



APREENDER
Desenvolver Atitudes Empreendedoras



AEP
FUNDAÇÃO



Estudo para o
Posicionamento Estratégico e
constituição de Fundo de
Apoio ao Empreendedorismo



Ficha Técnica

título **Estudo para o Posicionamento Estratégico e
constituição de Fundo de Apoio ao Empreendedorismo**

projeto **APREENDER - Desenvolver Atitudes Empreendedoras**

coordenação técnica **AEP - Associação Empresarial de Portugal**

elaboração **Gestluz Consultores**

edição **Fundação AEP**

cofinanciamento **COMPETE - Programa Operacional Fatores de Competitividade**

data **Abril de 2013**





Índice

| | |
|--|-----------|
| I. Introdução..... | 7 |
| I.1 Fundação AEP | 7 |
| I.2 Contextualização | 8 |
| I.3 Objectivos e resultados esperados | 9 |
| II. Contexto e diagnóstico | 10 |
| II.1 Dinâmica Empresarial | 10 |
| II.2 Emprego | 12 |
| II.3 Empreendedorismo | 16 |
| III. Síntese prospetiva e posicionamento | 23 |
| III.1 Objetivos estratégicos | 23 |
| III.2 Objetivos operacionais | 25 |
| III.3 Eixos prioritários | 25 |
| III.4 Tipologia de atividades | 27 |
| IV. Benchmarking | 28 |
| IV.1 Enquadramento | 28 |
| IV.2 Facilitadores do empreendedorismo | 30 |
| IV.3 Financiamento no ciclo de vida das empresas | 32 |
| IV.4 Sistematização de entidades | 35 |
| IV.5 Oferta de soluções e montantes | 37 |
| IV.6 Linhas de crédito | 38 |
| IV.7 Fundos de capital de risco /corporate venture | 40 |
| IV.8 Síntese | 44 |
| V. Fundo “Apreender” de Apoio ao Empreendedorismo | 48 |
| V.1 Oportunidade | 48 |
| V.2 Posicionamento e segmentação | 50 |
| V.3 Modelo integrado de apoio ao empreendedorismo | 51 |
| V.4 Público-alvo e potenciais beneficiários | 54 |
| V.5 Linhas de apoio e dotação inicial | 54 |
| V.6 Características dos apoios | 55 |
| V.7 Entidades e parceiros | 56 |
| VI. Proposta de valor | 58 |



Índice de figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1. Missão da Fundação AEP..... | 8 |
| Figura 2. Evolução das empresas não financeiras existentes em Portugal (índice 2005=100), 2005-2010..... | 10 |
| Figura 3. Taxa de natalidade e de mortalidade de empresas (%), 2005-2010..... | 11 |
| Figura 4. Taxa de sobrevivência das empresas nascidas dois anos antes (%), 2006-2010..... | 11 |
| Figura 5. Constituição, dissolução e insolvência de empresas, 2007-2012..... | 12 |
| Figura 6. Taxa de Atividade (%) (população com 15 e mais anos), por sexo, 2008-2012..... | 13 |
| Figura 7. Taxa de Desemprego (%), por sexo, 2008-2012..... | 13 |
| Figura 8. Evolução da população desempregada, por grupo etário (índice 2008=100), 2008-2012..... | 14 |
| Figura 9. Taxa de desemprego por grupo etário, 2008-2012..... | 14 |
| Figura 10. Evolução da população desempregada, por nível de escolaridade completo (índice 2008=100), 2008-2012..... | 15 |
| Figura 11. População desempregada, por duração da procura (milhares de pessoas), 2008-2012..... | 15 |
| Figura 12. Taxa de Atividade Empreendedora Early Stage (TEA), 2007-2010..... | 18 |
| Figura 13. Fatores que afetam a probabilidade de sobrevivência das empresas..... | 19 |
| Figura 14. Níveis incipientes de mudança, inovação e capacidade empreendedora..... | 20 |
| Figura 15. Trabalhadores por conta própria, por sexo, 1998-2011..... | 21 |
| Figura 16. Eixos prioritários de atuação no âmbito do posicionamento estratégico..... | 26 |
| Figura 17. Tipologia de atividades..... | 27 |
| Figura 18. Tipologias de Empreendedorismo /Empreendedores..... | 29 |
| Figura 19. Tipologia de Entidades e Agentes Facilitadores do Empreendedorismo..... | 31 |
| Figura 20. Necessidades de financiamento tipificadas ao longo do ciclo de vida das empresas..... | 32 |
| Figura 21. Caracterização tipológica do capital nas diferentes etapas do ciclo de vida da empresa..... | 33 |
| Figura 22. Modalidades de disponibilização de financiamento às empresas..... | 34 |
| Figura 23. Listagem de entidades de referência..... | 37 |
| Figura 24. Montantes e soluções de financiamento para criação e crescimento de empresas..... | 37 |
| Figura 25. Soluções de linhas de crédito de referência para criação de empresas..... | 39 |
| Figura 26. Soluções de linhas de crédito de referência para empresas existentes..... | 40 |
| Figura 27. Soluções de fundos de capital de risco..... | 41 |
| Figura 28. Entidades veículo de capital de risco informal dinamizadas por business angels..... | 42 |
| Figura 29. Fundos de Capital de Risco Ativos (CMVM /PME Investimentos)..... | 43 |
| Figura 30. Síntese do lado da oferta..... | 44 |
| Figura 31. Síntese do lado da procura..... | 45 |
| Figura 32. Desajustamento entre oferta e procura..... | 47 |
| Figura 33. Fundo APREENDER de Apoio ao Empreendedorismo. Dados de partida..... | 49 |
| Figura 34. Diamante de relação estratégica do fundo: segmentação..... | 51 |
| Figura 35. Modelo integrado de apoio ao empreendedorismo..... | 52 |
| Figura 36. Fluxo de apoio tipo a empreendedores..... | 53 |
| Figura 37. Público-alvo e potenciais beneficiários..... | 54 |
| Figura 38. Linhas de apoio e dotação indicativa..... | 55 |
| Figura 39. Características dos apoios..... | 55 |
| Figura 40. Entidades e parcerias – identificação indicativa..... | 57 |
| Figura 41. Fundo APREENDER de Apoio ao Empreendedorismo. Proposta de valor..... | 58 |



Apresentação

O presente documento consubstancia um exercício reflexivo para a definição do Posicionamento Estratégico da Fundação AEP na sua atuação na promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial e, simultaneamente, abordando um instrumento importante da estratégia, um exercício exploratório para a constituição de um Fundo de Apoio ao Empreendedorismo, a dinamizar pela Fundação AEP.

A Fundação AEP assume como sua missão o fomento de uma cultura de empreendedorismo e de valorização do papel social do empresário, a definição de respostas às necessidades de criação de emprego e desenvolvimento económico, e a promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial, e nessa medida, desenvolve um alinhamento estratégico que guia a sua atuação numa implementação incremental, congregando um conjunto de intervenções e atuações em prol da promoção da inovação, do empreendedorismo e do espírito empresarial, como uma forma de estar na sociedade, a qual não se limita nem circunscreve à envolvente empresarial e criação de negócios mas, em sentido lato, se dirige para uma mudança cultural a favor do espírito de iniciativa.

A lógica de atuação neste posicionamento visa, de uma forma integrada, criar uma dinâmica para fomentar a mudança cultural a favor do empreendedorismo, apoiar a criação de novas empresas e incentivar o espírito de risco; e fomentar a valorização do capital empreendedor, através de cinco eixos prioritários: (1) promoção de uma sociedade mais empreendedora; (2) capacitação para o empreendedorismo; (3) estímulo ao apoio e financiamento de projetos empresariais; (4) *follow up* e desenvolvimento de negócios; e (5) promoção e disseminação.

Na prossecução e concretização do eixo estratégico de estimular e apoiar projetos empresariais e a criação de empresas, entendeu-se determinante a constituição de um Fundo de Apoio ao Empreendedorismo, a dinamizar pela Fundação AEP, e inserido num modelo integrado de promoção e apoio ao empreendedorismo.

Tendo-se detetado desajustamentos entre a oferta de financiamento e a procura, em determinados segmentos, o Fundo de Apoio ao Empreendedorismo a promover pela Fundação AEP consubstancia uma iniciativa piloto, com um fundo de dotação inicial no montante indicativo de 1 milhão de euros, com uma aposta significativa em projetos de reempreendedorismo, ou seja iniciativas promovidas por empreendedores em “segunda chance” ou por indivíduos que prosseguem uma “segunda carreira”.





O Fundo de Apoio ao Empreendedorismo admite ainda linhas destinadas ao apoio de projetos empresariais emergentes de pequena escala, bem como à dinamização de iniciativas de empreendedorismo corporativo e de inovação e empreendedorismo social.

Assim apresenta-se uma proposta de constituição de um fundo com quatro linhas de apoio: (Re)Empreender, Apreender, Apreender+ e Apreender Social.

O documento está organizado em cinco partes considerando a parte introdutória com a apresentação da Fundação AEP, sua missão e objetivos enquanto instituição.

No capítulo II realiza-se uma contextualização e diagnóstico relativamente aos temas essenciais em que a Fundação AEP assume a sua missão e objetivos, para que no capítulo III seja estabelecida a síntese prospetiva e o posicionamento estratégico de atuação da Fundação perante a realidade existente.

Tendo como objetivo um conhecimento sobre as soluções e instrumentos disponibilizados na oferta de financiamento e apoio à criação de empresas é realizado um exercício sintético de *benchmarking* no capítulo IV, donde se retiram as conclusões e sínteses da oferta atual, e se identifica um desajustamento com a procura de apoio num segmento específico.

No capítulo V aborda-se o enquadramento, posicionamento e segmentação do Fundo de Apoio ao Empreendedorismo, apontando-se as linhas e dotações indicativas, bem como os públicos-alvo, e potenciais entidades parceiras a concertar e integrar nesta iniciativa.

Por fim no capítulo VI apresenta-se de forma sintética a proposta de valor do fundo, enquanto instrumento e resposta à superação de uma ausência de mercado, bem como à satisfação de um contributo para a criação de empresas e geração de emprego, como forma de inclusão e desenvolvimento económico.



I. Introdução

I.1 Fundação AEP

O desenvolvimento do empreendedorismo, a modernização e melhoria de condições na área empresarial e a difusão de conhecimento na área das ciências empresariais, em ordem a apoiar a comunidade, as empresas e os empresários, na resposta aos desafios da sociedade contemporânea, são objetivos de interesse geral e de grande relevância social.

Estes objetivos sempre estiveram presentes no espírito e na ação da AEP - Associação Empresarial de Portugal, ao longo dos seus 160 anos de existência.

De facto, para além do seu papel pioneiro em domínios como a formação profissional, a organização de feiras e a representação dos interesses das empresas junto do poder político, a AEP sempre se assumiu como centro de reflexão, contribuindo para a formação de uma cultura empresarial moderna.

A Fundação AEP assume-se herdeira deste património de intervenção, tendo sido fundada a 19 de Novembro de 2009, como uma pessoa coletiva de direito privado e tipo fundacional sem fins lucrativos, com sede no Porto, desenvolvendo a sua ação em Portugal e no Estrangeiro, reconhecida pelo Governo de Portugal através do Despacho nº 13011/2010, DR, 2ª série, em 13 de Agosto de 2010.

Prosseguindo o espírito empreendedor, a Fundação AEP tem por fins a *“realização, apoio e patrocínio de ações de carácter técnico, promocional, cultural, científico, educativo e formativo que contribuam para o desenvolvimento do empreendedorismo e para a modernização e melhoria de condições na área empresarial”* e *“a difusão de conhecimentos na área das ciências empresariais, em ordem a apoiar a comunidade, as empresas e os empresários, na resposta aos desafios da sociedade contemporânea”*.

No quadro das suas valências, a Fundação AEP assume como sua missão *“fomentar uma verdadeira cultura de empreendedorismo, da valorização e dignificação do papel social do empresário e da modernização e desenvolvimento da função empresarial”, “constituir uma resposta do sector empresarial às necessidades de criação de emprego, de inovação, de crescimento e de desenvolvimento económico”* e *“promover o empreendedorismo, o espírito empresarial e a difusão de conhecimento na área empresarial, atuando como processo de perceção e aproveitamento eficaz de oportunidades de criação empresas, empregos e de valor social e económico”*.





| Missão da Fundação AEP | | |
|--|---|---|
| Fomentar uma verdadeira cultura de empreendedorismo, da valorização e dignificação do papel social do empresário e da modernização e desenvolvimento da função empresarial | Constituir uma resposta do sector empresarial às necessidades de criação de emprego, de inovação, de crescimento e de desenvolvimento económico | Promover o empreendedorismo, o espírito empresarial e a difusão de conhecimento na área empresarial, atuando como processo de perceção e aproveitamento eficaz de oportunidades de criação empresas, empregos e de valor social e económico |

Figura 1. Missão da Fundação AEP.

I.2 Contextualização

O empreendedorismo constitui um objetivo prioritário para o desenvolvimento e para o aumento da competitividade da economia nacional. Apesar de um conjunto significativo de iniciativas e medidas recentes, constatam-se ainda dificuldades na construção de uma nova realidade económica, competitiva, inovadora e com um forte espírito empreendedor que seja capaz de inverter o ciclo negativo e potenciar a recuperação económica.

O fomento da mudança cultural, intergeracional, a favor do espírito de iniciativa e do empreendedorismo deverá ser promovida e cultivada, e ser um dos motores de inovação para a renovação e alargamento da base empresarial competitiva e sustentada, geradora de emprego e de rendimentos.

Na prossecução da sua missão, para fomentar uma verdadeira cultura de empreendedorismo, promover o espírito empresarial e responder às necessidades de criação de emprego, inovação, crescimento e desenvolvimento económico, a Fundação AEP, na oportunidade proporcionada pela disponibilização de fundos no âmbito das políticas públicas, concebeu e candidatou, em 2011, o projeto **APREENDER - Desenvolver Atitudes Empreendedoras** ao concurso para obtenção de cofinanciamento ao abrigo do Sistema de Apoio a Ações Coletivas (SIAC) do COMPETE – Programa Operacional Temático Fatores de Competitividade do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN).

O projeto **APREENDER**, atualmente em execução, evidencia uma atuação estratégica na dinamização e promoção de uma cultura de empreendedorismo, e de assunção do risco como parte da vida, através da sensibilização para os fatores críticos da competitividade e para o espírito empresarial, pela promoção do empreendedorismo e espírito empresarial associado a atividades de maior valor acrescentado, pela incorporação de conhecimento, inovação e tecnologia, e da potenciação de atitudes empreendedoras em públicos-alvo específicos e para o reempreendedorismo (de empresários, empreendedores e empresas).



Está-se, assim, perante o contexto e a oportunidade de elaboração do presente documento, o qual decorre integrado e cofinanciado ao abrigo do projeto **APREENDER** e pretende concretizar um dos seus objetivos específicos de “possibilitar e perscrutar formas de financiamento de projetos empresariais”.

Complementarmente, um processo de constatação empírica da Fundação AEP e da AEP - Associação Empresarial de Portugal, convergindo na opinião da necessidade de diversificação e especificação de instrumentos de apoio e financiamento do empreendedorismo e de criação de empresas, constitui a plataforma institucional de partida para a elaboração do presente “**Estudo para o Posicionamento Estratégico e constituição de Fundo de Apoio ao Empreendedorismo**”.

I.3 Objetivos e resultados esperados

O empreendedorismo é fundamental para o reforço do tecido económico empresarial nacional e para o fomento da inovação com forte valor económico, devendo ser criadas as condições para a sua promoção, quer ao nível de um ambiente favorável quer ao nível de soluções de financiamento adequadas. É essencial aumentar a exposição das comunidades de empreendedorismo e inovação a nível global e encorajar a partilha de experiências e competências.

A Fundação AEP e a AEP pretendem refletir sobre a possibilidade e oportunidade de constituição de um Fundo de Apoio ao Empreendedorismo, que permita alavancar e possibilitar o financiamento de projetos empresariais com potencial de afirmação, maturação, crescimento e internacionalização.

Como ponto de partida, pretende que este Fundo esteja adaptado às diferentes etapas de desenvolvimento empresarial, por forma a possibilitar e proporcionar apoio financeiro a diferentes formas de manifestação do empreendedorismo.

Nesta medida, entende-se fundamental um trabalho prévio, consubstanciado no presente documento, que se refere à inventariação, estruturação, e modalidades do fundo, identificando instrumentos e outros fundos existentes, através de um exercício de benchmark, identificando potenciais parceiros institucionais e financeiros, bem como estruturando diferentes linhas e modalidades de acesso e disponibilidade financeira do fundo, por forma a que seja adaptado a distintos segmentos empreendedores.

Com a realização do presente documento pretendem-se alcançar os seguintes resultados:

- Consensualizar o posicionamento estratégico da Fundação AEP no apoio ao empreendedorismo;
- Diagnosticar e sistematizar instrumentos de apoio e de financiamento ao empreendedorismo;
- Apontar para o enquadramento base para a constituição do Fundo de Apoio ao Empreendedorismo.





II. Contexto e Diagnóstico

II.1 Dinâmica Empresarial

No ano 2010 existiam 1.144.150 empresas não financeiras, valor inferior em 54.631 empresas ao verificado em 2009, e superior 22.621 às empresas em atividade em 2005. A evolução do número de empresas em atividade registou, assim, uma inversão na tendência de crescimento entre 2005 e 2008, decrescendo no período mais recente, de 2008 a 2010. Ainda assim, o saldo no período relativamente ao total de empresas existentes é positivo. O mesmo já não acontece quanto ao número de empresas das indústrias transformadoras, que vem decaindo desde 2005, ano em que se registavam 86.408 empresas, com diminuições moderadas até 2008, e mais acentuadas entre 2008 e 2010, caindo para 74.081 empresas transformadoras (Figura 2).

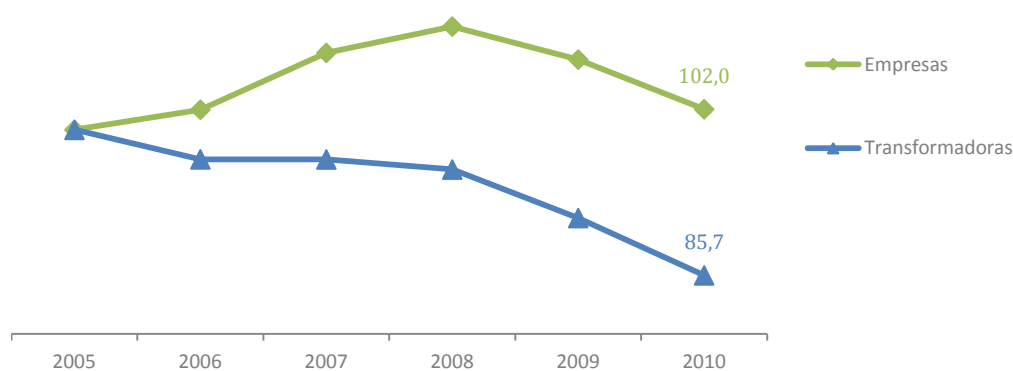
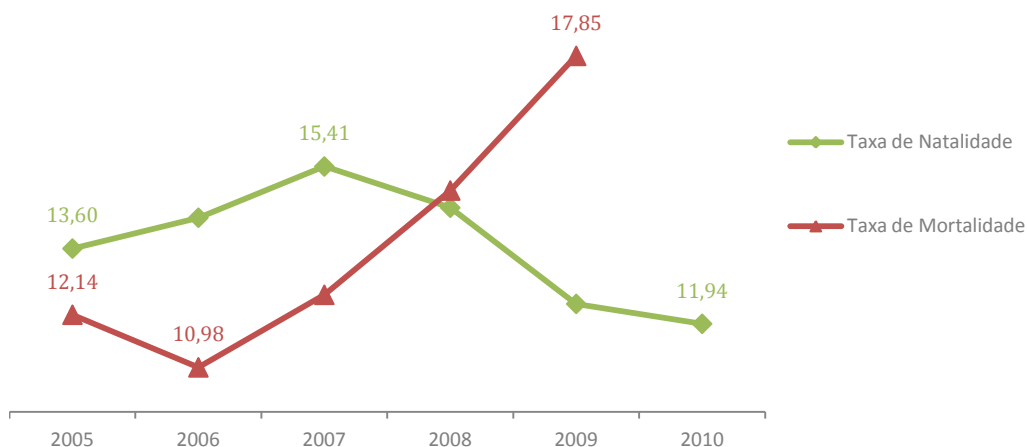


Figura 2. Evolução das empresas não financeiras existentes em Portugal (índice 2005=100), 2005-2010.

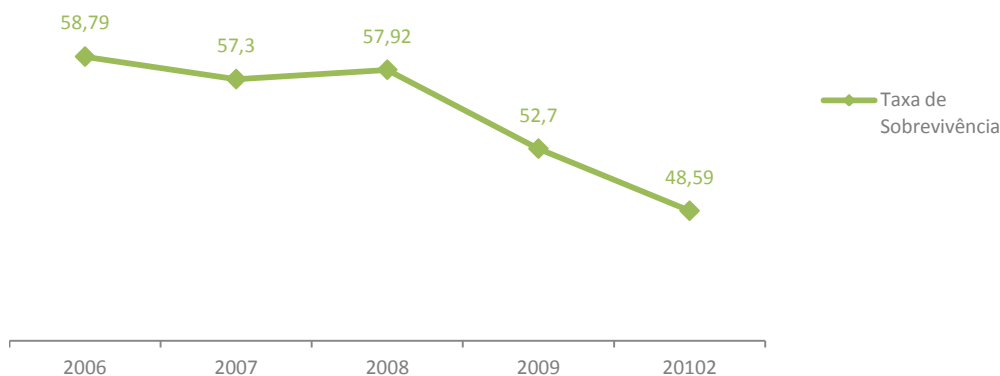
Fonte: Cálculos próprios a partir de INE, Anuário Estatístico de 2010 (2011).

Em 2010, iniciaram atividade 136.664 empresas, refletindo uma taxa de natalidade de 11,94%, valor que foi inferior em 0,44 p.p. e 1,66 p.p. ao verificado no ano anterior e no ano 2005, respetivamente. Refira-se, no entanto, que se verificou um crescimento da taxa de natalidade de empresas entre 2005 e 2007, seguido de uma tendência de decréscimo no período 2007-2010. Contrariamente, e de um modo geral, os valores da taxa de mortalidade foram aumentando desde 2005, atingindo 17,85% no ano 2009 (dados não disponíveis para 2010), situando-se 5,71 p.p. acima do valor observado no ano 2005 (Figura 3).

**Figura 3. Taxa de natalidade e de mortalidade de empresas (%), 2005-2010.**

Fonte: INE, Anuário Estatístico de 2010 (2011).

O indicador taxa de sobrevivência das empresas nascidas dois anos antes registou um decréscimo em todos os exercícios, desde 2006 a 2010, tendo apresentado o valor de 48,6% no ano 2010, face à percentagem de 58,8% registada em 2006, ou seja, menos de metade das empresas sobrevive para além dos dois anos de existência (Figura 4).

**Figura 4. Taxa de sobrevivência das empresas nascidas dois anos antes (%), 2006-2010.**

Fonte: INE, Anuário Estatístico de 2010 (2011).

O saldo entre natalidade e mortalidade de empresas tem sido negativo nos últimos anos, como mostram os dados do INE, e os dados disponíveis de constituição e dissolução de empresas disponibilizados pelo Portal Estatístico de Informação Empresarial do Instituto dos Registos e do Notariado, com números de 2010 e 2011, mas que permitem confirmar a tendência que se verifica na série do INE (Figura 5).

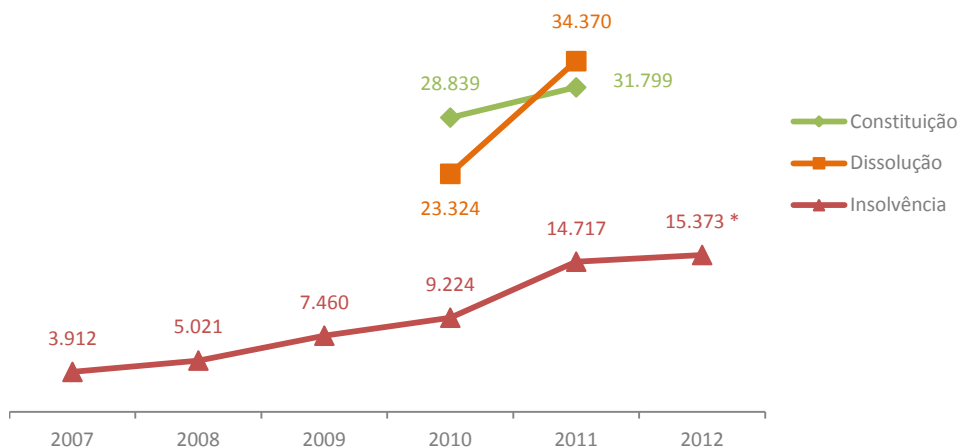


Figura 5. Constituição, dissolução e insolvência de empresas, 2007-2012.

Fonte: Portal Estatístico de Informação Empresarial do IRN (constituições e dissoluções) e Direcção-Geral da Política de Justiça (insolvências).

* Valores do ano de 2012 de Janeiro a Setembro.

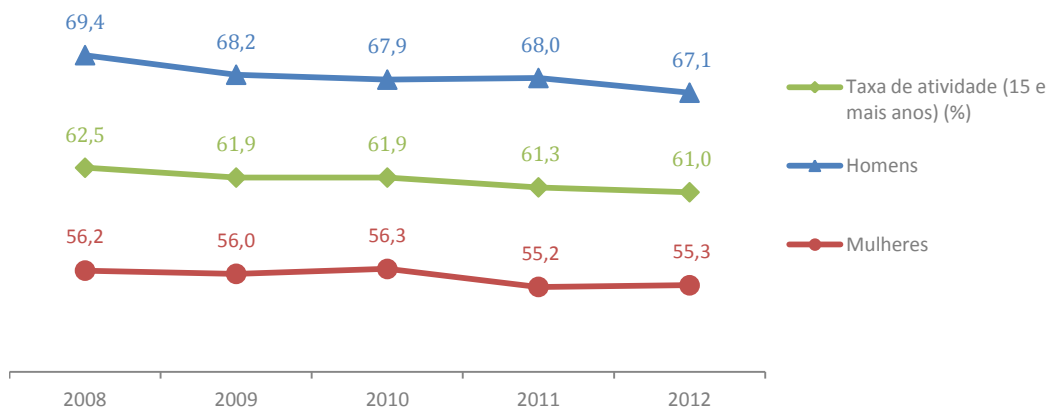
O número de insolvências tem assistido a um crescimento significativo, quase quintuplicando entre 2007 e 2012, desde as 3.192 insolvências registadas pela Direcção-Geral da Política de Justiça em 2007, com um crescimento mais acentuado entre 2010 e 2011, em que neste ano se registaram 14.717 insolvências, voltando a crescer para 15.373 situações, verificadas entre Janeiro e Setembro de 2012, sendo expectável que o crescimento seja mais acentuado com a inclusão dos dados do último trimestre de 2012 (ainda não disponíveis).

II.2 Emprego

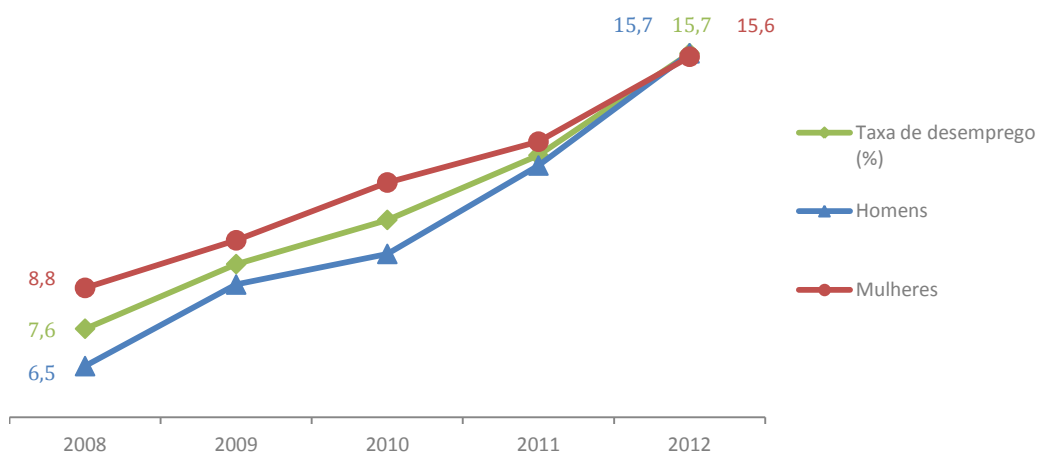
No último quinquénio tem-se assistido a um processo paralelo e simultâneo, traduzido no decréscimo da população ativa e no crescimento da população desempregada. Efetivamente a população ativa baixou de 5,62 milhões de pessoas em 2008, para 5,49 milhões em 2012, numa perda de 130 mil pessoas, a refletir uma perda de 1,5 p.p. na taxa de atividade (da população de 15 e mais anos) de 62,5% para 61,0% (Figura 6).

A perda no quantitativo da população ativa em Portugal reflete-se tanto nos homens como nas mulheres, com a taxa de atividade feminina a manter-se tradicionalmente mais baixa que a masculina, mas ambas em perda, pese embora se verifique um maior abaixamento, neste período, na taxa de atividade dos homens.

O aumento do desemprego, no período 2008-2012, dá-se de forma bastante acentuada, grosso modo duplicando em 5 anos a população desempregada de 427,1 mil pessoas em 2008, para 860,1 mil pessoas em 2012, desde os 7,6% da população em situação de desemprego em 2008, para 15,7% de população desempregada, em 2012 (Figura 7). Verifica-se neste período uma convergência entre as taxas de desemprego, com a taxa de homens desempregados a crescer nos dois anos mais recentes, igualando a média nacional e a taxa de desemprego feminina.

**Figura 6. Taxa de Atividade (%) (população com 15 e mais anos), por sexo, 2008-2012.**

Fonte: INE, Estatísticas do Emprego.

**Figura 7. Taxa de Desemprego (%) (população com 15 e mais anos), por sexo, 2008-2012.**

Fonte: INE, Estatísticas do Emprego.

Em termos absolutos, a população desempregada assume maior dimensão nas pessoas com 45 ou mais anos, com 261,6 mil pessoas nesta condição, sendo o grupo das pessoas dos 25 aos 34 anos o segundo com maior número de pessoas desempregadas (239,4 mil pessoas). O grupo dos 35 aos 44 anos assume uma dimensão de perto de 200 mil pessoas (198,3 mil desempregados), e o grupo dos mais jovens, entre os 15 e os 24 anos, apresenta 161,0 mil pessoas desempregadas (Figura 8).

A evolução no período em análise (2008-2012) revela contudo processos diferenciados, com os valores do desemprego das pessoas com mais de 25 anos a aumentar de ano para ano, constatando-se um crescimento muito significativo no desemprego entre as pessoas dos 15 aos 24 anos, de 2010 para 2012.

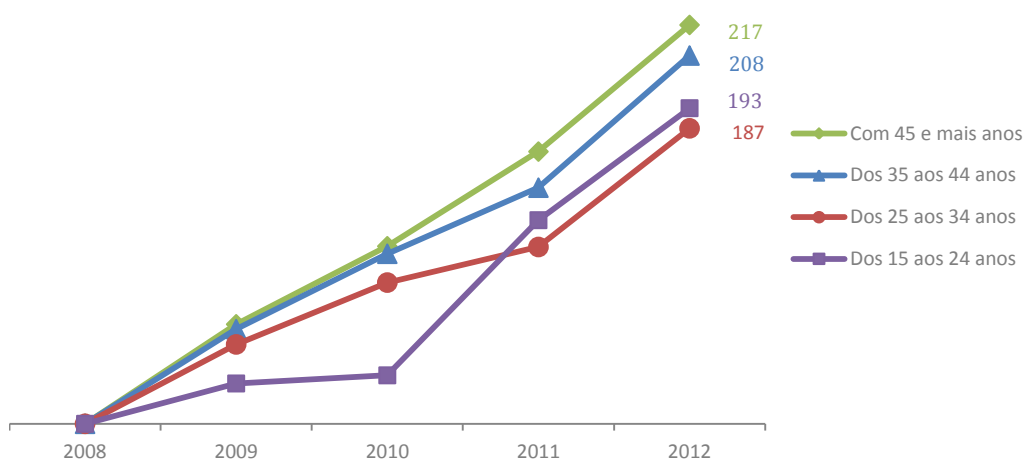


Figura 8. Evolução da população desempregada, por grupo etário (índice 2008=100), 2008-2012.

Fonte: Cálculos próprios a partir de INE, Estatísticas do Emprego.

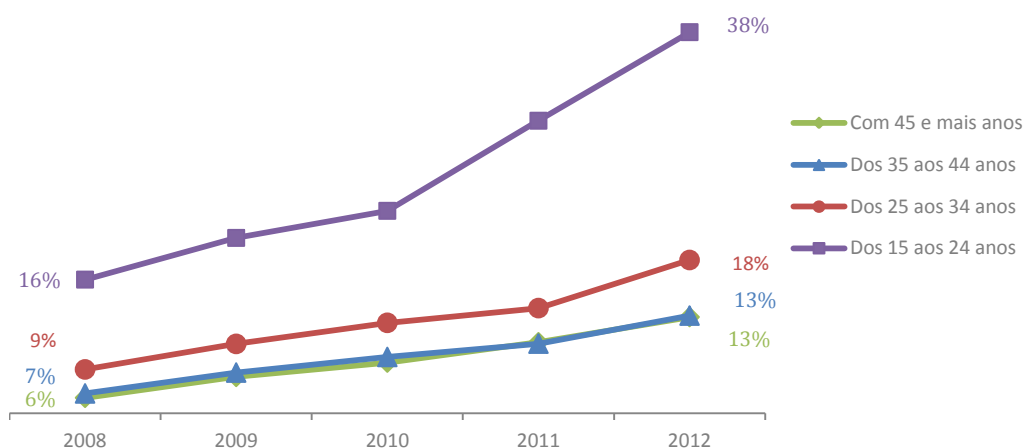


Figura 9. Taxa de desemprego por grupo etário, 2008-2012.

Fonte: Cálculos próprios a partir de INE, Estatísticas do Emprego.

A taxa de desemprego entre as pessoas mais jovens assume de facto valores muito significativos, com 2 em 5 jovens dos 15 aos 24 anos em situação de desemprego, tendo aumentado 22 p.p., de 16% em 2008 para 38% em 2012, e uma em cada 5 pessoas, dos 25 aos 34 anos, está desempregada, tendo mais que duplicado a taxa verificada em 2008, para o valor de 18% em 2012 (Figura 9). No período entre 2008 e 2012 a taxa de desemprego também duplicou entre as pessoas com 35 ou mais anos, fixando-se em 13% a percentagem das pessoas desempregadas destes grupos etários.

Por nível de escolaridade, o último quinquénio evidencia um acentuar do desemprego sobretudo nas pessoas com maiores qualificações, tendo triplicado o número de pessoas desempregadas com ensino secundário ou pós secundário, e mais do que duplicado o número de pessoas desempregadas com ensino superior completo (Figura 10).

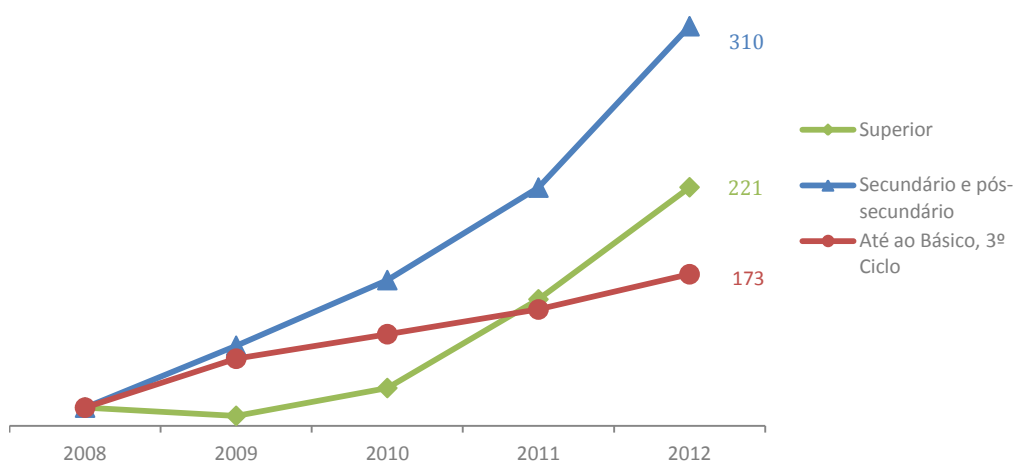


Figura 10. Evolução da população desempregada, por nível de escolaridade completo (índice 2008=100), 2008-2012.

Fonte: Cálculos próprios a partir de INE, Estatísticas do Emprego.

Não obstante o maior crescimento, nos últimos anos, do desemprego na população com maiores níveis de escolaridade, em termos absolutos o desemprego assume uma dimensão muito significativa ultrapassando, em 2012, o meio milhão de pessoas, entre a população com escolaridade até ao 3º ciclo do ensino básico.

Complementarmente, a taxa de desemprego nas pessoas deste nível de escolaridade situa-se nos 16%, inferior à taxa de desemprego verificada em 2012 entre as pessoas com qualificações médias (ensino secundário e pós-secundário), e superior à taxa de desemprego de 12% entre a população com nível superior.

A duração da situação de desemprego tem vindo a aumentar, com o desemprego de longa duração (procura de emprego há 12 ou mais meses) a crescer de forma mais significativa do que o desemprego de curta duração (até 11 meses) (Figura 11).

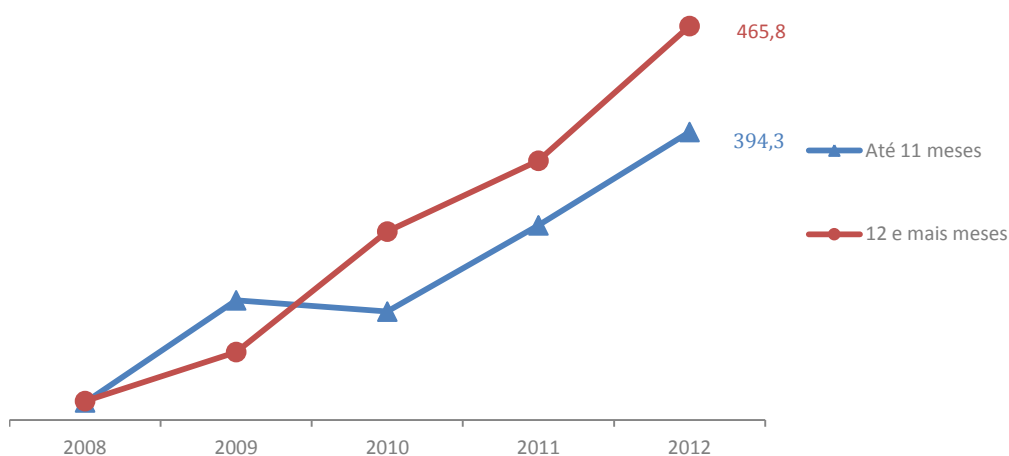


Figura 11. População desempregada, por duração da procura (milhares de pessoas), 2008-2012.

Fonte: INE, Estatísticas do Emprego.



II.3 Empreendedorismo

A economia portuguesa tem estado envolvida num processo de aproximação às economias mais avançadas ao longo das décadas mais recentes. Contudo, na última década, o processo de convergência tem abrandado, existindo atualmente dados preocupantes que carecem de uma resposta face à mudança internacional, à crise das dívidas soberanas e da economia internacional, por forma a evitar um processo de divergência.

Reconhece-se que Portugal tem de empreender uma mudança necessária e efetuar uma recomposição estrutural da sua economia, para a construção de uma nova realidade económica, competitiva e aberta ao mundo.

A transição para um novo regime de criação de valor e geração de riqueza depende, de forma crítica, do reforço da capacidade de inovação e de um forte espírito empreendedor, para além do conhecimento e da qualificação do capital humano.

As empresas são agentes determinantes para o processo de transição, através da introdução de inovações significativas na economia e no despoletar da reestruturação dos mercados. No entanto, apesar de indicadores positivos sugeridos pelos Inquéritos Comunitários à Inovação, existe um consenso sobre a insuficiência da dinâmica empresarial nacional, que continua a apresentar défices no plano da inovação (tecnológica e não tecnológica).

A inovação é um fator estratégico de mudança, e é reconhecido que o empreendedorismo é um veículo privilegiado e um instrumento transversal de promoção do desenvolvimento e do aumento da competitividade da economia.

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

Associadas a esta capacidade de geração ou aproveitamento de oportunidades, de assunção do risco de criação de riqueza, de atividade empreendedora, estão as pessoas que, pelas qualidades próprias evidenciadas, são denominadas empreendedoras e que, no sentido mais lato, são provocadores de mudança ou de rutura através de iniciativa empreendedora, criando empresas, criando novos negócios ou conceitos dentro de empresas ou organizações existentes, ou na sociedade.

O empreendedorismo associa-se à aceleração das alterações estruturais da economia e à criação de emprego, pela constante inovação e aumento de produtividade, enquanto motor de competitividade e de desenvolvimento económico de cidades, regiões ou países.





Reconhece-se, assim, a relevância da implementação de iniciativas de promoção de uma cultura de empreendedorismo e inovação, instrumentos transversais de promoção da mudança e da competitividade, essenciais para uma economia mais dinâmica, orientada para o futuro, aberta ao mundo, geradora de valor e rendimentos crescentes para uma sociedade inteligente, sustentável e inclusiva.

Não obstante a diversificação de iniciativas e instrumentos que têm sido implementados para a promoção da inovação, do empreendedorismo e do espírito empresarial, e dos progressos que se têm verificado em Portugal nestas matérias, verifica-se que persistem dificuldades e obstáculos, e que a capacidade de inovação e de empreender fica aquém dos padrões verificados nas comparações com outros países, acarretando dificuldades à capacidade de recuperação económica e ao processo de recomposição estrutural da economia.

A aptidão empreendedora, entendida como a capacidade de transformar novo conhecimento tecnológico em oportunidades de negócio e de explorar economicamente essas oportunidades, implica um conjunto de características, valências, conhecimentos e circunstâncias que não estão suficientemente disseminados.

É conhecido que os níveis de empreendedorismo em Portugal são bastante inferiores à média da União Europeia, estando Portugal, neste momento, e no conjunto dos países mais desenvolvidos, ou seja, da EU-15, no último lugar em termos de empreendedorismo.

De acordo com o GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*, Portugal registou, em 2010, uma “Taxa TEA de 4,5%, o que significa que existem 4 a 5 empreendedores *early-stage* (indivíduos envolvidos em *start-ups* ou na gestão de novos negócios), por cada 100 indivíduos em idade adulta. Este resultado é o 9º mais baixo do universo GEM 2010 e o 7º mais baixo das 22 economias orientadas para a inovação participantes, ficando também abaixo da Taxa TEA média associada aos países membros da UE (5,2%) (Figura 12).

De acordo com estudos e dados de base a atividade empreendedora em Portugal caracteriza-se por uma densidade de microempresas (com menos de dez empregados) e de PME’s acima da média dos países desenvolvidos. No entanto, os níveis de empreendedorismo, medidos pela percentagem de indivíduos na população ativa que são *business owners* ou se encontram envolvidos no processo de criação de novas empresas, são inferiores aos desses países.

A par desta evidência constata-se, também, que a entrada dos indivíduos na atividade empresarial é feita maioritariamente por via da entrada em empresas existentes, ou por via da criação de empresas baseadas na repetição e semelhança por atividades apreendidas na qualidade de trabalhadores noutras empresas.

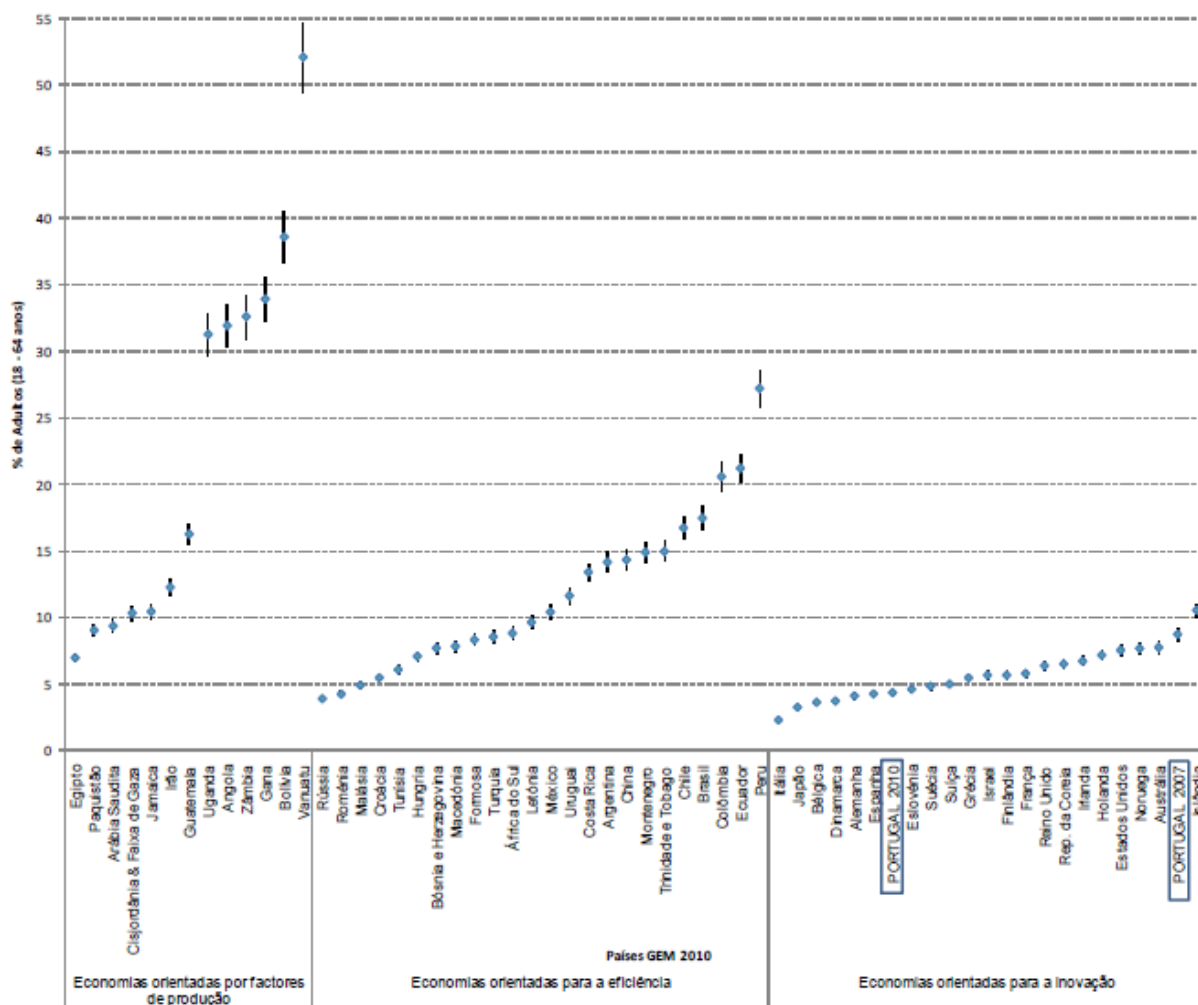


Figura 12. Taxa de Atividade Empreendedora Early Stage (TEA), 2007-2010.

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor Portugal 2010 (SPI Ventures, IAPMEI e FLAD).

Esta situação origina um tecido empresarial de elevada proporção de PME's, em que a inexistência de capacidades empreendedoras suficientes explica em parte uma fraca correlação com o crescimento económico, revelando défices de renovação e reestruturação do tecido empresarial.

O facto de o seu negócio não registar níveis de crescimento e rendas significativas não parece motivar os empresários a procurar soluções alternativas, tendo os indivíduos, em geral, uma reduzida apetência ou probabilidade de virem a tornar-se promotores de esforços empresariais.

Acresce a dificuldade de acesso a financiamento, quer por parte de empresas novas, quer no crescimento ou expansão das empresas existentes, situação apontada por especialistas nacionais, no âmbito do GEM Portugal 2010, como uma das principais barreiras ao empreendedorismo em Portugal.



Estes fatores resultam em níveis de “empreendedorismo nascentes”, i.e., de proporção de pessoas envolvidas pela primeira vez na criação de uma nova empresa que são relativamente baixos comparados com os de outros países desenvolvidos.

A criação de empresas dá-se pela necessidade de alternativas de sobrevivência e não por motivos de oportunidade, i.e., de criação de empresas resultantes da deteção e de aproveitamento de oportunidades de negócios, que sejam alavancados em inovações, melhorias de produtos e serviços e tecnologias baseadas no conhecimento, que são atualmente geradores de maior rendimento e de valor acrescentado.

Fatores que afetam a probabilidade de sobrevivência das empresas

- ❖ Dimensão do **investimento inicial** e o **crescimento nos primeiros anos** associados a **restrições de financiamento**;
- ❖ A vasta maioria dos **projetos empresariais e dos empreendedores não possuem** as qualidades de **inovação, capital humano e competências organizacionais e conhecimentos nas áreas empresariais e de mercados**;
- ❖ Pouca suscetibilidade para contribuir para estimular a mudança estrutural dos mercados, o aumento da competitividade e o crescimento económico;
- ❖ Fraca apetência para o espírito empresarial e para a introdução no mercado de novos produtos e modelos organizacionais inovadores, baseados na valorização económica da investigação, da ciência e tecnologia;
- ❖ Reduzida valorização da atividade empresarial e do papel social e económico dos empreendedores e dos empresários na geração de emprego, valor e rendimentos.

Figura 13. Fatores que afetam a probabilidade de sobrevivência das empresas.

Em Portugal, análises realizadas permitem concluir que a qualidade inovadora das novas empresas criadas é inferior à verificada em países como a Alemanha e a Inglaterra, e que os efeitos induzidos do empreendedorismo sobre o crescimento e a competitividade são também menores, assistindo-se a uma predominância de alguns fatores que afetam a probabilidade de sobrevivência das empresas ao nível dos empreendedores, enunciados na **Figura 13**.

A estes fatores, importa acrescentar a necessidade de Portugal afirmar a sua capacidade empresarial baseada em novos fatores competitivos assentes na introdução de elementos distintivos e competitivos à escala nacional e internacional, bem como a aposta em sectores de bens transacionáveis e de incorporação de intensidade tecnológica, com maior risco.



Níveis incipientes de mudança, inovação e capacidade empreendedora

- ❖ Das empresas como um todo, face ao mercado, como agentes da economia;
- ❖ Dos colaboradores das empresas, que assumem poucos riscos, não inovam e são reativos nos processos que lhes competem, ou seja, com fracos níveis de intra-empendedorismo;
- ❖ Das grandes empresas em gerarem *spin-offs*, através de manifestações dos seus colaboradores ou da empresa como um todo destinadas a dar corpo a inovações ou a novos produtos /serviços gerados no seu seio;
- ❖ Das **empresas através de apoio e/ou financiamento de novas empresas ou inovações propostas por outros empreendedores, como forma de internalização ou criação de *start-ups***;
- ❖ Dos indivíduos e das organizações, enquanto agentes de mudança para a **geração de valor social através de modelos de negócios inovadores e sustentáveis**, ou seja, com baixo índice de inovação e empreendedorismo social.

Figura 14. Níveis incipientes de mudança, inovação e capacidade empreendedora.

Acrescem, ainda, dados pouco sustentados relativamente às diferentes manifestações de indução da mudança, do desenvolvimento de inovações e da capacidade empreendedora. Como se referiu, a qualidade inovadora nas empresas criadas é inferior à verificada noutros países. Esta situação é extensível à manifestação dessas capacidades num entendimento lato do empreendedorismo, ou seja, assumindo o processo empreendedor como “dinâmica de identificação e aproveitamento de oportunidades” e os empreendedores como “agentes de mudança e crescimento”, em que o empreendedorismo se pode dar dentro ou fora das empresas ou organizações.

Neste entendimento, inserem-se fracos níveis ou manifestações de empreendedorismo conforme enunciados na Figura 14.

Portugal apresenta uma dificuldade em explorar o seu potencial em matéria de inovação, empreendedorismo e espírito empresarial. Os obstáculos, de uma forma geral, têm várias origens, sendo fundamentais os aspetos culturais que influenciam os comportamentos económicos (capacidade de iniciativa, posicionamento face ao risco e à ambição), e as atitudes dos agentes face à mudança e à inovação, para além da educação e das qualificações, e ainda ao estigma social do falhanço ou do insucesso, caso o projeto não vingue.

Muitos destes aspetos assumem uma dimensão intangível, integrando uma “superestrutura mental” dificilmente enquadrável por políticas económicas que carecem assim de ser trabalhadas e dinamizadas através da disseminação e da promoção de uma cultura de inovação e de empreendedorismo, associada a um conjunto de valores, atitudes, comportamentos e competências, destinadas a favorecer um crescente espírito empresarial.



Esta situação reflete-se, igualmente, em termos de défices de atitudes empreendedores e de espírito empresarial em públicos específicos. Nomeadamente, verifica-se um número diminuto de empreendedorismo feminino, com apenas 24% de mulheres no número total de *business owners* ativos no mercado, verificando-se uma idade média que ronda os 40 anos, evidenciando uma reduzida taxa de empreendedorismo e apetência empresarial da população jovem.

O número de trabalhadores por conta própria é constituído maioritariamente por homens, com uma proporção média de apenas 40% de mulheres nessa situação. No entanto, o número de homens trabalhadores por conta própria tem vindo a baixar desde 2001, com 759,6 mil indivíduos, naquele ano, para 626,1 mil indivíduos em 2011.

Por seu turno, o número de mulheres trabalhadoras por conta própria foi-se mantendo sensivelmente próximo do meio milhão de mulheres. Contudo, evidencia uma quebra muito significativa desde 2008, baixando de 508,5 mil mulheres, naquele ano, para 366,3 mil em 2011, diminuindo também a proporção de mulheres no universo dos trabalhadores por conta própria para 37% (Figura 15).

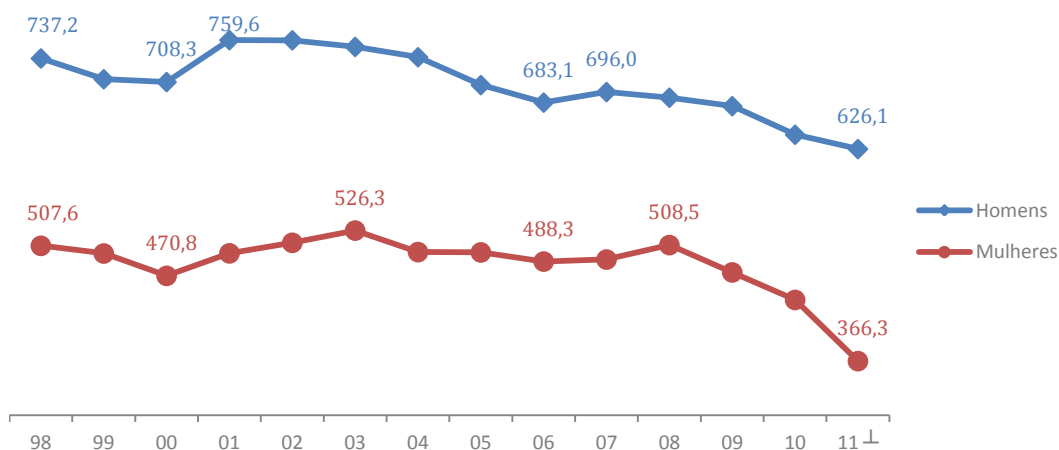


Figura 15. Trabalhadores por conta própria, por sexo, 1998-2011.

Fonte: INE, Anuário Estatístico 2011 (2012).

A par dos pontos negativos e fragilidades enunciadas acima, verificam-se tendências que importa realçar no sentido da sua potenciação de efeitos positivos.

Portugal tem evidenciado um acréscimo na população jovem com maiores níveis de habilitações escolares, e com maior apetência para atividades de investigação em ciência e tecnologia, com aumento representativo em termos dos níveis de investimento em I&D empresarial e académico.



Apresenta, também, níveis de criação de empresas e um tecido empresarial diversificado em pequenas e médias empresas, que importa trabalhar e potenciar em termos da sua informação e crescimento do espírito empresarial, para a transformação das empresas em negócios de crescimento e geradores de maiores índices de rendimento e de emprego.

Uma rede de infraestruturas e equipamentos de apoio ao empreendedorismo, que tem vindo a ser implementada, traduz-se numa forma de incentivo ao surgimento de atitudes empreendedoras, que poderão ser acolhidas fisicamente e que importa dinamizar através de iniciativas que induzam e capacitem os indivíduos e os agentes para o incremento de tais atitudes.



III. Síntese prospetiva e posicionamento

III.1 Objetivos estratégicos

O desenvolvimento das capacidades empreendedoras, traduzidas na criação de novas empresas, ou na introdução de inovações ou indução de mudança em empresas ou organizações existentes, representam um importante contributo para o crescimento económico.

No quadro do processo de transformação e recomposição da economia nacional, torna-se necessário estimular dinâmicas de mudança, tanto no plano da criação de novas empresas como do rejuvenescimento e reorientação das competências, das estratégias e dos modelos de negócio das empresas já existentes.

A promoção da inovação, do empreendedorismo e do espírito empresarial assume-se, assim, como um veículo privilegiado para a constituição de um ambiente favorável para a difusão da inovação nas empresas e para que estas sejam capazes de inovar e competir nos mercados globais, assumindo uma forte componente exportadora, bem como para o incremento do empreendedorismo e do espírito empresarial, fundamentais para o reforço do tecido económico empresarial.

As empresas são agentes fundamentais no processo de criação de valor, de geração de emprego e de riqueza, em que a função empresarial se constitui como um dos principais fatores de desenvolvimento das sociedades. A valia da função empresarial depende da qualidade intrínseca dos seus dinamizadores, e igualmente, e de forma decisiva, da cultura dominante e das condições que a sociedade proporciona para o aparecimento e capacitação dos empresários e para o melhor desenvolvimento da sua ação.

Comparativamente com a generalidade dos países desenvolvidos, Portugal sofre de um défice na função empresarial. O diagnóstico da situação portuguesa, que integra o Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), é claro a este respeito, quando refere que a larguíssima maioria do sistema empresarial existente não atingiu ainda um estágio que patenteie capacidade suficiente para inovar de forma consistente e abordar os mercados internacionais, com base em fatores de competitividade dinâmicos e sofisticados. As empresas nacionais tendem a adotar uma atitude passiva de adaptação à envolvente.

A generalidade da atividade empreendedora em Portugal replica este padrão, caracterizando-se por uma densidade de microempresas e de pequenas e médias empresas acima da média dos países desenvolvidos, criadas sobretudo





em setores de serviços de baixo valor acrescentado e que, por norma, registam baixas taxas de sobrevivência e níveis de crescimento reduzidos.

Importa, assim, assumir um papel relevante no estímulo do desempenho inovador e no desenvolvimento do espírito empreendedor para proporcionar um melhor clima de negócios, que conduza a uma melhoria da adaptabilidade e do desempenho das empresas, bem como a iniciativas empresariais capazes de lançar novos produtos e/ou serviços inovadores que contribuam para reforçar a competitividade da economia.

Perante um quadro bloqueador das qualidades de criatividade e de iniciativa, avesso ao risco, à mudança e à inovação, caracterizado pelo estigma do fracasso, é determinante a implementação de iniciativas que visem a mudança e o reforço da competitividade empresarial, envolvendo não apenas ações diretamente focalizadas no estímulo ao empreendedorismo e a novos empresários, às empresas existentes e seus empresários e colaboradores, mas que visem igualmente a mudança para uma sociedade mais aberta, flexível e orientada para o risco e para o estímulo dos valores económicos e sociais do empreendedorismo, para o fomento da mudança cultural, intergeracional a favor do espírito de iniciativa, da inovação, e do espírito empresarial.

O desenvolvimento do empreendedorismo, a modernização e a melhoria de condições na área empresarial e a difusão de conhecimento na área das ciências empresariais, em ordem a apoiar a comunidade, as empresas e os empresários, na resposta aos desafios da sociedade contemporânea são, assim, objetivos de interesse geral e de grande relevância social.

Estes são, efetivamente, os objetivos estratégicos fundamentais prosseguidos pela atuação da Fundação AEP, na sua ação quotidiana e através dos seus projetos **APREENDER – Desenvolver Atitudes Empreendedoras**, bem como através da constituição de um **Fundo de Apoio ao Empreendedorismo**, como instrumento de alavancagem de projetos empresariais e novos negócios empreendedores e inovadores.

Assume-se, deste modo, um posicionamento estratégico na promoção da inovação, na dinamização de uma cultura de empreendedorismo, e de assunção do risco como parte da vida, a favor do espírito de iniciativa, através da sensibilização para os fatores críticos da competitividade, pela promoção do empreendedorismo e espírito empresarial, e da potenciação de atitudes empreendedoras, numa mudança cultural, intergeracional, atenta a públicos específicos no âmbito do reempreendedorismo (empreendedorismo de “segunda chance” ou “segunda carreira”) e a diversas manifestações do empreendedorismo (criação do próprio emprego, iniciativas locais e/ou emergentes, corporativo, intra-empreendedorismo, organizacional ou social), e de capacitação, apoio e financiamento de projetos empresariais.



III.2 Objetivos operacionais

Em consonância com a missão da Fundação AEP, os objetivos estratégicos, bem assim com a articulação com as principais agendas estratégicas, o posicionamento da atuação da Fundação AEP, em matéria da promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial, assume os seguintes objetivos operacionais:

- Promover uma cultura de empreendedorismo, criativo e inovador, e o espírito empresarial, sensibilizando o público em geral para o empreendedorismo como uma atitude permanente na vida e para a valorização do papel social e económico dos empresários e dos empreendedores;
- Disseminar informação de valor e robustecer as competências dos futuros empreendedores e dos projetos empresariais (gestão, competências, aspetos legais, trâmites, etc.)
- Estimular o reempreendedorismo (empreendedorismo de segunda *chance* /segunda carreira);
- Promover o empreendedorismo corporativo e a inovação e empreendedorismo social;
- Encorajar a interação, a partilha de experiências e competências e a geração de oportunidades entre empresários e empreendedores, e a agilização de parcerias de âmbito nacional e/ou internacional;
- Possibilitar formas de financiamento de projetos empresariais;
- Valorizar e reconhecer publicamente os casos de sucesso no âmbito do empreendedorismo.

III.3 Eixos prioritários

O posicionamento estratégico assumido pela Fundação AEP, numa implementação incremental, congrega um conjunto de intervenções e atuações em prol da promoção da inovação, do empreendedorismo e do espírito empresarial, como uma forma de estar na sociedade, a qual não se limita nem circunscreve à envolvente empresarial e criação de negócios mas, em sentido lato, concorre para uma mudança cultural a favor do espírito de iniciativa.

A lógica de atuação presente neste posicionamento visa, de uma forma integrada, criar uma dinâmica para:

- Fomentar a mudança cultural a favor do empreendedorismo, nas suas diversas vertentes;
- Apoiar a criação de novas empresas e incentivar o espírito de risco dos empresários;
- Fomentar a valorização do capital empreendedor, promovendo a interação entre empreendedores no ativo e aqueles que, por qualquer razão, não estão no ativo;
- Tornar as empresas mais competitivas, valorizando as competências dos empresários e a sua aprendizagem /experiência.





Estas linhas de ação serão concretizadas considerando cinco eixos prioritários de atuação (Figura 16):

- (1) Promoção de uma sociedade mais empreendedora
- (2) Capacitação para o empreendedorismo
- (3) Estímulo ao apoio e financiamento de projetos empresariais
- (4) *Follow Up* e Desenvolvimento de Negócios
- (5) Promoção e Disseminação

1. Promoção de uma sociedade mais empreendedora

Promover, de forma extensiva, a mudança cultural a favor da inovação, do empreendedorismo e do espírito empresarial, como uma atitude permanente ao longo da vida, fomentando o espírito de iniciativa, reduzindo a aversão ao risco e ao estigma do fracasso e do insucesso.

2. Capacitação para o empreendedorismo

Promover uma cultura empreendedora, criativa e inovadora e desenvolver iniciativas de capacitação para o empreendedorismo, em temáticas essenciais para dinamizar o espírito empresarial e preparar os indivíduos para a criação de empresas.

3. Estímulo ao apoio e financiamento de projetos empresariais

Favorecer o apoio a projetos de empreendedorismo, através da aproximação a potenciais investidores (nacionais e internacionais), *business angels* e capital de risco; estimular o empreendedorismo corporativo; e dinamizar /mobilizar fundos para o financiamento de projetos empreendedores e iniciativas empresariais.

4. *Follow-up* e desenvolvimento de negócios

Disponibilizar iniciativas, atividades e serviços de apoio de primeira necessidade a empreendedores e projetos empresariais, através de acompanhamento especializado e da disponibilização de uma bolsa de *senior mentoring*).

5. Promoção e disseminação

Promover ações junto dos diferentes públicos-alvo e fomentar a partilha de informação e de experiências, construindo uma comunidade ativa de partilha de conhecimento e informação, intergeracional e inter-institucional e multi-sectorial).

Figura 16. Eixos prioritários de atuação no âmbito do posicionamento estratégico.



III.4 Tipologia de atividades

Tipologia de Atividades

1. Promoção de uma sociedade mais empreendedora

O fomento da mudança cultural a favor da inovação, empreendedorismo e espírito empresarial materializa-se na realização de iniciativas de grande alcance ou destinadas a públicos específicos, com o intuito de favorecer a mudança cultural para uma sociedade mais competitiva, aberta e disponível para o espírito de iniciativa empresarial e social, assumindo o risco como atitude permanente na vida.

2. Capacitação para o empreendedorismo

Iniciativas de estímulo à capacidade empreendedora, criativa e inovadora, e a realização de atividades de informação associada e estruturada com conteúdos sistematizados em áreas de relevo, contribuirão para a geração de informação e capacidades dos futuros empreendedores encetarem e criarem as suas empresas e negócios, em áreas que englobam informação de gestão, empresarial, de mercado, jurídica e procedimental, entre outras metodologias e informações decisivas para o bom desenvolvimento e potenciação da sobrevivência dos projetos empresariais.

3. Estímulo ao apoio e financiamento de projetos empresariais

Contempla iniciativas de estímulo ao apoio e financiamento de projetos empresariais, bem como a projetos emergentes, considerando a aproximação entre potenciais empreendedores, com ideias de negócio e a sua aproximação e interação com *business angels* e capital de risco, o estímulo e dinamização de uma bolsa de empreendedorismo corporativo, e a identificação de potenciais plataformas e parcerias internacionais de colaboração para a troca de experiência e deteção de potenciais investidores internacionais no apoio a projetos nacionais.

4. Follow-up e desenvolvimento de negócios

Compreende atividades e serviços de apoio de “primeira necessidade” a empreendedores e projetos empresariais, através de acompanhamento especializado, bem como da disponibilização de uma bolsa de *senior mentoring*.

5. Promoção e disseminação

Conjunto de atividades relacionadas e transversais com os eixos 1 a 4, mas com evidência para atividades específicas, com um enfoque decisivo no reconhecimento público de casos de sucesso de empreendedores e projetos empresariais, de valorização social e económica do papel dos empresários e dos empreendedores, e atividades de disseminação alargada de informações específicas e disponíveis a todos os públicos, em vários suportes para acederem e enriquecerem o seu contexto para o favorecimento de conhecimento e informações relevantes para a potenciação da cultura empreendedora e do espírito empresarial.

Figura 17. Tipologia de atividades.



IV. Benchmarking

IV.1 Enquadramento

Atualmente, é indiscutível o papel do empreendedorismo para o progresso estrutural das economias, pela aceleração das alterações e renovação do tecido empresarial e da criação de emprego, através da constante inovação e aumento de produtividade, enquanto motor de competitividade e de desenvolvimento económico das cidades, das regiões ou dos países.

Este processo está dependente do surgimento e existência de empreendedores dinâmicos, capazes de induzir mudança, rutura e atividades, através da iniciativa empreendedora, criando empresas, gerando (o próprio) emprego, criando novos negócios ou conceitos em empresas ou organizações existentes, ou na sociedade.

O empreendedorismo poderá ser visto como uma forma de colmatar necessidades ou assegurar limiares de rendimento que garantam a sobrevivência de indivíduos, visando combater a exclusão social, através de “empreendedorismo por necessidade”, ou através do aproveitamento de oportunidades de negócios e iniciativas sofisticadas geradoras de maiores rendimentos (empreendedorismo de oportunidade), ou ainda como indutor de bem-estar social, pela melhoria de condições e qualidade de vida das populações (empreendedorismo social).

Admitem-se, ainda, segmentações etárias ou distinções de género relativamente à iniciativa empreendedora, bem como se tipificam o nível de sofisticação, tecnologia, inovação, qualificação dos empreendedores e sua situação de partida.

Na **Figura 18** apresentam-se várias tipologias de empreendedorismo, expressas em variantes distintas ou gradativas, no âmbito da mesma tipologia, sendo que, por sua vez, as tipologias entre si podem ser interpenetrantes.

A distinção do género no empreendedorismo explica-se por uma atuação na promoção de iniciativas empreendedoras, dinamizadas especificamente por mulheres, no quadro da verificação de que os dados evidenciam ainda uma participação menor das melhores na iniciativa empresarial.

Por seu turno, podem-se igualmente distinguir públicos-alvo específicos em função da idade, sendo que, na maioria das vezes, as políticas públicas incidem na promoção do empreendedorismo jovem como forma de incentivar a criação de novas empresas, preferencialmente de empreendedorismo qualificado, ou de promover a inserção dos jovens no mercado de trabalho por via da criação do próprio emprego.





| Tipologia | | |
|--|--|--|
| Feminino < | Sexo | > Indiferenciado |
| Jovem < | Idade | > Sénior |
| Desempregados ou Inativos < | Situação perante o emprego ou atividade | > Ativos, Empregados ou Empresários |
| Inicial ou Básica < | Qualificação | > Especialista, Superior ou Avançada |
| Individual, Criação do Próprio Emprego < | Dimensão da Empresa | > Geração de Emprego |
| Criação de Empresa / <i>Start-up</i> < | Ciclo de Vida da Empresa | > Empreendedorismo Corporativo / <i>Spin-off</i> |
| Local / Regional < | Potencial de Crescimento | > Escalável e/ou Internacionalizável |
| Tradicional / Simples < | Intensidade Tecnológica | > Uso de Tecnologia, Inovação, ou Conhecimento |
| Induzido por Necessidade < | Motivação | > Induzido por Oportunidade |
| Social < | Natureza | > Empresarial |

Figura 18. Tipologias de Empreendedorismo /Empreendedores.

Do outro lado, pode-se mencionar a promoção do empreendedorismo em indivíduos independentemente da idade. No entanto, constitui situação emergente e cada vez mais alvo de atenção a população em idade ativa /sénior, sendo também incentivada para atividades empreendedoras.

Pode-se estar perante indivíduos que, numa fase da sua vida profissional, se encontram numa situação de desemprego e que, por essa via, poderão criar o seu próprio negócio, ou anteriores empresários /empreendedores cuja iniciativa, independentemente do motivo, não teve o sucesso esperado, e que poderão ser encorajados a encetarem novos projetos empreendedoras, admitindo-se a designação de reempreendedorismo.

Complementarmente, pode-se estar perante indivíduos que, estando empregados, poderão ser incentivados ou poderão ter a oportunidade de gerar novas empresas.



Como se referiu, o empreendedorismo pode ser uma forma de combater a pobreza e a exclusão social, nomeadamente, favorecendo a criação do próprio emprego para indivíduos em situação de desemprego, ou incentivar a entrada na população ativa de indivíduos anteriormente inativos.

Considera-se, ainda, o empreendedorismo pela qualificação dos seus dinamizadores, com ênfase para a dinamização de iniciativas empresariais por indivíduos qualificados que possibilitem a criação de empresas geradoras de emprego qualificado e de maior valor acrescentado. Do lado oposto, pode-se falar em iniciativas de criação do próprio emprego e de serviços indiferenciados.

As iniciativas podem ainda ser perspectivadas consoante o seu potencial de geração de emprego, desde a criação de um posto de trabalho (criação do próprio emprego), até outras possibilidades geradoras de maiores números de postos de trabalho. O potencial pode, também, ser avaliado perante a capacidade (ou não) da empresa poder ganhar escala ou dimensão, podendo-se tratar-se de uma iniciativa “local”, nacional ou internacional.

Existe a distinção que considera a intensidade tecnológica, a capacidade inovadora e a incorporação de conhecimento da iniciativa, podendo estar-se perante uma escala gradativa, desde uma atividade tradicional /simples, até uma atividade de elevado uso de tecnologia.

O empreendedorismo pode ser analisado na perspetiva da criação de novas empresas (*start-ups*), na atitude no âmbito de uma organização ou empresa existente (intra-empreendedorismo), ou na exploração dedicada do potencial de novas oportunidades, em empresas existentes, autonomizando unidades em novas empresas (*spin-offs*).

Pode-se ainda distinguir as iniciativas perante a sua natureza social ou empresarial.

Na raiz das iniciativas de empreendedorismo estão as suas motivações que podem ser induzidas por necessidade (sobrevivência, criação do próprio emprego ou geração de rendimentos por ausência de outra forma legítima de obtenção de recursos) ou por oportunidade de aproveitamento de novas possibilidades, por vontade de autonomia, independência ou forma de aumentar o seu rendimento.

IV.2 Facilitadores do empreendedorismo

A importância estratégica do empreendedorismo justifica o papel de relevo que tem vindo crescentemente a assumir nas políticas públicas e na sociedade, para a promoção de um ambiente favorável à iniciativa, à assunção do risco, e ao espírito empresarial.



Neste processo de crescente relevância do empreendedorismo intervém um conjunto cada vez mais alargado e diversificado de entidades, as quais desempenham, na sua esfera de competências, atribuições e áreas de ação, papéis específicos e complementares, os quais é necessário considerar e integrar num trabalho em rede com parceiros e interlocutores.

Com efeito, em matéria de empreendedorismo, intervêm cada vez mais agentes, entidades e investidores, desde entidades e agências públicas, associações empresariais, organizações, universidades e centros de I&D, parques de ciência e tecnologia e incubadoras, empresas, empreendedores, entidades de formação e capacitação, serviços de suporte e assistência, e investidores.



Figura 19. Tipologia de Entidades e Agentes Facilitadores do Empreendedorismo.

Adaptado de “Rede de Capital Regional e Rede de Facilitadores do Empreendedorismo na Região Norte em Torno dos Sectores ATICE”.



IV.3 Financiamento no ciclo de vida das empresas

A Figura 20 apresenta as relações entre as formas de financiamento e o ciclo de vida das empresas. Num estado de desenvolvimento inicial, o risco associado ao projeto empresarial, os seus ativos intangíveis, e rendimentos negativos contribuem para o “vale da morte”, no qual sobrevivem menos de 50% dos projetos.

Nesta fase, habitualmente os financiamentos necessários são reduzidos ou moderados, mas o risco é enorme. As fontes de financiamento a título de capital pré-semente e/ou semente, utilizadas pelos empreendedores nesta etapa, referem-se, normalmente, a capitais próprios, a financiamento através da família e/ou de amigos. Ainda nesta etapa os empreendedores podem obter financiamento através de capitais de *business angels* e/ou de apoios ou fundos públicos.

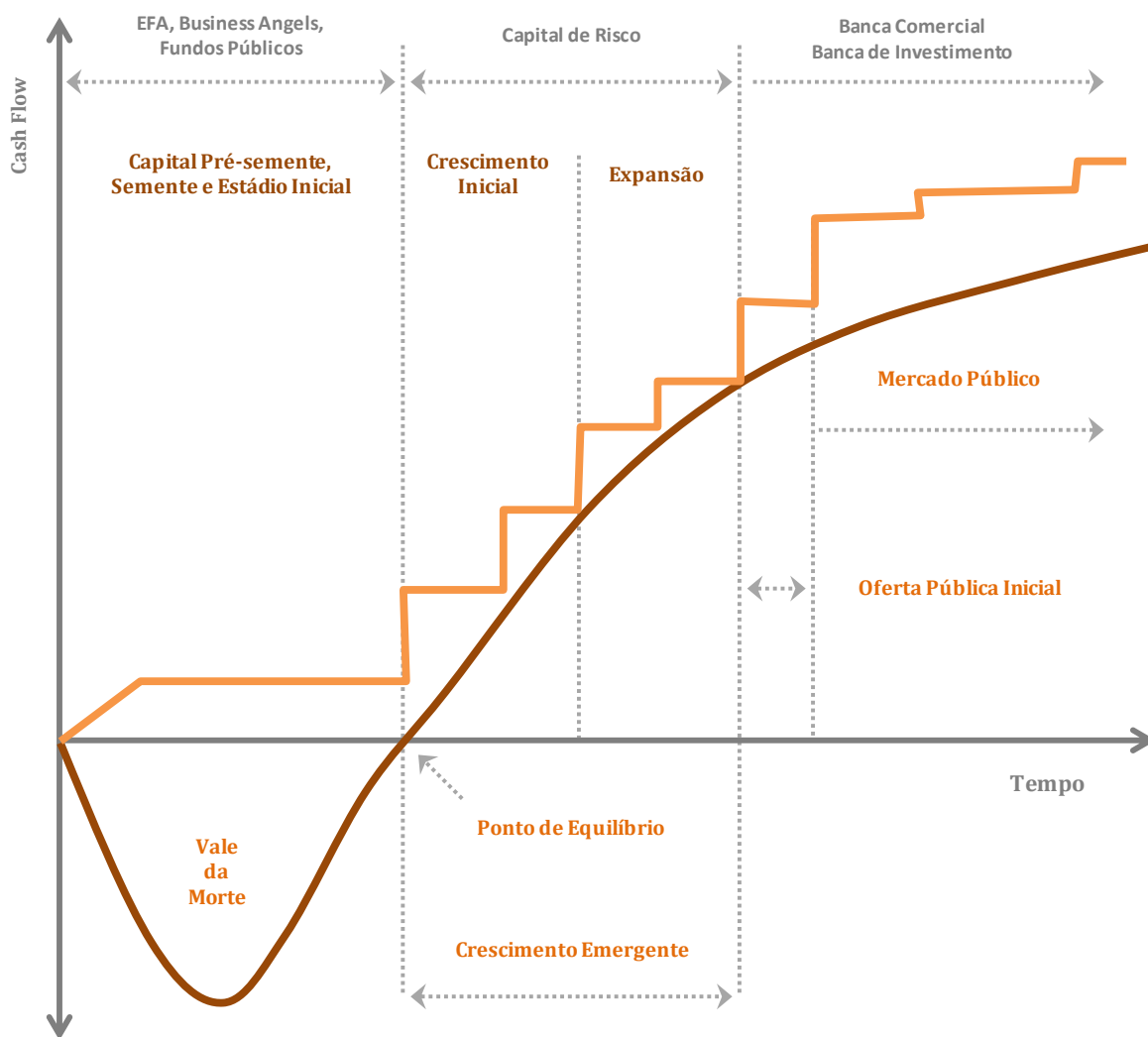


Figura 20. Necessidades de financiamento tipificadas ao longo do ciclo de vida das empresas.



| Capital | Caracterização |
|---|--|
| Pré-Semente <i>(pre-seed)</i> | Destinado a apoiar a fase anterior à constituição da empresa, para iniciativas em fase de projeto e desenvolvimento, para estudar, avaliar e desenvolver um conceito inicial, ou potenciar resultados de investigação ou projetos em fase de prova de conceito (de alta e média tecnologia), para passar ao mercado por via da criação de empresa ou de licenciamento industrial. |
| Semente <i>(seed)</i> | Pretende apoiar projetos empresariais em estágio zero, em fase de projeto e desenvolvimento, antes da instalação do negócio, onde um ou mais grupos interessados investem os fundos necessários para o início do negócio, de maneira que ele tenha fundos suficientes para se sustentar até atingir um estado onde consiga se manter financeiramente sozinho ou receber novos aportes financeiros. |
| Arranque /Inicial <i>(start-up/early stage)</i> | Destina-se a financiar a criação de novas empresas e o seu desenvolvimento inicial, ou empresas já existentes em processo final de instalação, com um projeto já bem desenvolvido, mas que ainda não iniciaram a comercialização de produtos e/ou serviços. |
| Crescimento Inicial <i>(early growth)</i> | O financiamento nesta fase é dirigido a empresas recém-instaladas, que completaram a fase de desenvolvimento de produto e que possam já ter iniciado a comercialização, ainda sem lucros, ou que já superaram o ponto de equilíbrio, encontrando-se num processo de crescimento emergente, para um primeiro patamar de crescimento da empresa. |
| Expansão <i>(later growth)</i> | Esta etapa, também designada de desenvolvimento ou de crescimento, é destinada a empresas que atingiram maturidade, mas que não têm capacidade própria para expandir o seu negócio, aumentar a sua capacidade de produção ou desenvolver técnicas de comercialização e promoção. |

Figura 21. Caracterização tipológica do capital nas diferentes etapas do ciclo de vida da empresa.

Os riscos são elevados e os investidores requerem elevados retornos que compensem os níveis de risco associados. Complementarmente, se os montantes de investimento são reduzidos, e as perspetivas de obter os retornos esperados também forem diminutas, poucos serão os investidores (privados) que estejam dispostos a financiar os projetos, restando entidades e fundos públicos como formas de colmatar as necessidades de financiamento.

À medida que a empresa avança, ainda no seu estágio inicial, os riscos diminuem um pouco, com perspetivas mais nítidas sobre o negócio e à medida que também acontecem vendas e receitas. No entanto, tipicamente, as necessidades de financiamento, para desenvolver a empresa, aumentam. Nesta fase, o volume de financiamento torna-se mais elevado, podendo ser incompatível com as disponibilidades dos empreendedores, de investidores informais e de *business angels*, mas não atingem ainda a dimensão necessária e atrativa para os capitais de risco.



| Modalidades de Disponibilização | | Caracterização |
|------------------------------------|-----------------------------------|--|
| Crédito | Microcrédito | O financiamento é concedido aos empreendedores /empresa como um crédito, que pode assumir as características habituais de dívida de um crédito bancário, ou pode ser obtido a partir de linhas de crédito dedicadas ou bonificadas, com períodos de carência e juros inferiores aos praticados no mercado. Consoante o montante e as finalidades, pode-se estar perante crédito ou microcrédito (empréstimos de muito baixo valor). O montante concedido é atribuído perante a satisfação de garantias, e as entidades que concedem o financiamento não partilham o risco com os empreendedores /empresas. O capital é remunerado a uma taxa de juro, por um certo período de amortização. Em caso de incapacidade de liquidar o crédito, e entidade age legalmente para obter a retribuição do crédito concedido, no limite através da insolvência da empresa. |
| | Crédito (comercial) | |
| | Linhas dedicadas /bonificadas | |
| Capital de Risco | Informal / <i>business angels</i> | Através do capital de risco, os investidores partilham o risco com o sucesso ou insucesso do projeto, nas condições de mercado vigentes, com os promotores /empreendedores, ou seja, o financiamento ocorre com a partilha de capital social e participação como sócio na sociedade da empresa, apoiando a sua gestão e tentando otimizar ao máximo o seu sucesso, uma vez que o seu investimento está dependente dos resultados obtidos. A sua recompensa é retirada dos ganhos decorrentes da alienação da participação ou desinvestimento. |
| | Formal /corporativo | |
| | <i>Venture Capital</i> | |
| Incentivos /Apoios Públicos | Reembolsáveis | Como instrumentos de política pública, existem mecanismos e linhas de apoio, com o objetivo de incentivar a iniciativa orientada numa determinada direção ou finalidade de política. Analisando o mérito dos projetos à luz dos critérios de seleção e decisão de financiamento, tendo em consideração os objetivos de política, são concedidos apoios /incentivos aos projetos, que podem assumir diferentes níveis de comparticipação, para finalidades concretas e balizadas no tempo, identificando as despesas elegíveis associadas, podendo o incentivo assumir taxas de comparticipação variáveis, sendo reembolsável, ou seja, o empreendedor /empresa terá de devolver o montante ou parte do financiamento obtido, sob determinadas condições, ou atribuído a fundo perdido (atribuição de financiamento que a empresa poderá dispor para o fim a que foi concedido, sem necessidade de retribuir ou remunerar o montante obtido). |
| | Não | |
| | reembolsáveis | |

Figura 22. Modalidades de disponibilização de financiamento às empresas.

Neste contexto, emergiram soluções e instrumentos associados ao capital inicial ou, na denominação anglo-saxónica, *early-stage capital*. Complementarmente, a evolução a que se tem assistido na atividade dos *business angels*, integrados em redes ou clubes de investimento e, mais recentemente, com a disponibilização de fundos de capital de risco informal, geridos por sociedades de *business angels*, têm permitido providenciar capacidades e soluções adicionais ao financiamento de empresas neste estágio *start-up*.



O capital de risco surge, frequentemente, num quadro de estabilização das empresas que sobreviveram às fases de semente e estágio inicial e que, neste patamar, podem oferecer condições para um rápido desenvolvimento, crescimento ou expansão, proporcionando, neste contexto, condições mais favoráveis para os fundos de capital de risco retribuírem os seus investidores.

As diferentes modalidades de capitais enquadradas nas sucessivas etapas do ciclo de vida das empresas encontram-se sinteticamente caracterizadas na [Figura 21](#).

Por seu turno, o financiamento pode ser concedido através de diferentes modalidades de disponibilização, que têm características e situações diferenciadas, as quais interferem na forma como as empresas se constituem ou se organizam em termos societários.

De um modo sucinto, as modalidades de disponibilização de financiamento assumem três grandes vias: concessão de crédito, capital de risco com participação no capital social e na gestão da empresa, e incentivos /apoios públicos ao investimento empresarial (reembolsáveis ou não), de acordo com a caracterização apresentada na [Figura 22](#).

IV.4 Sistematização de entidades

Com a afirmação das políticas e programas de apoio ao empreendedorismo, e a relevância social e económica que atualmente se reconhece, um conjunto alargado e muito diversificado de entidades atuam na promoção, dinamização, prestação de serviços e financiamento.

Na [Figura 23](#) são identificadas as entidades ao nível do financiamento, compreendendo entidades de referência no financiamento empresarial, como a PME Investimentos e a Portugal Ventures, bem como a Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (SPGM), a entidade coordenadora e gestora do sistema de garantia mútua em Portugal.

Destaca-se o papel fundamental do IAPMEI, enquanto principal instrumento de apoio às empresas, e as entidades representativas de investidores informais (*business angels*) e do capital de risco.

Refere-se, ainda, o IEFP, a CASES, a ANDC e a ACEGE, entidades que dinamizam iniciativas de financiamento dedicadas a públicos-alvo específicos, bem como iniciativas de criação do próprio emprego e de pequena dimensão, entre outras, ao abrigo do microcrédito.



| Entidade | Caracterização |
|--------------------------|---|
| ACEGE | A Associação Cristã de Empresários e Gestores é uma associação sem fins lucrativos, dinamizadora de um fundo de capital de risco denominado “Bem Comum”, destinado a apoiar projetos empresariais promovidos por indivíduos com mais de 40 anos. |
| ANDC | A Associação Nacional de Direito ao Crédito é uma associação privada sem fins lucrativos, constituída em 1998, sendo a instituição portuguesa mais antiga e de referência no microcrédito em Portugal. |
| APBA | A Associação Portuguesa de Business Angels é uma associação sem fins lucrativos que reúne <i>business angels</i> seus associados provendo uma rede de investidores informais. |
| APCRI | A Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento é estrutura representativa do capital de risco em Portugal, tendo por missão satisfazer os interesses comuns das entidades que realizem investimentos de capital de risco. |
| BAC | A Business Angels Club - Associação Portuguesa de Investidores em Start-Ups é uma associação sem fins lucrativos, da região de Lisboa, que reúne <i>business angels</i> seus associados provendo uma rede de investidores informais. |
| CASES | A Cooperativa António Sérgio para a Economia Social é uma cooperativa de interesse público, numa parceria entre o Estado e organizações representativas do setor da economia social. Dinamiza o Programa Nacional de Microcrédito, a iniciativa CoopJovem e o Programa de Apoio à Economia Social “Social Investe”. |
| COMPETE | A Autoridade de Gestão do COMPETE é a estrutura de missão responsável pela gestão e execução do Programa Operacional Temático Fatores de Competitividade - COMPETE - inserido no Quadro de Referência Estratégico Nacional, responsável pela gestão de fundos comunitários e de apoio, entre outros domínios, de incentivos às empresas e financiamento e partilha de risco. |
| FNABA | A Federação Nacional de Associações de Business Angels é a entidade representativa das associações e clubes de <i>business angels</i> em Portugal, sendo uma entidade conciliadora e que contribui para o fortalecimento e incentivo da atividade de <i>business angel</i> e do capital de risco informal em Portugal. |
| IAPMEI | O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação é o principal instrumento das políticas económicas direcionadas para as micro, pequenas e médias empresas dos sectores industrial, comercial, de serviços e construção, cabendo-lhe agenciar condições favoráveis para o reforço do espírito e da competitividade empresarial. |
| IEFP | O Instituto do Emprego e Formação Profissional é o serviço público de emprego nacional e tem como missão promover a criação e a qualidade do emprego e combater o desemprego, através da execução das políticas ativas de emprego. Dinamiza o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, e as linhas de crédito de apoio ao empreendedorismo Microinvest e Invest +. |
| Invicta Angels | A Invicta Angels – Associação de Business Angels do Porto - é uma entidade privada sem fins lucrativos, de âmbito nacional e foco regional. Tem como objetivo promover uma rede de <i>Business Angels</i> , com incidência nas regiões norte e centro do país, e especial foco no Arco Metropolitano do Porto e “eixo” Aveiro-Porto-Braga/Guimarães e Vila Real. |
| PME Investimentos | A PME Investimentos é uma sociedade de referência cujo objeto social consiste na realização de operações de natureza financeira e na prestação de serviços conexos, para a melhoria das condições de financiamento de entidades do setor não financeiro, de forma a impulsionar o investimento, o desenvolvimento e a reestruturação empresarial, e é a entidade gestora do FINOVA - Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação. |



| Entidade | Caracterização |
|--------------------------|---|
| Portugal Ventures | A Portugal Capital Ventures é uma sociedade de capital de risco de referência em Portugal, gerindo diversos fundos que totalizam cerca de 600 milhões de euros, com uma carteira de participadas constituída por mais de 100 empresas de diversos setores de atividade. |
| SPGM | A Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua é a entidade coordenadora e gestora do sistema de garantia mútua em Portugal, que gere o Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM) e dinamiza quer a criação e desenvolvimento das Sociedades de Garantia Mútua. |

Figura 23. Listagem de entidades de referência.

IV.5 Oferta de soluções e montantes

Nos últimos anos têm surgido várias soluções de financiamento com diferentes possibilidades e orientadas para segmentos empresariais variados.

Com efeito, multiplicaram-se soluções nas áreas de linhas de crédito ao empreendedorismo e crescimento empresarial, bem como surgiu um conjunto significativo de fundos de capital de risco e *venture capital*.

| Linhas de crédito | M € Fundos de Capital de Risco | M € <i>Venture</i> e Outros |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|
| Criação e empresas até 3 anos | 100,0 | 86,3 |
| Microinvest | 15,0 <i>Business Angels</i> | 40,3 |
| Invest + | 85,0 <i>Pre-Seed</i> | 12,8 |
| Finicia <i>Early Stage</i> | n.d. <i>Early Stage</i> | 33,2 |
| Finicia Microcrédito | n.d. | |
| Empresas Existentes | 2.588,5 | |
| Finicia Iniciativas Regionais /Locais | n.d. Inovação e Internacionalização de PME | 132,3 |
| PME Crescimento 2013 | 2.000,0 | |
| PME Investe III (Automóvel e Turismo) | 588,5 | |
| TOTAL | 2.688,5 | 218,6 |

Outros fundos ativos:
9,0 milhões de euros.
1.612,6 milhões de euros.

Figura 24. Montantes e soluções de financiamento para criação e crescimento de empresas.

Fonte: IEFP, IAPMEI, CMVM, PME Investimentos, Compete.

Na figura anterior apresentam-se algumas soluções, com ênfase na oferta de financiamento proporcionado por entidades públicas, como o IAPMEI e o IEFP, e soluções cofinanciadas ao abrigo do QREN.



Com os dados disponíveis, verifica-se que estão ao serviço do financiamento das empresas perto de 3 mil milhões de euros, aos quais se deverão adicionar os montantes disponibilizados ao abrigo das linhas proporcionadas pelo Programa Finicia, e ainda um conjunto diversificado de soluções propostas por operadores privados.

Os dados estão subestimados no que respeita às soluções através de linhas de crédito para a criação e fases iniciais de empresas (até 3 anos). No entanto pode afirmar-se que as linhas de crédito assumem, em termos da oferta de capital atual, uma preponderância no financiamento de empresas existentes, com quase 2,7 mil milhões de euros.

Os fundos de capital de risco, constituídos mais recentemente, totalizam 218,6 milhões de euros, sensivelmente 10% do montante disponibilizado através de linhas de crédito.

Os montantes disponibilizados para a criação e arranque de empresas até 3 anos assumem um montante de 186,3 milhões de euros, apenas 6,4% dos valores totais.

A estes valores, devem ainda ser acrescidos os montantes dos fundos de capital de risco, em atividade, e registados na CMVM, que totalizam 1.613 milhões de euros.

IV.6 Linhas de crédito

As linhas de crédito de referência no apoio à criação de empresas são as disponibilizadas pelo IAPMEI, através do Programa Finicia, e pelo IEFP.

O Programa Finicia propõe linhas de crédito para projetos emergentes de pequena escala, no âmbito das linhas “*Early Stage*” e “*Microcrédito*”, e para micro e pequenas empresas, no âmbito de iniciativas de interesse regional /local.

O Instituto do Emprego e Formação Profissional disponibiliza as medidas de Criação do Próprio Emprego e Apoio à Criação de Empresas, em duas linhas de crédito “*Microinvest*” e “*Invest +*”, dedicadas à criação do próprio emprego e a iniciativas empresariais de pequena dimensão, em negócios simples, tradicionais ou menos intensivos em tecnologia.

As linhas apresentadas por estas duas entidades, sendo análogas, assumem assim uma distinção ao nível do público-alvo, da tipologia de projetos, e de objetivos de política: criação de empresas em áreas emergentes e de valor acrescentado, no caso do Finicia, e criação do próprio emprego e de iniciativas empresariais de pequena dimensão, no segundo caso.



| Linha de Crédito | Entidade | Aplicação | Mínimo | Máximo | Reembolso | Carência |
|----------------------------|----------|--|--------------|-----------|------------|----------|
| Microinvest | IEFP | Criação do próprio emprego ou empresa /iniciativas simples ou tradicionais | | 20.000 € | 5 anos | 2 anos |
| Invest + | IEFP | | | | 100.000 € | 5 anos |
| Microcrédito | ANDC | | 1.000 € | 15.000 € | 3 a 4 anos | 2 meses |
| Finicia <i>Early Stage</i> | IAPMEI | Iniciativas emergentes de pequena dimensão | 25 mil euros | 100.000 € | 3 a 5 anos | 6 meses |
| Finicia Microcrédito | IAPMEI | | | | 25.000 € | 3 anos |
| Finicia Iniciativas Locais | IAPMEI | Micro e pequenas empresas | | 45.000 € | 3 a 6 anos | 1 ano |

Figura 25. Soluções de linhas de crédito de referência para criação de empresas.

Fonte: IEFP, IAPMEI, ANDC.

Em termos das características dos produtos, os montantes propostos são na mesma ordem de grandeza, assumindo o mesmo valor máximo na linha “*Early Stage*” e “*Invest +*”, e valores próximos nas linhas de microcrédito, com a linha “*Microinvest*” a fixar o apoio máximo em 20 mil euros, e o microcrédito do Finicia a propor 25 mil euros. Numa análise simples, considerando apenas o período de reembolso e o período de carência, as linhas propostas pelo IEFP propõem períodos de carência de 2 anos, superiores aos 6 meses propostos na linha “*Early Stage*”, não propondo período de carência no microcrédito.

O período de reembolso é de 5 anos nas duas linhas propostas pelo IEFP, sendo de 3 a 5 anos na linha *Early Stage*, e apenas de 3 anos no microcrédito do Finicia.

O Programa Finicia disponibiliza, ainda, uma linha de crédito protocolada no âmbito de parcerias locais, destinada à criação de micro e pequenas empresas, de interesse regional /local, sendo uma alternativa intermédia às anteriormente descritas, em termos do montante máximo proposto de 45 mil euros, com um período de reembolso que pode ser alargado aos 6 anos, e um período de carência de 1 ano.

Complementarmente, existe a linha de microcrédito da Associação Nacional de Direito ao Crédito, protocolada com instituições bancárias, propondo um montante máximo de 15 mil euros, com um período de reembolso de 3 a 4 anos e um período de carência de apenas 2 meses.

Existem, ainda, ofertas da banca comercial, em termos de linhas de microcrédito, as quais genericamente apresentam características muito aproximadas e não diferenciadas relativamente às soluções aqui enunciadas, em termos de montantes admissíveis, prazos de reembolso e de carência.



No entanto, importa referir que as linhas acima identificadas se encontram protocoladas com instituições bancárias, apresentando bonificações, seja em termos das taxas de juro a suportar pelos beneficiários, seja com a prestação de garantias.

Em termos do financiamento para empresas existentes, consolidação /expansão /crescimento, existem atualmente duas grande linhas de crédito, disponibilizadas através da PME Investimentos: PME Crescimento 2013 e PME Investe III. Estas linhas totalizam perto de 2,6 mil milhões de euros, com dotações específicas para setores ou tipos de empresas, e com diferentes condições de financiamento /investimento, prazos de reembolso e períodos de carência, conforme informação apresentada na figura seguinte.

| Linha de Crédito | Dotação M € | Min. | Max. | Reembolso | Carência |
|--------------------------------------|----------------|------------------|-------------------------------------|-----------|----------|
| PME Crescimento 2013 - MPE | 400,0 | | ME 25 mil euros; PE 50 mil euros | 4 anos | 6 meses |
| PME Crescimento 2013 - Exportadoras | 900,0 | | 1 a 1,5 milhões de euros | 6 anos | 12 meses |
| PME Crescimento 2013 - Geral | 700,0 | | 1 a 1,5 milhões de euros | 6 anos | 12 meses |
| PME Investe III - Sector Automóvel | 100,0 | 200 mil euros | 2,5 milhões de euros | 5 anos | |
| PME Investe III - Setor do Turismo | 328,5 | | 6 milhões de euros | 15 anos | |
| PME Investe III - Turismo Hab/Rural | 10,0 | | 200 mil euros | 15 anos | |
| PME Investe III - Turismo Tesouraria | 150,0 | | 1 milhão de euros | 3,5 anos | |
| TOTAL | 2.588,5 | | | | |

Figura 26. Soluções de linhas de crédito de referência para empresas existentes.

Fonte: PME Investimentos.

IV.7 Fundos de capital de risco /corporate venture

A existência de fundos de capital de risco tem apresentado uma evolução significativa nos tempos mais recentes, com a constituição de 19 novos fundos de capital de risco /corporate venture, que totalizam 187,3 milhões de euros (Figura 27).

Estes fundos segmentam-se em função da aplicação, em fundos para apoiar projetos nas fases *Pre-Seed* e *Early Stage*, para projetos de inovação e internacionalização de PME, e em *corporate venture*.



São 7 os fundos destinados a apoiar projetos de empreendedorismo, nas fases *pre-seed* e *early stage*, totalizando 46 milhões de euros.

Os fundos destinados à consolidação e expansão de empresas, para apoiar projetos de inovação e internacionalização de PME, englobam a maior parte das verbas, com 132,3 milhões de euros, distribuídos por 10 fundos.

No âmbito destes fundos recém-constituídos integram-se ainda 2 fundos para *corporate venture*, no total de 9 milhões de euros.

| Aplicação | Fundos | Entidade Gestora | Montante (€) |
|--|--------------------------------|----------------------|--------------------|
| Projetos Fase "Early Stage" 4 Fundos 33,2 M€ | FCR InovCapital Early Stages | InovCapital | 7.166.500 |
| | FCR ASK Capital | ISQ Capital | 11.000.000 |
| | FCR Fast Change II | Change Partners | 10.000.000 |
| | FCR InovCapital Universitas | InovCapital | 5.000.000 |
| Projetos Fase "Pré-Seed" 3 Fundos 12,8 M€ | FCR InovCapital Actec II | InovCapital | 7.338.765 |
| | FCR Istart I | ES Ventures | 3.000.000 |
| | FCR Beta Ciências da Vida | Beta | 2.500.000 |
| Inovação e Internacionalização de PME 10 Fundos 132,3 M€ | FCR PME/BES | ES Capital | 10.000.000 |
| | FCR ES Ventures Inov-Internac | ES Ventures | 10.000.000 |
| | FCR ASK Celta | ISQ Capital | 20.000.000 |
| | FCR AICEP CapitalGlobal-Intern | AICEP Capital Global | 20.000.000 |
| | FCR Turismo Inovação | TC Turismo Capital | 20.000.000 |
| | FCR Patris Capital Partners | Patris Capital | 10.000.000 |
| | FCR Capital Criativo I | Capital Criativo | 20.500.000 |
| | FCR InovCapital Ind. Criativas | InovCapital | 6.000.000 |
| | FCR Novabase Inov e Internac | Novabase Capital | 11.760.000 |
| | FCR Minho Inov e Internac | 2BPartners | 4.000.000 |
| Corporate Venture 2 Fundos 17,1 M€ | FCR Critical Ventures I | Critical Ventures | 5.000.000 |
| | FCR InovCapital Biocant | InovCapital | 4.000.000 |
| TOTAL | | | 187.265.265 |

Figura 27. Soluções de fundos de capital de risco.

Fonte: IAPMEI.



Aos montantes disponibilizados através de fundos de capital de risco, devem adicionar-se os montantes envolvidos nas entidades veículo constituídas por *business angels*, que configuram um instrumento inovador de engenharia financeira para impulsionar a atividade de investidores em capital de risco, organizados em sociedades de *business angels*, para financiarem projetos em fases *pre-seed* e *early stage* (iniciativas empresariais até 3 anos), através do reforço de capital da empresa.

Existem atualmente 51 destas sociedades de *Business Angels*, que apresentam um total de 40,3 milhões de euros, de acordo com a identificação e montantes associados a cada entidade veículo, apresentadas na **Figura 28**.

| Entidades Veículo | Montantes | Entidades Veículo | Montantes |
|---|-----------|---|-------------------|
| A2B SGPS, SA | 906.530 | IA FCI Indústrias Criativas SGPS, SA | 769.231 |
| Adventure2life | 770.000 | IA FCI Nanotecnologias SGPS, SA | 769.231 |
| Berço de Ideias SGPS, SA | 1.450.000 | IA FCI Saúde SGPS, SA | 769.231 |
| Blue Early Investments SGPS, SA | 750.000 | IA FCI TICE SGPS, SA | 769.231 |
| Brain2Market Participações SGPS, SA | 770.000 | Idea Capital SGPS, SA | 768.000 |
| BrainCapital SGPS, Lda | 770.000 | Indextalent, Lda | 770.000 |
| BrainInvest SGPS, Lda | 770.000 | Iniciativa Nobre, Lda | 450.000 |
| Busy Angels SCR, SA | 770.000 | IZone SGPS, SA | 750.000 |
| Civil Risco SGPS, SA | 770.000 | Lisbon Angels SGPS, SA | 770.000 |
| Creative Wings SGPS, SA | 770.000 | Momentum SGPS, SA | 770.000 |
| Eggnest SGPS, SA | 714.285 | New Ventures SGPS, SA | 770.000 |
| Embrasse II, Lda | 770.000 | No Trouble Gestão Empresarial, Lda | 700.000 |
| EnsaioLucro SGPS, Lda | 906.530 | PNV Capital SGPS, SA | 770.000 |
| EV TecSaúde SGPS, SA | 770.000 | Red Star, SA | 770.000 |
| First Angels SGPS, SA | 770.000 | Rotunda Investimentos, SA | 700.000 |
| FourWingsFund - Sociedade Investimentos SGPS | 800.000 | Sail Away, Lda | 770.000 |
| Fundo de Inovação - Fundo de Investimento, SA | 720.000 | Seed Capital SGPS, SA | 770.000 |
| FuturCritério Investimentos Empresariais SGPS, SA | 770.000 | Sequoia Retalho e Industria Alimentar SGPS | 720.000 |
| GalaxyBoard SGPS, SA | 770.000 | Sequoia Saúde e Tecnologia Investimentos SGPS | 720.000 |
| Go Big or Go Home, SA | 770.000 | Shilling Capital Partners, Lda | 714.000 |
| Green Capital SGPS, SA | 770.000 | Smart Ventures Business Angels SGPS, SA | 850.000 |
| Green Swan SGPS, SA | 770.000 | TEX Risco SGPS, SA | 770.000 |
| IA FCI Agro-Industria SGPS, SA | 769.231 | TIC Risco SGPS, SA | 770.000 |
| IA FCI Ciências da Vida SGPS, SA | 769.231 | Viva Edge Power SGPS, SA | 770.000 |
| IA FCI Energia & Ambiente SGPS, SA | 769.231 | Yellow Swan SGPS, SA | 770.000 |
| IA FCI Habitat Sustentável SGPS, SA | 769.231 | TOTAL | 40.333.193 |

Figura 28. Entidades veículo de capital de risco informal dinamizadas por *business angels*.

Fonte: COMPETE.



| Nome do Fundo | Sociedade Gestora | Constituição | Capital | Sectores |
|---|------------------------|--------------|----------------------|------------------|
| AGROCAPITAL 1 | Agrocapital | 15-Jun-05 | 15.000.000 | Agro |
| AICEP CAPITAL GLOBAL - FIEP | AICEP Capital Global | 29-Dez-04 | 60.000.000 | Generalista |
| AICEP CAPITAL GLOBAL GRANDES PROJECTOS DE INVESTIMENTO | AICEP Capital Global | 09-Ago-04 | 65.400.000 | Generalista |
| AICEP CAPITAL GLOBAL II | AICEP Capital Global | 29-Dez-94 | 4.987.980 | Generalista |
| AICEP CAPITAL GLOBAL III | AICEP Capital Global | 29-Dez-99 | 3.142.426 | Tecnológicas |
| BANIF CAPITAL INFRASTRUCTURE FUND | BANIF Capital | 30-Jun-09 | 125.000.000 | Infraestruturas |
| BANIF GLOBAL PRIVATE EQUITY FUND - FCR | BANIF Capital | 28-Jul-10 | | |
| BES PME CAPITAL GROWTH | ES Ventures | 30-Jun-09 | | |
| BETA EARLY STAGES | Beta | 22-Jul-05 | 2.500.000 | Tecnológicas |
| BPN GESTÃO DE ATIVOS VALORIZAÇÃO PATRIMONIAL | BPN Gestão de Ativos | 18-Nov-03 | 49.340.000 | Generalista |
| CAPVEN - BANIF CAPITAL | BANIF Capital | 18-Jul-03 | 7.500.000 | Generalista |
| CENTRAL FRIE | Crédito Agrícola Mútuo | 17-Dez-99 | 7.481.968 | Generalista |
| EMPREENDER MAIS - CAIXA CAPITAL | Caixa Capital | 10-Mar-09 | 25.000.000 | Inovadoras |
| ENERGIAS RENOVÁVEIS - CAIXA CAPITAL | Caixa Capital | 16-Jan-06 | 50.000.000 | Renováveis |
| ESPÍRITO SANTO IBERIA I | ES Capital | 25-Fev-04 | 10.000.050 | Não tecnológicas |
| ESPÍRITO SANTO INFRASTRUCTURE FUND - I | ES Capital | 23-Abr-07 | 15.000.000 | Renováveis Infra |
| ESPÍRITO SANTO VENTURES II | ES Ventures | 29-Set-06 | 77.135.901 | Tecnológicas |
| ESPÍRITO SANTO VENTURES III | ES Ventures | 30-Abr-09 | | |
| EXPLORER I | Explorer Investments | 30-Mar-04 | 75.000.000 | Generalista |
| EXPLORER II | Explorer Investments | 09-Abr-07 | 200.000.000 | Generalista |
| EXPLORER III | Explorer Investments | 06-Mai-09 | 150.000.000 | Generalista |
| F. DE REESTRUTURAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO EMP. INTER-RISCO | Inter Risco | 06-Mar-97 | 4.987.979 | Generalista |
| FAI INOVCAPITAL ENERGIAS | InovCapital | 06-Mai-09 | | |
| FAST CHANGE - FUNDO DE CAPITAL DE RISCO | Change Partners | 23-Jul-03 | 9.000.000 | Tecnológicas |
| FCR - DINAMIZAÇÃO TURÍSTICA | Turismo Capital | 03-Jul-09 | | |
| FCR - PME/BES | ES Capital | 18-Mar-97 | 24.472.000 | Generalista |
| FCR - TURISMO CAPITAL | Turismo Capital | 25-Ago-95 | 49.877.786 | Turismo |
| FCR BANCO EFISA - DINAMIZAÇÃO E COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL | Banco Efisa | 06-Jun-03 | 29.500.000 | Generalista |
| FCRIQ PME CAIXA CAPITAL | Caixa Capital | 26-Out-91 | 14.465.139 | Com. Indústria |
| F-HITEC | ES Ventures | 07-Mar-08 | 3.500.000 | Tecnológicas |
| FUNDO ALBUQUERQUE | ECS | 02-Abr-07 | 150.000.000 | Generalista |
| FUNDO CARAVELA | Inter Risco | 27-Dez-02 | 30.000.000 | Generalista |
| FUNDO RECUPERAÇÃO - FCR | ECS | 31-Jul-09 | | |
| GRUPO CGD - CAIXA CAPITAL | Caixa Capital | 05-Mai-94 | 64.843.727 | Generalista |
| INOVCAPITAL | InovCapital | 19-Jan-93 | 26.000.000 | Generalista |
| INOVCAPITAL ACELERADOR DE COMERCIALIZAÇÃO DE TECNOLOGIAS | InovCapital | 24-Ago-09 | | |
| INOVCAPITAL FINICIA | InovCapital | 04-Mai-07 | 4.000.000 | Emergentes |
| INOVCAPITAL GLOBAL | InovCapital | 01-Jun-99 | 17.700.000 | Generalista |
| INOVCAPITAL GLOBAL 2 | InovCapital | 15-Jul-99 | 20.191.556 | Generalista |
| INOVCAPITAL INTER-REGIONAL | InovCapital | 21-Dez-99 | | |
| INOVCAPITAL TIEC | InovCapital | 06-Mar-98 | 2.643.628 | TICs |
| INOVCAPITAL VALOR | InovCapital | 20-Jul-94 | 27.400.000 | Generalista |
| INOVCAPITAL VALOR 2 | InovCapital | 11-Ago-94 | 27.400.000 | Generalista |
| INOVCAPITAL 2 | InovCapital | 28-Jan-93 | 21.500.000 | Generalista |
| ISQ CAPITAL | ISQ Capital | 31-Mai-05 | 15.000.000 | Tecnológicas |
| ISQ CAPITAL BRASIL SUSTENTÁVEL | ISQ Capital | 01-Ago-08 | 50.000.000 | Turismo e outras |
| LEAD CAPITAL | Onetier Partners | 29-Jun-04 | 50.000.000 | Generalista |
| M INOVAÇÃO - FUNDO DE CAPITAL DE RISCO BCP CAPITAL | BCP Capital | 01-Out-97 | 7.000.000 | Generalista |
| MEZZANINE - CAIXA CAPITAL | Caixa Capital | 01-Jun-09 | | |
| NOVABASE CAPITAL/FCR-FIQ | Novabase Capital | 22-Jun-05 | 7.142.857 | Tecnológicas |
| PATRIS CAPITAL PARTNERS | Patris Capital | 01-Mar-10 | | |
| REAL CHANGE - FCR | Change Partners | 28-Jun-04 | 13.500.000 | Generalista |
| TOTAL 52 FUNDOS | | | 1.612.612.997 | |

Figura 29. Fundos de Capital de Risco Ativos (CMVM /PME Investimentos).



A atividade de capital de risco assume, assim, um papel de relevo com fundos recentes no total de 227,6 milhões de euros para investimento na criação /consolidação /expansão de empresas.

Para esta dinâmica mais recente, devem ainda ser considerados os fundos anteriormente constituídos, e que estão em atividade. De acordo com a CMVM / PME Investimentos, são 52 fundos, com capital de 1,613 mil milhões de euros, conforme a informação constante na **Figura 29**.

IV.8 Síntese

As atividades e fundos de apoio ao financiamento de empresas, criação e consolidação, têm assistido a um incremento ímpar nos tempos mais recentes. Os montantes, agentes e investidores são cada vez mais diversificados, com ofertas induzidas sobretudo por políticas e instrumentos públicos, com soluções de partilha de risco com investidores privados, mas também iniciativas exclusivamente privadas têm vindo a assumir mais dinâmicas.

Pese embora esta dinâmica no lado da oferta de financiamento, verifica-se, por um lado, uma concentração das soluções de linhas de crédito, fundamentalmente associadas à consolidação /crescimento empresarial, com menor ênfase para a criação de empresas ou apoio na fase de arranque (até 3 anos).

A atividade que tem assistido a um crescimento muito relevante é o capital de risco, para apoio à criação e consolidação /crescimento de empresas através da partilha de capital social.

Síntese do lado da oferta

- ❖ **Fundos de apoio ao financiamento de empresas, criação e consolidação, têm assistido a um incremento ímpar nos tempos mais recentes;**
- ❖ **Concentração das soluções de linhas de crédito, associadas à consolidação /crescimento empresarial, em “detrimento” do apoio à criação de empresas ou na fase de arranque (até 3 anos);**
- ❖ **Crescimento e surgimento de fundos e mecanismos de capital de risco, para apoio à criação e consolidação /crescimento de empresas através da partilha de capital social, com maior incidência em projetos empresariais com potencial de escalar, com perspetiva de geração rápida de retorno;**
- ❖ **Foco na aplicação de fundos em projetos emergentes, de base tecnológica, com maior incorporação de inovação;**
- ❖ **Disponibilidade “mais acessível” de financiamento com capitais próprios e/ou capacidade de evidenciar garantias ou avales.**

Figura 30. Síntese do lado da oferta.



Sendo certo que esta é uma dinâmica fundamental para a aceleração do surgimento de iniciativas empresariais de valor acrescentado e com potencial de crescimento, verifica-se que estas iniciativas se direcionam com maior incidência para projetos empresariais com maior potencial de escalamento, compreensível pela procura, por parte dos investidores, de projetos empresariais que tenham maior perspetiva de gerar retorno do investimento aplicado.

Acresce que estas dinâmicas de capital de risco têm um foco na aplicação de fundos em projetos emergentes, de base tecnológica, com maior incorporação de inovação, pelo que a “seleção natural” afasta o financiamento de projetos empresariais de menor escala, de modelos de negócios simples ou mais tradicionais, geradores de rendimentos não tão significativos, mas capazes de gerar emprego (próprio emprego e/ou postos adicionais), rendimentos, e de animar as economias locais e regionais, bem como projetos emergentes /inovadores de pequena escala.

Os montantes investidos pelos empreendedores na criação de novas empresas, em Portugal, tendem a ser relativamente reduzidos, na maioria dos casos, sendo o investimento médio da ordem dos 62 mil euros.

Existem constrangimentos específicos no lado da procura de financiamento, com particular incidência na criação e na fase inicial das empresas, e que se referem, por um lado, à dificuldade em prestar garantias, e por outro, a uma característica de concentração do capital social e resistência à abertura do capital a novos parceiros.

Síntese do lado da procura

- ❖ Menor disponibilidade de apoio ao financiamento de criação de empresas; mercado joga pelo seguro e apoio empresas existentes com capacidade de evidenciar garantias /avales;
- ❖ Dificuldade de financiamento de projetos empresariais de menor escala, de modelos de negócios simples ou mais tradicionais, geradores de rendimentos não tão significativos, mas que criam emprego e animam as economias locais, uma vez que a seleção natural dos investidores e financiadores prefere apoiar projetos com maior rentabilidade ou possibilidades de crescimento;
- ❖ Dificuldade de apresentação de garantias, avales ou de reunir capital próprio;
- ❖ Relutância da abertura do capital social a “investidores externos”;
- ❖ Empresários /Empreendedores em “segunda oportunidade”, com estigma do fracasso da iniciativa anterior, têm maior dificuldade em angariar o financiamento para reempreender;
- ❖ Indivíduos em situação de desemprego que pretendem empreender uma segunda carreira como empresários, criando o próprio negócio/emprego.

Figura 31. Síntese do lado da procura.



Dadas as soluções e instrumentos de financiamento existentes, conclui-se pela existência de uma falha ou de um desajustamento numa franja importante no apoio à criação de empresas, e que se refere a um intervalo entre o financiamento de montantes bastante reduzidos, quase ao nível do microcrédito, e entre montantes mais significativos, até aos 300 mil euros, numa oferta largamente incrementada nos últimos tempos através do capital de risco informal (dinamizados por *business angels*), ou formal.

Mais especificamente, como se mencionou, os fundos de capital de risco, têm uma preferência lógica em apoiar iniciativas empresariais que tenham uma perspetiva de crescimento elevada, que compense o risco de partilha de capital, e que assume, também, um investimento inicial mais substancial do que o investimento médio associado à criação de empresas.

Por outro lado, a forma de apoio do capital de risco processa-se através da entrada e partilha do capital social, que exige uma abertura à entrada de parceiros na empresa, que muitos dos empresários têm relutância em assumir.

Um conjunto alargado de projetos, com necessidades de financiamento para o investimento inicial entre os cerca de 10 mil euros a 100 mil euros, em áreas de negócio tradicionais ou simples, ou que não perspetivem um grande crescimento subsequente, ficam assim à margem dos apoios que se poderiam obter através do capital de risco, uma vez que não se afiguram atrativos para remunerar o capital inicial investido.

Adicionalmente, a dinâmica e a demografia empresarial refere que apenas 50% das empresas sobrevive num período de 5 anos após a sua criação, pelo que a dissolução de empresas não é um facto incomum, nem a razão que leva ao encerramento de empresas está sempre associada a incapacidades ou a má gestão empresarial, tendo como origem outras situações associadas à dinâmica económica.

No entanto, os efeitos do encerramento de uma iniciativa empresarial são por vezes estigmatizados, e em muitos casos podem gerar dificuldades ou *handicaps* em voltar a empreender.

Acresce ainda que, no quadro do processo de transformação e adaptação económica, decorre igualmente um processo de ajustamento na dinâmica empresarial e do emprego, assistindo-se a um número crescente de dissoluções de empresas e a um aumento significativo da população em situação de desemprego.

Neste quadro, na procura de criação do próprio emprego, através de iniciativas de criação de empresas, e da superação do estigma de um projeto mal sucedido através de um novo projeto empresarial, um conjunto cada vez mais significativo de empreendedores entra numa fase de “segunda carreira” ou “segunda chance”, que se designará de reempreendedorismo.

Em termos da oferta de soluções e instrumentos disponíveis, estes empreendedores têm alguma dificuldade em aceder ao financiamento dos seus projetos, por via do estigma que recai sobre eles, de terem encetado projetos que



não foram bem-sucedidos e, por esse motivo, não gerarem confiança nos financiadores para nova iniciativa, situação com maior acuidade nas soluções de crédito, por dificuldades de apresentação de garantias e avales.

Em suma, verifica-se um desajustamento entre oferta e procura de financiamento:

- Num intervalo de apoio ao investimento para a criação de empresas, que se assinala entre o que designa de microcrédito e os valores de referência para investimento a partir de capital de risco, num intervalo de valores que se considera entre 10 mil a 100 ou 150 mil euros;
- Que afeta iniciativas empresariais emergentes /de valor, mas de pequena escala, cujas perspectivas de retorno não são atrativas para investimentos de risco;
- Em projetos de reempreendedorismo, para a criação do próprio emprego (criação do próprio emprego a partir da situação de desemprego), ou criação de empresas por empreendedores de “segunda chance”, ou seja, cujos projetos empresariais anteriores não tiveram o sucesso esperado;
- Em virtude da resistência à entrada de novos parceiros no projeto empresarial, que impede o apoio através do capital de risco, e em virtude da dificuldade dos empreendedores apresentarem garantias e avales nas soluções de apoio através de crédito.

Desajustamento entre oferta e procura

- ❖ Num intervalo de apoio ao investimento para a criação de empresas entre o que se designa de microcrédito e os valores de referência para investimento a partir de capital de risco, **num intervalo de valores que se considera entre 10 mil a 50 / 100 mil euros;**
- ❖ Que afeta **iniciativas empresariais emergentes /de valor, de pequena escala**, cujas perspectivas de retorno não são atrativas para investimentos de risco;
- ❖ Em projetos de **reempreendedorismo**, para a criação do próprio emprego (criação do próprio emprego a partir da situação de desemprego), ou criação de empresas por empreendedores de “**segunda chance**”, i.e. cujos projetos empresariais anteriores não tiveram o sucesso esperado;
- ❖ Em virtude da **resistência à entrada de novos parceiros no projeto empresarial**, que impede o apoio através do capital de risco, e em virtude da **dificuldade dos empreendedores apresentarem garantias e avales** nas soluções de apoio através de crédito.

Figura 32. Desajustamento entre oferta e procura.



V. Fundo “Apreender” de Apoio ao Empreendedorismo

V.1 Oportunidade

Tem-se assistido a uma diversificação de iniciativas e instrumentos para a promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial e, apesar dos progressos que se têm verificado em Portugal nestas matérias, constata-se que persistem dificuldades e obstáculos, e que a capacidade de empreender fica aquém dos padrões verificados noutros países.

Existe uma reduzida valorização da atividade empresarial e do papel social e económico dos empreendedores e dos empresários na geração de emprego, valor e rendimentos, e uma fraca apetência para o espírito empresarial que resultam em níveis incipientes de empreendedorismo nascentes.

Entre algumas das situações que afetam a capacidade de criação de empresas em Portugal, especialistas afirmam que as dificuldades e restrições de acesso ao financiamento de iniciativas empresariais são uma das principais barreiras ao empreendedorismo, afetando a criação das empresas, a dimensão do investimento inicial e o crescimento nos primeiros anos.

Nos tempos mais recentes, as atividades e fundos de apoio ao financiamento de empresas, criação e consolidação, têm assistido a um incremento ímpar. Os montantes, agentes e investidores são cada vez mais diversificados, com ofertas induzidas sobretudo por políticas e instrumentos públicos, com soluções de partilha de risco com investidores privados, mas também iniciativas exclusivamente privadas têm vindo a assumir mais dinâmicas.

Pese embora a dinâmica recente e a oferta crescente, o exercício de *benchmarking* realizado permite concluir pela existência de um desajustamento entre a oferta e a procura de financiamento para a criação e investimento empresarial na fase inicial da vida das empresas, para uma determinada dimensão de investimento, para projetos dinamizados por empreendedores num determinado contexto.

Com efeito, verifica-se a existência de um desajustamento da oferta existente às necessidades de financiamento de iniciativas empresariais que carecem de montantes de investimento num intervalo entre cerca de 10 mil euros a 100 ou 150 mil euros, situando-se entre a oferta existente associada ao microcrédito e aos fundos geridos e/ou dinamizados por *business angels*.



**Fundo APREENDER de Apoio ao Empreendedorismo. Dados de partida:**

- ❖ Verificação do desajustamento entre a oferta e procura de financiamento para criação de empresas com necessidades de financiamento entre **10 mil a 50 / 100 mil euros**;
- ❖ Dificuldade de acesso ao financiamento por **reempreendedores** ou indivíduos em situação de desemprego que pretendem **reempreender** na sua carreira criando o seu próprio negócio;
- ❖ Falha de financiamento de **pequenos projetos empresariais**, geradores de emprego e que animam a economia local e/ou **projetos emergentes de pequena escala**;
- ❖ Baixas manifestações de indução da mudança, de “dinâmica de identificação e aproveitamento de oportunidades”, no **empreendedorismo dentro das empresas ou organizações**;
- ❖ Crescente preocupação para dinamização da **inovação e empreendedorismo na vertente social**, para geração de negócios sustentáveis, com prestação de serviços de interesse social.

Figura 33. Fundo APREENDER de Apoio ao Empreendedorismo. Dados de partida.

Esta situação afeta particularmente empreendedores e promotores de iniciativas empresariais emergentes e/ou de negócios simples de pequena escala, que não geram retornos atrativos para investimentos de capital de risco e, por outro lado, deixam de fora ou dificultam o acesso ao financiamento a empreendedores em segunda *chance*, ou seja, dinamizadores de reempreendedorismo, os quais, por histórico de iniciativas empresariais anteriores, podem ter dificuldade na apresentação de garantias e/ou avales para a obtenção de apoios através de linhas de crédito.

Entretanto, no quadro da situação económica atual, verifica-se uma diminuição da iniciativa empresarial, com níveis de desemprego elevados e, a par da reduzida valorização da atividade empresarial, ainda se verificam dados pouco sustentados em manifestações de indução da mudança, de “dinâmica de identificação e aproveitamento de oportunidades”, no empreendedorismo dentro das empresas ou organizações.

Em virtude do processo de ajustamento económico e social, uma atenção especial tem sido concedida à inovação e empreendedorismo na vertente social, ou seja, na capacidade de geração de negócios, sustentáveis, com prestação de serviços de interesse social.

Apesar da dinâmica crescente na disponibilização de financiamento de apoio ao empreendedorismo e criação de empresas, as soluções de financiamento específicas e atentas às empresas neste modelo de negócio são praticamente sem expressão.



No contexto do diagnóstico da situação presente, tendo em consideração os mecanismos e soluções atualmente existentes, e no quadro do posicionamento estratégico delineado, entende-se que existe oportunidade para a dinamização de um mecanismo complementar de apoio à criação do próprio emprego e de empresas, que assumindo um capital inicial reduzido, possa atuar como “piloto” e afirmação de um mecanismo de apoio integrado, com resposta a diferentes necessidades do lado da procura.

Está-se perante uma ausência de resposta do mercado de financiamento às necessidades específicas destes grupos de empreendedores e de tipologias de investimentos, perante os quais este Fundo de Apoio poderá proporcionar uma resposta afirmativa na modalidade de iniciativa piloto, com um ênfase acentuado no apoio ao reempreendedorismo e ao apoio de projetos emergentes de pequena escala, sem descurar componentes de apoio destinadas ao empreendedorismo corporativo e social.

V.2 Posicionamento e segmentação

Em linha com o posicionamento estratégico da Fundação AEP, o Fundo de Apoio ao Empreendedorismo que se propõe considerará linhas de apoio destinadas a dinâmicas de reempreendedorismo, de criação de empresas emergentes de pequena escala, considerando ainda modalidades de expressão do empreendedorismo corporativo e social.

Face à oferta existente de financiamento para empresas existentes, consolidação ou crescimento, através de linhas de crédito e/ou fundos de capital de risco e *corporate venture*, considera-se mais relevante que o Fundo se foque na aplicação de apoios à criação e arranque de empresas, na sua fase inicial, até 3 anos.

Assim, o Fundo deverá apoiar iniciativas de criação e arranque de empresas nas modalidades de criação do próprio emprego e de empresas simples de pequena escala, com interesse local; na dinamização de iniciativas empresariais de pequena escala, e ainda possibilitar o apoio a iniciativas de empreendedorismo corporativo ou de inovação e empreendedorismo social.

O Fundo de Apoio ao Empreendedorismo deverá proporcionar financiamento a iniciativas de empreendedorismo destinadas a dar respostas a preocupações socioeconómicas atuais e, em consonância com as prioridades estratégicas de atuação da Fundação AEP, apoiando projetos em matéria de:

- Iniciativas de reempreendedorismo (criação do próprio emprego e de empresas, destinadas, mas não limitadas, à população desempregada ou empreendedorismo em “segunda chance”);
- Criação de empresas em negócios emergentes, de pequena escala;
- Iniciativas empresariais a partir de empresas existentes ou financiadas por outras empresas;
- Iniciativas de inovação e empreendedorismo social, com sustentabilidade económica.





O diamante da relação estratégica de segmentação do fundo é apresentado na **Figura 34**, na qual se evidencia uma maior concentração do fundo no apoio a iniciativas de reempreendedorismo (criação do próprio emprego e de empresas), e a iniciativas de pequena escala.

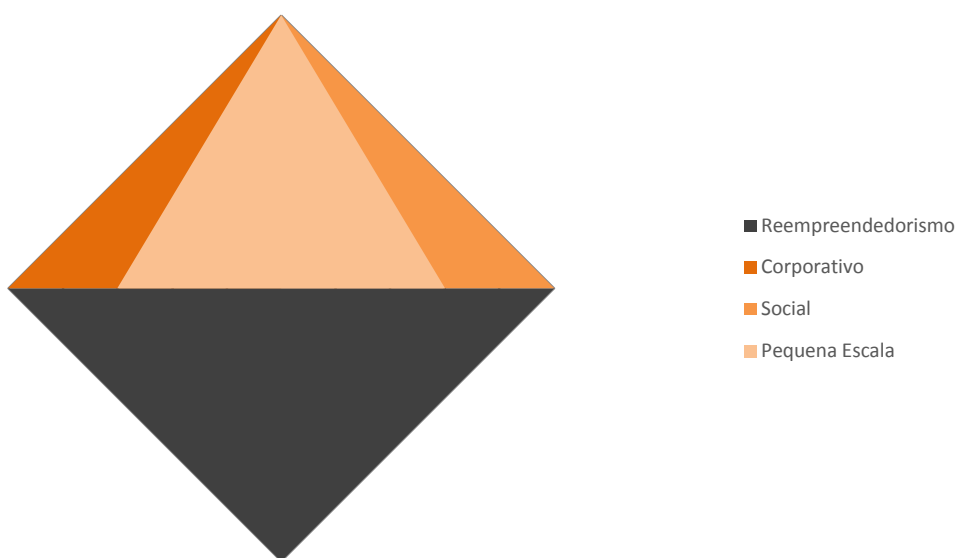


Figura 34. Diamante de relação estratégica do fundo: segmentação.

O empreendedorismo corporativo assumirá uma ênfase própria a profissionais de empresas existentes que explorem oportunidades de negócio através da criação de novas empresas, processos de criação de empresas a partir de empresas já existentes, e novas iniciativas empresariais financiadas por empresas existentes.

Como linha piloto de exploração de iniciativas inovadoras na economia social, o fundo apresentará apoios para iniciativas de inovação e empreendedorismo social, com modelos de negócios sustentáveis.

V.3 Modelo integrado de apoio ao empreendedorismo

O Fundo de Apoio ao Empreendedorismo ora proposto surge no âmbito de um programa alargado de promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial.

Com efeito, o fundo que se propõe integra o posicionamento estratégico da Fundação AEP, transposto e em prática com o projeto Apreender, o qual considera a promoção de uma sociedade mais empreendedora, a capacitação para o empreendedorismo, o estímulo e apoio ao financiamento de projetos empresariais, o *follow up* e desenvolvimento de negócios e promoção e disseminação de iniciativas, ideias e negócios.



Como apresentado na **Figura 35**, o modelo em que se insere o fundo proporciona um ambiente favorável e de garantia de acompanhamento e qualificação dos projetos a apoiar, os quais não disporão apenas de financiamento, mas terão a possibilidade de obter competências e de se capacitar em áreas fundamentais para a criação e gestão das empresas, bem como acompanhamento na criação e desenvolvimento da empresa no seu estado inicial, até 3 anos, através de iniciativas da Fundação AEP, como a atividade de *Follow Up*, e a *Bolsa de Senior Mentoring*, no âmbito do projeto Aprender.

Ou seja, os potenciais beneficiários dos apoios poderão beneficiar de sessões de capacitação, prévias à constituição das empresas, e de apoio na criação e desenvolvimento da empresa na sua fase inicial.

No âmbito da inserção neste modelo integrado de apoio ao empreendedorismo, a concessão de apoios através deste fundo não se limita assim à disponibilização de meios de financiamento, mas também à capacitação e preparação da criação das empresas, bem como no apoio e assistência no arranque e desenvolvimento inicial da empresa (**Figura 36**).



Figura 35. Modelo integrado de apoio ao empreendedorismo.

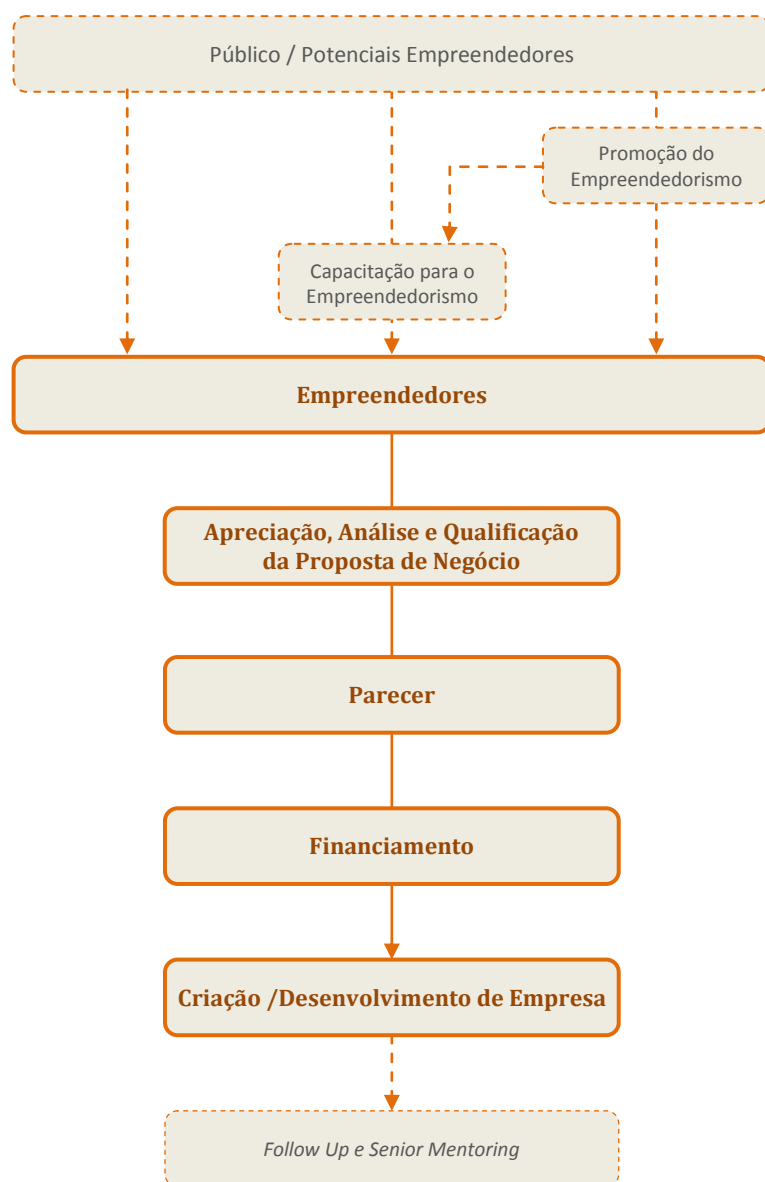


Figura 36. Fluxo de apoio tipo a empreendedores.



V.4 Público-alvo e potenciais beneficiários

Na Figura 37 apresenta-se a segmentação em termos da aplicação dos apoios por diferentes públicos-alvo.

| Aplicação | Público-Alvo | | |
|--|---|--|--|
| Criação do Próprio Emprego e de Empresas | Indivíduos desempregados ou sem atividade. | | |
| Negócios Emergentes de Pequena Escala | Indivíduos com ideia potencial de negócios emergentes de pequeno investimento. | | |
| Empreendedorismo Corporativo | Apoio de iniciativas empreendedoras para autonomização de pequenas unidades de negócio em empresas existentes. | Indivíduos, quadros e técnicos de empresas existentes que pretendam iniciar o seu próprio negócio. | Indivíduos com ideia para potencial negócio com viabilidade a ser financiado /apoiado por empresas existentes. |
| Inovação e Empreendedorismo Social | Indivíduos com ideias para potenciais negócios com viabilidade, onde para além da rentabilidade da empresa, têm uma missão ou impacto social e na comunidade. | | |

Figura 37. Público-alvo e potenciais beneficiários.

V.5 Linhas de apoio e dotação inicial

Para a constituição inicial do Fundo de Apoio ao Empreendedorismo propõe-se uma dotação piloto de 1 milhão de euros, com uma aposta predominante na Linha (Re)Empreender. As designações das linhas de apoio e os montantes indicativos atribuídos a cada uma são apresentados na figura seguinte.

Apresenta-se uma dotação inicial de 100 mil euros para projetos de *spin-offs* financiados através do fundo, embora se pretenda que esta dotação venha a ser reforçada com a Bolsa de Empresas para Apoio ao Empreendedorismo Corporativo, no âmbito do Projeto Apreender.



| Aplicação | Linhas | Montantes |
|---|-------------------------|---------------------|
| Criação do Próprio Emprego e Micro Empresas | Apreender | 200.000,00 € |
| Negócios Emergentes de Pequena Escala | | |
| Empreendedorismo Corporativo | Apreender + | 100.000,00 € |
| Inovação e Empreendedorismo Social | Apreender Social | 100.000,00 € |
| (Re) Empreender | | |
| 600.000,00 € | | |

Figura 38. Linhas de apoio e dotação indicativa.

V.6 Características dos apoios

O posicionamento estratégico assume o apoio a iniciativas de reempreendedorismo e a projetos empresariais de pequena escala e/ou de necessidades intermédias de investimento na fase de criação e arranque das empresas.

Assume, também, dadas as ofertas em termos de linhas de crédito, e sobretudo de capital de risco, que projetos que necessitem de maior investimento inicial poderão recorrer a esse mercado de financiamento.

| Linhas de Apoio | Montantes Máximos | Prazo Reembolso | Carência | Juros | Garantias |
|-------------------------|-------------------|-----------------|----------|---|----------------|
| (Re) Empreender | 40.000 € | 5 anos | 2 anos | Bonificação de juros | Garantia Mútua |
| Apreender | 80.000 € | 5 anos | 1 ano | | |
| Apreender + | 60.000 € | 5 anos | 1,5 anos | <i>(condições específicas a fixar com entidades bancárias a protocolar)</i> | |
| Apreender Social | | | | | |

Figura 39. Características dos apoios.



Dada a dimensão dos apoios, estes assumem soluções de linhas de acesso ao crédito, com montantes máximos admissíveis por projeto até 40 mil euros, para iniciativas no âmbito da linha (Re) Empreender, visto se destinarem em grande medida a projetos de próprio emprego ou micro /pequenas empresas.

A linha Apreender, destinada a iniciativas emergentes, assume um montante máximo mais elevado, com apoios até aos 80 mil euros. Em termos intermédios, admite-se um montante máximo por projeto nas linhas Apreender + e Apreender Social.

Na linha Apreender +, poderão ser apoiados projetos com montantes mais elevados, desde que conjugados os apoios através do Fundo Apreender de Apoio ao Empreendedorismo, com apoios que venham a ser disponibilizados no âmbito da Bolsa de Empreendedorismo Corporativo da Fundação AEP.

Importa sublinhar as características indicativas das linhas de acesso ao crédito, as quais apresentam um alinhamento com as mais competitivas ofertas, em termos de prazos de reembolso e de período de carência.

As taxas de juro devem ser alvo de negociação e protocolo com instituições bancárias que se constituam como entidades parceiras do Fundo a dinamizar pela Fundação AEP, assumindo desde já que o contexto de financiamento não é favorável, mas por outro lado, garantindo que a disponibilização de linhas de acesso ao crédito tem de apresentar taxas competitivas, doutra forma inviabilizarão a capacidade de operacionalização dos apoios, e condenarão ao insucesso a iniciativa que se pretende apoiar.

Acrescente-se a necessidade de apresentar garantias que reduzam o risco da concessão do crédito e, nesse sentido, a agilização de parcerias no âmbito do sistema de garantia mútua mostra-se decisiva.

V.7 Entidades e parceiros

Para a concretização e operacionalização do Fundo, será importante a agilização de parcerias e o estabelecimento de relações preferenciais para o sucesso da iniciativa.

Podem-se admitir três tipos de entidades parceiras: entidades financiadoras do fundo, instituições financeiras, e entidades prestadoras de apoio e serviços ao empreendedorismo e gestoras de infraestruturas e equipamentos de acolhimento empresarial nascente.

Tem-se, assim, numa primeira necessidade, a constituição da dotação inicial do Fundo com um montante piloto no valor de 1 milhão de euros.



Indicativamente, a dotação inicial do fundo poderá ser obtida a partir de potenciais parcerias que a Fundação AEP procurará encetar com um conjunto de entidades, a que se juntarão fundos e apoios disponibilizados por empresas no âmbito da iniciativa da Bolsa de Empresas de Empreendedorismo Corporativo dinamizada pela Fundação AEP, no âmbito do Projeto Apreender.

Estes apoios poderão ajudar a constituir a dotação inicial, ou poderão surgir como reforços em diferentes fases, sendo que podem surgir apoios e fundos disponibilizados por empresas existentes, diretamente aplicados em iniciativas empresariais nascentes, intermediadas por este Fundo.

Num segundo patamar é fundamental a agilização de parcerias com instituições bancárias, para a concessão dos créditos, bem como a formalização de parcerias com entidades do sistema de garantia mútua.

Num terceiro nível, importa estabelecer relações de parceria com entidades associativas, empresariais e prestadores de serviços de apoio ao empreendedorismo, bem como entidades gestoras de equipamentos e infraestruturas de acolhimento, que permitam, em caso de necessidade, apoiar e incubar projetos empresariais nascidos ao abrigo deste fundo.

| Entidades e Parcerias – Identificação Indicativa | | |
|---|--|---|
| Financiamento do Fundo Fundação AEP Entidades Parceiras Empresas da Bolsa de Empreendedorismo Corporativo | Concessão do Crédito Instituições financeiras /bancárias Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua | Serviços de Suporte AEP Exponor Entidades de apoio Incubadoras |

Figura 40. Entidades e parcerias – identificação indicativa.



VI. Proposta de Valor

Num contexto de ajustamento da economia às circunstâncias e transformações globais, que desafiam a estrutura socioeconómica nacional, a dinâmica empresarial tem sofrido uma redução no número de empresas e a um aumento significativo da população em situação de desemprego.

O empreendedorismo e a criação de empresas são um instrumento fundamental para a reconversão da estrutura empresarial nacional bem como para a geração de emprego e rendimentos.

Num país em que o empreendedorismo e o espírito empresarial têm ainda uma valorização reduzida, os níveis de criação de empresas ficam aquém do esperado para o progresso económico desejado.

As dificuldades e restrições de acesso ao financiamento, apontadas como um dos principais fatores que reduzem a capacidade empreendedora e a criação de empresas, apesar dos esforços e das soluções recentes, mantêm-se ainda em segmentos importantes da população.

Fundo APREENDER de Apoio ao Empreendedorismo. Proposta de valor:

- ❖ Aposta inovadora num fundo de apoio ao empreendedorismo, com dotação inicial de 1 M€;
- ❖ Projeto piloto de apoio a projetos de reempreendedorismo e de criação de empresas de pequena escala;
- ❖ Inserção num modelo integrado de apoio ao empreendedorismo;
- ❖ Proposta complementar de estímulo ao empreendedorismo corporativo e à dinamização de iniciativas de negócios sustentáveis na área social;
- ❖ Resposta ao contexto económico atual, promovendo a criação do próprio emprego como alternativa à situação de desemprego;
- ❖ Promoção da dinâmica empreendedora e do espírito empresarial, apoiando a criação de empregos, para a geração de empregos e de rendimentos;
- ❖ Contributo para o desenvolvimento económico através do estímulo e impulso para a criação de empresas.

Figura 41. Fundo APREENDER de Apoio ao Empreendedorismo. Proposta de valor.



A emergência de um segmento crescente da população em situação de desemprego, bem como o encerramento de um número superior de empresas, em virtude da diminuição da atividade económica, contribuem para o aumento do número potencial de indivíduos com propensão para o reempreendedorismo e para a criação do próprio emprego e da própria empresa.

Estas pessoas, animadas por uma dinâmica de “segunda carreira”, criando o próprio emprego ou a sua própria empresa a partir de uma situação de desemprego, reconvertendo o seu percurso profissional e abraçando uma iniciativa empresarial, ou animadas por uma dinâmica de “segunda chance”, ou seja, encetando uma nova iniciativa empresarial na sequência de outras anteriores menos bem-sucedidas, assumem projetos de reempreendedorismo com um potencial de criação de emprego e de geração de rendimentos, como alavanca para a reconversão da estrutura empresarial e da recuperação económica.

Na verificação de um desajustamento entre a oferta de financiamento, na atualidade, e a procura de apoio por estes projetos empresariais, sugere-se que a Fundação AEP, no âmbito da sua atuação na promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial, e enquadrado na linha estratégica de apoio ao empreendedorismo, dinamize a constituição de um Fundo de Apoio ao Empreendedorismo, com uma aposta decisiva no apoio às iniciativas de reempreendedorismo e de criação de empresas emergentes de pequena escala.

Esta é uma aposta inovadora num fundo de apoio, com uma dotação inicial de 1 milhão de euros, com uma linha piloto de apoio a projetos de reempreendedorismo, a projetos de criação de empresas de pequena escala, bem como a um pequeno segmento para a dinamização do empreendedorismo corporativo e, ainda, para a inovação e empreendedorismo social.

O fundo de apoio a promover pela Fundação AEP apresenta, deste modo, uma proposta de valor baseada num contributo importante para o fomento de uma cultura de empreendedorismo e de valorização social do empresário, através do apoio concreto à criação de empresas, dando uma resposta às necessidades de criação de emprego, de crescimento e de desenvolvimento económico, e de valor social e económico.



APREENDER

Desenvolver Atitudes Empreendedoras



Estudo para o Posicionamento Estratégico e constituição de Fundo de Apoio ao Empreendedorismo

© Abril 2013. Fundação AEP.