendedor características intrínsecas diferenciadas das demais pessoas, ao ter uma iniciativa empreendedora é natural que os promotores tenham insegurança, receio, sobretudo, pelo estado de vulnerabilidade em que estas pessoas se encontram, por causa do desemprego e, sentem a necessidade de expor as suas ideias de negocio de modo a obterem uma análise critica sobre as mesmas. A aproximação entre o promotor e a ANJE pode ser considerada uma mais valia para ambas as partes envolvidas.

Para além disso, esta decisão permite de modo mais eficaz informar e apoiar os empreendedores, apresentando-lhes soluções e esclarecendo as dúvidas existentes.

Para controlo interno é preenchida uma ficha de atendimento que ficará disponível no processo interno da ANJE (ver Apêndice 3).

Segundo passo: o envio de email com a informação dos apoios adequados para cada tipo de investimento

Após a realização da triagem prévia e feito o enquadramento da situação individual do empreendedor é enviado um email com a melhor solução encontrada.

O email enviado tem por objetivo formalizar o que já foi acordado telefonicamente e orientar sobre quais são os próximos passos a seguir.

No caso do PAECPE, o envio de email serve também para solicitar a documentação, necessária para iniciar o processo de apoio técnico prévio.

O contacto telefónico e ou presencialmente nesta fase também poderá ser útil, para auxiliar e orientar os promotores empresários na recolha da documentação.

Para além dos contactos realizados, há todo o trabalho de backoffice, que consiste em:

- Reunir a informação dos candidatos;
- Passar a informação previamente para os consultores;
- Marcar reuniões;
- Elaborar contratos para formalização do processo.

Terceiro passo: Marcação da reunião

A Marcação da reunião é realizada após o envio e/ou entrega presencial da documentação solicitada.

Nas reuniões realizadas durante o período de estágio estiveram presentes a diretora executiva e orientadora do estágio Dra. Ana Cristina Rodrigues, a estagiária e o consultor atribuído ao promotor.

Os consultores, com os quais a ANJE trabalha, são todos consultores externos com grande experiência exercida neste âmbito. A atribuição do consultor é feita mediante a disponibilidade e conhecimentos prévios sobre o negócio proposto.

A reunião tem como objetivo principal, dar a conhecer aos demais intervenientes o negócio do promotor empreendedor; mas também, informar; esclarecer dúvidas existentes sobre o processo; e formalizar o processo através da assinatura do contrato ATCP.

O Contrato é padronizado pelo IEFP, sendo transversal às EPAT ao nível nacional (ver exemplar no Anexo 2).

As tarefas administrativas associadas a esta fase são:

- Envio do contrato para ser assinado na sede;
- Devolução aos promotores da cópia, após a assinatura pelos responsáveis da ANJE;
- Envio para o IEFP dos respetivos contratos assinados por todos os outorgantes.
- Elaboração do Plano de negócios e estudo de viabilidade económico-financeira.

Após a reunião, os consultores enviam um questionário e uma check list aos promotores, para que estes transmitam e reflitam sobre a sua ideia de negócio.

O consultor necessita de compreender com clareza a ideia dos promotores. Disto, depende muitas vezes, o sucesso na avaliação do projeto.

Os promotores para além de refletirem e transmitirem o conceito do seu negócio, terão que reunir provas que justifiquem o investimento do projeto, ou seja, orçamentos e faturas proformas dos ativos a adquirir.

Algumas vezes, são necessários alguns estudos de mercado, até mesmo, no terreno, nomeadamente: verificar como a concorrência faz e o que poderá ser feito melhor; qual a afluência de clientes na zona de investimento; identificar potenciais clientes; e conhecer mais sobre os gostos e hábitos dos possíveis clientes.

Há um compromisso da ANJE com os promotores em elaborar o plano de negócios até ao prazo de 15 dias, após a entrega da documentação solicitada pelo consultor.

Normalmente, a lentidão nos processos, ocorrem por motivos pessoais dos promotores e ou empenho e motivação destinado por estes aos projetos, havendo mesmo quem desista nesta fase, por terem a visão deturpada de que, o empreendedor ou gestor é uma pessoa que ganha muito dinheiro sem esforço.

Quarto passo: apresentação do projeto no banco

Se na fase anterior, há uma relação mais linear entre o consultor e o promotor, nesta fase, a ANJE tem a iniciativa de acompanhar os promotores para a apresentação dos projetos no banco.

A maioria das instituições bancárias nacionais, estabeleceram um acordo de parceria com o IEFP para a conceção de financiamento bancário bonificado, para os promotores elegíveis face ao apoio do IEFP. Contudo, com base no trabalho desenvolvido, verificou-se que na prática alguns bancos são resistentes ao recebimento do projeto.

Os dois motivos verificados para a relutância na aceitação dos projetos são:

- Falta de recursos humanos preparados e formados para dar continuidade ao processo após a receção do projeto;

- Por terem microcréditos destinados para o mesmo fim, os quais querem promover.

O promotor é livre de escolher a instituição bancária, desde que esta esteja acreditada para o apoio. O prazo para a aprovação do processo no banco varia consoante a tipologia do apoio.

Entre todas as candidaturas, o programa microinvest é mais célere, pois este depende somente da avaliação da instituição bancária apresentada. O invest+ é alvo de mais um nível de avaliação. Ficou definido que a Sociedade de Garantia Mútua SGM, garantirá 75% do financiamento adquirido. Assim no programa invest+ o processo é também avaliado pela SGM. Em ambos os programas, a avaliação e aprovação do IEFP são necessárias para o início da atividade.

Há ainda que referir, os casos de antecipação das prestações de subsidio de desemprego, para criar o próprio emprego. Nestes casos a aprovação fica unicamente dependente do IEFP e da Segurança Social.

Decorrido o prazo para análise, os promotores recebem uma carta do IEFP e outra da segurança social, com a notificação da decisão, podendo a partir de então formalizar a atividade, ou seja, constituir a empresa ou abrir atividade enquanto Empresários em Nome Individual, ENI.

2.3.3 Acompanhamento posterior à abertura das empresas

Após a abertura das empresas, os promotores/empresários, poderão optar por usufruir de mais um momento do apoio técnico. Durante os primeiros 24 meses de atividade, os novos

empresários podem obter de forma gratuita, sessões de acompanhamento e consultoria de gestão. Este momento pode ser aproveitado para a troca de ideias, aquisição de conhecimento estratégico sobre a área de negócio e ajustes ao plano de ação definido previamente, de acordo com a volatilidade do mercado.

A grande maioria dos promotores não abdicam deste apoio, contudo, não recorrem ao apoio para a tomada de decisões. O Consultor, na maioria das vezes, é quem toma a iniciativa de contactar os promotores, para fazer o levantamento das necessidades.

A equipa da ANJE habitualmente visita os estabelecimentos dos promotores. Os promotores passam a fazer parte da rede de contactos da ANJE. A ANJE promove vários eventos de networking entre os promotores e os associados.

As tarefas que me foram atribuídas nesta fase, estão relacionadas com o cumprimento de prazos e obrigações impostas pelo IEFP. Os anexos que devem ser preenchidos e enviados fisicamente para o IEFP da área de investimento são:

-Ficha de identificação do projeto e o pedido de pagamento (ver o modelo no Anexo 3) - aquando do recebimento da notificação de decisão de aprovação do projeto pela Segurança Social.

-Plano de desenvolvimento, cronograma de ações, relatório trimestral e o respetivo pedido de pagamento (ver o modelo no Anexo 4) - Até ao último dia útil do mês seguinte, do trimestre a que se refere, ou seja, final de abril, julho, outubro e janeiro.

No final dos 24º mês deve ser enviado o relatório final, conforme o modelo no Anexo 5, e os empreendedores avaliam a EPAT através do questionário conforme o exemplar do Anexo 6.

Internamente são realizadas auditorias e recolhas de documentação, relacionadas com todo o ciclo do processo.

Foi-me atribuída como função a desempenhar, as tarefas administrativas inerentes ao processo PAECPE, contudo, o atendimento e angariação de novos projetos permaneceram contínuos em todas as fases.

2.3.4 Balanço das tarefas desenvolvidas

A realização do estágio foi uma opção acertada que ultrapassou as minhas expectativas e cumpriu integralmente os meus objetivos prévios à realização do mesmo.

Apesar de não ter sido a minha primeira experiência profissional, foi a minha primeira experiência de forma abrangente.

A maioria das empresas em Portugal têm uma dimensão reduzida e atuam em áreas específicas relacionadas com a gestão de empresas.

A ANJE é uma associação pioneira nesta área e possui o conhecimento tácito necessário para apoiar os empreendedores em todas as áreas relacionadas. É uma referência para o mundo académico português no âmbito do empreendedorismo e do apoio às empresas. Estagiar numa entidade como a ANJE permitiu-me solidificar os meus conhecimentos, ter capacidade crítica e uma visão ampla deste universo.

O estágio permitiu-me ligar temas do 1º e 2º ciclo e solidificar conhecimentos profissionais, nomeadamente no âmbito dos apoios existentes para as empresas.

Participar num estágio multifacetado na área da gestão e empreendedorismo, permitiu-me adquirir autoconfiança e autonomia para desempenhar funções como:

- Informar e orientar pessoas que queiram criar empresas;
- Conhecer os mercados em várias áreas de negócios e suas tendências;
- Comunicar com segurança e partilhar conhecimentos adquiridos;
- Melhorar o relacionamento interpessoal.

O ponto forte deste estágio foi a conciliação entre a realização das tarefas e a componente da formação contínua totalmente direccionada para as tarefas desenvolvidas. Deste modo permitiu uma rápida absorção dos conhecimentos requeridos para a eficácia da execução das tarefas, nomeadamente responder de forma clara e eficiente às dúvidas dos empreendedores contactados.

Em termos quantitativos houve uma evolução positiva no número de processos PAECPE, o que mostra que, de entre outros fatores, a minha participação focada para o empreendedorismo foi uma mais valia para ANJE. Prova disso é que permaneço como colaboradora da associação até à data, cumprindo assim, o propósito da minha iniciativa de participar num estágio curricular como forma de entrada no mercado de trabalho.

3. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O empreendedorismo numa dinâmica de criação de emprego é a base fundamental do desenvolvimento económico e social de qualquer território. O empreendedorismo é aplicável nas mais diversas áreas, sendo, portanto, definido por especialistas de acordo com a especificidade de cada área. Porém, os empreendedores devem possuir características intrínsecas diferenciadas.

Em Portugal, a promoção do empreendedorismo, através de incentivos e apoios, é considerada crucial para fomentar a economia, reinserir a população ativa no mercado de trabalho e diminuir a taxa de desemprego que continua elevada desde que se instalou a crise económica.

A presente investigação corrobora com a componente prática e tem o seu foco nos seguintes tópicos:

- Definições do tema e perfis enquanto requisitos obrigatórios para uma atividade empreendedora de sucesso e a sua evolução ao longo dos anos;
- Estudo sobre as vantagens e desvantagens, consoante a motivação dos empreendedores.
- Os instrumentos estruturais para o ecossistema empreendedor português, onde é exposto a evolução do empreendedorismo em Portugal e o seu posicionamento face aos demais estados membros, a educação para o empreendedorismo e a cultura empreendedora e os obstáculos e apoios existentes para o empreendedorismo.

3.1 Evolução do empreendedorismo

Apesar de o empreendedorismo não ser um assunto recente, epistemologicamente os estudos sobre o tema surgiram em artigos publicados a partir da década de 80.

De acordo com Dornelas (2016:20) e Chiavenato (2012:3) o termo tem origem francesa. *Entrepreneur*– significa aquele que assume riscos e começa algo inteiramente novo.

«Na idade média, o termo “empreendedor” foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção» (Dornelas, 2016:20), ou seja, o empreendedor assumia o risco de forma passiva, o que é chamado atualmente gestor ou administrador de empresas.

No século XVII, Richard Cantillon, através da sua obra *Essai sur la nature du commerce en général*, publicada em 1755, associou o risco ativo ao conceito, (Carvalho e Costa, 2015). O autor fez a distinção entre o capitalista e o empreendedor através do risco. Segundo o autor, o empreendedor está predisposto a assumir riscos, enquanto que o capitalista não tem intrinsecamente tal característica.

De modo a complementar a definição de Cantillon, Jean-Baptiste Say, considerou o trabalho do empreendedor superior e essencial para o desenvolvimento das indústrias e dos países (Van Praag, 1999). Segundo Amaro (2015:3), «é possível associar o empreendedorismo a três elementos base: perceção, coragem e ação» ainda os autores da OCDE (1998 *apud* Carvalho e Costa, 2015)¹ destacam que o empreendedorismo é o resultado de três medidas que devem ser concomitantes: condições estruturais adequadas, eficiência dos programas governamentais e cultura empreendedora. O tema é bastante versátil e ao longo dos anos obteve diversas definições e contributos das mais variadas áreas. Os economistas tendencialmente associam ao tema empreendedorismo a inovação e o risco. Os comportamentalistas, tais como: psicólogos, sociólogos e psicanalistas tentam, a partir da década de 50, clarificar o conceito ao assumir que os empreendedores possuem comportamentos e características como: liderança, autorrealização, persistência, flexibilidade, entre outros adjetivos, que permitem a sua diferenciação. Os engenheiros assumem que os empreendedores são capazes de gerir eficazmente os recursos disponíveis com vista a obtenção de lucros.

O Quadro 3.1 permite uma melhor compreensão sobre a evolução do termo.

¹ OECD (1998). Fostering entrepreneurship. OECD Paris

Quadro 3.1 Desenvolvimento conceptual do empreendedorismo

1725 Richard Cantillon	Faz a distinção entre a pessoa que assume riscos e o detentor do capital.
1776 Adam Smith	Refere-se ao empreendedor como um tipo específico de empresário.
1816 Jean Baptiste Say	O empreendedor é o agente que transfere recursos económicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento.
1848 John Stuart Mill	Refere-se ao empreendedorismo como o pilar da iniciativa privada.
1871 Carl Menger	Associa o empreendedorismo à criação de oportunidades que conduzem ao crescimento industrial.
1934 Joseph Schumpeter	Empreendedor é um inovador que promove o desenvolvimento económico.
1961 David McClelland	Empreendedor é um tomador de risco, energético e moderado, com motivações e perfil psicológico característico.
1961 Mayer e Goldstein	Analizam a performance e associam a influencia do ambiente externo ao empreendedorismo.
1964 Peter Drucker	Empreendedor maximiza oportunidades.
1975 Albert Shapero	O empreendedor tem iniciativa, organiza alguns mecanismos económicos e aceita riscos de falhar.
1985 Robert Hisrich	Empreendedorismo é o processo de criar algo diferente, com valor, dedicando o tempo e esforço necessários, assumindo o acompanhamento financeiro, psicológico, riscos sociais e recebendo as recompensas resultantes da satisfação monetária e pessoal.
2000 Shane e Venkataraman	O empreendedorismo está diretamente ligado à exploração de oportunidades económicas.
2005 Van Stel	O empreendedorismo pode ser considerado como fator crucial para desencadear processos de crescimento económico

Fonte: adaptado de Manuel(2006)

Segundo Carvalho e Costa (2015:15) «[o] empreendedorismo é atualmente invocado por diversos autores como a solução para muitos problemas, em particular como uma solução milagrosa para gerar o crescimento económico das nações», contudo, desde o século XIX e até mesmo nos dias de hoje, o tema empreendedorismo é considerado complexo, sendo o empreendedor muitas vezes equiparado ao gestor, sobretudo devido à sobreposição de funções, ou seja, os empreendedores na maioria dos casos ocupam também a função de gestores.

Na opinião de Dornelas (2016:23), «[o]empreendedor de sucesso possui características extra, além dos atributos de administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa», ou seja, o empreendedor é considerado pelo autor como sendo um gestor mais idealista, com objetivos sustentáveis no tempo.

No Quadro 3.2, é possível ser observado a comparação entre gestores tradicionais e empreendedores, realizada por Hisrich, Peters e Shepherd (2014: 31),

Quadro 3.2 Comparação entre gestores e empresários

Foco empreendedor	Dimensão conceitual	Foco administrativo
Orientado pela percepção da oportunidade	Orientação estratégica	Orientado por recursos controlados
Revolucionário, de curta duração	Comprometimento com a oportunidade	Evolucionário, de longa duração
Vários estágios com mínima exposição	Comprometimento de recursos	Um único estágio com comprometimento total depois da decisão
Uso episódico ou aluguel dos recursos necessários	Controle de recursos	Posse ou emprego de recursos necessários
Simple, com várias redes informais	Estrutura administrativa	Hierarquia
Baseado na criação de valor	Filosofia de recompensas	Baseado na responsabilidade e no tempo de casa
Crescimento rápido é a prioridade máxima; risco aceito para atingir o crescimento	Orientação para o crescimento	Seguro, lento e firme
Promoção de ampla pesquisa de oportunidades	Cultura empreendedora	Pesquisa de oportunidades restrita pelos recursos controlados; fracasso punido

Fonte: A tabela foi extraída de T. Brown, P. Davidsson, and J. Wiklund, "An Operationalization of Stevenson's Conceptualization of Entrepreneurship as Opportunity-Based Firm Behavior," *Strategic Management Journal* 22 (2001), p. 955.

Fonte: (Hisrich *et al.*,2014)

Segundo Filion (1999), McClelland, nos anos 50, apresentou uma teoria sobre as características e os comportamentos dos empreendedores. O autor acreditava que os empreendedores são fruto do meio em que vivem. McClelland ao referir que os empreendedores têm necessidades intrínsecas de poder e de autorrealização, foi criticado por vários comportamentalistas, o que resultou em vários estudos sobre as características e perfis dos empreendedores. O motivo para tantas polémicas em torno da teoria de McClelland, foi justificado pelo fato de que o estudo teve por base maioritariamente as pequenas empresas norte americanas, num cenário onde a teoria não se adequava na sua perfeição. Assim, concluiu-se que a teoria de McClelland, não pode ser transversal a todos os empreendedores, nem a todos os países.

Determinar o perfil de uma pessoa empreendedora é um processo bastante complexo, contudo, vários autores identificaram características e competências comuns entre os empreendedores. O Quadro 3.3 descreve algumas características citadas por vários autores

como: Carvalho e Costa (2015); Dornelas (2016); Fillion (1999); Chiavenato, (2012) e vários outros, como sendo essenciais para que os empreendedores tenham sucesso:

Quadro 3.3 Características dos empreendedores de sucesso

Visionários	Planeiam
Decisores estrategos	Assumem riscos
Oportunistas das oportunidades	Inovadores
Determinados	Líderes
Dedicados	Flexíveis
Otimistas	Sabem utilizar os recursos

Fonte: adaptado de Carvalho e Costa (2015) e Dornelas (2016)

Segundo Mc Clelland (1987 *apud* Jardim e Franco, 2013: 38)², «as competências dos empreendedores podem ser agrupadas em três âmbitos de ação: realização, planificação e o poder», que podem ser associadas a características como: estabelecer metas e busca pela oportunidade, correr riscos, poder de persuasão e outros.

3.2 Empreendedorismo e o desenvolvimento económico

A discussão acerca do empreendedorismo nunca esteve tão em voga como agora. Governantes e estudiosos apostam na chamada “revolução silenciosa do século XXI” (Timmons e Spinelli,1999), para que haja mais inclusão social, criação de empregos, desenvolvimento económico através da inovação. O empreendedorismo atualmente é considerado a chave do sucesso para as organizações.

Desde a década de 90, quando os Estados Unidos alcançaram um crescimento económico inédito, através da criação de novas empresas, os demais países voltaram as suas atenções

² McClelland, D. (1987). Characteristics of Successful Entrepreneurs. The Journal of Creative Behavior, vol. 21(3), 219-233.

para a promoção do empreendedorismo como meio de desenvolvimento económico. O empreendedorismo é considerado por todos um dos principais motores do desenvolvimento da economia e, conseqüentemente, do crescimento económico.

Os conceitos são complementares entres si, sendo por vezes utilizados como sinónimos.

O Crescimento e o desenvolvimento económico, são duas variáveis importantes para a economia dos países, sendo a primeira uma variável quantitativa e a segunda qualitativa.

O crescimento económico está relacionado com variáveis como PIB, balança comercial e outros. O desenvolvimento económico esta interligado com a coesão social, infraestruturas e qualidade de vida da população.

Segundo Ferreira, Santos e Serra, (2008:18), «[os] benefícios do empreendedorismo não se restringem ao aumento da produção e da riqueza», contribuem também para uma dinamização do mercado através da competitividade.

Diversos autores e estudiosos do tema como: Antunes (2013); Bessant e Tidd (2015); Block e Wagner (2006); Carvalho, Dominginhos, Baleiras e Dentinho (2015); Congregado, Millán e Román (2014) e Gaspar (2010), concluíram que o empreendedorismo contribui para: a inovação de produtos, serviços e processos; métodos, técnicas e tecnologias; a diminuição da taxa de desemprego; a criação de novos mercados e o aumento da competitividade, para além de permitir que os indivíduos, concretizem os seus objetivos individuais, entre outros. Tais fatores são considerados como fundamentais para o desenvolvimento e o crescimento económico.

Estudos como o GEM, revelam que há uma maior iniciativa empreendedora nos países menos desenvolvidos, sendo as pequenas empresas o instigador de desenvolvimento económico destes países. Em contrapartida, nos países mais desenvolvidos sobressaem a criação de empresas com maior dimensão e as empresas inovadoras. Tal atitude é justificada pelo grau de exigência da população destes países e o maior poder de compra das pessoas que buscam satisfazer as necessidades criadas. Importa ainda ressaltar que nos países mais desenvolvidos as condições estruturais empreendedoras são mais propícias.

Segundo os relatórios GEM (2013), o empreendedorismo é fortemente influenciado consoante a fase de desenvolvimento económico em que este se encontre.

Os autores da GEM (2013), relacionam três tipos de economias de acordo com as fases do desenvolvimento económico de cada país:

-Economia orientada por fatores de produção.

«[Nos países onde a] economia é orientada por fatores de produção, o desenvolvimento económico consiste em mudanças na quantidade e no carácter do valor acrescentado económico» (GEM,2013:5). Os resultados esperados com esta economia são, maior produtividade e aumento do rendimento per capita. De forma a alcançar o resultado esperado, pode haver migração entre os diversos setores económicos, como por exemplo do setor primário para a indústria ou para os serviços.

-Economia orientada para a eficiência.

Está interligada com a economia de escala, através do desenvolvimento da indústria. As políticas económicas dos países com este tipo de economia, tendem a favorecer as grandes empresas nacionais.

-Economia orientada para a inovação.

Neste tipo de economia, o setor dos serviços sobrepõe gradualmente a atividade industrial. Isso acontece naturalmente à medida que ocorre o crescimento e o aumento da riqueza de um país. Uma das mudanças provenientes do crescimento económico é o grau de exigência da população. Assim sendo, nos países onde prevalece este tipo de economia, há espontaneamente um aumento do nível de exigência da população, consequentemente, torna-se maior o desafio em satisfazer tais necessidades. Logo, a economia voltada para a inovação necessita de constantes melhorias através de I&D.

O Quadro 3.4 permite identificar a fase de desenvolvimento económico, em que se encontram, os países pertencentes à UE.

Quadro 3.4 Fases do desenvolvimento económico e países participantes

Economias	Características	Países (UE) identificados
Economias orientadas para os fatores de produção	Mudanças na quantidade e no carácter do valor acrescentado económico resultam em maior produtividade e num aumento do rendimento <i>per capita</i> e migração de trabalho entre os diferentes setores (por exemplo do setor primário para a indústria e serviços).	
Economias orientadas para a eficiência	Maior apoio ao desenvolvimento da industrialização e procura de maior produtividade através da criação de economias de escala. Geralmente as grandes empresas nacionais, são favorecidas ao nível económico e financeiro.	Croácia*, Eslováquia* Estónia*, Hungria* Estónia*, Lituânia*, Polónia e Roménia. *Países em transição para economias orientadas para a inovação.
Economias orientadas para a inovação	Há tendencialmente uma mutação da atividade industrial para o setor dos serviços. Este setor deverá ser capaz de responder às necessidades de uma população em crescimento e com rendimentos elevados. Através da intensificação das atividades I&D, o setor industrial responde com produtos mais sofisticados.	Alemanha, Bélgica, Eslovénia, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suécia

Fonte: adaptado de GEM (2013:5-6).

Mais de 50% dos países membros da UE têm as suas economias voltadas para a inovação.

Para Sarkar (2014:161), «[...] inovar significa ter uma ideia nova ou, por vezes aplicar as ideias de outros com eficácia e, é claro, de forma original». O autor afirma que somos todos inovadores, todos os dias, na nossa vida quotidiana.

Segundo Jardim e Franco (2013:64), «[u]ma inovação é uma invenção implementada com grande impacto».

Inovação é segundo Carvalho e Costa (2015:45), «[...] a capacidade da empresa criar algo novo ou melhorado».

Segundo Sarkar (2014:28), «[...] o empreendedor é aquele que aplica uma inovação no contexto dos negócios», ou seja, a inovação para o autor é a chave para o sucesso das iniciativas empreendedoras.

O autor Drucker (2015), considerado o mestre da gestão, faz as seguintes considerações relacionadas com a inovação.

Innovation is the specific tool of entrepreneurs, the means by which they exploit change as an opportunity for a different business or a different service. It is capable of being presented as a discipline, capable of being learned, capable of being practiced. Entrepreneurs need to search purposefully for the sources of innovation, the changes and their symptoms that indicate opportunities for successful innovation. And they need to know and to apply the principles of successful innovation.

Uma das primeiras teorias que associou a inovação ao empreendedorismo foi, segundo Dornelas (2016), a teoria da inovação disruptiva de Schumpeter. Em 1949 o autor, ao definir o empreendedor, faz referência à importância da inovação disruptiva para o desenvolvimento económico. Segundo Schumpeter (1949 *apud* Dornelas, 2016:29)³, «[o] empreendedor é aquele que destrói a ordem económica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais».

Na perspetiva Schumpeteriana (1943), o empreendedorismo e a inovação complementam-se entre si, ao estabelecer novas combinações dos recursos disponíveis, que originam a inovação disruptiva e geram lucros.

A inovação disruptiva, permite substituir produtos e processos produtivos ultrapassados e criar novas necessidades, o que faz movimentar o mercado e promove a busca contínua da inovação através do conhecimento e das tecnologias.

A inovação, segundo Schumpeter, assume quatro dimensões:

- Inovação no mercado (lançar em novos mercados)
- Inovação no produto (significado clássico)
- Inovação no processo (novos processos de produção do mesmo produto)

³ Schumpeter, J. The theory of economic development. Harvard university Press, 1949

- Inovação na indústria (organização interna de recursos disponíveis).

Diversos autores como: Arend (1999); Hamel e Prahalad (1991) e; Drucker (2015), afirmam que a inovação surge, na sua maioria, através de pequenas empresas. Os autores Barrett e Weinstein (1998) corroboram esta opinião ao afirmarem que as grandes organizações, apesar de terem maiores recursos, são hostis à mudança e não estão dispostas a correr riscos associado a custos elevados com investigação.

O autor Sarkar (2014), reforça a necessidade de haver inovação nas atividades empreendedoras, ao afirmar que o empreendedorismo não deve ser encarado simplesmente como um recurso para o autoemprego.

3.3 Motivações para o empreendedorismo

As expectativas de sucesso, as crenças individuais e a motivação dos empreendedores definem o seu comportamento. A motivação tem uma grande relevância para a conquista dos objetivos que contribuem para o sucesso dos empreendedores.

Foram introduzidos em 2001, através dos relatórios GEM, duas motivações principais para qualquer iniciativa empreendedora: a necessidade e a oportunidade.

De acordo com Carsrud e Brännback (2011), as motivações empreendedoras podem ser:

- Motivações extrínsecas (relacionadas com a motivação push) – Orientadas para a retribuição externa resultante de um certo comportamento.
- Motivações intrínsecas (relacionadas com a motivação pull) – Relacionadas com o interesse individual na atividade empreendedora.

Segundo Giacomini (2012), as circunstâncias para o empreendedorismo podem ser negativas ou positivas e assumem duas motivações:

- Push (dinâmica negativa também chamada necessidade)
- Pull (dinâmica positiva, também chamada oportunidade).

Os empreendedores de oportunidade, seguem a dinâmica pull. São seduzidos ou “puxados” através de vários fatores como: o desejo de independência e de autonomia, a necessidade de mudança, a identificação de oportunidades, o ambiente familiar, a educação e fatores políticos, económicos e legais favoráveis. Os empreendedores de oportunidade são

indivíduos motivados pela percepção de novo nicho potencial de mercado. De acordo com Block e Wagner (2006), o empreendedor de oportunidade é aquele que deixa voluntariamente o seu emprego para criar um negócio próprio.

Através do estudo realizado por Vale, Corrêa e Reis (2014: 324), conclui-se que, «os empreendedores movidos por oportunidade apresentam um perfil mais competitivo», pois, apostam verdadeiramente na captação da oportunidade encontrada e sentem-se muito mais motivados.

Os empreendedores por necessidade são, segundo Gezer e Cardoso (2015: 47), «[...] os empreendedores por necessidade são indivíduos movidos pela necessidade de uma atividade autónoma oriunda da ausência ou insatisfação de outras formas de ganhar a vida». Estes veem no empreendedorismo uma forma de se sentirem realizados pessoalmente e profissionalmente. O empreendedorismo por necessidade segue a dinâmica push e na maioria dos casos resulta de uma quase imposição, devido à necessidade económica dos empreendedores.

Segundo um estudo realizado, por Block e Wagner (2006), a educação e conhecimentos gerais do mercado de trabalho têm impacto mais positivo para os empreendedores de oportunidade do que para os empreendedores de necessidade.

Os empreendedores por necessidade, para além dos obstáculos iniciais transversais à atividade, por vezes enfrentam problemas pessoais, sociais e financeiros que inibem a iniciativa empreendedora, a ousadia para a inovação e a sustentabilidade dos negócios.

Portugal é considerado pelo autor Sarkar (2014), como sendo um país de baixo rendimento. Sendo os índices de empreendedorismo por oportunidade vs necessidade considerados, por vários autores, mais baixos do que a média dos países europeus.

3.4 Empreendedorismo em Portugal

A comunidade europeia e os seus estados membros têm estabelecido políticas comunitárias de desenvolvimento, através de iniciativas para promover o empreendedorismo. Claramente o empreendedorismo é uma forma eficiente de desenvolvimento e crescimento da economia nacional.

O GEM é, segundo Sarkar (2014:133), «[...] o principal projeto de investigação que pretende descrever e analisar o processo empreendedor num conjunto de países alargado». Sendo considerado como uma ferramenta essencial para a tomada de decisões, pois, permite a consciencialização do atual posicionamento e conhecer as barreiras consideradas como inibidoras da ação.

O relatório GEM (2013) revela quatro aspetos globais que podem limitar a atividade empreendedora em Portugal.

- Escassez de capital e desconhecimento dos meios de financiamento existentes;
- A instabilidade das políticas industriais, das estratégias de desenvolvimento nacional e dos programas de apoio;
- Educação empreendedora débil nas escolas;
- Fraco desenvolvimento dos serviços comerciais e profissionais.

O autor Bucha (2009) aponta os seguintes fatores nacionais considerados como sendo obstáculos para a dinamização da ação empreendedora em Portugal:

- Falta de sustentabilidade das estratégias governamentais de promoção do empreendedorismo;
- Falta de qualificação dos portugueses;
- Elevada burocracia e falta de informação;
- Dificuldade de acesso ao crédito;
- Fraca divulgação das infraestruturas existentes;
- Preferência por investidores estrangeiros;
- Falhas no ensino sobre empreendedorismo;
- Dependência tecnológica do exterior;
- Plano de formação não corresponde à real necessidade dos empreendedores.

Especialistas como: Sarkar (2014); GEM (2013) e Gaspar (2010), acreditam que através da promoção do empreendedorismo e da criação de um ambiente favorável à propagação da cultura empreendedora, será possível obter um país com maior coesão social e mais sustentável.

Na atual conjuntura, o empreendedorismo e o autoemprego são consubstanciais.

A promoção do empreendedorismo faz parte da estratégia europeia e está no cerne da dinamização da economia através da criação de empregos, que é a preocupação mais iminente dos estados membros.

Segundo dados do relatório Informa (2016), as start-ups representam, em média, 18% do novo emprego criado anualmente pelas empresas. São constituídas em média por ano 34 mil empresas, sendo que, quase dois terços das empresas são criadas por indivíduos principiantes na atividade. Nos últimos 12 meses nasceram 2,2 empresas por cada uma que encerrou.

De entre as razões que levam uma pessoa a criar uma empresa, está associado o custo de oportunidade, que é definido por Gaspar (2010:241) como sendo, «[a] melhor alternativa que o empreendedor podia ter escolhido, em vez de criar a sua própria empresa», como por exemplo o que deixa de ganhar ao recusar uma proposta de trabalho, ou até mesmo deixar de receber subsídio de desemprego. Portugal enfrenta hoje uma das taxas de desemprego mais elevada da UE, onde a escassez das ofertas existentes faz com que os salários sejam muito baixos.

Os dados do INE, revelam taxas inferiores de desemprego entre os níveis superiores, contudo, segundo Fernandes (2015), «ter mais licenciados empregados não quer dizer que existam mais empregos para licenciados, pois muitos estarão (estão) a ocupar empregos menos qualificados», o chamado subemprego.

Se por um lado o custo de oportunidade é baixo, por outro, há mais incentivos para a criação do próprio emprego, o que facilita a tomada de decisão por parte do empreendedor em criar uma nova empresa. Se Portugal foi identificado pelos relatórios GEM (2013), como sendo um país cuja economia está voltada para a inovação, torna-se um contrassenso estimular o empreendedorismo por necessidade ou iminente, como forma de autoemprego, pois, segundo Sarkar (2014:18), «[s]e pensarmos em lojas como empreendedorismo, corremos o risco grave de cair na definição de empreendedorismo como sendo apenas o autoemprego», deixando, portanto, de priorizar a ligação existente entre o empreendedorismo e a inovação, que é considerada pelo autor como sendo o fator diferenciador dos empreendedores.

3.4.1 Educação e cultura para o empreendedorismo

Os estabelecimentos de ensino, o Estado e os docentes, são os principais responsáveis pela promoção e disseminação da cultura e práticas empreendedoras, através da informação e motivação dos indivíduos.

Segundo Lopes (2010), o estudo sobre empreendedorismo surgiu em 1947, na faculdade de administração, em Harvard, ministrado para 188 alunos e direcionado para a administração de pequenas empresas. Houve uma evolução constante na adesão ao ensino do empreendedorismo nas universidades americanas, sendo que próximo do ano 2000 já havia nos EUA mais de 1400 cursos.

Segundo Gaspar (2010:245), o interesse em formar e capacitar pessoas através da educação para o empreendedorismo, em Portugal, surgiu a partir do ano 2000, com pelo menos duas disciplinas do ensino superior direcionadas para o tema. Os autores Jardim e Franco (2013:48) reiteram que, «[...] a maioria das disciplinas(63.2%)[foram] lecionadas pela primeira vez em 2002 ou posteriormente», admitem ainda que o crescimento mais expressivo se deu em 2004-2005, com a iniciativa de ensino para o empreendedorismo lecionado em 17 instituições em 22 disciplinas.

O autor Gaspar (2010: 245), acredita que, a educação para o empreendedorismo deve ser prioridade para a fase da adolescência. Ao comparar os adolescentes portugueses com os adolescentes norte-americanos, o autor afirma que os adolescentes norte-americanos, diferentemente do que acontece em Portugal, têm contacto com o trabalho desde cedo, o que permite uma perspetiva diferente em relação ao trabalho e à iniciativa empresarial.

Sarkar (2014: 91), afirma que «uma cultura empreendedora não é apenas fundamental, como deve ser promovida para alimentar o círculo virtuoso do empreendedorismo», quer seja na infância, adolescência, idade adulta, média idade ou terceira idade. Ainda, Hofstede (1984), define a cultura como a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo humano do outro. Pode-se dizer que a cultura é a educação interiorizada, sendo ambos

os temas por vezes considerados análogos. Segundo Gibb (1987 *apud* Sarkar, 2014:94)⁴ existem vários componentes que podem gerar uma cultura empreendedora, tais como:

- Imagem positiva de negócios bem-sucedidos e independentes;
- A oportunidade de aplicar na prática atividades empreendedoras enquanto estudantes;
- A disponibilidade de conhecimento sobre o tema;
- A rede de contatos internos e externos.

A educação para o empreendedorismo e a disseminação da cultura empreendedora são na visão de Dolabela (2011), a capacidade de preparar pessoas para criar empresas.

A educação empreendedora é, segundo Carvalho e Costa (2015:153), um ensino transversal para a vida; tem seu foco na ação, nos processos e nos resultados; é um processo coerente e constante, integrado e multidisciplinar.

Os autores Shane e Venkataraman (2000) enumeram três principais razões que justificam o estudo do empreendedorismo:

- Por se considerar o meio de conversão de informação técnica em serviços;
- Por detetar ineficiências existentes nos mercados ao longo do tempo;
- Por promover a mudança e a evolução da economia através da inovação.

A educação empreendedora permite aos empreendedores o acesso a variáveis como: inovações tecnológicas; qualidade; diferenciação pelo custo e produtividade, considerados elementos fundamentais para a obtenção de vantagens competitivas. Segundo Jardim e Franco (2013) quatro objetivos principais devem ser atingidos, através das atividades educativas no âmbito do empreendedorismo:

- Motivar intrinsecamente o público alvo para a realização dos seus projetos e sonhos, através da dinâmica empreendedora;

⁴ Gibb, (1987) Enterprise Culture-Its Meaning and Implications for Education and Training. Journal of European Industrial Training, Vol. 11 Iss: 2, pp.2 – 38

- Desenvolver e adquirir aptidões empreendedoras que acrescentem valor e riqueza social e pessoal;
- Fomentar as competências empreendedoras com vista à satisfação e realização pessoal e profissional;
- Capacitar o público alvo para a exploração de novas ideias e adaptar as oportunidades à realidade sociocultural dos indivíduos.

De acordo com Carvalho e Costa (2015:159) a conclusão de vários estudos, relacionam positivamente a educação e o sucesso dos empreendedores. Estes estudos revelam que, através do ensino transversal sobre o tema, os empreendedores são mais sensíveis à captação de oportunidades e têm naturalmente mais iniciativa empreendedora.

Vários autores como: Banha (2016); Gaspar (2010); Carvalho e Costa (2015); Jardim e Franco (2013) e; Bucha (2009), comungam da teoria que o acesso à educação empreendedora está relacionado positivamente com a inovação e o sucesso empreendedor. Os autores Hisrich *et al.* (2014:17), afirmam que, «[q]uanto mais os indivíduos acreditarem que a sua educação torna a ação empreendedora mais viável, maior a chance de se tornarem empreendedoras», pois apesar de a educação empreendedora permitir a descoberta de novas oportunidades, é preciso que o indivíduo queira ser empreendedor. Assim sendo, é necessário que o espírito empreendedor seja promovido e incentivado desde cedo, para que seja criado um ecossistema empreendedor.

O autor Banha (2016:282), define o ecossistema empreendedor como sendo, «[a] constituição de ambientes propiciadores de empreendedorismo, ou seja, o conjunto desta cultura e ambiente com território envolvente». Sendo, portanto, considerado essencial para a inovação e criação de valor para um país.

Os autores da Direção Geral de Inovação e Desenvolvimento Curricular-DGIDC (2006:20), apontam os fatores considerados críticos para o sucesso e bom funcionamento do ecossistema empreendedor:

- Participação ativa dos alunos/formandos
- Trabalhos em equipa
- Integração dos conteúdos disciplinares à realidade dos formandos
- Processo estruturado de elaboração de um plano, execução e controlo do que foi inicialmente definido no plano.

- *Mentors program*, ou seja, o formador/dinamizador é o agente facilitador de aprendizagem.

O autor Jamieson(1945 *apud* Carvalho e Costa, 2015:160) ⁵, sugere as seguintes categorias para o ensino do empreendedorismo:

- Educação sobre a empresa- processo de consciencialização sobre a criação de uma nova empresa.
- Educação para a empresa-processo de tomada de decisão sobre questões de gestão e de criação de um novo negócio.
- Educação na empresa-capacidade de adquirir competências individuais de gestão para a sustentabilidade de um negócio.

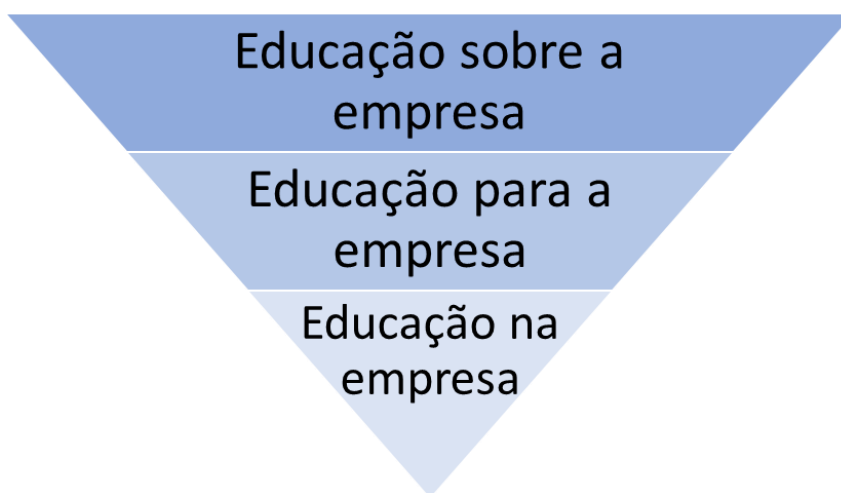


Figura 3.1 Categorias para o ensino do empreendedorismo

Fonte: Adaptado de Carvalho e Costa (2015:160).

Com base na Figura 3.1, pode ainda ser definida uma orientação dimensional do ensino empreendedor de macro para micro. As competências a serem desenvolvidas através do ensino para o empreendedorismo são: visão; decisão; liderança; relacionamento; planificação; determinação e diferenciação, consideradas por Jardim e Franco (2013:41),

⁵ Jamieson, I. (1984), *Education for Enterprise* in Watts. A.G and Moran, P. (eds.), CRAC, Ballinger, Cambridge. 19–27.

como sendo competências essenciais que formam uma cultura. O autor (Banha, 2016:141) acredita que através do ciclo de aprendizagem experiencial ativa, é possível haver desenvolvimento das competências técnicas e transversais, o que faz com que o ensino para o empreendedorismo seja adaptado em qualquer área de ensino tradicional. Na visão dos autores Jardim e Franco (2013: 47-48), seja qual for o tipo de ensino para o empreendedorismo o foco principal deveria ser:

[N]a identificação e no entendimento das habilidades do empreendedor, na identificação e análise de oportunidade; em como ocorre a inovação e o processo empreendedor; na importância para o empreendedorismo para o desenvolvimento económico; em como preparar e utilizar um plano de negócios; em como identificar fontes e obter financiamento para o novo negócio e em como gerenciar e fazer a empresa crescer.

Os autores Timmons e Spinelli (1999:30), asseguram que os objetivos gerais podem ser diferentes de acordo com o curso e instituição de ensino. Contudo, o foco do ensino deve sempre ser em: identificar as habilidades empreendedoras e oportunidades de negócios; como ocorre o processo inovador no âmbito do empreendedorismo; o empreendedorismo e a sua importância para o desenvolvimento económico; a elaboração de um plano de negócios e a sua utilidade; fontes de financiamento e crescimento sustentável da nova empresa.

Os autores, Jardim e Franco (2013:35) enfatizam que, «[...] o relevo a dar aos conteúdos da educação para o empreendedorismo é diversificado, devendo variar de curso para curso». O autor Dolabela (2011), afirma que os métodos tradicionais de ensino, não são aplicáveis ao ensino para o empreendedorismo. Segundo o autor, o formador/professor do ensino para empreendedorismo, tem a função de organizar a cultura empreendedora e não de ensinar, por outro lado, não há resposta certas, sendo o próprio formando/aluno quem avalia se as respostas encontradas são viáveis ou não.

Vários autores como: Banha (2016); Bucha (2009); Carvalho e Costa (2015); Chiavenato (2012); Dolabela (2011) e Sarkar (2014) entre outros, apontam que os métodos baseados em: dinâmicas de grupos; workshop; jogos e estudos de caso, são mais produtivos para a disseminação da cultura empreendedora.

O autor Gaspar (2010:245), ao comparar os jovens portugueses com os jovens norte-americanos, assume que, «[fomentar o empreendedorismo entre os jovens] é fundamental

para alterar a longo prazo a imagem negativa que é associada ao empresário na nossa sociedade» (ibid.:1).É enfático ao afirmar que a cultura que predomina em Portugal não valoriza o sucesso e ainda penaliza o fracasso. O que é, no ponto de vista do autor, considerada uma barreira para o desenvolvimento do espírito empreendedor.

Portugal também é referido por Carvalho e Costa (2015), como sendo um país pouco empreendedor devido à sua cultura milenar, que para além de não valorizar o sucesso, tem dificuldade de aceitação do fracasso. Outro aspeto criticado pelo mesmo autor é a educação massiva, promovida atualmente no país. Esta cultura, segundo Carvalho e Costa, (2015:155) «[...] não promove a singularidade, a inovação e diferenciação», perfil considerado essencial para os empreendedores.

De acordo com os relatórios GEM (2007), Portugal despende uma das mais elevadas percentagens do PIB para a educação. Contudo, o resultado não tem sido eficaz pois os estudantes não têm preparação adequada para a iniciativa empreendedora.

Portugal é ainda visto como um país pouco empreendedor, contudo, segundo Carvalho e Costa (2015:155), «[...] tem vindo a ser realizado um grande esforço para promover o empreendedorismo, junto de diferentes públicos», através de várias iniciativas quer ao nível básico, secundário e superior.

Ainda em relação a Portugal os autores Silva e Monteiro (2014:14), assumem que «[e]fetivamente, o fato de a relação jurídica estar a sofrer modificações desde há alguns anos [tem] permitido, entre outros fatores, a criação de condiç[ões] facilitadora[s] das atividades empreendedoras», assim, a população portuguesa necessita de ser mais dinâmica e adaptar a sua cultura, de estabilidade, sem riscos, à nova realidade de trabalhos precários e instáveis.

3.4.2 Obstáculos e apoios ao empreendedorismo

Vários estudos, como GEM e outros, concluem que os obstáculos ao empreendedorismo podem ter contexto individual ou externo. Os obstáculos à atividade empreendedora ao nível individual, encontrados pelos portugueses para fomentar o empreendedorismo são:

-Frac expressão da formação relacionada com o tema, sobretudo no ensino básico e secundário.

-Falta de autonomia e iniciativa. A cultura portuguesa é avessa ao risco e o estímulo é visto negativamente.

-Pouca capacidade de resposta às oportunidades, devido à falta da capacidade empreendedora e à falta de competências em geral para iniciar um negócio.

-Pouca flexibilidade e capacidade de adaptação e de inovação.

Os principais obstáculos ao empreendedorismo no contexto externo são:

-As políticas governamentais são transversais, independente do tamanho e ciclo de vida das empresas, ou seja, multinacionais e microempresas são tratadas de modo igual.

-A carga fiscal é pesada para as novas empresas e a burocracia é excessiva nos processos administrativos.

-Falta de capital próprio e dificuldade de financiamento.

Com a evolução do mercado global e a instabilidade económica em tempos de crise, torna-se fundamental a capacidade intrínseca de adaptação e flexibilidade no âmbito empresarial. Sendo que, os governantes devem ser sensíveis quanto à dimensão e à realidade empresarial regional, ao definir os eixos prioritários para o desenvolvimento económico local.

Com relação a Portugal, os relatórios GEM (2012) revelam que em alguns instrumentos considerados estruturais para o empreendedorismo, tais como: infraestrutura física; infraestrutura comercial e profissional e programas governamentais, verificaram-se evoluções positivas nos últimos anos.

Infraestrutura física- Portugal tem, segundo dados do relatório GEM, boas estruturas ao nível de: estradas; ferrovias; redes de comunicação e outros. Tendo uma pontuação desfavorável quanto ao custo desta infraestrutura física.

Infraestrutura comercial e profissional- Os inquiridos pelo relatório acreditam que, os acessos aos serviços de consultoria, apoio jurídico e contabilísticos são suficientes para apoiar as empresas em todo o seu ciclo de vida. Contudo, os custos para contratação destes serviços foram considerados elevados.

Quanto aos programas governamentais, destaca-se pela positiva a existências de parque de ciência e tecnologia e incubadoras GEM (2012:34).

A Startup Portugal tem hoje registadas na sua base de dados 91 incubadoras acreditadas para o vale incubação⁶ em Portugal continental, contudo, estima-se que haja cerca de 200 incubadoras em Portugal continental e ilhas.

Existem ainda em Portugal vários outros tipos de apoios, através de iniciativas públicas ou privadas, com o objetivo de apoiar e promover o empreendedorismo, como forma de desenvolvimento económico e inclusão.

Através do Decreto-Lei n.º 159/2014, de 27 de outubro, foram dadas a conhecer as regras de funcionamento do acordo de parceria adotado entre Portugal e a Comissão Europeia, denominado Portugal 2020.

O acordo Portugal 2020, reúne apoios de cinco fundos europeus: FEDER; Fundo de Coesão; FSE; FEADER e FEAMP, que são distribuídos por 4 programas operacionais temáticos no continente: Competitividade e Internacionalização; Inclusão Social e Emprego; Capital Humano; Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos.

O POCI- Programa Operacional de Competitividade e Internacionalização é cofinanciado pelo FEDER, fundo de coesão e FSE e apoia diretamente o empreendedorismo através do empreendedorismo qualificado e criativo: o vale empreendedorismo.

O SI Empreendedorismo Qualificado e Criativo, é destinado a PMEs, com menos de 2 anos, e apoia investimentos inovadores em setores com maior intensidade de tecnologia e conhecimento com a componente de I&D na produção de novos bens e serviços.

O vale empreendedorismo destina-se a projetos para aquisição de serviços de consultoria para o arranque de empresas, nomeadamente a elaboração de planos de negócios, através dos apoios de entidades acreditadas para a prestação deste serviço.

⁶ Medida criada no âmbito da estratégia nacional para o empreendedorismo, designada de StartUP Portugal. Tem o objetivo de apoiar projetos simplificados de empresas com menos de 1 ano na área do empreendedorismo através da contratação de serviços de incubação prestados por incubadoras de empresas previamente acreditadas.

Recentemente foi apresentado o Sistema de Incentivos ao Emprego e ao Empreendedorismo - SI2E, regulamentado pela portaria nº105/2017 de 10 de março, que surge da necessidade de adequar os apoios concedidos à realidade das empresas portuguesas.

O SI2E apoia o investimento promovido por micro e pequenas empresas e permite criar emprego e valor através dos Programas Operacionais Regionais. Este sistema apoia a criação líquida de postos de trabalho; investimentos em máquinas e equipamentos; informática; marcas; planos de marketing e pequenas obras de remodelação.

O SI2E, é gerido pelos GAL- Grupos de Ação Local e CIM/AM- Comunidades Intermunicipais e Áreas Metropolitanas, em articulação com o IEFP e os programas operacionais regionais. Os concursos têm natureza de subvenção não reembolsável.

Para além dos apoios geridos pelo IEFP, existem em Portugal outras formas de financiamento destinadas às PME:

- Linhas de crédito para PME- São linhas de crédito bonificadas e garantidas. Têm como objetivo tornar acessível o financiamento e o crédito bancário, através do Sistema Nacional de Garantia Mútua.

- Garantia mútua- é um sistema mutualista de apoio às micro, pequenas e médias empresas, que se traduz fundamentalmente na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito. Atua libertando plafonds monetários, com custos e prazos razoáveis para a sustentabilidade financeira das PME.

- Capital de Risco- Financiamento das empresas com recurso a capitais próprios de um operador especializado em capital de risco, com a contrapartida de participações temporárias e com intervenção deste na empresa beneficiária, com o objetivo de criar valor, alienando a sua participação num prazo médio de 3 a 7 anos. O sistema de garantia mútua é participado pelo IAPMEI e por outras sociedades financeiras e associativas e tem a supervisão do Banco de Portugal.

- Business Angels (BA)- Promovidos pela iniciativa privada, os BA Business Angels são investidores informais, normalmente empresários ou diretores de empresas que investem em capital e em conhecimentos e experiência em projetos doutrem, em qualquer fase da empresa criada. Os BA investem na empresa, por tempo limitado, em troca de doação posterior das

participações. A parceria na gestão, entre o investidor e o gestor, pode ser considerada uma mais valia para os novos empreendedores.

- Crowdfunding- é uma modalidade simples e recente de angariação de financiamento de ideias inovadoras, é também financiamento colaborativo. A colaboração é feita pela internet, por pessoas que se identificam de alguma forma com o projeto empreendedor de outrém.

Em Portugal, a plataforma “PPL” é a mais conhecida e promove o empreendedorismo através da obtenção de financiamentos colaborativos.

3.5 Programa de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego

No âmbito Regional, o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE) surge segundo Sampaio (2016:29) «[...] numa altura crucial da nossa economia, devido a uma profunda e prolongada crise económico-financeira internacional que tem vindo a condicionar a atividade económica mundial».

O PAECPE vigora em Portugal desde 2009. Foi regulamentado pela Portaria nº985/2009, de 4 de setembro e foi revista pela Portaria nº58/2011 de 28 de janeiro.

O apoio, de acordo com a portaria supracitada, consiste nas seguintes variáveis:

- Crédito com garantia e bonificação da taxa de juros;
- Apoio técnico à criação e consolidação dos projetos;
- Pagamento antecipado das prestações de desemprego.

As três medidas de financiamento que constituem o PAECPE visam apoiar a criação de empresas de pequena dimensão, com fins lucrativos, independentemente da respetiva forma jurídica, incluindo entidades que revistam a forma cooperativa, que originem a criação de emprego e contribuam para a dinamização das economias locais. As medidas financeiras são:

- Antecipação das prestações de desemprego- Apoio a projetos de emprego promovidos por beneficiários das prestações de desemprego. Tem como finalidade incentivar a criação de pequenas iniciativas empresariais, que assegurem o próprio emprego dos beneficiários a tempo inteiro. Esta medida pode ser cumulativa com outros apoios financeiros

concedidos no âmbito do PAECPE. Sendo que, o montante das prestações de desemprego deve ser aplicado, na sua totalidade, no financiamento do projeto e na realização do capital social da empresa a constituir.

- Microinvest- Para operações de crédito até € 20 000 (vinte mil euros), para financiamento de projetos de investimento até € 20 000 (vinte mil euros)
- Invest+ para operações de crédito de montante até €100 000 (cem mil euros) para financiamento de projetos de investimento superior a € 20 000 (vinte mil euros) e até € 200 000 (duzentos mil euros).

Os apoios concedidos no âmbito do microinvest e invest+ não têm a intervenção direta dos Centros de Emprego ao nível da análise dos projetos, devendo os respetivos destinatários interessados ser encaminhados para as instituições bancárias aderentes onde deverão apresentar os respetivos pedidos de crédito.

O ATCP, de acordo com a Portaria nº985/2009, de 4 de setembro e foi revista pela Portaria nº58/2011 de 28 de janeiro, consistia nas seguintes atividades:

- Acompanhamento do projeto aprovado;
- Consultoria em aspetos de maior fragilidade na gestão ou na operacionalidade da iniciativa, diagnosticada durante o acompanhamento.

Em 2015 foi criada, através da portaria nº 157/2015 de 28 de maio, uma nova modalidade de apoio técnico assegurado pelas EPAT- Entidades Prestadoras de Apoio Técnico.

As EPAT são entidades privadas, sem fins lucrativos, ou autarquias locais que disponham de serviços de apoio ao empreendedorismo, credenciadas para o efeito pelo IEFP, IP.

A lista com a rede de entidades credenciadas está disponível no site do IEFP.

Assim sendo, a portaria supracitada, aprova as seguintes modalidades de ATCP:

- Apoio técnico prévio à aprovação do apoio, com vista ao desenvolvimento de competências e à criação e estruturação do projeto, nomeadamente no que concerne à conceção e elaboração de planos de investimento e de negócio;
- Apoio técnico nos dois primeiros anos de atividade da empresa, para consolidação do projeto, abrangendo, nomeadamente, as seguintes atividades:
 - a) Acompanhamento do projeto aprovado;

- b) Consultoria em aspetos de maior fragilidade na gestão ou na operacionalidade da iniciativa, diagnosticada durante o acompanhamento.

3.5.1 Destinatários elegíveis

Os destinatários elegíveis são desempregados inscritos nos centros de emprego ou centros de emprego e formação profissional, detendo uma das seguintes condições:

- Desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição;
- 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;
- Nunca tenham exercido atividade profissional por conta de outrem ou por conta própria;
- Trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida.

3.5.2 Requisitos dos promotores

O promotor do projeto de criação da empresa deve ter pelo menos 18 anos de idade à data do pedido de financiamento e não ter registo de incidentes não justificados no sistema bancário ou no sistema de garantia mútua, segurança social e autoridade tributária.

- Pelo menos metade dos promotores têm de, cumulativamente, ser destinatários do programa, criar o respetivo posto de trabalho a tempo inteiro e possuir conjuntamente mais de 50% do capital social e dos direitos de voto.
- O projeto de criação de empresa na sua fase de investimento e criação de postos de trabalho não pode envolver:
 - a) criação de mais de 10 postos de trabalho.
 - b) um investimento total superior a €200.000, considerando-se para o efeito as despesas em capital fixo corpóreo e incorpóreo, juros durante a fase do investimento e fundo de maneo.
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira,
- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data da disponibilização do crédito.

3.5.3 Não cumprimento

De acordo com o art.17º da portaria 985/2009 de 4 de setembro, o incumprimento de quaisquer das condições ou obrigações previstas na lei, regulamentação, protocolos e contratos aplicáveis tem como consequência, a revogação dos benefícios já obtidos, que implica:

- a) A devolução dos benefícios já obtidos, nomeadamente as bonificações de juros e da comissão de garantia, aplicando-se aos valores devidos uma cláusula penal nos termos definidos nos protocolos;
- b) A aplicação, a partir da respetiva data, de uma taxa de juro a suportar pela empresa, nos termos definidos nos protocolos;
- c) A impossibilidade de a empresa voltar a beneficiar de bonificação, ainda que cesse a causa que tenha dado origem ao incumprimento.

4. METODOLOGIA

A palavra metodologia tem a sua origem no grego. A palavra é composta por:

Meta, significa ao largo

Odos, significa caminho

Logos, significa discurso, estudo

«A metodologia auxilia e orienta o universitário no processo de investigação para tomar decisões oportunas na busca do saber e na formação do estado de espírito crítico e hábitos correspondentes necessários ao processo de investigação científica» (Mertens , Fumanga, Toffano e Siqueira, 2007:25), sendo, portanto, considerada o ponto de partida para qualquer trabalho científico.

A palavra metodologia «[é] o conjunto formado por métodos e técnicas utilizados para formular e resolver problemas de pesquisa, na busca da aquisição do conhecimento» (Costa e Costa, 2013:330), de modo a estruturar e orientar o pesquisador numa linha de raciocínio pré-definida.

Uma pesquisa é todo o conjunto de ações e atitudes com o objetivo de solucionar um problema proposto, contribuir para a formação da consciência crítica e elevar o espírito científico.

A pesquisa assume a seguinte classificação, de acordo com a Figura 4.1:

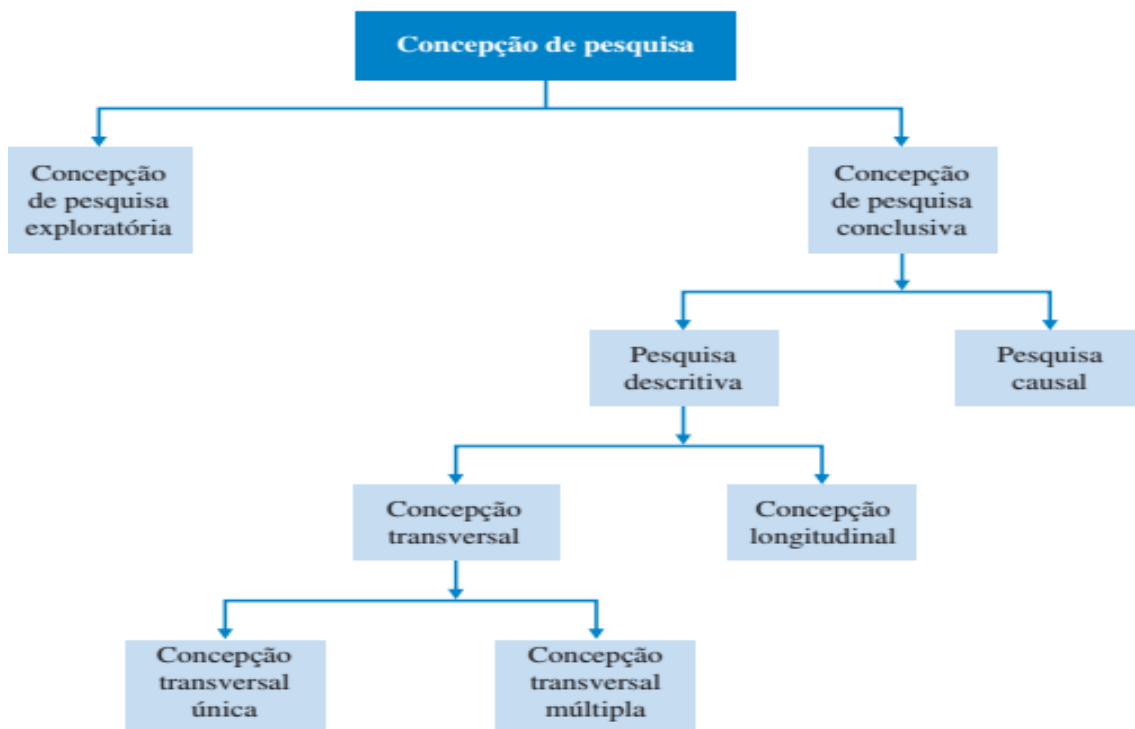


Figura 4.1 Classificação das pesquisas

Fonte: (Malhotra, 2012:59)

A concepção base da pesquisa do trabalho proposto será numa primeira fase exploratória, pois está relacionada com a atividade desenvolvida pela estagiária na entidade acolhedora.

Uma pesquisa exploratória é, segundo Malhotra (2012: 59) «[...] explorar ou fazer uma busca em um problema ou em uma situação a fim de oferecer informações e maior compreensão». E ainda, segundo Pinheiro, Cunha, Carvajal, e Gomes, (2015), uma análise exploratória são técnicas de tratamento de dados que ajudam a ter um primeiro contacto com a informação disponível.

As informações obtidas com a pesquisa exploratória podem ser verificadas ou quantificadas por outro tipo de pesquisa, ou seja, uma pesquisa exploratória é o «[t]ipo de concepção de pesquisa que tem como principal objetivo ajudar a compreender a situação-problema enfrentada pelo pesquisador» (Malhotra,2012:58). A pesquisa realizada durante o estágio curricular proposto, pode ser considerada também uma pesquisa participante. O autor Severino (2016:126), ao definir um pesquisador participante, afirma que:

O pesquisador coloca-se numa postura de identificação com os pesquisados.
Passa a interagir com eles em todas as situações, acompanhando todas as ações

praticadas pelos sujeitos. Observando as manifestações dos sujeitos e as situações vividas, vai registrando descritivamente todos os elementos observados bem como as análises e considerações que fizer ao longo dessa participação.

A pesquisa participante pressupõe um período mais longo em contato com as pessoas. Flick (2009:212), afirma que a observação participante é considerada, «[como o] pano de fundo teórico das versões mais recentes do interacionismo simbólico», sendo que esta tipologia de pesquisa permite uma maior flexibilidade.

A recolha dos dados qualitativos será realizada através da participação da estagiária em reuniões e eventos promovidos pela entidade acolhedora, onde poderá compreender melhor as motivações, anseios, fragilidades e receios dos novos empresários, através da interação com estes.

Os dados recolhidos para o presente trabalho serão analisados e descritos no capítulo V. Os dados são secundários internos, de acordo com Malhotra (2012), ou seja, foram coletados para fins diferentes do problema em causa e estão disponíveis dentro da organização alvo da pesquisa.

4.1 Método de recolha e tratamento de dados

O método de recolha de dados do presente estudo empírico, tem em consideração a especificidade do trabalho proposto.

A amostra para análise são os novos empreendedores, que procuram a ANJE Lisboa, enquanto EPAT- Entidade Prestadora de Apoio Técnico, com o propósito de recorrer às medidas de apoios geridas ou dinamizadas pelo IEFP, para a criação do próprio emprego.

Os dados analisados e ou dinamizados ocorreram em três momentos, conforme mostra o Quadro 4.1.

Quadro 4.1 Etapas e variáveis analisadas durante o processo.

Horizonte Temporal	Análise	Variáveis
Pré-projeto	Perfil e localização	<ul style="list-style-type: none">• Motivação;• Grupo etário;• Género;• Habilitações literárias;• Conhecimento técnico na área;• Zona de implementação do projeto.
Durante	Tipologias de apoios	<ul style="list-style-type: none">• Antecipação das prestações do subsídio de desemprego;• Investe jovem;• Microinvest;• Invet+.
Pós- Projeto	Parte técnica e avaliação	<ul style="list-style-type: none">• Tempo para decisão;• Parecer técnico;• Taxa de Juros aplicada;• Acompanhamento.

4.2 Cronograma

O tempo para a realização do relatório segue a cronologia descrita no Quadro 4.2.

Quadro 4.2 Cronograma

Tarefas	Meses												
	set/16	out/16	nov/16	dez/16	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17
Estágio Curricular	█	█	█	█	█	█	█	█					
Levantamento bibliográfico	█												
Revisão da bibliografia		█	█	█	█	█	█	█					
Recolha de dados	█	█	█	█	█	█	█						
Tratamento e análise dos dados				█	█	█	█	█	█				
Redação da dissertação					█	█	█	█	█	█			
Ajustes sugeridos										█			
Entrega da dissertação											█		
Defesa da dissertação													█

5. RESULTADOS

Os resultados desta análise têm como objetivo a resposta às questões de partida colocadas inicialmente.

Os dados identificados no capítulo anterior, foram estrategicamente recolhidos e organizados a fim de responder ao prolema proposto, com base numa amostra específica.

Este capítulo é destinado à realização de uma análise crítica dos resultados, responder à pergunta formulada e identificar os pontos fortes e fracos do programa que foi criado para dinamizar o ecossistema empreendedor em Portugal.

5.1 ANÁLISE E TRATAMENTO DE DADOS

Relativamente à promoção do espírito empreendedor foram realizados, durante o estágio curricular, 218 atendimentos com vista ao apoio, à criação e ao desenvolvimento de empresas.

Dos contactos realizados, foi recolhida a amostra alvo desta análise.

A amostra é composta pelos projetos adjudicados na ANJE Lisboa, desde outubro de 2015 até março 2017, no âmbito do PAECPE. Consideram-se projetos adjudicados, todas as intenções empreendedoras formalizadas por contrato (ver modelo no Anexo 2). A assinatura do Contrato de Prestação de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos, demonstra a intenção do promotor em criar o seu próprio emprego, recorrendo a pelo menos um dos apoios geridos pelo IEFP.IP,

O horizonte temporal justifica-se pela alteração da legislação referente ao ATCP, onde foi incluída a componente de apoio técnico prévio, nomeadamente, a elaboração de planos de investimento e de negócio, que causou um aumento significativo da procura dos promotores pelo respetivo apoio.

A amostra é composta por 70 empreendedores. Este estudo vai analisar as características do perfil dos beneficiários da medida. Os projetos PAECPE, tiveram em 2016, uma expressão notória na ANJE Lisboa, face aos outros tipos de apoios. Os projetos PAECPE representam, atualmente, cerca de 95% do total dos projetos realizados no âmbito do apoio à criação e consolidação de empresas.

Apesar de todos os apoios concedidos ao abrigo do PAECPE serem direcionados para os desempregados, muitos dos negócios criados através da ANJE foram claramente motivados pela oportunidade. Quer dizer que os empreendedores encontraram uma lacuna no mercado e decidiram aproveitar a situação de desemprego para usufruir do apoio concedido, tendo havido casos de desemprego voluntário com o propósito de fugir da realidade portuguesa, no que toca aos salários precários e, empreender-se.

5.1.1 Iniciativa Empreendedora por Género

A taxa de empreendedorismo masculino é superior cerca de 12 p.p. face ao empreendedorismo feminino. A iniciativa empreendedora masculina representa cerca de 56% do total dos empreendedores que recorreram a ANJE, no período analisado. A iniciativa feminina representa 44%, no mesmo horizonte temporal. Os valores numéricos estão representados no Gráfico 5.1.1.

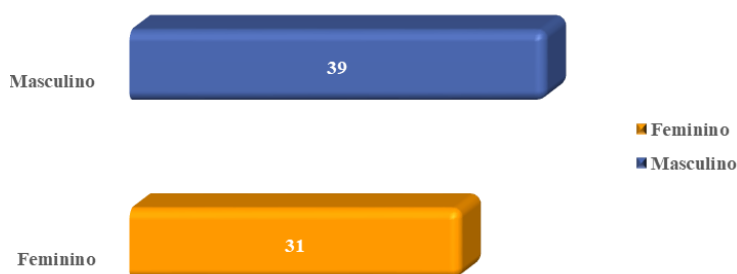


Gráfico 5.1.1 Iniciativa empreendedora por género

5.1.2 Idade Média dos Empreendedores

Para a análise das idades em que os empreendedores iniciam as suas atividades como empreendedores, foram criados grupos etários, como mostra o Gráfico 5.1.2.

Cerca de 15% dos empreendedores têm idades compreendidas entre 18 e os 29 anos e; 10% das empreendedoras têm idades compreendidas entre ao 18 e os 29. Entre os 30 e os 39 anos, mais uma vez os homens representam uma maior taxa em comparação com as mulheres, sendo, o sexo masculino representado por 51% e o sexo feminino representado por 29%. Para as idades compreendidas entre os 40 e os 50 anos, o cenário é diferente, sendo, o sexo feminino representado por 55% da iniciativa e o masculino representado por 23%. Dos

empreendedores que procuraram a ANJE no período proposto, com idade igual ou superior a 51 anos, 10% são do sexo masculino e 6% do sexo feminino.

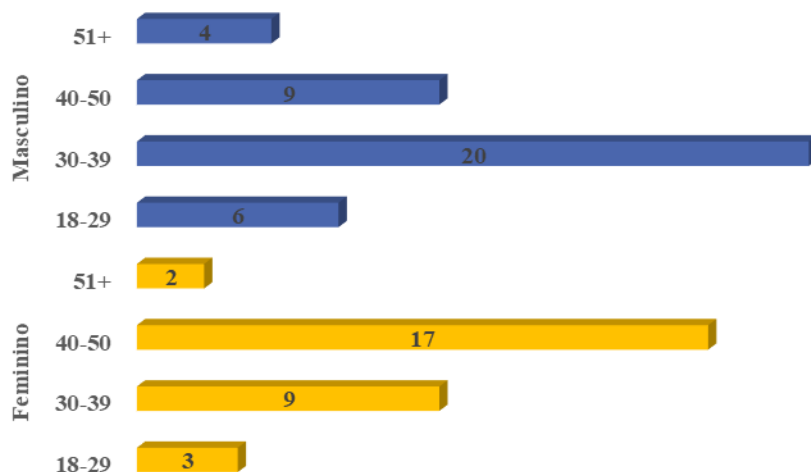


Gráfico 5.1.2 Grupo etário dos empreendedores

5.1.3 Grau Académico dos Empreendedores

O nível de qualificação identificado no Gráfico 5.1.3 tem como base o Quadro Nacional de Qualificações (QNQ). O nível 6 (licenciatura) representa a maioria entre os empreendedores que iniciaram ou iniciarão as suas atividades por intermédio da ANJE Lisboa. Ainda em relação ao nível 6, os empreendedores representam um maior número, em comparação com as empreendedoras detentoras do mesmo nível. Em relação ao nível 3, há uma diferença significativa entre os géneros masculino e feminino. Os empreendedores detentores do nível 3, representam 68% do total dos empreendedores.

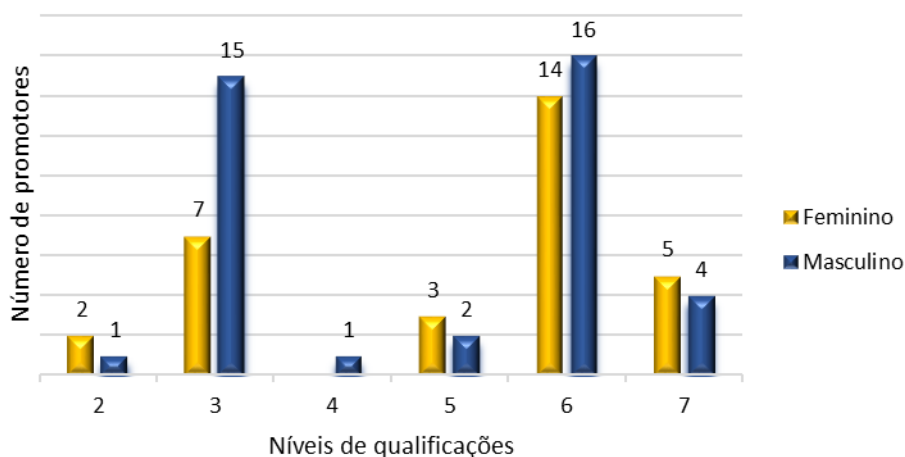


Gráfico 5.1.3 Níveis de habilitação dos empreendedores

5.1.4 Áreas de Atividade dos Negócios Pretendidos

As áreas de negócios identificadas na ANJE Lisboa foram comércio e serviços.

No caso de haver empresas com mais do que um Código das Atividades Económicas (CAE), foi considerado para esta análise o CAE principal.

De acordo com o Gráfico 5.1.4, cerca de 51% das atividades, desenvolvidas ou a desenvolver, são na área do comércio e 49% na de prestações de serviços.

Em relação as prestações de serviço os homens representam 62% do total dos serviços oferecidos.

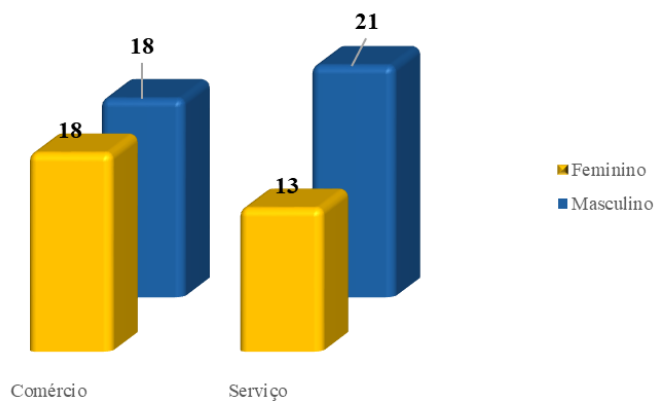


Gráfico 5.1.4 Áreas de atividade por género

5.1.5 Projetos Validados

De acordo com o Gráfico 5.1.5, dos 70 contratos assinados entre a ANJE e os empreendedores, foram apresentados no banco e/ou ao IEF, com o apoio da ANJE, 47 candidaturas, que representam cerca de 67% da amostra. Das candidaturas apresentadas, 6% foram reprovadas, 48% foram aprovadas e 13% estão em análise pelas entidades competentes.

Das quatro candidaturas reprovadas(6%), uma foi reprovada pela Lisgarante, SGM e três foram reprovadas pelas instituições bancárias por motivos diversos.

As desistências foram de 14% do total dos projetos, sendo que, na maioria dos casos, a decisão dos empreendedores de desistir do projeto ocorreu antes da entrega do projeto no

banco e/ou IIEFP. Os motivos apresentados para as desistências foram de foro familiar, saúde e/ou pessoais.

Os projetos em elaboração até à data proposta desta análise representam 19%.

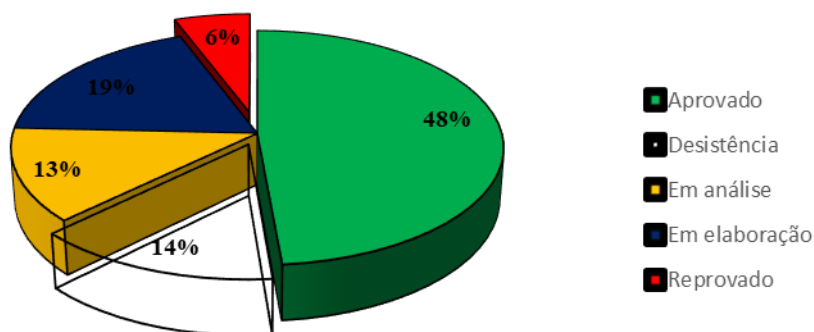


Gráfico 5.1.5 Projetos adjudicados/situação atual

5.1.6 Tipologia dos Projetos Aprovados

Conforme apresentado no Gráfico 5.1.6, os apoios concedidos revertem as seguintes tipologias:

- Foram solicitadas 18 antecipações de prestações de subsídio de desemprego, com o objetivo de criar o próprio emprego sendo que foram diferidos 12 processos até ao fecho do presente estudo e 6 aguardam resposta por parte das respetivas delegações do IIEFP.

- Dos processos de antecipações de prestações de subsídio de desemprego, conjuntamente com solicitação de alguma modalidade de financiamento bancário, foram realizados 16 projetos, sendo 13 projetos aprovados no período proposto para esta análise.

Em relação ao apoio financeiro concedido aos projetos com investimento superior a 20 000€, foram requeridos 4, sendo aprovados 2.

O investe jovem é uma modalidade de apoio muito específica conforme pode ser visto no Anexo7. Para esta modalidade foram aprovados 2 projetos dos 4 apresentados.

Para o apoio microinvest, destinado a projetos com baixo investimento, foram aprovados 4 dos 6 projetos submetidos. Para este parâmetro foram excluídos os apoios microinvest concedidos conjuntamente com a antecipação das prestações de subsídio de desemprego.

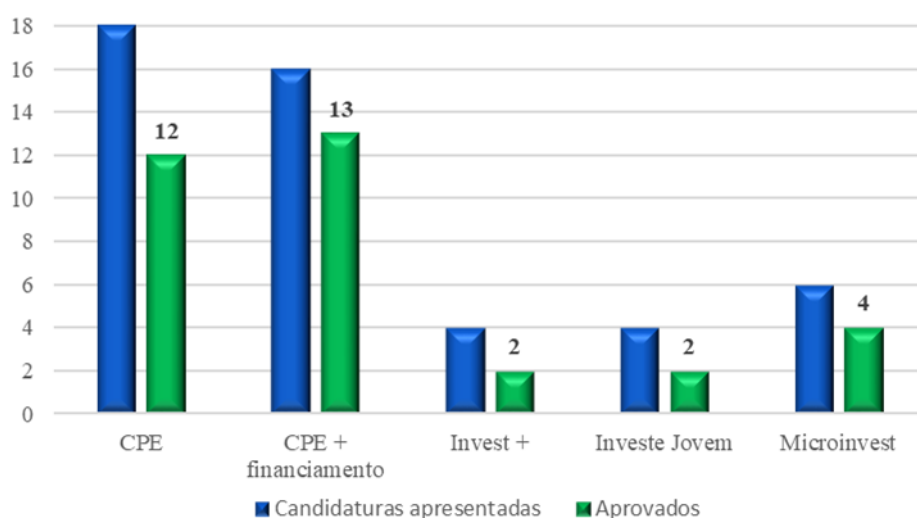


Gráfico 5.1.6 Candidaturas apresentadas/aprovadas tipologias de apoios

5.1.7 Forma Jurídica das Empresas Criadas

A forma jurídica das empresas criadas é a descrita no Gráfico 5.1.7.

Devido à insolvência de uma grande empresa, da região de Lisboa, os colaboradores decidiram criar uma Sociedade Anónima (S.A) para acolher todos os colaboradores que fossem demitidos da mesma empresa.

Assim, criou-se uma organização com a forma jurídica S.A, sendo esta a responsável pelo maior percentual de postos de trabalho criados por empresa.

A sociedade unipessoal é predominantemente constituída por 19 empresários, sobretudo na área do comércio. A prestação de serviços por norma está mais voltada para os Empresários em Nome Individual(ENI), sendo que nesta amostra é representada por 9 pessoas. O facto de ser ENI, prende-se, maioritariamente, pelas questões fiscais existentes.

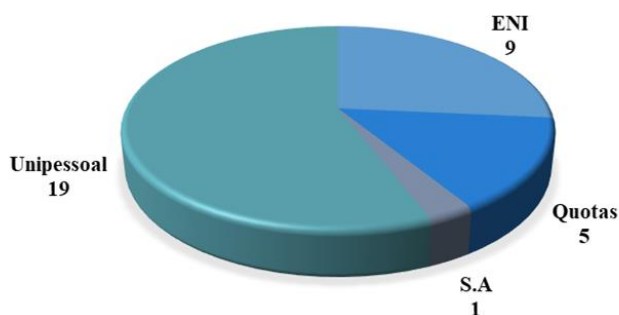


Gráfico 5.1.7 Forma jurídica das empresas criadas

5.1.8 Zonas dos Investimentos e Áreas de Atividades

De acordo com o Gráfico 5.1.8, as zonas de maior afluência de projetos são Cascais e Picoas. A justificação para este facto, é devido a área de abrangência do IEFP de Picoas ser maior que os demais concelhos e, também pela proximidade que a ANJE tem com os empreendedores de Cascais, devido a sua localização geográfica. O grande destaque desta análise são as áreas de atividades predominantes em cada concelho. Enquanto que, no concelho de Cascais predomina com nove empresas a área dos serviços, em Lisboa (Picoas) foram criadas nove empresas na área do comércio. Em Loures há quatro empresas criadas, como entidades prestadoras de serviços e duas empresas comerciais.

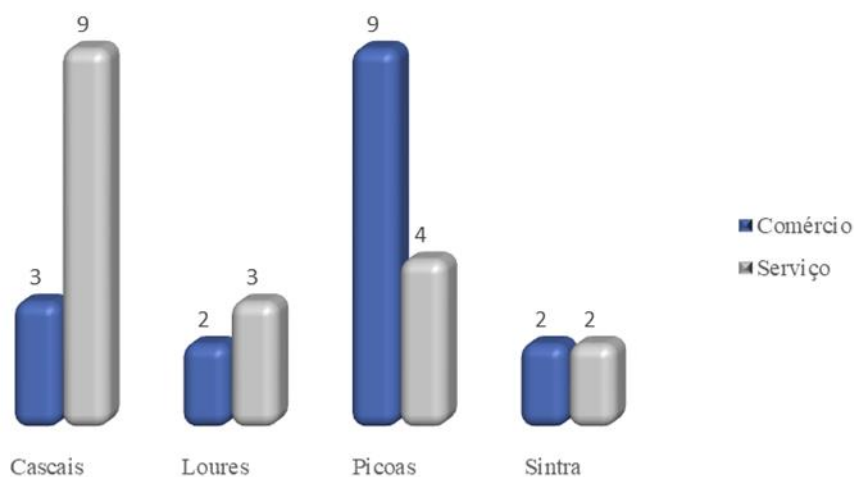
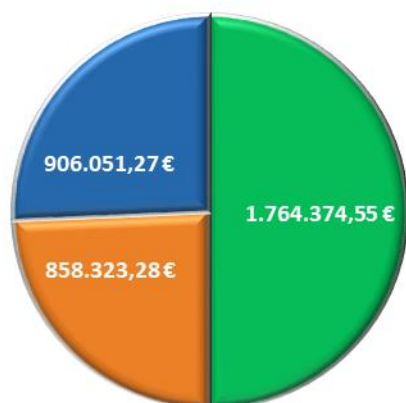


Gráfico 5.1.8 Zonas dos investimentos vs áreas de atividades

5.1.9 Investimento, Financiamento e Taxas Aplicadas

O investimento monetário das empresas criadas é de 1 764 374,55€, sendo que cerca de 49% dos investimentos foram realizados com recursos alheios e 51% com recursos próprios e/ou antecipação do subsídio de desemprego, como mostra o Gráfico 5.1.9.

O subsídio de desemprego antecipado é contemplado nos projetos desta natureza como capital próprio do empreendedor.



■ Investimento total ■ Financiamento ■ Capitais próprios /antecipação de subsídios

Gráfico 5.1.9 Investimento total/fontes de financiamento

Como mostra o Gráfico 5.1.10, as taxas com que estes projetos foram financiados, no período alvo desta análise foram 2.5% ou 2.7% ao ano, variando segundo as características do projeto e o risco que este traz associado.

A esta taxa é indexada um valor de spread de 0.25%.

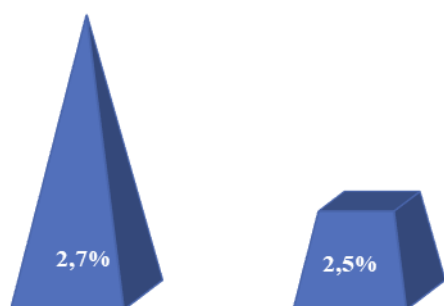


Gráfico 5.1.10 Taxa média de financiamento

5.1.10 Tempo Médio até a Aprovação dos Projetos

O tempo médio para aprovação dos projetos variam consoante a tipologia dos mesmos.

Assim sendo, como mostra o Gráfico 5.1.11, o apoio concedido aos jovens, denominado investe jovem, tem um prazo mais alargado para a aprovação. Dos projetos aprovados com esta tipologia foi verificado que o tempo médio para a aprovação é de 310 dias, contudo, há

projetos em análise, sem o diferimento, com o tempo médio superior ao identificado, para a mesma tipologia de apoio.

Os projetos de antecipações de prestações de subsídios são mais morosos, pois são analisados e avaliados pelo IEFP e demoram em média 70 dias úteis até à aprovação.

Os projetos de antecipações de prestações de subsídio, conjuntamente com o financiamento bancário, são ligeiramente mais céleres na aprovação, pois o IEFP não assume a função de avaliador dos projetos. O banco avalia e o IEFP valida a avaliação prévia. Assim sendo, o prazo médio para a aprovação é de cerca de 58 dias úteis.

Os microinvest são mais céleres pois são avaliados pelo banco e validados pelo IEFP, demorando cerca de 29 dias.

Os Invest + apesar de serem igualmente avaliados pelo banco, são alvo de uma nova análise pela Sociedade de Garantia Mútua (SGM) e somente após a aprovação de ambas as entidades é então, validado pelo IEFP, sendo que, demora cerca de 45 dias até a aprovação.

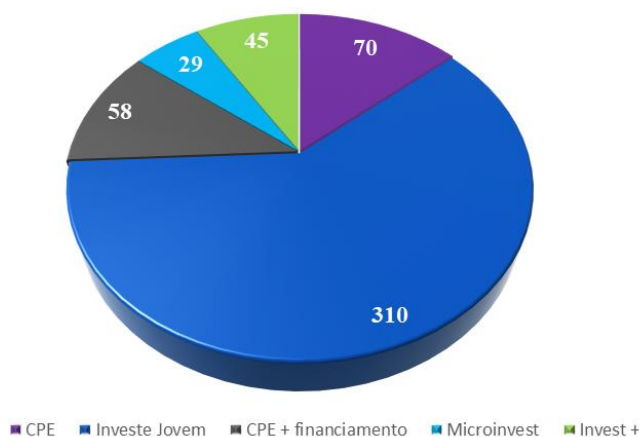


Gráfico 5.1.11 Tempo médio de aprovação dos projetos em dias

5.1.11 Formação Técnica na Área de atuação e postos de trabalho criados.

De acordo com o Gráfico 5.1.12, aproximadamente 53% dos empreendedores não detem qualquer formação específica na área dos negócios criados.

As áreas são escolhidas maioritariamente no seguimento da perceção de uma lacuna, percebida enquanto consumidores no respetivo mercado. Por vezes, são áreas paralelas,

hobbies e lazer que são transformados em negócios. Dos 47% que detém formações específicas, na sua maioria são pessoas que decidiram mudar de carreira e realizaram formações secundárias nas suas áreas de interesse ao longo da vida. Outras aproveitaram a crise financeira, na qual se verificou um aumento na insolvência de empresas, para atuarem como empresários, ao invés de empregados. Aproveitaram a qualificação que lhes foram exigidas para o desempenho das funções por conta de outrém, juntamente com o conhecimento tácito adquiridos, e ainda a rede de contactos de clientes para atuarem na mesma área de atividade.

Cumulativamente com a criação das empresas, foram criados 170 postos de trabalho no total, tendo, uma única empresa criando cerca de 40 postos de trabalho, num horizonte temporal de um ano.

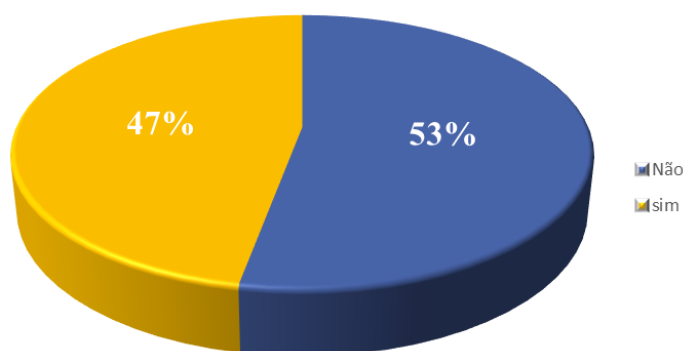


Gráfico 5.1.12 Conhecimento técnico na área de atuação

5.1.12 Acompanhamento

Dos 34 projetos aprovados, 23 empreendedores optaram por ter acompanhamento e 11 abdicaram do apoio. O Gráfico 5.1.13, demonstra o nível académico e as áreas de atividade dos empreendedores que abdicaram do apoio.

Dos promotores que dispensaram o apoio técnico para a consolidação do projeto, apenas uma pessoa tem formação académica em gestão de empresas.

Os apoios concedidos pelo IEFP podem ser utilizados para entrada de capital numa empresa já existente. Assim sendo, foi verificado que, cerca de 30% dos empreendedores que não recorreram ao apoio técnico para consolidação do negócio entraram como sócios numa empresa já existente.

Quatro dos empreendedores que optaram por não utilizar o apoio técnico, são empresários em nome individual e prestam serviços muito específicos, dos quais detêm muito conhecimento técnico na área de atuação e consideram-se capazes de gerir de forma eficiente nos seus próprios negócios.

Dois dos promotores, apesar de não terem formação na área de gestão de empresas, possuem um grande know-how na área de gestão de empresas, adquirido em outras empresas que possuíram.

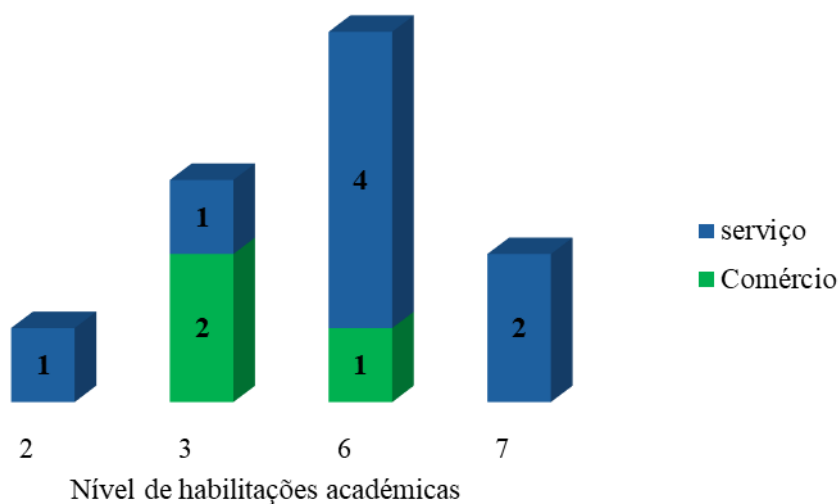


Gráfico 5.1.13 Área de atuação e nível académico dos empreendedores não acompanhados

5.2 Análise dos resultados

Com base na presente amostra, pode-se dizer que os homens manifestam interesse para o empreendedorismo mais cedo em comparação com as mulheres, apesar de efetivamente haver mais pessoas do sexo feminino desempregadas como mostra Gráfico 5.2, os homens têm uma maior abertura para o empreendedorismo e os riscos associados.

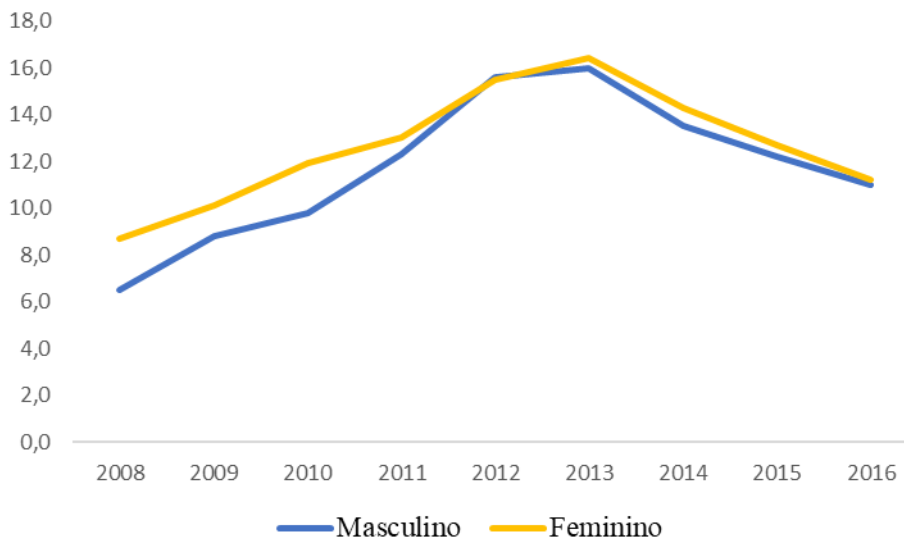


Gráfico 5.2 Taxa de desemprego total e por sexo

Fonte: INE, adaptado de

<http://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

De acordo com os dados do INE (2011), do total das pessoas com nível académico superior em Portugal, 61% são do sexo feminino. Contudo, esta proporção não é análoga com a iniciativa empreendedora entre mulheres com nível superior que procuraram a ANJE no período proposto.

As áreas de atuação das empresas criadas com o apoio da ANJE, apesar de haver uma previsão de mudança, ainda são, na sua maioria, áreas comerciais diversas. As empresas criadas, estão em conformidade com os dados do boletim mensal de estatística de abril de 2017, que indica que o nível de confiança para o comércio, na perspetiva da atividade da empresa, subiu em 3.2 p.p e, na perspetiva do emprego, subiu 0.5p.p, de março para abril do ano corrente.

Com a crise financeira, houve uma necessidade iminente, por parte da maioria dos Portugueses, em rever seus conceitos financeiros de forma a serem mais cautelosos com o crédito. A banca, por outro lado, tenta apresentar solução para o crédito malparado.

Seguindo esta tendência, os empreendedores desta era são igualmente cautelosos na obtenção do crédito para a abertura dos seus negócios, preferem antes iniciar os seus negócios com recurso à antecipação das prestações de subsídio, apesar de terem disponível apoios financeiros favoráveis para o efeito. Para além da cautela verificada por parte dos empreendedores, o processo de antecipação das prestações tem um alto índice de aprovação,

dentro dos projetos dessa natureza apresentados por intermédio da ANJE, o deferimento é de 100%.

A antecipação das prestações de subsídio juntamente com o financiamento bancário, aparece como segunda opção para a maioria dos empreendedores, pela carência no pagamento do capital disponível e a taxa aplicada.

A escolha da forma jurídica da empresa esta intrinsecamente ligada com as questões fiscais e os custos variáveis associados às respetivas atividades. Assim, os Empresários em nome individual, são representados na sua maioria por prestadores de serviços.

De acordo com o Gráfico 5.14 e ainda o Gráfico 5.15, a realidade dos projetos realizados na ANJE Lisboa, justifica-se pela taxa de desemprego e a densidade populacional dos concelhos, embora a taxa de desemprego de Loures seja elevada para a pouca iniciativa empreendedora.

Apesar das vantagens associadas ao empreendedorismo como alternativa para criar o próprio emprego, há várias EPAT espalhadas por todo o continente, sendo assim a proximidade considerada preponderante para o número de empresas criadas em cada concelho.

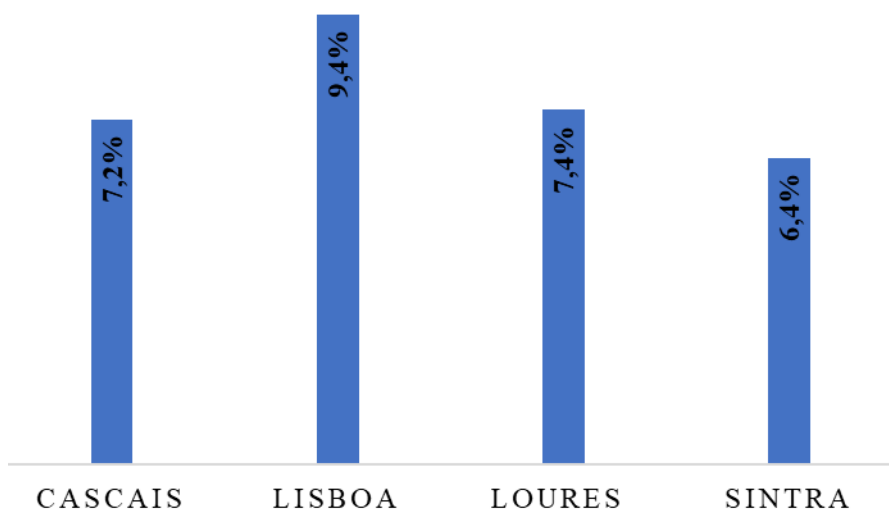


Gráfico 5.14 Taxa de desemprego por concelhos em 2015

Fonte: IEFP/MTSSS, INE, PORDATA

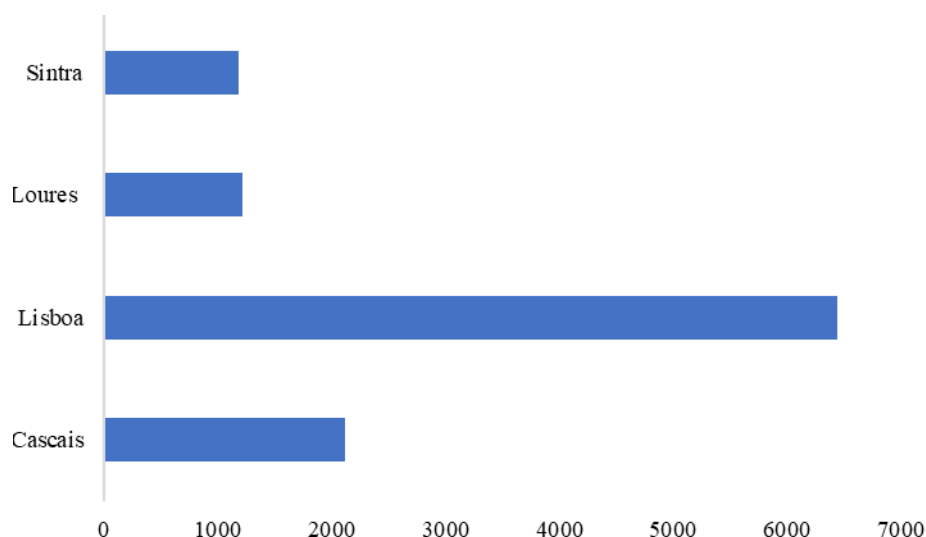


Gráfico 5.15 Densidade populacional

Fonte: INE, PORDATA

Para projetos desta natureza, o investimento elegível é equiparado com os restantes apoios existentes em Portugal.

Do investimento elegível pode ser considerado 30% para a tesouraria.

O financiamento bancário, com uma taxa de 2.5% e com carência de 2 anos para pagamento do capital, é visto como uma mais valia pelos empreendedores.

As necessidades financeiras de quase todas as tipologias de negócio são para pagamento das despesas correntes. Assim sendo, é recorrente entre os empreendedores que detêm algum capital próprio, recorrerem às linhas de créditos e utilizarem o capital existente como fundo de maneiço para o arranque da atividade. Esta decisão geralmente é tomada estrategicamente pelos empreendedores mais ousados, com uma visão mais alargada dos riscos associados ao empreendedorismo.

Investe Jovem é um tipo de projeto que apesar de existir na teoria, na prática não tem sido muito eficaz. O prazo de aprovação para um investe jovem pode ultrapassar um ano. Sendo inclusive desaconselhados até mesmo nas sessões de esclarecimento realizadas pelas equipas do IEFP. É desconhecida a razão pela qual esta tipologia de projetos não é dinamizado.

As empresas não devem ser criadas antes da aprovação de todas as entidades envolvidas no processo, sob o risco de o empreendedor desempregado, perder a sua elegibilidade ao apoio existente. Assim sendo, os prazos podem ser considerados um impasse para a dinamização

deste ecossistema, visto que, para o cumprimento do requisito imposto, muitos negócios são desfeitos antes mesmo da formalização por escrito.

De acordo com Banha (2016), as competências técnicas são importantes para os negócios, contudo, para garantir o seu sucesso é necessário desenvolver também as competências transversais e o perfil académico dos empreendedores. A ANJE corrobora com esta realidade, verificando que os promotores preocupam-se mais em adquirir competências técnicas na área de atuação, deixando as competências de gestão para segundo plano. Muito embora, com uma percentagem inferior de 47% de pessoas que detêm formação na área, a maioria dos empreendedores procuraram informação relacionada antes de se lançarem no mundo empreendedor. Tal facto, não aconteceu no âmbito do conhecimento prévio sobre gestão de empresas.

Em relação aos acompanhamentos, ou seja, ao apoio para consolidação dos negócios, a maioria dos empresários opta por usufruir do apoio. Contudo, ainda é visível a cultura tradicionalista portuguesa de não se falar abertamente sobre os negócios. O medo de fracassar e de ser penalizado por isso é notório, ao contrário do que acontece noutros países que tiveram êxito na promoção do empreendedorismo.

Esta cultura traz consigo na maioria dos casos danos irreversíveis aos negócios e à vida dos empresários. Se para uns o apoio técnico para consolidação do negócio é visto de forma invasiva, para outro pode ser visto como um “psicólogo do negócio”, ou seja, um profissional que prestará o apoio sem julgamento prévio do indivíduo, não necessitando o empresário de ter a preocupação com a opinião dos outros sobre si. Pode ser considerado uma forma de mudança da cultura existente.

5.3 Resposta ao problema em análise

As perguntas definidas para este trabalho foram:

Qual é a importância do Apoio Técnico para a Criação e consolidação de projetos (ATCP) no PAECPE?

Os apoios do PAECPE, simplificam e contribuem para a eficácia do ecossistema empreendedor?

A resposta para as perguntas definidas, terão como base as seguintes características do perfil dos empreendedores analisados:

-Conhecimentos qualificações e competências de gestão dos promotores;

-Taxas de juros aplicadas;

-Barreiras ao acesso ao financiamento bancário;

-Prazos para aprovação.

O apoio técnico prévio é considerado de grande importância para os empreendedores, visto que o protocolo entre o IEFP e a ANJE existe desde 2009 e somente em 2015 quando o apoio prévio foi introduzido através da Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio, houve mais adesão por parte dos empreendedores.

Como foi verificado, o nível e áreas de habilitações académicas da maioria dos empreendedores não são suficientes, para que estes pudessem elaborar, de forma autónoma, os seus próprios projetos. Visto que estes são desempregados, o pagamento para a elaboração dos projetos, certamente seria uma barreira ao empreendedorismo.

Os apoios do PAECPE podem ser considerados como uma mais valia para a dinamização do ecossistema empreendedor, no sentido em que colmata as necessidades primárias dos empreendedores, traz consigo uma partilha do risco associado, capacita os empreendedores de competências técnicas de gestão de forma eficaz, em contexto de trabalho, e acompanha a evolução do que foi ensinado.

As necessidades primárias colmatadas são o conhecimento e/ou financiamento bancário, das ideias dos empreendedores.

As taxas de juros aplicadas aos financiamentos bancários, no mercado em geral, destinado para o mesmo fim são superiores ao financiamento do PAECPE.

Apesar de os prazos de aprovação por parte do IEFP serem considerados elevados, é notória a adesão ao empreendedorismo, como forma de criação do próprio emprego, por parte dos portugueses. Sendo, portanto, considerado uma mais valia para a criação do apoio.

5.4 Pontos fortes e fracos do programa com base no estudo realizado

Apesar de não haver dúvidas quanto ao valor acrescentado que o PAECPE trouxe para a economia nacional, foi verificada a necessidade de alguma melhoria e adaptação.

Assim sendo, com base no acompanhamento, em todos os ciclos, dos projetos aceites na ANJE Lisboa, será apresentado de forma sumária uma análise SWOT, Quadro 5.1, com base no que foi verificado durante o período de realização desta análise.

Quadro 5.1 Análise SWOT do PAECPE

FATORES INTERNOS	<p>PONTOS FORTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoio prévio criado; • Taxas aplicadas; • Carência de capital; • Facilidade de acesso ao apoio. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crescimento da economia; • Criação de empresas inovadoras; • Aumento do poder de compra dos portugueses. 	FATORES EXTERNOS
	<p>PONTOS FRACOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de comprometimento dos empreendedores com os projetos; • Falta de envolvimento das entidades bancárias protocolados; • Falta de flexibilidade do processo; • regras internas incoerentes; • Tempo para a aprovação dos projetos; • SGM não tem comunicação com o exterior. 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adiamento de uma situação económica frágil; • Aumento na taxa do crédito malparado; • Recuo da economia no médio/longo prazo. 	

Os pontos fortes do programa são os serviços associados. Apesar do empenho de entidades públicas e ou privadas em promover o empreendedorismo, é desconhecido até a data, algum

outro apoio que complete o ciclo empreendedor na sua totalidade, como acontece com o PAECPE.

Como pontos fracos destacam-se os seguintes:

-Tem-se observado que a facilidade de acesso ao apoio, faz com que muitos empreendedores não tenham o comprometimento devido com o projeto. Por vezes, o apoio é visto como uma forma imediata de obtenção de recursos. Algumas pessoas desempregadas tomam a iniciativa, sem terem intrinsecamente as condições necessárias para criar uma empresa.

-Quase todas as instituições bancárias em Portugal, assinaram com o IEFP o protocolo para o programa. Contudo, por fatores diversos, não demonstram interesse em receber este tipo de cliente.

-A falta de flexibilidade por parte das entidades que gerem o apoio tem sido uma barreira e até mesmo um impasse para o desenvolvimento do ecossistema.

A rigidez nos processos quanto à comprovação do investimento realizado, no montante previsto em projeto, tem sido uma dificuldade enfrentada por parte dos empreendedores.

Importa ainda referir que, nos casos em que o empreendedores utilizam somente a antecipação das prestações de subsídio e algum capital próprio, são obrigados a comprovar a execução do investimento previsto, com pouco ou nenhum desvio. E nos casos onde os negócios não correm bem, os valores antecipados têm que ser devolvidos. O que penaliza a iniciativa, mantendo assim a cultura existente, a penalização do fracasso.

-Para além das regras, regulamentos e legislação conhecida, cada centro de emprego impõe regras internas de funcionalidade do processo. Regras como: data para a receção dos projetos; documentos necessários; procedimentos para a aprovação dos projetos, são aplicadas de forma diferenciadas consoante a unidade de IEFP, a que o empreendedor recorra. Algumas regras impostas são desconhecidas até mesmos pelos próprios colaboradores. Tal atitude traz a ineficácia na dinamização do ecossistema, transmite aos empreendedores e envolvidos, falta de capacidade técnica por parte dos responsáveis e insegurança dos empreendedores e parceiros do programa.

- O tempo para a aprovação dos projetos já foi referido anteriormente como sendo um impasse na vida dos empreendedores.

- Nos casos do apoio Invest+, está definido que a avaliação dos projetos é realizada também pela SGM, que garante 75% do montante do financiamento. Contudo, os métodos de avaliação da SGM são desconhecidos e não há qualquer comunicação com as demais entidades parceiras, o que se torna um bloqueio do ciclo empreendedor.

Muitos autores e especialistas, partilham da visão Schumpetiana e acreditam que o empreendedorismo motivado pela oportunidade, traz consigo o fator inovação. Contudo, de acordo com o que foi verificado, esta teoria pode não ser assim tão linear. Apesar de estar numa situação onde o empreendedorismo surge pela necessidade, em alguns casos, os empreendedores apoiados pela ANJE, encontraram oportunidades inovadoras para colmatar lacunas identificadas no mercado.

Um dos efeitos da crise em Portugal, são os salários precários pagos pelas entidades empregadoras. Muitos empreendedores veem na criação do próprio negócio uma forma de conseguirem aumentar o seu poder de compra.

A facilidade de acesso ao crédito para criação do próprio negócio, poderá resolver uma situação presente, contudo, no médio/longo prazo poderá ser uma ameaça para a economia Portuguesa.

Com base na análise SWOT realizada, poder-se-á definir estratégias para:

- Obtenção de vantagens competitivas, ao analisar os pontos fortes do programa e as oportunidades existentes;
- Melhorar a eficiência do programa, com base na análise dos pontos fracos e das ameaças.

CONCLUSÃO

Pode-se concluir com este estudo que, com a crise económica e financeira instalada em Portugal e na Europa, o empreendedorismo foi (re)descoberto pelos economistas e governantes e é utilizado como uma ferramenta de desenvolvimento da economia nacional.

O Estado tem tomado decisões estratégicas com o objetivo de promover o empreendedorismo e a inovação.

O programa para promover o empreendedorismo entre os desempregados, atua em várias áreas da economia em simultâneo, sendo, portanto, considerado uma ferramenta eficaz para o desenvolvimento económico.

Promover o empreendedorismo por si só não é a solução. É preciso criar um ecossistema coeso com educação, cultura e apoios, ou seja, é necessário atuar em toda a conjuntura estrutural do empreendedorismo.

Este relatório foi elaborado com o objetivo de recolher informações relevantes, de modo a contribuir para a tomada de decisões futura, no sentido de promover a melhoria contínua dos processos, com base em dados reais, de uma instituição idónea, com a missão de promover o empreendedorismo e dinamizar os processos empreendedores.

De acordo com vários estudos realizados, somente a partir de 2002, houve uma sensibilização maior, sobre o tema em Portugal. A ANJE é, portanto, considerada pioneira na promoção do empreendedorismo nacional.

Foram analisados 70 processos de criação do próprio emprego, onde foram detetadas fragilidades e lacunas existentes no PEACPE.

Todo o processo deve ser avaliado e criticado para ser melhorado. Assim, apesar da dimensão da amostra ser bastante reduzida, face à dimensão do público alvo recomenda-se que esta investigação possa ser o “início do novelo” para que surjam assim outras investigações no mesmo âmbito com uma amostra de maior dimensão, face o universo ser de aproximadamente 450.091 pessoas, de acordo com dados da comunicação social em abril.

Apesar de existirem formalmente vários momentos de avaliação do processo, aconselha-se que haja de igual forma um método de avaliação mais próximo dos empreendedores que decidiram assumir riscos e contribuir para o crescimento da economia nacional. Portugal

ainda é considerado um país onde tudo se resume ao *by the book*. Contudo, com a volatilidade global do mercado, o que está escrito hoje amanhã é obsoleto.

As limitações encontradas na investigação estão relacionadas com os prazos e conhecimento prévio sobre o trabalho proposto.

O apoio técnico à consolidação dos projetos tem a duração máxima prevista de 24 meses. Assim sendo, durante a realização do estágio não foi possível avaliar os apoios concedidos em todos os momentos.

As informações sobre as regras e as metodologias implícitas sobre a realização de um estágio curricular no âmbito de um mestrado, são um tanto quanto, escassas e/ ou desconhecidas, o que trouxe alguma limitação à realização do presente relatório.

A realização do estágio curricular cumpriu os objetivos pessoais, académicos e profissionais que foram previamente definidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeida, C. G. (2014). *O Empreendedorismo e a Criação de um Negócio-Physalis peruviana*. Dissertação de mestrado não publicada. ISCAL- Lisboa.
- Amaro, P. S. (2015). *O Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego – um estudo de caso*. Dissertação de mestrado não publicada. Faculdade de economia-universidade de coimbra-Coimbra.
- Animar- Associação portuguesa para o desenvolvimento Local. (2009). *Empreendedorismo e desenvolvimento. Vez e Voz,6-II série - ano XVII*, 1-96.
- ANJE(s.d). Movimento empreendedor. Apoios.Consultado em 23/06/2017, disponível em: <http://www.anje.pt/portal/empreendedorismo-apoios>.
- Antunes, M. P. (2013). *O Empreendedorismo e os apoios ao autoemprego: uma aplicação ao Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego*. Relatório de estágio não publicado. Universidade de coimbra – Coimbra.
- Arend, R. J. (1999). *Emergence of entrepreneurs following exogenous technological change. Strategic management journal*,20, 27-29.
- Banha, F. (2016). *Educação para o empreendedorismo- Cartas a um professor o triunfo dos empreendedores*. Lisboa: Bnomics.
- Baptista, A., Teixeira, M. S., e Portela, J. (2008). Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras. Congresso de gestão e conservação da natureza,1-17. Tomar: Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento - CETRAD/UTAD.
- Barañano, A. (2004). *Métodos e técnicas de investigação em gestão manual de apoio à realização de trabalhos de investigação*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Barrett, H., e Weinstein , A. (1998). *The effect of market orientation and organizational flexibility on corporate entrepreneurship. Entrepreneurship: Theory and Practice*, 57-70.
- Bessant, J., e Tidd, J. (2009). *Inovação e empreendedorismo*. Rio Grande do Sul- Brasil: Bookman.

- Bessant, J., e Tidd, J. (2015). *Gestão para a inovação 5ª Ed.* Rio grande do Sul- Brasil: Bookman.
- Block, J., e Wagner, M. (2006). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. *Munich Personal RePEc Archive MPRA*, 1-31.
- Bucha, A. (2009). *Empreendedorismo-Aprender a saber ser empreendedor.* Lisboa: RH.
- Carsrud, A., e Brännback, M. (2011). Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management*, 49, (1), 9–26.
- Carvalho, L. C., e Costa, T. G. (2015). *Empreendedorismo-Uma Visão Global e Integradora.* Lisboa: Sílabo.
- Carvalho, L. C., Dominginhos, P., Baleiras, R. N., e Dentinho, T. P. (2015). *Empreendedorismo e desenvolvimento regional- casos práticos.* Lisboa: Sílabo.
- Centro de Informação Regional das Nações Unidas para a Europa Ocidental. (2016). *Objetivos de desenvolvimento responsável.* Nova Iorque : UNRIC.
- Chiavenato, I. (2012). *Empreendedorismo- Dando asas ao espírito empreendedor 4ª Ed.* São Paulo: Manole.
- Comissão da Comunidade Europeia. (2003). *Livro Verde Espírito Empresarial na Europa.* Bruxelas:COM.
- Congregado, E., Millán, J. M., e Román, C. (2014). *The emergence of new entrepreneurs in Europe. Internal economics* 138, 28-48.
- Corrêa, V. S., e Vale, G. M. (2013). A dinâmica das motivações empreendedoras: Uma investigação retrospectiva. *Pretexto* 14 (4), 11-28.
- Costa , M. F., e Costa, M. B. (2013). *Metodologia da pesquisa: perguntas e respostas .* Rio de Janeiro: Dos autores
- Crecente, F., Giménez, M., e Riviera, L. F. (2016). Subjective perception of entrepreneurship. Differences among countries. *Journal of business research* 69, 5158-5162.
- Decreto-Lei n.º 159/2014, D.R. Série I (2014-10-27) 5548 - 5562
- Dolabela, F. (2011). *Oficina do empreendedor.* Rio de Janeiro: Sextante.

- Dolabela, F. (2014). *Empreendedorismo na base da pirâmide- A história de um intraempreendedor, desafios e aprendizados*. Rio de Janeiro: Atlas book.
- Domingos, C. (2009). *Oportunidades disfarçadas- Histórias reais de empresas que transformam problemas em grandes oportunidades*. Rio de Janeiro: Sextante.
- Dornelas, J. (2016). *Empreendedorismo- Transformando ideias em negócios 6ªEd*. São Paulo: Empreende/Atlas.
- Drucker, P. F. (2015). *Innovation and entrepreneurship* . London: Taylor e Francis Ltd.
- Fernandes, J. M. (2015). O que ninguém quer ver nos números do emprego e desemprego. Observador. Consultado em 23/06/2017, disponível em: <http://observador.pt/opiniaio/o-que-ninguem-quer-ver-nos-numeros-do-emprego-e-desemprego/>
- Ferreira, M. P., Santos, J. C., e Serra, F. R. (2008). *Ser empreendedor- pensar, criar e moldar a nova empresa*. Lisboa: Sílabo.
- Filion, L. J. (1999). *Empreendedorismo-Empreendedores e proprietários- gerentes de pequenos negocios*. Revista de administração de São Paulo, 1-28.
- Flick, U. (2009). *Introdução à pesquisa qualitativa- 3ªEd*. Porto Alegre : Artmed.
- Gaspar, F. (2010). *O Processo Empreendedor e a Criação de Empresas de Sucesso 2ª Ed*. Lisboa: Sílabo.
- Gezer, I., e Cardoso, S. P. (2015). Empreendedorismo e suas implicações na inovação e desenvolvimento: Uma análise multivariada com indicadores socioeconômicos. *Globalização competitividade e governabilidade*, 43-60.
- Giacomin , O. (2012). *Necessity and/or Opportunity Entrepreneurship: Which Impact on the Firm's Creation?* Tese doutoramento não publicada. Université catholique de Louvain-Louvain
- Govindarajan, V., e Trimble, C. (2014). *O desafio da inovação- Fundamentos para construir empresas inovadoras em meio a incertezas e complexidade*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Hamel, G., e Prahalad, C. K. (1991). Corporate imagination and expeditionarymarketing. *Harvard business Review (July)*, 81-92.

Hisrich , R. D., Peters, M. P., e Shepherd, D. P. (2014). *Empreendedorismo 9ª Ed.* Rio Grande do Sul: Bookman/AMGH.

Hofstede, G. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values.* California: SAGE.

Informa. (2016). Onde nasce o novo emprego? Criação de emprego em Portugal 2007-2014. Informa, Julho. Consultado em 23/06/2017, disponível em: <http://biblioteca.informadb.pt/read/document.aspx?id=2490>

Instituto Nacional de Estatística. (s.d.). Publicações. Instituto Nacional de Estatística statistics Portugal. Consultado em 24/06/17, disponível em:

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=280999587&PUBLICACOESmodo=2

Jardim, J., e Franco, J. (2013). *Portugal empreendedor- Trinta figuras empreendedoras da cultura portuguesa* . Lisboa: INCM.

Kotter, J. P. (1982). Whats effective general managers really do. *Harvard Business Review*,.60, (6), 156-167.

Lopes, R. A. (2010). *Educação empreendedora- Conceitos, modelos e práticas.* Rio de Janeiro: Elsevier.

Lourenço, D. O. (2013). *Os Sistemas de Incentivos do QREN para o desenvolvimento do Empreendedorismo e da Inovação em contexto de crise económica.* Relatório de estágio não publicado. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra – Coimbra.

Malhotra, N. (2012). *Pesquisa de marketing uma orientação aplicada.* Brasil: Bookman.

Manuel, E. (2006). Entrepreneurship and Economics. *Munich Personal RePEc Archive MPRA*, 1-20.

Martins, S. L. (2006). *Indicadores para medir o empreendedorismo em regiões europeias.* Dissertação de mestrado não publicado. Universidade de Aveiro - Aveiro.

McClelland, D. (1987). Characteristics of Successful Entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, 21(3), 219-233.

Mertens , R. S., Fumanga, M., Toffano, C. B., e Siqueira, F. (2007). *Como elaborar projetos de pesquisa: linguagem e método*. Rio de Janeiro: FGV.

Ministério da Educação-DGIDC. (2006). Guião de Educação para o Empreendedorismo. *Educação para a Cidadania*, 1-42.

Pereira, V. J., e Martinho, D. (2010). Entrepreneurship: what´s happening? *Munich Personal RePEc Archive MPRA*, 1-18.

Pinheiro, J. I., Cunha, S. B., Carvajal , S., e Gomes, G. C. (2015). *Estatística Básica - A Arte de Trabalhar com Dados*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Pinho, L. F., e Gaspar, F. C. (s.d.). *Intenção empreendedora dos estudantes no ensino superior politécnico em portugal*. Dissertação de mestrado não publicada. Instituto Politécnico de Santarém- Santarém.

Pordata. (s.d.). População residente com 15 e mais anos, segundo os Censos, com o ensino superior completo: total e por sexo. Pordata- Base de dados Portugal Contemporaneo. Consultado em 24/06/201, disponível em:

<http://www.pordata.pt/Portugal/População+residente+com+15+e+mais+anos++segundo+os+Censos++com+o+ensino+superior+completo+total+e+por+sexo-192>.

Pordata. (s.d.). Densidade populacional segundo os Censos. Pordata- Base de dados Portugal Contemporaneo. Consultado em 24/06/201, disponível em: <http://www.pordata.pt/Municipios/Densidade+populacional+segundo+os+Censos-59>.

Pordata. (s.d.). Desempregados inscritos nos centros de emprego e de formação profissional no total da população residente com 15 a 64 anos (%). Pordata- Base de dados Portugal Contemporaneo. Consultado em 24/06/201, disponível em:

[http://www.pordata.pt/Municipios/Desempregados+inscritos+nos+centros+de+emprego+e+de+formação+profissional+no+total+da+população+residente+com+15+a+64+anos+\(percentagem\)-592](http://www.pordata.pt/Municipios/Desempregados+inscritos+nos+centros+de+emprego+e+de+formação+profissional+no+total+da+população+residente+com+15+a+64+anos+(percentagem)-592).

Portaria n.º 58/2011, D.R. Série I (2011-01-28) 595 – 602

Portaria nº105/2017, D.R. Série I (2017-03-10) 1323 – 1329

Portaria n.º 157/2015, D.R. Série I (2015-05-28) 3178 – 3180

Portaria nº 985/2009, D.R. Série I (2009-09-04) 5991 – 5996

Quivy, R., e Campenhoudt, L. (2008). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.

Sampaio, F. F. (2016). *Uma visão dos empreendedores por necessidade- Caso do PAECPE*. Relatório de estágio não publicado. Universidade de Coimbra - Coimbra.

Sarkar, S. (2014). *Empreendedorismo e inovação 3ª Ed. Revista e aumentada*. Lisboa: Escolar.

Sarmiento, E. d., e Nunes, A. (2014). Business creation in Portugal:A viewpoint on data comparasion. *Journal of enterprising culture*, 22 (1), 111-132.

Severino, A. J. (2016). *Metodologia do trabalho científico-24ª Ed*. São paulo: Cortez.

Shane , S., e Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research . *The Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.

Silva, E. S., e Monteiro, F. (2014). *Empreendedorismo e plano de negócios 2ª Ed.- revista e atualizada*. Porto: Vida económica.

SPI,ISCTE,IAPMEI,FLAD. (2015). Informe Ejecutivo 2014/15. EUROACE. *GEM- Global Entrepreneurship Monitor*, 1-118.

Stewart, R. (1982). A model for understanding managerial jobs and behavior. *Academy of management review*,7,(1), 7-13.

Tachizawa, T., e Mendes, G. (2006). *Como fazer monografia na prática*. Rio de Janeiro: FGV.

Timmons , J. A., e Spinelli, S. (1999). *New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st Century* . Boston: McGraw-Hill.

Universidad de Extremadura,Imedexsa,Fundación Universidad Sociedad. (2013). 2004-2013: Uma década de empreendedorismo em Portugal. *Global entrepreneurship monitor*, 1-93.

Vale, G. V., Corrêa, V. S., e Reis, R. (2014). Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade Versus Oportunidade? *Revista de Administração Contemporânea*, 18, (3), (4) 311-327.

Van Praag, C. M. (1999). Some classic views on entrepreneurship. *De Economist*, 147 (3), 311-335.

Varela, N. S. (2013). *O Empreendedorismo na União Europeia: Da Estratégia de Lisboa à Economia do Empreendedorismo*. Dissertação de mestrado não publicado. ISCTE – Lisboa.

Veríssimo, V. A. (2011). *Empreendedores à Força ou verdadeiros empreendedores*. Tese de mestrado não publicado. Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação e à Faculdade de Economia – Coimbra.

APÊNDICE 1: PLANO DE ESTÁGIO

PLANO DE ESTÁGIO CURRICULAR



Título estágio: Programa de Apoio ao Empreendedorismo e a Criação do Próprio Emprego ANJE Lisboa.

Duração: 15 semanas (19 de setembro à 17 de março de 2017)

Entidade de acolhimento: ANJE- Associação Nacional dos Jovens Empresários

Local de Estágio: Rua António Luís nº14

Orientador: Dra. Ana Cristina Martins Rodrigues- Diretora Executiva ANJE-LV

Estagiário: Mislene Gonçalves dos Santos

N.º Estudante: 20150121

OBJETIVOS:

No final do estágio a estagiária deverá ser capaz de:

- Conhecer regulamentos e legislação relativa ao PAECPE;
- Esclarecer telefonicamente e presencialmente as dúvidas dos potenciais interessados em beneficiar do apoio técnico à criação e consolidação de projetos;
- Conseguir identificar ideias potencialmente vencedoras, através de uma análise crítica;
- Fazer acompanhamento aos promotores em carteira;
- Conhecer todo o processo inerente ao acompanhamento da criação de uma empresa;
- Apoiar à elaboração de planos de investimento e de negócio;
- Elaborar planos de investimento e de negócio;
- Elaborar planos de desenvolvimento e de relatórios e pedidos de pagamento trimestrais;
- Dinamizar novos projetos e relações com entidades externas tais como centros de emprego e instituições bancárias.

PLANIFICAÇÃO DE ATIVIDADES:

- Conhecer regulamentos e legislação relativa ao PAECPE, nomeadamente o

protocolo e regulamento interno do IEFP e ANJE;

- Contato com promotores, inscritos na loja do empreendedor através de website para: verificação de elegibilidade; apoiar e informar sobre os apoios e; recolher a documentação necessária;
- Verificar a disponibilidade das partes interessadas para realização de reuniões; disponibilizar os elementos para parecer prévio ao consultor; intermediar a comunicação entre consultor e promotor;
- Formalizar o processo do PAECPE através da elaboração de contrato com os promotores;
- Enviar os contratos assinados para os repetivos IEFP, da zona do investimento;
- Acompanhar os promotores para apresentação dos projetos às instituições bancárias, para a aquisição de crédito;
- Visitas aos promotores e as repetivas empresas criadas;
- Participações em formações e eventos relacionados com empreendedorismo em que a ANJE faça parte e ou promove;
- Acompanhar a elaboração dos planos de desenvolvimento e de relatórios do terceiro trimestre e os pedidos de pagamento trimestrais
- Participações em formações e eventos relacionados com empreendedorismo em que a ANJE faça parte e ou promove.
- Acompanhar a elaboração dos planos de desenvolvimento e de relatórios do quarto trimestre e os pedidos de pagamento trimestrais.
- Acompanhar a elaboração dos planos de desenvolvimento e de relatórios do primeiro trimestre e os pedidos de pagamento trimestrais.

Lisboa, 19 de setembro de 2016.

ANEXO 1: LISTA DE PAÍSES/REGIÕES CARNET ATA

A	G	México
África do Sul	Gibraltar	Miquelon
Albânia	Grécia	Moldávia
Alemanha	Guadalupe	Mónaco
Andorra	Guernsey	Mongólia
Antártida	Guiana Francesa	Montenegro
Argélia	H	N
Aruba	Holanda	Namíbia
Austrália	Hong Kong	Noruega
Aústria	Hungria	Nova Caledónia
B	I	Nova Zelândia
Bahrain	Ilha da Reunião	P
Bélgica	Ilha de Man	Paquistão
Bielorrússia	Ilhas Baleares	Polónia
Bósnia-Herzegovina	Ilhas Wallis e Futuna	Porto Rico
Botswana	Indonésia	Portugal
Brasil	Índia	R
Bulgária	Irão	Reino Unido
C	Irlanda	República Checa
Canadá	Islândia	República do Cazaquistão

Canárias	Israel	Roménia
Ceuta	Itália	Rússia
Chile	J	S
China	Japão	Senegal
Chipre	Jérsia	Sérvia
Coreia	L	Singapura
Córsega	Lesoto	Sri Lanka
Costa do Marfim	Letónia	St. Barthélemy, França
Croácia	Líbano	St. Martin, França
Curaçao	Liechtenstein	St. Pierre, França
D	Lituânia	Suazilândia
Dinamarca	Luxemburgo	Suécia
E	M	Suíça
Emirados Árabes Unidos	Macau, China	T
Eslováquia	Macedónia	Taiti
Eslovénia	Madagáscar	Taiwan
Espanha	Malásia	Tasmânia
Estados Unidos da América	Malta	Tailândia
Estónia	Marrocos	Tunísia
F	Martinica	Turquia

Finlândia

Maurícia

U

França

Melilha

Ucrânia

**APÊNDICE 2: ACORDO DE MENTORIA E PLANO DE
SESSÕES MPATH**

Acordo de Mentoria e Plano de Sessões

Estamos voluntariamente a envolver-nos nesta relação de parceria. Desejamos que seja uma experiência positiva e benéfica para ambos. Concordamos que:

- 1.** A relação de mentoria vai durar até setembro (5) meses. Este período será avaliado a cada 2 meses e terminará por mútuo acordo.
- 2.** Vamos encontrar-nos presencialmente pelo menos uma (1) vez em cada 2 semanas. As horas das sessões de mentoria, uma vez acordadas, não devem ser canceladas, a não ser por motivos de força maior. No final de cada sessão de mentoria, confirmamos a data e horário da próxima sessão.
- 3.** Cada sessão presencial dura no mínimo 1 hora e 30 minutos e no máximo 2 horas e 00 minutos.
- 4.** Entre as sessões presenciais, podemos contactar-nos por telefone, email ou outro meio à distância não mais do que uma (1) vez a cada 3 dias.
- 5.** objetivo desta parceria é a retenção do posto de trabalho.
- 6.** Concordamos que o papel do mentor é: promover a reflexão e a partilha.
- 7.** Concordamos que o papel do mentorando é: ouvir e aprender com o mentor.
- 8.** Concordamos em manter as informações das sessões de mentoria confidenciais, apenas partilhadas com o coordenador quando necessário. Concordamos que os registos das sessões são genéricos.
- 9.** O mentor concorda em ser sincero e dar feedback construtivo ao mentorando. O mentorando concorda em ser aberto ao feedback do mentor.
- 10.** Concordamos com um plano de sessões de mentoria, que prevê as datas, objetivos e atividades a desenvolver no processo de mentoria, como se segue:

Nº.	Data	Duração da sessão	Objetivos e atividades	Recursos e materiais
3	24.05.17	4 horas	Refletir sobre o empreendedorismo e empregabilidade e estabelecer uma rede de contactos com técnicos e especialistas na área do empreendedorismo.	RedOeiras+: Presença na reunião da rede, realizada nas instalações da AERLIS em Oeiras, da mentora e da mentoranda, para aferição de recursos existentes na Rede e estabelecimento de um plano de ação para promover o empreendedorismo e a empregabilidade, no concelho de Oeiras.
4	1ª quinzena de junho	2 horas	Verificar o ponto de situação da elaboração do relatório do mestrado, estabelecer plano de ação e esclarecer dúvidas relacionadas. - Frequência de uma ação de formação	Sessão presencial nas instalações da ANJE Sala de formação
5	2ª quinzena de junho	6 horas	Promover reuniões com os 3 consultores que dão o apoio técnico aos empreendedores, para elaboração dos respetivos relatórios referentes ao 2º trimestre de 2017. Com esta atividade pretende-se que haja uma maior integração da mentoranda nas atividades da ANJE, necessárias para a fixação do posto de trabalho. - Participação da mentora e da mentoranda no International Business Drink. - Frequência de uma ação de formação	Reuniões de 2h com cada um dos consultores, a mentora e mentoranda, nas instalações da ANJE. Hotel em Lisboa Sala de formação
6	1ª quinzena de julho	4 horas – 2 sessões de 2h cada	- Análise da versão final do relatório de mestrado e sugestão dos ajustes necessários. - Frequência de uma ação de formação	Sessão presencial nas instalações da ANJE. Sala de formação



Nº.	Data	Duração da sessão	Objetivos e atividades	Recursos e materiais
7	2ª quinzena de julho	4 horas	Contactar promotores e realizar reuniões para esclarecimentos de dúvidas no âmbito dos incentivos à criação de negócios, sob observação da mentora - Frequência de duas ações de formação	Contactos por telefone e reunir presencialmente nas instalações da ANIE. Sala de formação
8	1ª quinzena de setembro	4 horas – 2 sessões de 2h cada	Preparação da defesa do relatório de mestrado	Sessão presencial nas instalações da ANIE
9	2ª quinzena de setembro	4 horas – 2 sessões de 2h cada	Análise do cumprimento dos objetivos de médio/curto prazo por parte da mentoranda	Sessão presencial nas instalações da ANIE
10	Junho e julho		Frequência de ações de formação que ajudam à concretização dos objetivos de médio/curto prazo: - Quero criar um negócio! E agora? – 7 e 8 de junho – 14 horas; - Como elaborar um Plano de Negócios - 15ª ed – 19 a 28 de junho – 14 horas - Gestão Financeira para Não Financeiros - 14ªed. – 4 e 5 de julho – 14 horas; - Tomar Decisões e Comunicar Eficazmente em Equipa (Formação em Estúdio TV) – 14 e 15 de julho – 16 horas; - Business Model Canvas - 2ª ed. – 17 a 26 de julho – 14 horas	

**APÊNDICE 3: FICHA DE ATENDIMENTO LOJA DO
EMPREENDEDOR**

Situação profissional

- Desempregado sem prestações
- Desempregado com prestações
- Empregado/empresário
- Trabalhador independente

Nome:		Idade:
Morada:		
Código postal:	Localidade:	
Tel.:		
Email:		
Nome da Empresa:		
Morada:		
CP:	Localidade:	País:
Tel.:	NIF:	
E-mail:		
É associado	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Nº de associado:

Data da inscrição. ____/____/____

Assunto:
Capital próprio:
Investimento Total:
IEFP da área do investimento:

Resposta em: ____/____/____

<input type="checkbox"/> Email com a informação:
<input type="checkbox"/> Telefone:

Marcação de reunião

Data: ____/____/____
Hora:

Observações:

--

ANEXO 2: CONTRATO ATCP

APOIO TÉCNICO À CRIAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DE PROJETOS

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE APOIO TÉCNICO À CRIAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DE PROJETOS

Considerando:

Que a Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio, criou a medida de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP), no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo, previsto no artigo 10.º do Decreto-Lei n.º 13/2015, de 26 de janeiro;

Que os promotores e as respetivas empresas, no âmbito de medidas e programas de apoio ao empreendedorismo que sejam executados pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, I. P. (IEFP), isoladamente ou em articulação com outros organismos, podem beneficiar do ATCP, assegurado por uma rede de entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais que disponham de serviços de apoio ao empreendedorismo, para o efeito credenciadas pelo IEFP como entidades prestadoras de apoio técnico;

O disposto no Regulamento Específico do ATCP elaborado pelo IEFP;

É celebrado

Entre

A ENTIDADE ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários, pessoa coletiva e contribuinte fiscal n.º 501 775 501, matriculada na Conservatória de Registo Comercial do Porto sob o mesmo número, com sede na Casa do Farol Rua Paulo da Gama, SN 4169-006 Porto, neste ato representado pelos membros do Conselho de Gestão, Rafael Alves Rocha e José Cottim Oliveira, doravante designado como primeiro outorgante,

E

XXXXXXXXXXXXXXXXXX, portadora do Cartão do Cidadão n.º 0000000 1ZY8, válido até 22.01.1900, residente na Rua XXXXXXXX, n.º 3, 1.º Dto, 0000– 102 XXXXXX, doravante designado(s) como segundo outorgante,

O presente contrato, que se regerá pelo disposto na Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio, e demais legislação e regulamentação aplicável, pelo Regulamento Específico do ATCP e pelas cláusulas seguintes:

CLÁUSULA 1.ª

Objeto

O presente contrato define os termos em que será desenvolvido o Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP), prestado pelo primeiro ao segundo outorgante, no âmbito da Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio.

CLÁUSULA 2.ª

Âmbito material e temporal

O ATCP, a desenvolver pelo primeiro outorgante junto do segundo outorgante, reveste, pelo menos, uma das seguintes modalidades:

Apoio técnico prévio à aprovação do apoio, com vista ao desenvolvimento de competências e à criação e estruturação do projeto, nomeadamente no que concerne à conceção e elaboração de planos de investimento e de negócio;

Apoio técnico nos dois primeiros anos de atividade da empresa, para consolidação do projeto, abrangendo, nomeadamente, as seguintes atividades:

Acompanhamento do projeto aprovado;

Consultoria em aspetos de maior fragilidade na gestão ou na operacionalidade da iniciativa, diagnosticada durante o acompanhamento.

O presente contrato tem início no dia 17/05/2017.

CLÁUSULA 3.^a

Documentos a produzir

No desenvolvimento do ATCP, o primeiro outorgante deve produzir os seguintes documentos, relativamente ao segundo outorgante:

No âmbito da modalidade prevista na alínea a) do n.º 1 da cláusula anterior:

Ficha de Identificação do Projeto e de Elaboração do Plano de investimento e de Negócio:

O primeiro e segundo outorgante enunciam a atividade desenvolvida no âmbito da criação e estruturação do projeto, bem como da conceção e elaboração do plano de negócios.

No âmbito da modalidade prevista na alínea b) do n.º 1 da cláusula anterior:

Plano de Desenvolvimento:

O primeiro e segundo outorgante estabelecem um plano de desenvolvimento personalizado da empresa com base num diagnóstico completo da situação e das necessidades da empresa e dos promotores;

Relatório Trimestral:

Os relatórios trimestrais, relativos a cada um dos trimestres do ano civil, contêm informação sobre a atividade desenvolvida no trimestre anterior;

Relatório Final:

No final do período do apoio técnico, o primeiro outorgante efetua um diagnóstico completo da atividade da empresa, nomeadamente nos aspetos contabilísticos, financeiros, de gestão e comerciais, bem como um balanço da atividade de apoio técnico desenvolvida.

Todos os documentos referidos no número anterior são assinados pelos dois outorgantes.

Devem ser entregues no Serviço de Emprego da área de localização do projeto os seguintes documentos:

Ficha de Identificação do Projeto e de Elaboração do Plano de investimento e de Negócio, juntamente com o próprio Plano de investimento e de Negócio;

Plano de Desenvolvimento, até um mês após o início da modalidade de apoio técnico prevista na alínea b) do número 3.1;

Relatórios, até ao último dia do mês de abril, julho, outubro e janeiro (relatórios trimestrais) ou até ao último dia do mês seguinte ao da cessação do CPATCP (relatório final).

O primeiro outorgante deve assegurar a avaliação da satisfação dos promotores dos projetos, no final do período do ATCP, e entregar as respectivas fichas no Serviço de Emprego da área de localização do projeto, até 15 dias após a cessação do CPATCP.

As cópias dos documentos que devam ser entregues no Serviço de Emprego devem constar do dossiê relativo ao segundo outorgante existente no primeiro outorgante.

CLÁUSULA 4.^a

Outras obrigações

O primeiro outorgante tem, entre outras, as seguintes obrigações:

Cumprir os requisitos de credenciação;

Ter à disposição da segunda outorgante toda a documentação técnica relativa à credenciação, nomeadamente a respetiva candidatura e a notificação de credenciação;

Atuar no respeito pelas normas legais que afetem a sua atividade, bem como cumprir as obrigações a que se comprometa contratualmente;

Respeitar as normas nacionais de proteção de dados pessoais, nomeadamente incluindo a referência, nos contratos e demais documentações, das condições em que e para que efeitos os mesmos podem ser divulgados;

Dispor de um dossiê, relativamente ao segundo outorgante e mantendo-o à sua disposição, que permita a todo o momento comprovar e justificar a sua atividade nos domínios da estruturação do projeto e elaboração do plano de negócios, do acompanhamento e da

consultoria e que contenha, nomeadamente, o presente contrato e os documentos referidos na cláusula 3.^a;

Não cobrar ao segundo outorgante encargos relativos à atividade de apoio técnico abrangida por este contrato, qualquer que seja a decisão da entidade financiadora, sob pena de perder a credenciação concedida pelo IEFP;

Cooperar com o segundo outorgante no desenvolvimento da atividade de apoio técnico;

Assegurar que cada colaborador tenha as competências adequadas para a função que desempenha;

Manter o registo atualizado das qualificações e competências dos colaboradores envolvidos na atividade abrangida pela credenciação.

O primeiro outorgante deve ainda, no âmbito da atividade de apoio técnico:

Manter aberta a instalação principal pelo menos meio-dia em cada dia útil – 3,5 horas;

Disponibilizar atendimento telefónico nos dias úteis durante o horário completo – 7 horas;

Disponibilizar dos seguintes meios materiais para utilização do segundo outorgante:

Acesso à internet e possibilidade de submissão eletrónica de candidaturas e envio e receção de e-mails;

Telefone;

Fotocopiadora e digitalizadora.

O segundo outorgante tem, entre outras, a obrigação de cooperar com o primeiro outorgante no desenvolvimento da atividade de apoio técnico.

O primeiro e o segundo outorgantes aceitam o acompanhamento da sua atividade pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, IP, (IEFP) ou entidade por este indicada, facultando a informação e documentação solicitada.

CLÁUSULA 5.^a

Divulgação de dados pessoais

O segundo outorgante aceita a possibilidade de divulgação de dados pessoais, para efeitos de gestão e acompanhamento do ATCP por parte do IEFP.

CLÁUSULA 6.^a

Regulamentação específica

Compete ao IEFP elaborar e rever a regulamentação específica da atividade de apoio técnico, necessária para a execução do presente contrato.

CLÁUSULA 7.^a

Disposições finais

O segundo outorgante não pode celebrar CPATCP com mais do que uma entidade prestadora de apoio técnico (EPAT), sem prejuízo do estabelecido no n.º 4.

Qualquer das partes pode revogar unilateralmente o presente contrato com justa causa mediante comunicação à outra parte e ao Serviço de Emprego da área de localização do projeto, remetida por correio registado com a antecedência mínima de 15 dias relativamente à data de produção de efeitos da revogação.

Para efeito do disposto no número anterior, a parte que pretende revogar unilateralmente o contrato necessita de, previamente, comunicar a intenção e motivo da revogação ao Serviço de Emprego da área de localização do projeto e obter a respetiva autorização.

Após a cessação do CPATCP, o segundo outorgante apenas pode celebrar novo contrato desde que outorgado com outra EPAT e apenas no caso de a cessação ter decorrido de revogação unilateral com justa causa por parte do segundo outorgante.

CLÁUSULA 8.^a

Número de exemplares

O presente contrato é redigido em três originais, ficando um exemplar na posse de cada um dos outorgantes e sendo o outro entregue pelo primeiro outorgante ao IEFP.

Algés, 17 de março de 2017

Pelo primeiro outorgante,

.....

Pelo(s) segundo(s) outorgante(s),

.....

ANEXO 3: FICHA DE IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO

TERMO DA SOLIDARIEDADE, EMPREGO E SEGURANÇA SOCIAL

Secretaria de Estado do Emprego

**Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e
Consolidação de Projetos**
(Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio)

**FICHA DE IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO
E DE ELABORAÇÃO DO PLANO DE
INVESTIMENTO E DE NEGÓCIO**

A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico (juntar cópia do plano de investimento e negócio)

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)

1.1 Nº - Designaçã - _____ 1.2 NIPC _____

(Nota : Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguido da designação da entidade)

1.3 Responsável pelo apoio técnico

Nome _____

Cargo _____ Telef. _____ Endereço eletrónico _____

2. IDENTIFICAÇÃO DO(S) DESTINATÁRIO(S)/PROMOTORE(S)

Nome	CC/BI	NIF	NISS	Morada	E-mail

3. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

3.1 Designaçã _____ 3.2 NIPC _____

3.3 Localização e contactos

Endereço _____

Cód.Postal _____ - _____

Telef. _____ Endereço eletrónico _____

3.4 Nome do Responsável da _____

4. CARATERIZAÇÃO DO PROJETO

4.1 Atividade _____ CAE¹ _____

4.2 Valor do investimento _____ 4.3 Capitais próprios (excluindo prestações de desempreg) _____

4.4 Região de implantação do projeto

4.4.1. Concelho _____ 4.4.2. Freguesia _____ 4.4.3. Código Postal _____

4.5 N.º de Postos de trabalho a criar

4.5.1 Promotores A tempo inteiro A tempo parcial

4.5.2 Não Promotore A tempo inteiro A tempo parcial

5. IDENTIFICAÇÃO DA MODALIDADE DE FINANCIAMENTO (Assinalar com X a cumulação dos apoios nos respetivos campos)

5.1. Antecipação das prestações de desemp Sim Não

5.2 Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECEPE):

5.2.1 MICROINVEST 5.2.2 INVEST+ No Banco: _____

5.3 Programa Investe Joverr

5.3.1. Empréstimo sem juros 5.3.2. Subsídio não reembolsável

5.4. Outra modalidade de financiamento (indicar a designação): _____

6. APOIO TÉCNICO

6.1. Data de início de vigência do CPATCP ____ - ____ - ____

6.2. Descrição da atividade desenvolvida

7. APROVAÇÃO DO PROJETO

Data ____ - ____ - ____ N.º do projeto/processo _____

Responsável pelo ATCP: _____ Data: _____

Promotores/Responsável da Empresa: _____ Data: _____

ANEXO 4: PLANO DE DESENVOLVIMENTO

TERMO DA SOLIDARIEDADE, EMPREGO E SEGURANÇA SOCIAL

Secretaria de Estado do Emprego

**Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e
Consolidação de Projetos
(Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio)**

PLANO DE DESENVOLVIMENTO

A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)

1.1 Nº - Designaçã - _____ 1.2 NIPC _____

(Nota : Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguido da designação da entidade

1.3 Responsável pelo apoio técnico

Nome _____

Cargo _____ Telef. _____ Endereço eletrónico _____

2. IDENTIFICAÇÃO DO(S) DESTINATÁRIO(S)/PROMOTORE(S)

Nome	CC/BI	NIF	NISS	Morada	E-mail

3. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

3.1 Designaçã _____ 3.2 NIPC _____

3.3 Localização e contactos

Endereço _____

Cód.Postal _____ - _____

Telef. _____ Endereço eletrónico _____

3.4 Nome do Responsável da E _____

4. IDENTIFICAÇÃO DA MODALIDADE DE FINANCIAMENTO (Assinalar com X a cumulação dos apoios nos respetivos campos)

4.1. Antecipação das prestações de desemp: Sim Não

4.2 Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECEPE):

4.2.1 MICROINVEST 4.2.2 INVEST+ No Banco: _____

4.3 Programa Investe Jovem:

4.3.1. Empréstimo sem juros 4.3.2. Subsídio não reembolsável

4.4. Outra modalidade de financiamento (indicar a designação): _____

5. APROVAÇÃO DO PROJETO

Data ____ - ____ - ____ N.º do projeto/processo _____

6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

6.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DA EMPRESA (Competências e modelo de gestão da empresa, descrição de produtos/serviços)

6.2 CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO (Síntese do mercado de atuação, tipo de clientes, concorrentes e outros condicionament

--

6.3 Identifique Oportunidades e Ameaças

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none">>>>	<ul style="list-style-type: none">>>>

6.4 Instalações e Equipamentos

--

6.5 Recursos Humanos

Nome	Género	Idade	Habilitações Académicas	Função/ Categoria	Nível de Qualificação

6.6 Atividade Comercial/Marketing

PREVISIONAL

Estrutura de vendas por mercado (100%)				
Local				
Regional				
Nacional				
Outras				
Tipo de clientes (100%)				
Armazenistas/Empresas Distribuição				
Retalhistas				
Consumidor Final/Particular				
Indústria				
Outros				
Meios de venda (100%)				
Circuitos tradicionais estabelecidos				
Vendedores / Promotores de venda				
Por catálogo/ Folheto informativo				
Em Feiras / Certames				
Venda direta no local / Instalações				
Relacionamento pessoal / Comissionistas				
Internet				
Outros				

Nota: Explicitar também informação dos últimos anos caso exista histórico da empresa

6.7 Situação Económica e Financeira

Indicadores/Rácios	PREVISIONAL			
Volume de Vendas				
Margem Bruta em % das Vendas				
Resultados Líquidos				
Rendibilidade das Vendas				
Liquidez Geral				
Solvabilidade				
Autonomia Financeira				
Prazo Médio de Pagamento				
Prazo Médio de Recebimento				

Nota: Explicitar também informação dos últimos anos caso exista histórico da empresa

6.8 Síntese de parâmetros de avaliação do projeto de investimento

VAL

TIR

PRC

6.9 Identifique Pontos Fortes e Fracos

FORTES	FRACOS
>	>
>	>
>	>

7. APOIO TÉCNICO A PRESTAR RESULTANTE DO DIAGNÓSTICO DA EMPRESA:

Acompanhamento Consultoria

7.1 Período de prestação do apoio Data de Início _____ Data de Fim _____

7.2 Identificação hierarquizada dos aspetos a melhorar/corrigir e definição das ações a desenvolver

Aspetos a melhorar ou corrigir	Ações de Consultoria		
	Área	Resultados a alcançar	N.º Horas

7.3 Descrição sintética do resultado global esperado decorrente das ações a desenvolver

Nota: Explicitar qual o reflexo expectável do resultado global nos indicadores constantes no quadro 6.7.

7.4 Plafond do Financiamento do ATCP para esta em 2.571,22 €

7.4.1 Valor do IAS à data de celebração € <u>419,22 €</u>	558,96 € para Acompanhamento
7.4.2 Indicar quantas vezes <u>8</u>	5.4.4 Distribuição do plafond por tipo de
7.4.3 Duração do CF <u>10</u> Meses	2.012,26 € para Consultoria

O Responsável pelo ATCP: _____ **Data:** _____

Promotores/Responsável da Empresa: _____ **Data:** _____

ANEXO 5: RELATÓRIO TRIMESTRAL



NORTE2020

CENTRO
2020

Lisbo@2020

ALENTEJO
2020



PORTUGAL
2020



TERMINO DA SOLIDARIEDADE, EMPREGO E SEGURANCA SOCIAL

Secretaria de Estado do Emprego

Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e
Consolidação de Projetos
(Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio)

RELATÓRIO TRIMESTRAL

ANO/TRIMESTRE DE ____ / ____
REPORTE DE ____

A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)

1.1 Nº - Designação - _____ 1.2 NIPC _____

(Nota : Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguida da designação da entidade)

1.3 Responsável pelo apoio técnico

Nome _____

Cargo _____ Telef. _____ Endereço eletrónico _____

2. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

2.1 Designação _____ 2.2 NIPC _____

2.3 Localização e contactos

Endereço _____

Cód.Postal _____ - _____

Telef. _____ Endereço eletrónico _____

2.4 Nome do Responsável da E _____

3. APROVAÇÃO DO PROJETO

Data ____ - ____ - ____ N.º do projeto/processo _____

4. RESUMO DAS VISITAS DE ACOMPANHAMENTO NO TRIMESTRE

Mês	Número de Visitas	Duração (em Dias)
TOTAL		

5. RESULTADOS DO ACOMPANHAMENTO EFETUADO NO TRIMESTRE

5.1 Caracterização da empresa quanto a: (Assinalar com X comparando com a candidatura aprovada)

5.1.1 Funcionamento:

- Em curso
 Conforme previsto
 Outra
 Inativo

5.1.2 Instalações:

- Conforme previsto Boas
 Com algumas alterações Aceitáveis
 Não corresponde Deficientes

5.1.3 Equipamento:

- Conforme previsto Bom
 Com algumas alterações Aceitável
 Não corresponde Deficiente

5.1.4 N.º de Postos de Trabalho: _____ Criados: _____ Mantidos até à última visita: _____

5.1.5 Promotores mantêm mais de 50% do capital social e dos votos?

Sim Não Descrever:

5.2 Identificação de dificuldades nas áreas de: (atualização trimestral)

I&D Gestão Sist.Inf. Pessoal Marketing/Comercialização Equipamento Logística Financeira

Outra. Qual? _____

5.3 Atividade desenvolvida no trimestre para superar as dificuldades observadas, sem o recurso a ações de c

Área de dificuldade	Descrição da atividade desenvolvida no trimestre

6. RESULTADOS TRIMESTRAIS DA CONSULTORIA

6.1 Resumo da atividade desenvolvida no trimestre

Área	Objetivos	Resultados	Horas Previstas	Horas Realizadas	Desvio Horas

6.2 Descrição sumária da atividade de consultoria desenvolvida no trimestre e justificação de eventuais objetivos não concretizados

--

7. PONTO DE SITUAÇÃO GLOBAL TRIMESTRAL

TIPO DE ATCP	AVALIAÇÃO TRIMESTRAL	ATIVIDADES/AÇÕES FUTURAS	Previsão de Horas
COMPANHAMENTO			
CONSULTORIA			

O Responsável pelo ATCP: _____ Data: _____

O Responsável da Empresa: _____ Data: _____

FICHA DE ATIVIDADE TRIMESTRAL - ANEXO - CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES/AÇÕES

Trimestre: _____ Designação da Empresa _____

Tipo de ATCP	Atividades/Ações	1º ano											
		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												

FICHA DE ATIVIDADE TRIMESTRAL - ANEXO - CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES/AÇÕES (Cont.)

Tipo de ATCP	Atividades/Ações	2º ano											
		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												
	Previsto												
	Realizado (%)												

O Responsável pelo ATCP _____

Data ____ - ____ - ____

ANEXO 6: RELATÓRIO FINAL



NORTE2020

CENTRO
2020

Lisbo@2020

ALENTEJO
2020

CRESC
ALGARVE
2020

PORTUGAL
2020



SECRETARIA DE ESTADO DO EMPREGO Secretaria de Estado do Emprego Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio)	RELATÓRIO FINAL
---	------------------------

A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)

1.1 Nº - Designação - _____ **1.2 NIPC** _____
(Nota : Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguida da designação da entidade)

1.3 Responsável pelo apoio técnico

Nome _____

Cargo _____ Telef. _____ Endereço eletrónico _____

2. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

2.1 Designação _____ **2.2 NIPC** _____

2.3 Localização e contactos

Endereço _____

Cód.Postal _____ - _____

Telef. _____ Fax _____ Endereço eletrónico _____

2.4 Nome do Responsável da E _____

3. PERÍODO DE PRESTAÇÃO DO APOIO TÉCNICO Data de início _____ Data de fim: _____

4. APROVAÇÃO DO PROJETO

Data ____ - ____ - ____ N.º do projeto/processo _____

5. PONTO DE SITUAÇÃO DA EMPRESA

5.1 Caracterização da empresa quanto a: (Assinalar com X comparando com a candidatura aprovada)

5.1.1 Funcionamento: <input type="checkbox"/> Em curso <input type="checkbox"/> Conforme previsto <input type="checkbox"/> Outra <input type="checkbox"/> Inativo	5.1.2 Instalações: <input type="checkbox"/> Conforme previsto <input type="checkbox"/> Com algumas alterações <input type="checkbox"/> Não corresponde	<input type="checkbox"/> Boas <input type="checkbox"/> Aceitáveis <input type="checkbox"/> Deficientes	5.1.3 Equipamento: <input type="checkbox"/> Conforme previsto <input type="checkbox"/> Com algumas alterações <input type="checkbox"/> Não corresponde	<input type="checkbox"/> Bom <input type="checkbox"/> Aceitável <input type="checkbox"/> Deficiente
--	--	--	--	---

5.1.4 N.º de Postos de Trabalho: Criados: _____ Mantidos até à última visita: _____

5.1.5 Promotores mantêm mais de 50% do capital social e dos votos?

Sim Não Descrever: _____

5.1.6 Observações

6. Atividade Comercial/Marketing

6.1 Quadro

	PREVISIONAL	Ano n	Ano n+1	Ano n+2
Estrutura de vendas por mercado (100%)				
Local				
Regional				
Nacional				
Outras				
Tipo de clientes (100%)				
Armazenistas/Empresas Distribuição				
Retalhistas				
Consumidor Final/Particular				
Indústria				
Outros				
Meios de venda (100%)				
Circuitos tradicionais estabelecidos				
Vendedores / Promotores de venda				
Por catálogo/ Folheto informativo				
Em Feiras / Certames				
Venda direta no local / Instalações				
Relacionamento pessoal / Comissionistas				
Internet				
Outros				

6.2 Comparação Anual (Variações em %)

	Ano n/Prev.	Ano n+1/Ano n	Ano n+2/Ano n+
Estrutura de vendas por mercado			
Local			
Regional			
Nacional			
Outras			
Tipo de clientes			
Armazenistas/Empresas Distribuição			
Retalhistas			
Consumidor Final/Particular			
Indústria			
Outros			
Meios de venda			
Circuitos tradicionais estabelecidos			
Vendedores / Promotores de venda			
Por catálogo/ Folheto informativo			
Em Feiras / Certames			
Venda direta no local / Instalações			
Relacionamento pessoal / Comissionistas			
Internet			
Outros			

6.3 Situação Económica e Financeira

6.3.1 Indicadores/Rácios	PREVISIONAL	Ano n	Ano n+1	Ano n+2
Volume de Vendas				
Margem Bruta em % das Vendas				
Resultados Líquidos				
Rendibilidade das Vendas				
Liquidez Geral				
Solvabilidade				
Autonomia Financeira				
Prazo Médio de Pagamento				
Prazo Médio de Recebimento				

6.3.2 Variação Anual dos Indicadores/Rácios (%)	Ano n/Prev.	Ano n+1/Ano n	Ano n+2/Ano n+1
Volume de Vendas			
Margem Bruta em % das Vendas			
Resultados Líquidos			
Rendibilidade das Vendas			
Liquidez Geral			
Solvabilidade			
Autonomia Financeira			
Prazo Médio de Pagamento			
Prazo Médio de Recebimento			

6.4 Evolução dos parâmetros de avaliação do projeto de investimento inicial

	VAL	TIR	PRC
Previsional			
No fim do CPAT			
Desvios (+/- em %)			

6.5 Identifique Pontos Fortes e Fracos por Áreas

Áreas	Pontos Fortes	Pontos Fracos
I&D		
Gestão		
Sistemas de Informação		
Recursos Humanos		
Marketing/ Comercializ.		
Logística		
Financeira		
(outras)		
(outras)		

6.6 Identifique Oportunidades e Ameaças

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
> > >	> > >

6.7 Apreciação Final da EPAT sobre a Empresa

7. RESUMO DA ATIVIDADE DESENVOLVIDA PELA EPAT JUNTO DESTA EMPRESA

7.1 Assinalar com X o tipo de ATCP efetivamente Acompanhamento Consultoria

7.2 Súmula do Acompanhamento Efetuado

7.2.1 Visitas de Acompanhamento

(Explicar eventuais observações s/ visitas de

MESES	Ano n	Ano	Ano
Janeiro			
Fevereiro			
Março			
Abril			
Mai			
Junho			
Julho			
Agosto			
Setembro			
Outubro			
Novembro			
Dezembro			
TOTAL	0	0	0

7.2.2 Atividade desenvolvida para superar as dificuldades observadas, sem o recurso a ações de consultoria

Áreas	Descrição sucinta da atividade desenvolvida
I&D	
Gestão	
Sistemas de Informação	
Recursos Humanos	
Marketing/ Comercializ	
Logística	
Financeira	
(outras)	

7.3 Súmula da Consultoria Efetuada

7.3.1 Quadro resumo do desenvolvimento das ações de consultoria

Designação da Ação	Objetivos	Resultados	Horas Previstas	Horas Realizadas	Desvio Horas

7.3.2 Descrição sumária da atividade de consultoria desenvolvida e justificação de eventuais objetivos não concretizados

8. AVALIAÇÃO GLOBAL

O Responsável do ATCP: _____ Data: _____

O Responsável da Empresa: _____ Data: _____

RELATÓRIO FINAL - ANEXO - CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES/AÇÕES

Designação da Empresa _____

Tipo de ATCP	Atividades/Ações	1º ano														
		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro			
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														

RELATÓRIO FINAL - ANEXO - CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES/AÇÕES (Cont.)

Tipo de ATCP	Atividades/Ações	2º ano														
		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro			
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														
		Previsto														
		Realizado (%)														

O Responsável pelo apoio técnico _____

Data ____ - ____ - ____

ANEXO 7: FICHA DE AVALIAÇÃO DA EPAT



NORTE2020

CENTRO
2020

Lisbo@2020

ALENTEJO
2020PORTUGAL
2020

TÉRIO DA SOLIDARIEDADE, EMPREGO E SEGURANÇA S

Secretaria de Estado do Emprego

Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e
Consolidação de Projetos
(Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio)FICHA DE AVALIAÇÃO DA EPAT
PELOS
PROMOTORES/EMPRESA

A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico antes de entregar esta ficha para preenchimento pelo

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)

1.1 Nº - Designaçã - _____ 1.2 NIPC _____

(Nota : Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguida da designação da entidade)

1.3 Responsável pelo apoio técnico

Nome _____

Cargo _____ Telef. _____ Endereço eletrónico _____

2. IDENTIFICAÇÃO DO(S) DESTINATÁRIO(S)/PROMOTORE(S)

Nome	CC/BI	NIF	NISS	Morada	E-mail

3. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

3.1 Designaçã - _____ 3.2 NIPC _____

3.3 Localização e contactos

Endereço _____

Cód.Postal _____ - _____

Telef. _____ Endereço eletrónico _____

3.4 Nome do Responsável da E _____

4. IDENTIFICAÇÃO DA MODALIDADE DE FINANCIAMENTO (Assinalar com X a cumulação dos apoios nos respetivos campos)

4.1. Antecipação das prestações de desemp Sim Não

4.2 Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE):

4.2.1 MICROINVEST 4.2.2 INVEST+ No Banco: _____

4.3 Programa Investe Jovem:

4.3.1. Empréstimo sem juros 4.3.2. Subsídio não reembolsável _____

4.4. Outra modalidade de financiamento (indicar a designação): _____

5. APROVAÇÃO DO PROJETO

Data ____ - ____ - ____ N.º do projeto/processo _____

6. PERÍODO DE PRESTAÇÃO DO APOIO Data de Início ____ - ____ - ____ Data de Fim ____ - ____ - ____

A preencher pelos promotores/empresa

7. AFERIÇÃO DO INTERESSE E UTILIDADE DO APOIO TÉCNICO PRESTADO PELA EPAT

7.1 Avaliação da intervenção ao nível da conceção e elaboração de planos de investimento e de negócio

O projeto beneficiou deste apoio' Sim Não

(Se não beneficiou, passe para o ponto 7.2)

Completamente desnecessário	1	2	3	4	5	Completamente necessário
Para desenvolver o projeto, o apoio para a elaboração do dossiê de						

da sua ideia de negócio tal como a tinha pensado, sofreu alterações de fundo?	Sim	Não

Pouco mais	1	2	3	4	5	Muito mais
que o seu projeto ficou mais sólido (sustentável) após a intervenção da EPAT?						

eração das dificuldades na elaboração do dossiê de investimento e de negócio

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Completamente Superada

7.1.1 Avaliação Global nesta fase

Considera que o apoio técnico prestado, nesta fase, foi:

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muito adequado

7.2 Avaliação da intervenção após a aprovação do projeto

7.2.1 Avaliação do Acompanhamento

Considera que as Visitas de Acompanhamento foram

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muito úteis
que as outras atividades de Acompanhamento foram

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Avaliação Global do Acompanhamento recebido

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muito Bom

7.2.2 Avaliação da Intervenção de Consultoria

este apoio antes de receber qualquer sugestão do mesmo por parte da

Sim	Não
-----	-----

envolver a empresa o recurso a Consultoria era

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Completamente necessária

às necessidades detetadas a Consultoria prestada

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Completamente Adequada

de superação das dificuldades através da Consu

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Completamente Superadas

Avaliação Global da Consultoria recebida

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muito Boa

7.2.3 Avaliação Global nesta fase

Considera que o apoio técnico prestado, nesta fase, foi:

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muito adequado

7.3 Opinião Global

Voltaria a recorrer aos serviços da EPAT?

Sim	Não
-----	-----

Observações dos promotores/empresa

Os promotores/Responsável da Empresa: _____

Data: _____

ANEXO 8: INVESTE JOVEM



Investe Jovem

EM QUE CONSISTE

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

OBJETIVOS

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

DESTINATÁRIOS

- 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

REQUISITOS DO PROJETO

- Os projetos de criação de empresas devem respeitar, nomeadamente, os seguintes requisitos:
 - ✓ apresentar um investimento entre 2,5 e 100 x IAS
 - ✓ apresentar viabilidade técnico-financeira
 - ✓ não incluir, no investimento a realizar, a compra de capital social de empresa existente

Notas:

(I) A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho dos promotores associados ao projeto devem estar concluídas no prazo de 6 meses a contar da data de disponibilização inicial do apoio financeiro

(II) Durante esse período o projeto de criação de empresas não pode envolver a criação de mais de 10 postos de trabalho, incluindo os dos promotores

(III) Os projetos devem manter a atividade da empresa e, necessariamente, assegurar a criação do respetivo posto de trabalho a tempo inteiro dos destinatários promotores, durante um período nunca inferior a 3 anos

(IV) Podem participar no capital social outras pessoas desde que 51% do capital social seja detido pelos destinatários promotores

APOIOS

Apoios ao investimento

- Apoio financeiro até 75% do investimento total elegível
- Este apoio só pode financiar o fundo de maneiio indexado ao projeto até 50% do investimento elegível, no limite de 3 x IAS
- Os promotores devem assegurar, pelo menos, 10% do investimento total elegível, em capitais próprios
- O apoio financeiro é atribuído sob a forma de empréstimos sem juros, amortizável no prazo de 34 meses, nas seguintes condições:



Investimento total aprovado	Prazos
≥ 2,5 x IAS e ≤ 10 x IAS	- 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	- 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	- 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

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, até ao limite de quatro postos de trabalho objeto de apoio

Apoio técnico

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

Nota: Os apoios financeiros não podem, no seu conjunto, ultrapassar o valor do investimento total

CUMULATIVIDADE COM OUTRAS MEDIDAS

Estes apoios são cumuláveis com os da medida de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho.

CONDIÇÕES DE ATRIBUIÇÃO DOS APOIOS

- As novas empresas não podem ter iniciado a atividade à data da entrega do pedido de financiamento
- Desde a data da contratualização dos apoios e até à extinção das obrigações associadas à execução do projeto, as novas empresas devem reunir, cumulativamente, os seguintes requisitos:
 - ✓ encontrarem-se regularmente constituídas e registadas
 - ✓ disporem de licenciamento e demais requisitos legais exigidos para o exercício da atividade ou apresentarem comprovativo de terem iniciado o processo aplicável
 - ✓ terem a situação contributiva regularizada perante a administração tributária e a segurança social
 - ✓ não se encontrarem em situação de incumprimento no que respeita a apoios financeiros concedidos pelo IEFP
 - ✓ terem a situação regularizada em matéria de restituições no âmbito dos Fundos Estruturais
 - ✓ disporem de contabilidade organizada de acordo com o previsto na lei, quando aplicável

CANDIDATURA

- As candidaturas são apresentadas ao IEFP, no período definido e divulgado no portal do IEFP.

ENQUADRAMENTO LEGISLATIVO E NORMATIVO

- [Portaria n.º 151/2014, de 30 de julho](#)
- [Regulamento](#)



MAIS INFORMAÇÕES OU ESCLARECIMENTOS

Para obter informações mais detalhadas ou esclarecer dúvidas:

- Consulte o portal do IEFP (www.iefp.pt)
- Utilize o email: iefp.info@iefp.pt
- Contacte pelo telefone 808 200 670 (dias úteis das 8h às 20h)
- Dirija-se a um centro de emprego ou centro de emprego e formação profissional