



Escola de Ciências Sociais e Humanas

Estruturas de apoio ao empreendedor e políticas públicas em Portugal:
o caso da Agência DNA Cascais

João Nuno Beira Santos

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Economia e Políticas Públicas

Orientador:

Professor Doutor Ricardo Paes Mamede

Professor Auxiliar

ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Setembro, 2018



Escola de Ciências Sociais e Humanas

Estruturas de apoio ao empreendedor e políticas públicas em Portugal:
o caso da Agência DNA Cascais

João Nuno Beira Santos

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Economia e Políticas Públicas

Orientador:

Professor Doutor Ricardo Paes Mamede

Professor Auxiliar

ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Setembro, 2018

Agradecimentos

Terminar esta tese de Mestrado só foi possível devido ao apoio, carinho, dedicação e motivação de muitas pessoas que o fizeram e das quais gostaria de deixar o meu profundo agradecimento, por me terem acompanhado ao longo desta etapa da minha vida.

Primeiramente, gostaria de deixar um agradecimento ao meu orientador, Professor Ricardo Paes Mamede, por toda a disponibilidade, motivação e persistência para comigo, e pelo facto de ter aceite a 200% ser o meu orientador neste trabalho. Muito Obrigado.

Ao Doutor Marco Fernandes (PME Investimentos), por todo o apoio e prontidão em partilhar comigo toda a informação que dispunha de forma a enriquecer o meu trabalho, bem como ao tempo despendido na resposta ao questionário de suporte.

À Doutora Rita Seabra (IAPMEI) e Doutor Luís Cardoso Botelho (Banco BPI) pela ajuda inicial na partilha de contactos e temas relevantes para este trabalho.

Ao Doutor Paulo Andrez e Doutor Jean Baronet, equipa da DNA Cascais, que partilharam comigo todo o conhecimento da Agência bem como toda a disponibilidade.

À Doutora Rita Marques (Portugal Ventures), Doutor Rui Ferreira (Portugal Ventures) e Doutor Chedy Riahi (BNP Paribas) por toda a disponibilidade na resposta ao questionário de suporte.

À minha namorada, Catarina Fernandes, pelos conselhos preciosos, motivação, força e incentivo a terminar este trabalho, contribuindo para a sua leitura crítica e o seu aperfeiçoamento, acreditando sempre em mim, festejando comigo todas as pequenas vitórias ao longo deste percurso. Muito Obrigado.

Por último, aos meus pais e aos meus avós por todo o apoio e força que me deram ao longo deste trabalho, por me ensinarem a ser uma pessoa independente, feliz e estimulando sempre o conhecimento ao longo da minha vida.

Resumo

Esta Tese de Mestrado em Economia e Políticas Públicas, intitulada de “Estruturas de apoio ao empreendedor e políticas públicas em Portugal: o caso da DNA Cascais”, situa-se em duas grandes áreas sendo elas o Empreendedorismo aliado às Políticas Públicas como objeto de apoio à criação e manutenção de um Ecosistema Empreendedor, preponderante de sucessivas análises e estudos.

Sendo a Agência DNA Cascais o primeiro ecossistema inclusivo de apoio ao Empreendedor em Portugal, este estudo pretende analisar todo o percurso e diversas vertentes inseridas neste Ecosistema, conjugando todo o apoio às estruturas de suporte ao empreendedorismo enquanto política pública aliado ao Portugal 2020.

Com isto, e face ao exposto acima, a resposta a que se pretende responder, tem como problemática a possibilidade do modelo de sucesso do Ecosistema Empreendedor da DNA Cascais ser replicável em Portugal, tendo como estudo todo o sistema envolvente, onde neste estão inseridas as políticas públicas de suporte ao empreendedorismo em Portugal, com uma análise profunda ao presente e futuro na União Europeia, indo de encontro a vários aspetos e características que podem levar ao caminho desejável e de sucesso por parte dos territórios, no contributo à criação de vários ecossistemas empreendedores em Portugal.

JEL Classification:

L26 - Entrepreneurship

J88 - Public Policy

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Ecosistema Empreendedor, Agência DNA Cascais, Políticas Públicas, Fundos Europeus

Abstract

This Master Thesis in Economy and Public Policies, named “Structures of entrepreneur support and public policies in Portugal: The case study of DNA Cascais Entrepreneurship Agency”, stands in two big areas which are the Entrepreneurship linked with the Public Policies as an object of support to the creation and preservation of an Entrepreneurial Ecosystem, with relevant analysis and studies.

By being the first inclusive entrepreneurial ecosystem of the entrepreneur support in Portugal, this study intends to analyze all the entrepreneurial ecosystem, going also to the public structures of entrepreneurship support with a view on Portugal 2020.

With this, the answer that we want to obtain with this work, is to know and to understand if the Entrepreneurial Ecosystem of DNA Cascais Agency is possible to be replicated or not to other territories in Portugal, based on all the analysis performed of the current public policies system and on the public policies of the European Union by also understanding the path that they are doing.

JEL Classification:

L26 - Entrepreneurship

J88 - Public Policy

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial Ecosystem, DNA Cascais Agency, Public Policies, European Funds

Índice

AGRADECIMENTOS.....	III
RESUMO	V
ABSTRACT.....	VII
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I: ENQUADRAMENTO TEÓRICO: AS ESTRUTURAS DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO.....	4
I.1. AS ESTRUTURAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO: OBJETIVOS, CARACTERÍSTICAS E DIVERSIDADE.....	4
I.2. A RELEVÂNCIA ECONÓMICA DAS ESTRUTURAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO	6
I.3. FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO DA ATIVIDADE DO EMPREENDEDORISMO	8
CAPÍTULO II: O APOIO ÀS ESTRUTURAS DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO ENQUANTO POLÍTICA PÚBLICA.....	9
II.1. FUNDAMENTOS DO APOIO PÚBLICO ÀS ESTRUTURAS DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO.....	9
II.2. INSTRUMENTOS E MEDIDAS DE APOIO PÚBLICO NO DOMÍNIO.....	11
CAPÍTULO III: AS ESTRUTURAS DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO E O APOIO PÚBLICO EM PORTUGAL. 19	
III.1. O SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO	19
III.2. O APOIO ÀS ESTRUTURAS DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL NO PASSADO RECENTE (2007 – 2013)	22
III.3. O APOIO ÀS ESTRUTURAS DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO NO QUADRO DO PORTUGAL 2020	27
CAPÍTULO IV: ESTUDO DE CASO (O CASO DO DNA CASCAIS)	32
IV.1. ORIGENS E EVOLUÇÃO DO DNA CASCAIS	32
IV.2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NO PASSADO RECENTE	34
IV.3. APOIOS PÚBLICOS AO DNA CASCAIS.....	42
IV.4. A ANÁLISE SWOT DO DNA CASCAIS	43
IV.5. A REPLICABILIDADE DA EXPERIÊNCIA DO DNA CASCAIS NO CONTEXTO PORTUGUÊS	43
CONCLUSÃO	46
BIBLIOGRAFIA.....	48
ANEXOS	52
ANEXO A - ISENBERG’S MODEL OF AN ENTREPRENEURSHIP ECOSYSTEM	52
ANEXO B - ANÁLISE SWOT	53
ANEXO C - QUESTIONÁRIO A MARCO FERNANDES – PRESIDENTE PME INVESTIMENTOS.....	54
ANEXO D - QUESTIONÁRIO A PAULO ANDREZ – ADMINISTRADOR AGÊNCIA DNA CASCAIS.....	55
ANEXO E - QUESTIONÁRIO A RUI FERREIRA – VICE-PRESIDENTE PORTUGAL VENTURES	55
ANEXO F - QUESTIONÁRIO A CHEDY RIAHI – GESTOR DE INOVAÇÃO - BNP PARIBAS FRANCE.....	56

Índice das tabelas e figuras

TABELA 1.1: FATORES CRÍTICOS PARA O SUCESSO DA ATIVIDADE DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR	5
TABELA 1.2: EXEMPLOS DE ATIVIDADE DE EMPREENDEDORISMO	7
TABELA 2.1: BENEFÍCIOS DA ATIVIDADE EMPREENDEDORA	11
TABELA 2.2: AÇÕES E POLÍTICAS DA ESTRATÉGIA DE LISBOA.....	18
TABELA 3.1: INFRAESTRUTURAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO	20
TABELA 3.2: TIPOS DE APOIO.....	23
TABELA 3.3: OBJETIVOS GERAIS POPH 2007-2013.....	24
TABELA 3.4: FATORES DE DIFERENCIAÇÃO PNACE 2005-2008	25
FIGURA 4.1: ECOSISTEMA EMPREENDEDOR AGÊNCIA DNA CASCAIS.....	34
FIGURA 4.2: DADOS NINHO DE EMPRESAS DNA CASCAIS:	42
FIGURA 4.3: ANÁLISE SWOT	43
FIGURA 1.1: ISENBERG’S MODEL OF AN ENTREPRENEURSHIP ECOSYSTEM.....	52

Introdução

O empreendedorismo, atualmente, é um tema que está cada vez mais presente na nossa sociedade. A razão de tal ocorrer é porque existem diversas necessidades e oportunidades que possibilitam a cada um de nós entrarmos numa vertente criativa, pensadora, inovadora, que gere novos empregos, novos desafios e novas metodologias de trabalho.

As primeiras referências ao empreendedorismo remontam ao ano de 1755 com Richard Cantillon sendo “(...) o primeiro autor a diferenciar o empreendedor (aquele que assume riscos) do capitalista (aquele que fornece o capital)” (Carvalho, Costa, 2015).

Para Richard Cantillon “(...) o empreendedor é o indivíduo racional, que opera numa sociedade mercantil, onde tudo é regulado pela concorrência do mercado, devendo, pois, ter a capacidade para avaliar possíveis acontecimentos, calculando riscos.” Define ainda o empreendedor como um decisor racional que assume o risco e gere a empresa com o objetivo de alcançar lucro, (Carvalho, Costa, 2015).

Segundo a perspetiva de Audretsch (2004) “(...) o empreendedorismo é a fonte de crescimento económico nas economias modernas, pois permite aproveitar os avanços no conhecimento” (Caetano, 2012).

Conjuntamente a isto, o Conselho da União Europeia, em 2004, na sua Comunicação intitulada de “Fomentar o Empreendedorismo”, refere que a atividade empreendedora é um importante motor de inovação, da competitividade, do emprego e do crescimento económico. Existe assim, uma vontade de elevar os níveis de empreendedorismo e inovação em todos os Estados-Membros, vontade esta que está cada vez mais presente nas agendas políticas, tendo a União Europeia definido a “Estratégia Europa 2020” contendo em si, a iniciativa “*Innovation Union*” que integra parâmetros e linhas de orientação específicas para o desenvolvimento de políticas de inovação para os próximos anos (Caetano, 2012).

Para isto, é necessário que existam infraestruturas que possibilitem a realização de todas estas atividades agregadas a um conjunto de políticas e iniciativas vindas diretamente de organismos públicos e governo local. Assim, foi existindo uma necessidade de criar um “espaço” onde o empreendedor pudesse ter disponível um leque de serviços que o auxiliasse a desenvolver a sua ideia/negócio.

Foi com este intuito, que começaram a nascer os grupos de trabalho para a criação de ecossistemas empreendedores sustentáveis, onde se destaca o *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*, desenvolvido por Daniel Isenberg¹ e o já criado na cidade de Boulder, nos Estados Unidos da América como sendo estes dois os projetos/redes de empreendedorismo mais revelantes, não só pela sua dimensão como também pelas suas bases e valores que os sustentam.

Descrevendo um pouco cada um destes ecossistemas empreendedores, o *Babson Entrepreneurial Ecosystem Project*, estimula e apoia o empreendedorismo promovendo um ecossistema empreendedor em que existe um crescimento orientado para que as empresas possam crescer e prosperar. Este projeto requer a participação de um amplo grupo de *stakeholders*, onde estão englobados líderes políticos e do sector privado, que podem ir desde entidades governamentais, fundações, empresas privadas, universidades e parcerias público-privadas. O objetivo deste projeto é estimular o crescimento económico, o desenvolvimento e a prosperidade, estabelecendo diversos ecossistemas empreendedores em vários locais. No caso do Ecossistema Empreendedor já criado na cidade de Boulder, Brad Field² refere que existe um grande espírito empreendedor da comunidade na cidade de Boulder sendo esta uma das razões para, pouco a pouco, ter-se estabelecido um ecossistema empreendedor (Field, Kaplan, 2015). Para além da *University of Colorado Boulder* estar no centro da cidade, a sua densidade combinada com a atividade empreendedora existente fez com que esta cidade se tornasse viral para o desenvolvimento de pequenas *startups*, tendo sido considerada em 2011 o quarto Estado dos EUA onde ocorreu um maior investimento a *startups*, proveniente de investidores pertencentes a sociedades de capitais de risco (Field, Kaplan, 2015).

Com base no desenvolvimento presente no exterior do nosso país, é relevante compreender que tipo de estruturas e políticas públicas de apoio ao empreendedor existem em Portugal. Com base na premissa acima, este projeto incorporado no Mestrado em Economia e Políticas Públicas do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa, tem por base efetuar um estudo sobre todo o suporte dado aos empreendedores nos últimos anos, debruçando-nos no estudo de caso da Agência DNA Cascais, possuidora de um dos ecossistemas empreendedores mais

¹ Professor de Práticas de Empreendedorismo na *Babson Executive and Enterprise Education*, tendo estabelecido o *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project (BEEP)*.

² Investidor e empreendedor com mais de 20 anos de experiência, autor do livro “*startup Communities – Building an Entrepreneurial Ecosystem in your city*”.

desenvolvidos e sustentáveis em Portugal, analisando e compreendendo a possível réplica do seu ecossistema empreendedor.

É também com todo o interesse por inovação e empreendedorismo que iremos efetuar este estudo, sendo um dos principais temas em discussão na atualidade em que consideramos, igualmente, que seja a base para um futuro mais eficiente, produtivo, construtivo e criativo.

Os apoios e Políticas Públicas que têm vindo a surgir não são suficientes para um apoio na íntegra ao empreendedor ou ao indivíduo, que gostaria de se lançar num negócio criativo. Apenas com as Políticas Públicas, não existiria o empreendedorismo que hoje existe, devendo-se este sucesso aos Ecossistemas Empreendedores criados um pouco por toda a parte.

No caso de Portugal, hoje apenas temos um que a nosso ver é o único sustentável uma vez que inclui um vasto leque de apoios não só públicos como também privados, chamado Ecossistema Empreendedor da Agência DNA Cascais. É com esta base e preocupação, que é necessário obter uma resposta no que consta à replicabilidade deste Ecossistema Empreendedor, considerando-o o “veículo” principal para o desenvolvimento desta atividade.

Compreender o passado, em termos de desenvolvimento de apoios e mecanismos empreendedores é de extrema importância, bem como o seu presente e futuro (com a entrada em vigor do Portugal 2020). É com este detalhe histórico até à atualidade que iremos obter o resultado do estudo a que esta tese de mestrado se propõe, relativamente à replicabilidade do Ecossistema Empreendedor da Agência DNA Cascais.

Capítulo I: Enquadramento Teórico: as estruturas de suporte ao empreendedorismo

I.1. As estruturas de apoio ao empreendedorismo: objetivos, características e diversidade

O empreendedorismo³ é, de acordo com a definição da Comissão Europeia de 2003, “...*the mindset and process to create and develop economic activity by blending risk-taking, creativity and/or innovation with sound management, within a new or an existing organisation.*”⁴ Uma vez que este projeto irá ao encontro das políticas de empreendedorismo e inovação é relevante mencionar a definição de Schumpeter (1934) sobre o empreendedorismo nesta vertente da inovação, e que refere que o empreendedor é aquele que revoluciona os processos de “destruição criativa” do capitalismo, desenvolvendo novas tecnologias contribuindo assim para a inovação (Carvalho, Costa, 2015).

Citando Carvalho e Costa (2015), a perspetiva *Schumpeteriana* consiste em gerar:

- Inovação no Mercado;
- Inovação no Produto;
- Inovação no Processo;
- Acesso a novas fontes de matérias-primas;
- Inovação na organização.

Como mecanismos de arranque, o empreendedorismo pode surgir de diferentes formas, sendo que poderá ocorrer por inovação, onde o empreendedor cria e introduz na economia um novo produto, uma nova técnica, ou uma nova forma de organização, ou por imitação, que na perspetiva comum, é a prática de difundir as ideias e inovações já existentes pela economia global (Grilo, Irigoyen, 2006).

Existem aqui várias componentes associadas ao leque e diversidade presentes no empreendedorismo em que, para o sucesso final de cada projeto/ideia, será necessária a

3 i) Qualidade ou carácter do que é empreendedor. ii) Atitude de quem, por iniciativa própria, realiza ações ou idealiza novos métodos com o objetivo de desenvolver e dinamizar serviços, produtos ou quaisquer atividades de organização e administração. Significado de "empreendedorismo", in Dicionário Priberam da Língua Portuguesa [em linha], 2008-2013, <http://www.priberam.pt/DLPO/empreendedorismo> [consultado a 16-02-2015].

4 Citado de Seymour (2008) Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection.

presença de diversos órgãos e figuras que vão desde os familiares e pessoas próximas do empreendedor, até aos investidores e ajudas públicas.

Num contexto puro do modelo de Ecosistema Empreendedor, surgem logo à partida diversos fatores críticos para o sucesso da atividade sendo eles:

Suporte Moral	Suporte Financeiro
Suporte de “Rede”	Suporte Governamental
Suporte Tecnológico	Suporte do Mercado
Suporte Social	Suporte Ambiental

Tabela 1.1: Fatores críticos para o sucesso da atividade do Ecosistema Empreendedor

Fonte: Suresh, Ramraj (2012)

Passamos a explicar sucintamente cada conceito:

O **Suporte Moral** consiste no apoio proveniente da família, intimamente ligado às pessoas mais próximas, tendo um papel importante no desenvolvimento da carreira do indivíduo empreendedor.

O **Suporte Financeiro** diz respeito ao apoio a nível financeiro proveniente da família, instituições financeiras, instituições de ensino, *Business Angels*, pequenos investidores, órgãos governamentais entre outras instituições que tenham poder financeiro para investir.

O **Suporte de “Rede”** onde são envolvidos vários atores de apoio ao empreendedorismo, associações de apoio, *websites* de divulgação de ideias, tais como o *Facebook*, *Linkedin* e rede interna de fornecedores e distribuidores.

O **Suporte Governamental** onde estão sediados os programas de apoio às pequenas e médias empresas, os sistema de incentivos, Agências de Empreendedorismo, criação de ninhos e centros empresariais entre outros apoios do mesmo carácter.

O **Suporte Tecnológico** diz respeito às tecnologias desenvolvidas em instituições de ensino e investigação que são, posteriormente, lançadas para o mercado, tecnologia importada de conhecimento (*Know-How*), e profissionais empreendedores.

O **Suporte do Mercado** que se refere às oportunidades que o Mercado proporciona assim como na divulgação de estudos relativos aos melhores parceiros públicos, fornecedores e

potenciais Clientes. Ainda neste campo, existem também os estudos relacionados com a aceitação dos produtos por parte do Mercado, ou seja, estudos sobre o acolhimento do mesmo por parte dos consumidores.

O **Suporte Social** que conta com o respeito existente entre o empreendedor e os seus Clientes, bem como o suporte dado, positiva ou negativamente, pelos meios de comunicação social.

O **Suporte Ambiental** que consiste na disponibilidade e acessibilidade do que o meio ambiente nos dá em termos de matérias-primas e necessidades básicas (acesso à rede de abastecimento de água, luz, eletricidade, etc).

Por Ecosistema Empreendedor, entende-se que é um conjunto de atores ligados entre si, que vão desde empresas, instituições bancárias, *business angels*, universidades, até aos órgãos do sector público que trabalham todos entre si de forma a criarem uma infraestrutura de sucesso e empreendedora, conforme demonstra a figura 1.1 do anexo A (Mason and Brown, 2014).

Segundo Suresh et al. (2012), o Suporte de “Rede”, apesar de não ter sido o principal em termos de importância, é crítico e decisivo ao longo de todo o desenvolvimento das pequenas empresas e negócios provenientes da atividade empreendedora. O apoio do Governo em forma de assistência financeira também é claramente importante para o desenvolvimento, seguindo-se o Suporte do Mercado e Suporte Moral.

Todos estes fatores e componentes atrás descritos são importantes para a criação e estabelecimento de ninhos de promoção e desenvolvimento do empreendedorismo maioritariamente através da atividade de incubação, embora existam outros atores que formam o chamado Ecosistema Empreendedor.

I.2. A relevância económica das estruturas de apoio ao empreendedorismo

Segundo Cohen (2005), a criação de um clima favorável para o desenvolvimento da atividade de empreendedorismo começa pela criação de taxas e incentivos por parte do Governo por forma a garantir um suporte adequado a cada ecossistema empreendedor posteriormente criado.

Com a disseminação da atividade recorrente do ecossistema empreendedor, o poder económico da região aumenta com o gradual desenvolvimento das atividades, uma vez que os ecossistemas alimentam-se dos financiadores, das atividades em redor, entre outras, tal como descrito no ponto anterior.

O acesso ao capital e ao seu aumento são duas metas extremamente dolorosas de alcançar para que se possa iniciar a atividade de empreendedor (Henrekson e Stenkula, 2010). Tudo isto está interligado com a economia local e regional, uma vez que o ecossistema empreendedor é um veículo condutor para o desenvolvimento económico.

Ainda sobre estes conceitos, Baumol (1990) definiu os mesmos através de exemplos de atividades aos quais cada conceito estaria ligado, sendo que:

Definição	Exemplo
Empreendedorismo Produtivo	Sector da Inovação
Empreendedorismo Não Produtivo	<i>Rent-Seeking</i>
Empreendedorismo Destrutivo	Crime Organizado

Tabela 1.2: Exemplos de atividade de empreendedorismo

Fonte: Baumol, 1990

Segundo Henrekson e Stenkula (2010), é importante referir que existe também uma vertente no empreendedorismo designada por “empreendedorismo de alto impacto” onde se inserem atividades ligadas à inovação de carácter abrangente, ganhos substancialmente elevados, estímulos da economia, com geração de emprego e abertura para o mercado exterior.

O impulsionamento da atividade empreendedora vem, em parte, dos incentivos públicos, que vão desde o simples apoio específico à empresa como, por exemplo, o apoio às pequenas empresas, fornecendo assistência tecnológica até às políticas macro de desenvolvimento da atividade de forma a criar um ambiente económico, estável e sustentável (Henrekson, Stenkula, 2010). Para tal, é necessária a criação de instituições públicas específicas para o apoio ao empreendedorismo com pequenos programas inseridos em cada uma delas.

O empreendedor não é, por conseguinte, o único “agente” importante para o progresso e desenvolvimento da economia. Os empreendedores bem-sucedidos e que têm um peso maior na economia, evoluíram com a ajuda de vários agentes que desempenham papéis complementares, tais como mão-de-obra qualificada, industrialização e investidores. Ainda neste ponto é necessário compreender que um empreendedor de sucesso pode não conseguir ter êxito sem o apoio de todas estas infraestruturas uma vez que este não é suficiente para gerar uma economia próspera (Henrekson, Stenkula, 2010). Ainda assim, a figura do empreendedor não deixa de ser fundamental para o seu sucesso.

No campo da inovação, o aumento da investigação e desenvolvimento é assegurada no seu exponencial máximo através de uma economia empreendedora a funcionar no seu pleno.

Os empreendedores são vistos como “... the actors who commercialize inventions and thereby transform knowledge into economic knowledge, and they are the origin of knowledge spillover throughout the economy (Henrekson e Stenkula, 2010). Ou seja, são os atores que “agarram” as invenções e as inserem na economia, comercializando-as e transformando a economia, numa economia do conhecimento.

É na economia do conhecimento onde encontramos indivíduos capazes de criar e gerar as suas próprias ideias, colocando-as em funcionamento na empresa onde atualmente trabalham e que, a qualquer momento e caso a mesma não esteja a dar os lucros esperados, abandonam e formam uma nova, criada por eles, de modo a acompanharem as suas ideias, de forma a ganharem um lugar no mercado (Henrekson e Stenkula, 2010).

Existe assim um leque de estruturas de apoio ao empreendedorismo que contribuem para o desenvolvimento da economia, do aumento da produtividade, da inovação e do conhecimento.

I.3. Fatores Críticos de sucesso da atividade do Empreendedorismo

Segundo Buys e Mbewana, citado por Caetano (2012) as incubadoras “... aspiram ter um impacto positivo no desenvolvimento económico de uma localidade, de uma região ou de um país, consoante a sua dimensão e área de abrangência, através da maximização do sucesso das empresas emergentes”. Isto é, as incubadoras, enquanto parte de um ecossistema empreendedor, estimulam e desenvolvem a economia, proporcionando um clima estável e favorável para o desenvolvimento das empresas inseridas nesta atividade.

Os fatores críticos do sucesso do empreendedorismo encontram-se intimamente relacionados com a cultura social e com o desenvolvimento económico dos diversos países, analisando os diversos mercados disponíveis e apelativos para o sucesso (Caetano, 2012).

De referir que as incubadoras estão intimamente ligadas ao ecossistema empreendedor e que, no caso deste último, contribui em diversos parâmetros para o sucesso da atividade empreendedora, uma vez que incorpora todas as estruturas que vão desde *business angels* até apoios públicos e privados para a criação e desenvolvimento da atividade empreendedora.

Capítulo II: O apoio às estruturas de suporte ao empreendedorismo enquanto política pública

II.1. Fundamentos do apoio público às estruturas de suporte ao empreendedorismo

No decorrer dos últimos anos, as Políticas Públicas de Apoio ao Empreendedorismo têm-se desenvolvido de uma forma substancialmente positiva em que, atualmente, estas mesmas têm vindo a focar-se cada vez mais na ajuda à criação de *startups*, tendo dentro de si diversas medidas de combate aos vários constrangimentos e obstáculos existentes, que serão descritos mais à frente neste capítulo. Os decisores políticos, por sua vez, começaram também pouco a pouco a procurar novas formas de fazer as economias crescerem e de aumentarem os postos de trabalho. Isto faz, de certo modo, ligação com o empreendedorismo na forma em que houve a necessidade de criar uma economia cada vez mais emergente, com as Políticas Públicas a focarem-se no conhecimento global em detrimento da economia (Gilbert, Audretsch, McDougall, 2004).

De acordo com Hart (2003), o conceito de política de empreendedorismo é abrangente, uma vez que integra e está presente em diversas atividades do governo local e nacional, e pode estar ligada a alta tecnologia como baixa, tendo também contributos na regulamentação de parcerias de desenvolvimento económico (mais predominante na política de apoio às pequenas e médias empresas) e ajudas positivas em temas de carácter inclusivo como a redução da pobreza.

No que diz respeito ao conceito de política de apoio às pequenas e médias empresas, esta tem uma presença mais focada nas políticas de regulamentação em áreas como a de legislação laboral e comercial e nas políticas de estímulo como por exemplo na cultura, educação e desenvolvimento industrial de infraestruturas de suporte ao empreendedorismo (Carvalho, Costa, 2015).

Aqui nascem os conceitos de Políticas Tradicionais e Políticas de Suporte ao Empreendedorismo que considero ser importante elencar uma breve explicação de cada um deles, para que seja entendível, desde já, toda a evolução histórica até agora no que diz respeito ao apoio público dado às estruturas de suporte ao empreendedorismo. Dando início a esta diferenciação, as Políticas Tradicionais são aquelas que dão diversos incentivos apenas para desbloquearem os constrangimentos dos grandes negócios/empresas, enquanto que as Políticas de Suporte ao Empreendedorismo (ou Políticas Contemporâneas) estão focadas para

as pequenas *startups* que têm dificuldades em inserirem-se e crescerem numa economia frágil (Gilbert, Audretsch, McDougall, 2004).

Ao longo dos últimos 20 anos, as *startups* têm vindo a ganhar uma imagem cada vez mais positiva, estando estas empresas classificadas como motores de inovação que incorporam um conjunto de atividades importantes no desenvolvimento de uma economia do conhecimento (Minniti, 2008).

Neste seguimento, os vários governos têm vindo a promover debates onde a ideia central é precisamente estimular a economia, em que questões como a redução dos diversos constrangimentos existentes (desde a falta de incentivos à escassez de investimentos), até ao desafio de estimular o mercado aumentando diversos indicadores como a sua performance (através da promoção de uma indústria menos fragmentada), têm sido os temas principais (Minniti, 2008). De referir que, no decorrer do século passado, as políticas industriais têm-se focado na procura de ganhos de eficiência através da produção em larga escala. Com isto, e com o pressuposto de existir uma tentativa de correção de falhas de mercado, o resultado reviu-se num aumento de leis e regulamentos.

Existem diversas razões para que exista um suporte de apoio ao empreendedorismo, entre as quais alguns casos em que as pequenas empresas ou empresas *startup* conseguem fazer algumas das tarefas/trabalhos de uma melhor forma, com mais rapidez e eficiência que algumas das grandes empresas. Por outro lado, uma vez criada uma nova *startup*, estamos indiretamente a progredir na capacidade de inovação da qual advém um aumento na comercialização da tecnologia, serviço ou produto que, por sua vez, estimula a economia de forma positiva (Servon, 2005).

Para Barringer e Ireland (2006), o empreendedorismo tem um forte impacto na força e estabilidade de uma economia, trazendo, desde já a inovação, onde existem dados que referem que, nos EUA, as *startups* são responsáveis por 67% da inovação e são as grandes responsáveis pelas inovações radicais existentes desde a Segunda Guerra Mundial.

A criação de *startups* também influencia a criação de postos de trabalho, em que nas últimas duas décadas, a atividade económica tem vindo a mover-se na direção das pequenas empresas devido à sua capacidade única de inovar e de se concentrarem em tarefas especializadas (Barringer, Ireland, 2006).

Aliado a tudo isto, e pelo facto de grande parte das exportações dos EUA serem feitas por *startups*, o empreendedorismo também aumenta o poder da globalização, diretamente ligada à

diversidade e expansão económica. De referir que as grandes empresas também têm um impacto positivo no desenvolvimento das *startups* onde estas últimas, por vezes, são criadas para ajudar as grandes empresas a serem mais eficientes, como por exemplo o caso da *Avis*, *General Electric*s e *Merrill Lynch* que dependem de uma pequena *startup* chamada de *Convey Software* para algumas das suas tarefas (Barringer, Ireland, 2006).

Benefícios da atividade empreendedora
Aumento da Inovação
Criação de Postos de Trabalho
Globalização

Tabela 2.1: Benefícios da atividade Empreendedora

Fonte: Barringer, Ireland, 2006

Ainda sobre este tema, não poderíamos deixar de referir o conceito de política de empreendedorismo inclusivo, que se destina a ajudar todo o tipo de pessoas que queiram ser empreendedoras, independentemente da sua origem ou etnia, recebendo através do suporte do governo, motivação e apoios necessários de forma a combater as barreiras existentes, principalmente no acesso ao financiamento por parte deste grupo de pessoas mais desfavorecidas (OCDE, 2013).

II.2. Instrumentos e medidas de apoio público no domínio

Na política de empreendedorismo existem diversos instrumentos significativos que procuram o seu desenvolvimento e formulação. Numa primeira instância dir-se-á que tudo o que se desenvolve e que é tratado de modo a ser considerado como “instrumento”, parte dos diversos atores presentes na sociedade, entre eles os empresários conjugados com os decisores a nível político. Com isto, pretende-se dizer que as ideias/instrumentos surgem, não de uma só voz, mas sim do trabalho e esforço que é feito em equipa, em que é comum existirem grupos de trabalho onde se juntam diversos indivíduos, em que cada um tem os seus conhecimentos e ideias capazes de se interligarem com as restantes, em busca da criação de mecanismos de mudança/ inovação (Mintrom, Norman, 2009).

Aliado ao descrito acima, os empreendedores assumem um papel fundamental em que procuram, através da sua rede de contactos pessoais e profissionais, promover as suas ideias e iniciativas de forma a serem reconhecidos, demonstrando a amplitude, força e dinamização

que o empreendedorismo, ano após ano, tem vindo a alcançar (Mintrom, Norman, 2009). Contudo, e no decorrer do tempo, constata-se que estas ideias/iniciativas desenvolvidas e criadas anteriormente por empreendedores têm o seu tempo de vida, uma vez que, o contexto social em que estão inseridas está constantemente a modificar-se, sendo este um ponto crítico.

Retratando mais exaustivamente e aprofundadamente os diversos instrumentos e medidas de apoio público de suporte ao empreendedorismo, temos como atores principais os presidentes da República, primeiros-ministros, legisladores e toda a panóplia de influentes ligados à política que, motivados pelos seus interesses, interagem entre si, solucionando e incrementando decisões ao nível de apoios e incentivos onde, são definidas etapas a ser percorridas em que está sempre inerente o fator de risco (Mintrom, Norman; 2009).

Neste contexto, as Instituições Públicas em conjugação com os atores nelas inseridos, servem como base para proporcionar estabilidade e segurança para todos os que nelas trabalham (Eggertsson, 1990; Norte, 1990)⁵.

Como exemplo, um político ligado ao empreendedorismo tem de ser capaz de compreender o funcionamento de uma determinada “ideia”, não tendo a necessidade de se tornar especialista uma vez que a generalidade faz com que tenham uma perspetiva crítica mais alargada de forma a promover a mudança (Mintrom, Norman; 2009).

O conceito de Política de Empreendedorismo torna-se, neste caso, algo abrangente e significativo, com um objetivo de estabilidade e mudança bem definidos (Mintrom, Norman; 2009).

Como já referido anteriormente, o suporte proveniente do Estado, bem como as suas políticas públicas de apoio ao empreendedorismo é sem dúvida um dos grandes pilares de forma a existir um desenvolvimento da atividade empreendedora. A um nível global, as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo têm vindo a ser alteradas e ajustadas a uma nova realidade, de forma a apoiar o surgimento de novas *startups*, aumentar o desenvolvimento da inovação e acompanhar o conhecimento global de redes de colaboração e absorção de novas ideias, embora exista um conjunto de desafios pelos quais estas políticas têm de ultrapassar sendo eles: (OCDE, 2010)

⁵ Citado em Policy Entrepreneurship and Policy Change, 2009

- **Culturas Empreendedoras:** Com o empreendedorismo no seu auge, é de extrema importância que as políticas sejam ajustadas a cada ambiente cultural, tendo especial foco na educação, media e suporte empreendedor de forma a criar “Motivação Empreendedora” (OCDE, 2010).
- **Condições para o Desenvolvimento Empreendedor:** Como qualquer criação de uma nova empresa requer um grande esforço por parte do empreendedor, se existirem taxas fiscais elevadas, o que poderá existir como lucros a serem taxados pode não ser suficiente para a continuidade do negócio e com isto, é necessário uma criação de políticas ajustadas no campo fiscal, segurança social, recuperação de empresas e falência, políticas de competitividade, regulação do mercado de trabalho e lei de proteção da propriedade intelectual (OCDE, 2010).
- **Dinamismo Empresarial:** A criação de novos postos de trabalho resultantes da criação de *startups* estimula o investimento e melhoramento da produtividade destas pequenas empresas, em que é necessário criar uma política justa de competitividade para promoção das entradas e saídas no mercado de forma a ajudar estas pequenas empresas a darem seguimento às suas inovações na economia (OCDE, 2010).
- **Acesso ao Financiamento:** Uma vez existente um *gap* entre o acesso a financiamento e crescimento de novas *startups*, é necessário garantir que existe uma política que responda de forma eficaz aos pedidos de empréstimos, garantias, capital de sociedade de risco e de investidores a título privado para que exista um apoio fulcral nas primeiras etapas de crescimento de uma pequena empresa (OCDE, 2010).
- **Crescimento de oportunidades de emprego:** Como referido anteriormente, criação de novas empresas gera novas oportunidades de emprego e com isto um ajuste necessário na política de promoção de emprego, facilitando uma lei de procura/oferta justa (OCDE, 2010).
- **Inovação no centro das *startups*:** Não esquecendo que a inovação não se trata apenas da evolução de novas tecnologias como também de outros produtos e mecanismos que não estão ligados a esta área, uma política que considere estes dois tipos de inovação é necessária de forma a acompanhar os

desenvolvimentos “tradicionais” e inovadores que são também considerados chave para o desenvolvimento económico (OCDE, 2010).

- **Transferência de Conhecimento:** Sendo a partilha do conhecimento e troca de experiências um fator importante para o empreendedorismo, políticas que promovam o desenvolvimento de novos parques tecnológicos, nichos de incubadoras, mobilidade e partilha de conhecimento entre universidades e indústrias, facilita e promove o desenvolvimento de um empreendedorismo e ecossistemas que daí advêm mais coesos e sustentáveis (OCDE, 2010).
- **Desenvolvimento das competências dos colaboradores:** Num mercado em constante mudança, as *startups* têm de criar condições para os seus colaboradores e entrar na aposta da formação de forma a que consigam melhorar os seus produtos, processos organizacionais e novos meios de promoção. Para que isto aconteça mais eficazmente é necessário um acesso a conhecimento externo promovido, não só por empresas privadas, como também pelo Estado (OCDE, 2010).
- **Competências Empreendedoras:** Para que exista um desenvolvimento de uma *startup* é necessário que os colaboradores se sintam motivados e, para tal, são necessárias algumas competências de empreendedorismo, como por exemplo, competências de gestão do negócio, liderança e criatividade (OCDE, 2010).
- **Inovação Social e Empreendedorismo Social⁶:** Área que não se encontra no topo das prioridades, mas que tem vindo a ganhar cada vez mais destaque devido às políticas que têm vindo a ser criadas do Estado em cooperação com diversas associações de apoio ao empreendedor e que visam na disponibilidade em acompanhar indivíduos/projetos que têm como objetivo favorecer qualquer tipo de empreendedor independentemente das suas características pessoais, etnia ou religião (OCDE, 2010).

Indo ao encontro do que tem vindo a ser desenvolvido e de forma a compreender de uma forma mais concreta e correta o que cada país tem vindo a desenvolver, segue-se uma análise a uma lista de 6 países com retrato dos 3 continentes onde existe uma maior força

⁶ Também conhecido como “Empreendedorismo Inclusivo”

empreendedora⁷ e classificados como países onde existe “*Data-Driven Innovation*”⁸ (GEM, 2017).

Ásia e Oceânia

Austrália

O governo australiano tendo um foco especial em matérias relativas ao Empreendedorismo, criou um programa e iniciativa dedicados exclusivamente a esta área.

O *AusIndustry* é o principal programa de apoio ao empreendedorismo australiano e consiste num leque de cerca de 30 subprogramas que envolvem diversos incentivos à inovação, tais como bolsas de inovação, reduções fiscais e tributárias, suporte ao desenvolvimento empresarial e acesso a fundos de capital de risco em que são investidos por ano cerca de 2 biliões de dólares australianos, para um apoio a mais de 12 000 empresas e 85 000 indivíduos.

Um dos subprogramas mais concorridos é o *The Small Business Advisory* que consiste num serviço *low-cost* de consultoria a *startups* envolvendo serviços como gestão e planeamento do negócio, promoção de *marketing* e estratégias de redução de custos.

No que diz respeito à iniciativa, a *Enterprise Connect* é uma iniciativa criada em Maio de 2008 e que promove um suporte a todas as *startups*, tendo diversos centros de inovações e manufatura espalhados pelos territórios, com um fundo disponível de 50 Milhões de dólares australianos por ano. Estes centros têm como principal foco a identificação de pontos fortes e oportunidades para cada uma das *startups* através de estudos *benchmark* e disponibilizando acesso a ferramentas, métodos e processos de negócio de primeira linha (OCDE, 2010).

Japão

O Japão é caracterizado por ter um programa de apoio ao empreendedor, criado em 1999 e que foi implementado por sete ministérios do governo. Este programa tem o nome de *Small Business Innovation Research (SBIR)* e que, em 2007, possuía um investimento de cerca de 37 biliões de Ienes.

Dentro deste programa estão incluídos 17 subprogramas que têm como objetivo apoiar a investigação e desenvolvimento de *startups*, através da concessão de subsídios e contratos de

⁷ Informação disponível em <https://www.dinheirovivo.pt/fazedores/galeria/os-9-melhores-paises-para-empresendedores/>

⁸ Conceito referente à economia digital.

garantia e o apoio no desenvolvimento de novas aplicações tecnológicas, harmonizando os custos que existem com patentes, empréstimos bancários e de investimento de capital.

Através das políticas de empreendedorismo em vigor no Japão, foi também criado um programa denominado *Support for development of Networks between Upstream and Downstream Companies* que tem como objetivo a criação de redes de partilha entre *startups* através de seminários e eventos tecnológicos, entre outras iniciativas de *networking* empresarial (OCDE, 2010).

Europa

Reino Unido

Ao longo dos últimos anos, o Reino Unido tem vindo a intensificar as suas políticas de apoio ao empreendedorismo, tendo começado em 2002 por incluir uma diminuição da taxa fiscal para as *startups*, seguindo-se, em 2009 a criação de um Departamento específico denominado de *Department for Business, Innovation and Skills (BIS)* que trouxe uma responsabilidade acrescida às universidades do Reino Unido de criar um departamento similar para disponibilização de formação sobre empreendedorismo.

Serviços de consultoria e suporte às *startups* foram também criados não só a nível local, mas também a nível nacional, de forma a darem todo o apoio e informação necessária nesta área, estando também em vigor um *Regional Venture Capital Programmes* de capital de risco para investimento (OCDE, 2010).

Suécia

Na Suécia, através da sua política nacional de empreendedorismo, o governo criou um conjunto de programas geridos por diversas agências governamentais, sendo que as principais são a *VINNOVA (Swedish Governmental Agency for Innovation Systems)*, *Innovationsbron (InnovationBridge)* e o *Tillväxtverket*.

Como responsabilidades, a *VINNOVA* faz a ligação entre a investigação e o desenvolvimento criando um *network* competitivo entre os vários negócios e economias. A *Innovationbro* tem como principal tarefa a comercialização das ideias resultantes da investigação. Esta comercialização é, em parte, feita através do apoio às incubadoras suecas, promovendo também financiamento para novas *startups* na área da inovação. Por último, a *Tillväxtverket* é

uma agência que faz o apoio ao empreendedorismo, disponibilizando informação e financiamento para as novas *startups*, tendo um investimento anual de 150 Milhões de Coroas Suecas (OCDE, 2010).

Alemanha

Com a crescente estratégia de alta tecnologia na Alemanha, desde 2006 que o governo tem vindo a criar diversas políticas e medidas no campo da inovação e de forma a existir um desenvolvimento de *startups* que tenham interesse nesta área. Com isto, o governo alemão criou uma parceria com o *KfW Banking Group* e empresas industriais para adquirir um capital de investimento de cerca de 272 Milhões de euros para ser investido em empreendedorismo jovem e em empresas tecnológicas de suporte na implementação das investigações, até à data desenvolvidas.

Ainda aqui, o *Federal Ministry of Economy and Technology* criou um programa de apoio denominado de *EXIST* que tem como objetivo o desenvolvimento do empreendedorismo nas universidades e institutos de investigação, de forma a aumentar o número de Tecnologia e conhecimento. Este programa é parcialmente financiado pelo Fundo Social Europeu, regendo-se por três pilares sendo eles o *Culture of entrepreneurship* que visa a promoção desta área, o *Business startup Grants* que dá apoio na preparação de negócios inovadores de universidades e institutos de investigação e o *Transfer of Research* que promove projetos de tecnologia sofisticada. (OCDE, 2010).

América do Norte

Estados Unidos da América (EUA)

No conjunto de programas de apoio ao empreendedorismo existem dois em grande destaque sendo eles o *Small Business Innovation Research (SBIR)* e o *Technology Innovation Programme (TIP)*. O primeiro programa (SBIR) funciona como concurso para as melhores ideias de inovação para *startups*, em que são cedidos a estas pequenas empresas 100 mil dólares, caso consigam provar o conceito e, mais tarde, 750 mil dólares para o

desenvolvimento dos protótipos. Este programa oferece anualmente cerca de 2,5 bilhões de dólares para ajuda destas pequenas empresas.

O segundo programa foi criado com o intuito de oferecer todo o apoio, promoção e desenvolvimento de ideias inovadoras a entidades como laboratórios nacionais e instituições voluntárias, criando assim condições de acessibilidade para o desenvolvimento destas ideias no campo de inovação, promovendo o empreendedorismo nos EUA. (OCDE, 2010).

A Estratégia de Lisboa, também designada por Agenda de Lisboa, é precisa no que diz respeito aos seus objetivos de modernização e crescimento sustentável da economia europeia, existindo um conjunto diverso de ações e políticas globais para dinamização do empreendedorismo e das quais destaco:

Estratégia de Lisboa

Ações	Políticas
Criação de um espaço europeu de investigação e inovação	Melhoria da Competitividade das Empresas que visa: O incentivo ao investimento e à qualidade dos bens de serviço; Promoção do Espírito Empresarial;
Criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento de empresas inovadoras	
Promoção de empregos sustentáveis, maior qualificação e procura dinâmica	

Tabela 2.2: Ações e Políticas da Estratégia de Lisboa

Fonte: Concelho Económico e Social, 2005

Atualmente, para a Europa, um dos programas de excelência a este nível é o *Entrepreneurship and Innovation Programme* (EIP)⁹ que promove vários serviços de apoio ao empreendedorismo sendo eles o acesso ao financiamento, disponibilização de serviços através da plataforma *Enterprise Europe Network*¹⁰ e mecanismos de apoio à inovação como o exemplo do programa *Eco-Innovation*¹¹.

⁹ http://ec.europa.eu/cip/eip/index_en.htm

¹⁰ http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

¹¹ http://ec.europa.eu/environment/eco-innovation/index_en.htm

Capítulo III: As estruturas de suporte ao empreendedorismo e o apoio público em Portugal

III.1. O suporte ao empreendedorismo

As Estruturas de suporte ao empreendedorismo em Portugal revelam-se através dos chamados “Agentes da Inovação” que são formados por entidades privadas sem fins lucrativos, que promovem todo o apoio à atividade empreendedora.

Em Portugal, o surgimento destas estruturas e a sua evolução começou nos inícios dos anos oitenta, após reconhecimento político relativo à importância das atividades ligadas ao campo da inovação. A importância do conhecimento ganhou assim novas proporções em Portugal que iniciou o processo de criação das diversas infraestruturas de suporte ao empreendedorismo, desenvolvimento que também se deveu à entrada deste país na União Europeia onde obteve um maior suporte em termos de recursos financeiros devido às ajudas comunitárias existentes (Alípio, 2007).

Estas infraestruturas de suporte ao empreendedorismo servem também, numa segunda instância, como facilitadores no desenvolvimento de I&D que, em conjunto com empresas e associações empresariais, promovem os seus projetos, a *pari passu* estando diretamente ligadas aos fortalecimentos dos Sistemas de Inovação a fim de promover ambientes favoráveis a esta atividade, como descrito no primeiro capítulo (Duarte, 2008).

Segundo Caetano (2012), no ano de 1993 e através dos estudos realizados pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas, doravante designado por IAPMEI, já eram reconhecidos em Portugal, os Centros Tecnológicos, Centros de Incubação, Ninhos de Empresas e Centros de Inovação Empresarial, como infraestruturas de suporte ao empreendedorismo.

Com o avanço de um mundo cada vez mais globalizado e assente em bases sólidas de empreendedorismo, várias infraestruturas foram surgindo, como é retratado no quadro apresentado em seguida:

Centros Tecnológicos
Institutos de Novas Tecnologias
Centros de Transferência de Tecnologia
Centros de Incubação
Parques Tecnológicos
Escolas Tecnológicas

Tabela 3.1: Infraestruturas de apoio ao empreendedorismo

Fonte: Alipio, 2007 e Duarte, 2008

Num breve retrato às infraestruturas aqui mencionadas, estas são vocacionadas para:

- **Centros Tecnológicos:**
 - Introdução de novas tecnologias nas empresas;
 - Certificação e Controlo de Qualidade;
 - Formação especializada aplicada a cada sector com base nos desenvolvimentos das novas tecnologias.
- **Institutos de Novas Tecnologias:**
 - Apoio no processo de introdução de novas tecnologias;
 - Investigação especializada;
 - Aplicação de técnicas/produtos inovadores provenientes de estudos efetuados por entidades associadas como por exemplo universidades.
- **Centros de Transferência de Tecnologia:**
 - Promoção da interação entre entidades de investigação a fim de interligar as ideias (projetos provenientes das universidades) aos seus consumidores finais (Indústria).
- **Centros de Incubação:**

- Promoção do apoio na criação de *startups* sendo entidades que possuem uma estreita ligação entre universidades, Associações Empresariais, Institutos e Polos Tecnológicos.
- Parques Tecnológicos:
 - Promoção da partilha de conhecimento e inovação através da relação próxima existente com centros de I&D, incubação, universidades, entre outros.
 - Criação de massa crítica e sinergias potenciadoras e dinamizadoras do desenvolvimento económico associado a uma determinada região;
 - Acolhimento de entidades;
- Escolas Tecnológicas:
 - Formação de quadros especializados (CET - Cursos de Especialização Tecnológica) com o intuito de ocorrer um maior desenvolvimento tecnológico e organizacional no sector empresarial.

Ainda neste ponto, existem outras infraestruturas de apoio ao empreendedorismo, das quais destaco o IAPMEI que “...tem por missão promover a competitividade e o crescimento empresarial, visando o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial, nas empresas que exerçam a sua atividade nas áreas sob tutela do Ministério da Economia, com exceção do setor do turismo, designadamente das empresas de pequena e média dimensão.”¹²

Os Ninhos de Empresas¹³, os Centros de Apoio à Criação de Empresas (CACE)¹⁴ e os Centros de Formalidades de Empresas (CFE)¹⁵ são igualmente infraestruturas de apoio ao empreendedorismo com a promoção de diversos serviços especializados.

¹² Citação retirada de http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php?tema_id=7

¹³ Espaço físico de suporte ao empreendedorismo através de apoio técnico e disponibilização de um espaço onde os empreendedores possam desenvolver o seu negócio. (Duarte, 2008)

¹⁴ Infraestruturas criadas no âmbito do IEFPP - Instituto de Emprego e Formação Profissional com vista à modernização Empresarial. (Duarte, 2008)

III.2. O apoio às estruturas de suporte ao empreendedorismo em Portugal no passado recente (2007 – 2013)

Neste capítulo, irão ser descritos os diversos apoios às estruturas de suporte ao empreendedorismo em Portugal no passado recente, tendo por base o período compreendido entre 2007 e 2013.

Uma vez que se irá retratar os principais apoios efetuados em Portugal na área do empreendedorismo, não é demais salientar que, através do estudo realizado pelo *Global Entrepreneurship Monitor*¹⁶ (GEM Portugal, 2013) e pelo seu indicador CEE¹⁷, o apoio e suporte ao empreendedorismo em Portugal até à data é revelado como insuficiente, onde, a eficiência dos diversos programas de apoio, acessibilidade e eficácia aos mesmos é amplamente criticada. O quadro seguinte demonstra e descreve mais pormenorizadamente a situação respeitante a Portugal no que diz respeito à avaliação das condições estruturais de empreendedorismo.

Tipo de Apoio	Classificação
Contacto com uma única agência a fim de obter um leque de informações e apoios governamentais	Neutro
Apoio dado às <i>startups</i> e novas empresas em crescimento por parte dos Parques Tecnológicos e Incubadoras	Neutro/Parcialmente Suficiente
Número de Programas Governamentais para o apoio a <i>startups</i> e novas empresas em crescimento	Neutro
Apoio, competência e eficiência dada pelos Colaboradores pertencentes às Agências Governamentais	Neutro

¹⁵ Serviço de atendimento e de prestação de informações para constituição, alteração ou extinção de empresas. (Duarte, 2008)

¹⁶ www.gemconsortium.org

¹⁷ CEE - Condições Estruturais do Empreendedorismo "As CEE refletem as principais características do meio socioeconómico de um país, que se espera terem um impacto significativo no setor empresarial e nas dinâmicas de empreendedorismo. A nível nacional, é possível identificar um conjunto de condições estruturais que se aplicam quer a negócios já estabelecidos, quer a novos negócios." – Citação retirada do GEM Portugal 2013 - <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/8058>

Acessibilidade e satisfação das necessidades do Empreendedor na procura de apoios	Parcialmente Insuficiente/Neutro
Eficácia dos programas de apoio a <i>startups</i> e empresas novas em crescimento	Parcialmente Insuficiente/Neutro

Tabela 3.2: Tipos de apoio

Fonte: GEM Portugal, 2013

O Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) de 2007-2013 foi também um instrumento de enquadramento para a aplicação da política comunitária e de coesão económica que “assume como grande desígnio estratégico a qualificação dos portugueses e das portuguesas, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação, bem como a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sociocultural e de qualificação territorial, num quadro de valorização da igualdade de oportunidades e, bem assim, do aumento da eficiência e qualidade das instituições públicas.” (QREN, 2008).

O QREN, com o apoio dos Fundos Estruturais e dos Fundos de Coesão, assegura a concretização e resolução dos diversos constrangimentos existentes em Portugal de modo a que exista um desenvolvimento sustentável e eficaz tanto a nível económico, social, como também territorial e que assenta em três agendas temáticas, onde cada uma tem o seu programa operacional sendo elas:

- Plano Operacional Potencial Humano (POPH)
- Programa Operacional de Fatores de Competitividade (COMPETE)
- Programa Operacional de Valorização do Território (POVT)

Cada uma destas agendas, para além do vasto programa e eixos prioritários, possuem contributos para o desenvolvimento do empreendedorismo em Portugal.

Começando pelo Plano Operacional de Potencial Humano 2007-2013, doravante designado por POPH 2007-2013, possui o eixo 5 designado como “Eixo prioritário 5 – Apoio ao empreendedorismo e à transição para a vida ativa” que engloba diversos instrumentos que “...visam promover o nível, a qualidade e a mobilidade do emprego, privado e público, nomeadamente, através do incentivo ao espírito empresarial, do apoio à integração no mercado de trabalho de desempregados, do apoio à transição de jovens para a vida ativa e do incentivo à mobilidade.” (POPH, 2007-2013).

Este eixo inserido dentro do POPH 2007-2013 tem um leque de objetivos gerais sendo eles:

Apoio na criação de emprego e empreendedorismo
--

Apoio de projetos de criação de novas empresas de pequena dimensão
Dinamização das economias locais através de pequenos investimentos
Apoio na transição para o mercado de trabalho
Apoio na manutenção do emprego e aumento das qualificações
Estímulo de trabalhadores desempregados no mercado de trabalho

Tabela 3.3: Objetivos gerais POPH 2007-2013

Fonte: POPH, 2007-2013

No seguimento dos objetivos gerais do POPH 2007-2013, as principais tipologias de intervenção que se coadunam com este eixo prioritário são as seguintes:

- **Apoios ao Emprego**, de forma a estimular os mais “desfavorecidos”;
- **Apoios à transição para a vida ativa**, com a criação de estágios profissionais;
- **Apoios à manutenção do emprego**, nomeadamente através da inserção dos trabalhadores em ações de formação;
- **Apoios à inserção de desempregados** em atividades socialmente úteis, através do melhoramento das competências socioprofissionais e contacto com o mercado de trabalho.

Este eixo prioritário foca assim o empreendedorismo, com diversas medidas que se destinam a apoiar diversas classes sociais como por exemplo os jovens à procura do seu primeiro emprego, desempregados, pessoas coletivas de direito privado, pessoas coletivas de direito público, pertencentes à administração central e local e beneficiários do rendimento social de inserção.

Seguidamente o Programa Operacional de Fatores de Competitividade 2007-2013, doravante designado por COMPETE 2007-2013, refere que Portugal é um dos países com uma maior taxa de criação de empresas embora, muitas destas acabam por encerrar atividade devido a constrangimentos tanto a nível intrínseco, como extrínseco onde, no primeiro nível os principais constrangimentos são a insuficiência de capitais próprios, dificuldade de quantificação e aversão ao risco e dificuldade de mobilização de recursos. Por outro lado, no segundo nível, existe uma dificuldade de acesso ao capital de risco, falta de informação sobre os instrumentos disponíveis e complexidade dos processos inerentes ao desenvolvimento da empresa como por exemplo o licenciamento e certificação (COMPETE, 2007-2013).

Ainda no programa COMPETE 2007-2013 um dos objetivos principais é precisamente a promoção do espírito empresarial através do empreendedorismo com base numa economia do conhecimento e inovação estando este programa a *pari passu* com o POPH 2007-2013. Para isso, é reforçada esta ideia em que este programa “(...) apoiará o empreendedorismo qualificado de natureza competitiva, visando a mudança de perfil de especialização e o apoio a projetos de *startups* de base tecnológica e/ou em sectores com forte intensidade cognitiva. O apoio será dado através de incentivos ao investimento e/ou mecanismos de financiamento (capital de risco, garantias, etc).” Ainda neste tema, esta agenda apoia o empreendedorismo de necessidade “(...) através de iniciativas de base local e em domínios de inovação social, visando a criação de emprego, inclusive a criação do próprio emprego, e a diminuição do desemprego. O apoio será dado através de incentivos à criação de emprego, incentivos à contratação e mecanismos de microcrédito.” (COMPETE, 2007-2013).

Conjuntamente com o POPH 2007-2013 e COMPETE 2007-2013, embora um pouco menos presente no impacto direto com o empreendedorismo, temos o Programa Operacional de Valorização do Território, doravante designado por POVT 2007-2013 que funciona, neste caso em concreto, como programa de “suporte” estando alinhado com os objetivos dos programas já aqui mencionados no que diz respeito à coesão social e no aumento do empreendedorismo e empregabilidade (POVT, 2007-2013).

Em complemento ao QREN 2007-2013, temos ainda o Programa Nacional de Ação para o Crescimento e o Emprego 2005-2008, doravante designado PNACE 2005-2008 que funciona como uma estratégia de desenvolvimento dos fatores de competitividade, combatendo os diversos constrangimentos existentes e valorizando os diversos fatores de diferenciação, conforme explicado mais abaixo.

Fatores de Diferenciação de Referência	Características Diferenciadoras do Capital Intelectual
Oceano	Identidade Multicultural
Território	Flexibilidade Adaptativa
Língua	Capacidade Relacional

Tabela 3.4: Fatores de diferenciação PNACE 2005-2008

Fonte: PNACE, 2005-2008; Alípio, 2007

Para dar resposta aos problemas do empreendedorismo em Portugal, o PNACE, 2005-2008, inclui na sua política de “Competitividade e Empreendedorismo” um eixo com diversas medidas com o objetivo de alcançar melhorias ao nível do desenvolvimento competitivo das PME’s e empreendedorismo onde retrata sete medidas sendo elas:

- Implementação de um sistema de informação às empresas e de estruturação e sistematização da informação e conhecimento da indústria nacional;
- Criação das primeiras Áreas de Localização Empresarial (ALE);
- Criação do Programa MIVE (Mercado de Iniciativas de Valor Empresarial), com o objetivo de dinamizar o empreendedorismo;
- Promoção e divulgação de boas práticas, para apoio à sua utilização por parte das PMEs;
- Criação do Programa InovJovem;
- Operacionalização do Programa AGIIRE (Gabinete de Intervenção Integrada para a Reestruturação Empresarial);
- Introdução do ensino do empreendedorismo em escolas secundárias e realização de concursos nacionais de ideias e de “*business plans*”.

No leque de apoios dados ao empreendedorismo, é importante também mencionar o Programa Impulso Jovem que visa combater a elevada taxa de desemprego Jovem, tendo, de entre as várias medidas e programas, a medida “Portugal Empreendedor/Rede de Perceção e Gestão de Negócios” de incentivo ao empreendedorismo e empresarialização de jovens com a ajuda na identificação de oportunidades de negócio, apoio estrutural e financiamento. Possui como grandes linhas de ação:

- Criação de uma rede de perceção de negócios;
- Concurso de ideias e projetos;
- *Workshops* de desenvolvimento das ideias vencedoras dos concursos de ideias;
- Apoio à criação de empresas de jovens;
- Incentivar o surgimento de projetos empresariais inovadores e projetos de expansão de quotas de mercado de empresas já existentes;
- Aconselhamento especializado para apoio à estruturação da ideia de negócio;
- Apoio à elaboração do plano de negócios;
- Formação e reforço de competências, em parceria com entidades formadoras;

- Acompanhamento e apoio na gestão dos projetos;
- Constituição de uma rede de competências.

Debruçando-nos ainda neste programa, surge o “Passaporte Empreendedorismo” que tem dentro de si um conjunto de medidas de apoio ao jovem empreendedor como por exemplo o “Kit Empreendedorismo” com um conjunto de instrumentos e mecanismos de apoio, agregado às restantes medidas compostas por formações, bolsas e passagem de conhecimento através do reforço das ligações às universidades.

Ambas as medidas aqui descritas do PNACE 2005-2008 têm o apoio do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER).

Para finalizar o leque de programas e medidas com maior impacto na área do empreendedorismo, destaco a publicação feita em Diário da República referente à iniciativa para o investimento e o emprego em que “A presente lei cria o programa orçamental designado por Iniciativa para o Investimento e o Emprego e, no seu âmbito, cria o regime fiscal de apoio ao investimento realizado em 2009 (RFAI 2009) e procede à alteração à Lei n.º 64 -A/2008, de 31 de Dezembro.”¹⁸ onde foi criado o Programa IIE que visa “promover o crescimento económico e o emprego, contribuindo para o reforço da modernização e da competitividade do País, das qualificações dos Portugueses, da independência e da eficiência energética, bem como para a sustentabilidade ambiental e promoção da coesão social.” E que tem dentro de si a medida d) que visa o “Apoio especial à atividade económica, exportações e pequenas e médias empresas (PME)”

III.3. O apoio às estruturas de suporte ao empreendedorismo no quadro do Portugal 2020

Antes de nos debruçarmos sobre o apoio às estruturas de suporte ao empreendedorismo no quadro do Portugal 2020, é importante referir alguns dos documentos/iniciativas que levaram a que algumas das medidas que irão ser descritas sobre este tema no quadro Portugal 2020, fossem sugeridas e impostas para o novo ciclo 2014-2020.

Uma vez que o empreendedorismo está intimamente ligado à inovação, é importante frisar que é de certa forma importante relembrar as tipologias aqui presentes sendo elas o processo, organização, comunicação e produto, referidas no Manual de Oslo várias vezes e que, no empreendedorismo também se adequam visto que, ao se assistir à criação de uma *startup*, ou

¹⁸ Diário da República, 1.ª série — N.º 48 — 10 de Março de 2009

o simples facto de se ser empreendedor, revela um processo inerente ao da inovação (OCDE, 2005).

A estratégia Europa 2020 que é uma revisão e atualização do que foi a Estratégia de Lisboa (2000-2010), tem dentro de si definidas três grandes linhas de visão sendo elas uma Europa inteligente, sustentável e inclusiva em que, destaco desde já uma das iniciativas emblemáticas, pertencente ao eixo prioritário do Crescimento Inclusivo e denominada de “Agenda para as Novas Competências e Emprego”.

A “Agenda para as Novas Competências e Emprego” tem como uma das prioridades o reforço das políticas de promoção ao emprego. Isto quer dizer, que para existir crescimento económico tem de existir também um bom ambiente de emprego, promovendo assim o autoemprego e o empreendedorismo.

Aliado à estratégia Europa 2020, temos o *Horizon 2020* que está incluído na iniciativa emblemática “União da Inovação” e que tem como objetivo promover Excelência Científica, Liderança Industrial (com apoios à inovação nas pequenas e médias empresas e caminhos mais diretos para acesso ao financiamento de risco) e Desafios Societais.

Indo agora ao encontro do Acordo de Parceira Portugal 2020, este engloba, de entre muitas recomendações e Objetivos Temáticos, os temas que neste projeto estão a ser expostos relativos ao empreendedorismo e Ecosistema Empreendedor que, neste acordo de parceria, ganharam uma maior importância (Portugal 2020).

No que diz respeito ao Ecosistema Empreendedor, para além do estímulo ao fomento do empreendedorismo qualificado, os investimentos realizados nas últimas décadas “(...) asseguram a disponibilização de infraestruturas e serviços sofisticados de apoio ao lançamento e desenvolvimento de atividades económicas mais intensivas em conhecimento, devendo os esforços neste domínio estar focalizados em atividades de rede ou de promoção nacional e internacional, atividades de reforço das capacidades internas, atividades de divulgação, de desenvolvimento tecnológico e de transferência de conhecimento e tecnologia para o tecido empresarial e de *coaching* para o empreendedorismo.” (Portugal 2020).

Ainda nesta primeira parte, os investimentos na Investigação e Inovação, doravante designados por I&I, prendem-se com o facto de existir um reforço ao empreendedorismo de base tecnológica “(...) materializado no apoio à criação de empresas de alta tecnologia e/ou especializadas em atividades de elevado valor acrescentado (...) e de projetos de valorização económica direta de resultados de I&D desenvolvidos em ambiente empresarial,

universidades, incubadoras, parques tecnológicos (...)” sendo esta uma das linhas orientadoras (Portugal 2020).

Relativamente às principais mensagens das avaliações do Portugal 2020 no domínio da Competitividade e Internacionalização, destacamos o instrumento de política denominado por “Apoios indiretos ao desenvolvimento empresarial”, dois dos aspetos a melhorar sendo eles referentes ao excesso de incubadoras tecnológicas existentes, mas sem massa crítica e o aumento de ações coletivas para o empreendedorismo tecnológico e atração de IDE (Portugal 2020).

O Empreendedorismo, no período 2014-2020 também está presente no domínio da economia verde, onde se pretende incentivar a veia empreendedora dos cidadãos para criarem negócios de eco inovação (Portugal 2020).

No seguimento das diversas medidas, surge neste pacote o reforço da medida “Garantia Jovem” tendo como diretriz que “...cada Estado-Membro deva assegurar que todos os jovens até aos 25 anos recebem uma oferta de qualidade, seja de emprego, seja de formação contínua, aprendizagem ou estágio...”. Nesta medida está presente no ponto 4, os incentivos à contratação e os programas e medidas de apoio ao empreendedorismo em toda a sua envolvente, como o caso do acesso a linhas de financiamento e microcrédito (Portugal 2020).

Indo ao encontro das medidas já implementadas noutros Estados-Membros, prevê-se também a criação de uma série de instrumentos financeiros sendo eles:

- Investimentos em ações de micro empreendedorismo e criação do próprio emprego (Financiado pelo Fundo Social Europeu (FSE));
- Iniciativas de inovação e empreendedorismo social (IIES).

O Programa Nacional de Reformas 2014, doravante designado por PNR 2014, apresenta compromissos na área do empreendedorismo e inovação onde o objetivo é precisamente “(...) aumentar o envolvimento de empresas em consórcio com universidades/Instituições I&D, bem como parcerias internacionais entre Instituições de ensino superior portuguesas e Instituições estrangeiras (...)” através do seu programa intitulado de “Programa de Transferência de Conhecimento e Tecnologia para o Tecido Empresarial” (Portugal 2020).

No domínio da competitividade e internacionalização é possível constatar que, através das competências e estratégias das PME existe uma “Insuficiente capacidade de geração de empreendedorismo qualificado e de potenciar as oportunidades de negócio mais dinâmicas e em domínios de inovação”, sendo que para resolver tal questão, será necessário que exista

uma capacitação das PME no desenvolvimento de estratégias de negócio mais avançadas. Em termos de ecossistema empreendedor, existem também constrangimentos sendo eles a “ineficiência do ecossistema de empreendedorismo, dada a sua complexidade, fragmentação e diversidade de atores.” em que para resolver esta questão, o objetivo será o de melhorar as condições de financiamento à economia (Portugal 2020).

De acordo com o **Objetivo Temático 1** denominado por “Reforço da investigação, do desenvolvimento tecnológico e da inovação”, presente no Acordo de parceria Portugal 2020, um dos principais resultados esperados é o da promoção do empreendedorismo altamente qualificado no segmento de projetos de investigação que potenciem e valorizem a economia, incluindo também o aumento do número de patentes de empresas registadas (Portugal 2020).

No seguimento dos Objetivos Temáticos, é de referir que no **Objetivo Temático 3** denominado por “Reforço da Competitividade das PME”, após um estudo sobre a competitividade das PME é de realçar a conclusão a que se chegou relativamente ao empreendedorismo e que refere que existe uma “...insuficiente capacidade de gerar empreendedorismo de qualidade e de potenciar oportunidades de negócio mais dinâmicas e em domínios de inovação, limita também o ritmo de elevação da competitividade das PME.” Com isto, existe uma necessidade de promover o empreendedorismo qualificado e criativo tendo como ações:

- Apoio a projetos de empreendedorismo qualificado;
- Apoio a iniciativas de estímulo e capacitação do tema (Através de *coaching*/tutoria);
- Apoios no desenvolvimento do ecossistema empreendedor (com a criação de novas empresas financiadas pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional FEDER)).

No **Objetivo Temático 8**, denominado por “Promoção da sustentabilidade e a qualidade do emprego e apoiar a mobilidade dos trabalhadores”, é também focado o tema aqui em análise onde existe a necessidade de disponibilizar um conjunto de instrumentos/apoios aos empreendedores que consiste em:

- Aumento da sustentabilidade dos projetos de criação de negócios;
- Aumento do valor acrescentado de iniciativas empresariais em favorecimento da economia, como por exemplo o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à criação do Próprio Emprego, doravante designado por PAECPE.

Importa desde já referir os objetivos principais do PAECPE em que este programa se dedica exclusivamente ao apoio à criação de pequenas empresas através de um crédito com bonificação de taxa de juro e no apoio à criação do próprio emprego de quem se encontre em situação de desemprego, a receber prestações do mesmo (Portugal 2020).

De referir também que o Desenvolvimento Local de Base Comunitária (DLBC) também foca uma “(...) concertação estratégica e operacional entre parceiros, focalizada no empreendedorismo e na criação de postos de trabalho.”, tema este complementado neste **Objetivo Temático 8** (Portugal 2020).

No seguimento deste projeto e antes de finalizar este capítulo, é de uma igual importância referir a comunicação da Comissão Europeia em 2013 referente ao plano de ação “Empreendedorismo 2020” que, tal como indica o seu subtítulo, é um plano com o objetivo de relançar o espírito empresarial na Europa. Este plano tem no seu **Eixo de Ação 1** intitulado com os pressupostos de “Desenvolver o Ensino e a Formação no Domínio do Empreendedorismo para apoiar o crescimento e a Criação de Empresas”, importantes lições a reter sobre o empreendedorismo ligado à educação em que refere que o ensino superior é um grande ator empreendedor uma vez que contribui ativamente para as políticas de inovação dos Estados-Membros da União Europeia que, como já referido, estas políticas estão intimamente ligadas com o empreendedorismo. A Comissão Europeia, neste plano de ação promove “...os mecanismos eficazes de criação de empresas baseadas nas universidades (“*spin-offs*”, etc) e os novos ecossistemas entre universidades e empresas centrados nos grandes desafios sociais.”

Capítulo IV: Estudo de caso (O caso do DNA Cascais)

IV.1. Origens e evolução do DNA Cascais

O Município de Cascais é conhecido por ser um dos destinos turísticos de Portugal mais apetecíveis com excelentes infraestruturas, parques naturais e com uma extensa costa marítima, onde, segundo o Guia do Investidor Cascais, 2,3% do PIB nacional é gerado no concelho de Cascais contando com uma vasta economia posicionada em 82% nos serviços, 17% na Indústria e 1% na Agricultura. Aliado a tudo isto é também o Município escolhido pela elite social para residir, apesar de também ter, como na generalidade dos municípios da região de Lisboa, população mais frágil, com fracas condições habitacionais, baixos níveis de rendimento e qualificações.

Com vista a encarar este problema, o Município de Cascais lançou em 2007 um projeto considerado inovador denominado por Agência DNA Cascais, promovida pelo executivo camarário, sob a responsabilidade direta de um dos seus vice-presidentes, e que tinha como principais objetivos a promoção do empreendedorismo local, na vertente jovem e social, tendo como principais atores/promotores, a Câmara Municipal de Cascais (CMC), a Empresa Municipal de Ambiente de Cascais (EMAC) e a Empresa Municipal de Desenvolvimento Turístico da Costa do Estoril (DTCE).

A criação deste projeto veio colmatar duas grandes necessidades do Município de Cascais sendo elas:

- Dar resposta aos problemas de inclusão social e elevada taxa de desemprego;
- Potenciar o empreendedorismo e a aposta na aptidão e vocação de cada cidadão residente no Município uma vez que, até ao momento, não existia nenhuma estrutura de apoio ao empreendedor independente no auxílio para a criação/conceção do seu modelo de negócio/empresa.

Esta Agência destaca-se principalmente pelo facto de dar o apoio inicial aos projetos que lhe chegam como também, contribuir para o desenvolvimento dos mesmos, acompanhando-os desde o seu início, daí a designação DNA que significa Desenvolvimento de Novas Atitudes, em que, por um lado temos o conceito da molécula e por outro, o seu desenvolvimento.

A Agência DNA Cascais, desde 2007, que foi crescendo e ganhando uma notoriedade incontornável no tema de empreendedorismo, através dos seus serviços contínuos de apoio

aos vários projetos, contribuindo assim para que este tipo de apoio seja um fator de destaque criando, desde o seu início, um “Ecossistema Empreendedor” que irá ser descrito de forma mais sucinta neste capítulo.

Assim, e com o passar dos anos, em 2009, mais precisamente a 3 de julho, nasceu o Ninho de Empresas, fruto de uma requalificação de um espaço industrial, promovido na íntegra pela Autarquia e cuja gestão é assegurada pela Agência DNA Cascais. Este espaço inovador agrega, neste momento, um conjunto de empresas de diversas áreas e de entidades ligadas ao empreendedorismo social e cultural, tendo ao dispor todas as condições necessárias para o acompanhamento e sucesso de cada uma das empresas incubadas.

O Ninho de Empresas da Agência DNA Cascais possui três tipos de serviço sendo eles:

- Incubação Virtual;¹⁹
- Incubação Física;²⁰
- Incubação via Posto de Trabalho.²¹

Com tudo isto, a Agência DNA Cascais conjuntamente com a Câmara Municipal de Cascais possui todas as bases para apoiar, independentemente do sector de atividade, empresas e empreendedores que tenham ideias e projetos potenciadores de crescimento económico.

¹⁹ A Incubação Virtual “...permite que as empresas tenham a sua sede fiscal no Ninho de Empresas DNA Cascais. Associado a este serviço poderá ser requisitado o reencaminhamento de correspondência via digital ou por correio para a residência do empreendedor, acrescido de valor a acordar entre as partes.” (Regulamento de Utilização DNA Cascais 2015)

²⁰ A Incubação Física visa o apoio em diversos aspetos tais como a orientação técnica na fase de implementação e desenvolvimento do negócio, apoio à criação da empresa, disponibilização de espaço físico e acesso a espaços comuns, acesso a consultoria especializada, estudos especializados, serviço de escritório virtual e utilização do auditório e salas de formação. (Regulamento de Utilização DNA Cascais 2015)

²¹ A Incubação via Posto de Trabalho “...permite que as empresas tenham a sua sede fiscal no Ninho de Empresas DNA Cascais e que tenham acesso a um posto de trabalho em open space em sala devidamente equipada para o efeito.” (Regulamento de Utilização DNA Cascais 2015)

IV.2. Atividades desenvolvidas no passado recente

A Agência DNA Cascais promove um ecossistema empreendedor bastante completo e único e que tem por principais eixos de atuação, a captação, fixação e desenvolvimento de competências e conhecimentos sendo este ecossistema caracterizado por 4 polos de ação distintos, sendo eles:

1. Empreendedorismo Jovem, Social e Criativo;
2. Ideias, Negócios e Internacionalização;
3. Financiamento;
4. Incubação.

De forma a retratar os polos, a DNA Cascais tem uma intervenção específica em cada um deles, através da criação de programas especializados e direcionados para um público específico podendo ser eles jovens ou seniores desempregados ou empreendedores com uma ideia de negócio.

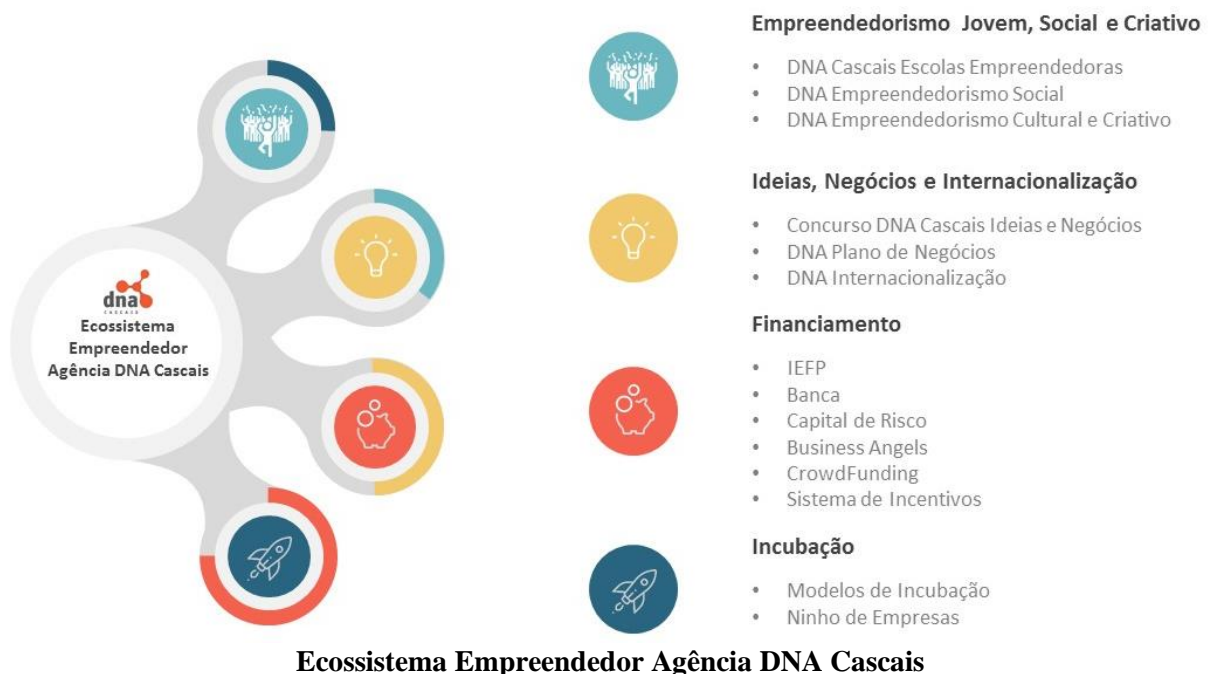


Figura 4.1: Ecosistema Empreendedor Agência DNA Cascais
Fonte: DNA Cascais

No **Empreendedorismo Jovem, Social e Criativo**, a DNA Cascais pretende intervir em todos os sectores de atividade, faixas etárias e perfis tendo para isso criado três programas distintos sendo eles:

- DNA Cascais Escolas Empreendedoras;
- DNA Empreendedorismo Social;
- DNA Empreendedorismo Cultural e Criativo.

Em **DNA Cascais Escolas Empreendedoras**, os eixos de atuação focam-se no empreendedorismo jovem e escolar existindo um trabalho conjunto com os alunos e escolas do concelho em projetos que têm como objetivo o desenvolvimento de novas atitudes junto dos jovens munícipes, do 1º ciclo ao ensino secundário. Para que tudo isto seja implementado de forma mais eficiente, foram criados seis subprogramas/projetos sendo eles:

- Concurso DNA Cascais Jovens Empreendedores;
- DNA Cascais/*Junior Achievement* Portugal;
- DNA Cascais “Cientistas Empreendedores”;
- DNA Cascais IUPI;
- DNA Jovens Artistas;
- DNA *Career Camp*.

O **Concurso DNA Cascais Jovens Empreendedores** visa “(...) despertar o espírito empreendedor entre os mais novos, dando-lhes ferramentas para encararem a criação de negócio próprio como uma possibilidade real no âmbito do seu percurso profissional.”, podendo candidatar-se jovens com idades compreendidas entre os 14 e 23 anos sendo desafiados a criar um projeto de empresa, com um plano de negócios, usando ferramentas para o efeito como a “*Business Model Canvas*”.

Em **DNA Cascais/*Junior Achievement* Portugal** existe uma parceria entre a DNA Cascais e a *Junior Achievement Portugal*²² que “...possibilita que o programa DNA Cascais Escolas Empreendedoras chegue a um maior número de alunos, escolas e professores, permitindo

²² A *Junior Achievement* Portugal é uma organização sem fins lucrativos, criada em setembro de 2005 que tem como objetivo inspirar e preparar crianças e jovens para o sucesso através de experiências transformadoras com base em Empreendedorismo e Competências para a empregabilidade. <http://www.japortugal.org/>

assim, responder a várias faixas etárias e a vários anos de escolaridade, nomeadamente, 1.º, 2.º, 3.º ciclo e ensino secundário.”, sendo este um projeto com o objetivo de promover as competências pessoais e sociais dos indivíduos envolvidos puxando a sua criatividade, iniciativa, trabalho em equipa e resolução de problemas e responsabilidades.

No projeto **DNA Cascais “Cientistas Empreendedores”** com o desenho feito pela empresa *Science4you*²³, o público alvo são os alunos do 2º ciclo de escolaridade e tem como objetivo de promover o empreendedorismo e o interesse pelo mundo da ciência, consistindo no desenvolvimento de um brinquedo com materiais reciclados por parte dos alunos envolvidos.

DNA Cascais IUPI, projeto em parceria com a StartIUPI²⁴ que tem como público alvo os alunos do 3º e 4º ano de escolaridade do 1º ciclo do ensino básico e que pretende dar a conhecer às crianças do 1º ciclo do ensino básico, o seu potencial de forma a terem poder de escolha na sua fase adulta, respeitando-se e fazendo o que gostam.

A **DNA Cascais Jovens Artistas** é um concurso que tem como objetivo “(...) promover a arte e a cultura nos jovens do concelho promovendo o empreendedorismo cultural e criativo.”, onde os alunos das Escolas do 2º e 3º ciclo do ensino básico do concelho de Cascais têm como objetivo desenvolver um projeto artístico e criativo.

De forma a terminar este programa, o **DNA Career Camp**, tem por objetivo o desenvolvimento de um *mindset* empreendedor tanto no âmbito de oportunidade de negócio como também no desenvolvimento de uma nova forma de pensar crítica e diferenciadoras em que, através de uma parceria feita com a Associação Inspirar o Futuro²⁵, é criado um programa de planeamento de carreira para jovens.

De forma a complementar o que este polo se propôs, o **DNA Empreendedorismo Social** é um programa que tem como objetivo a promoção e criação de empresas por municípios, que “(...) teriam dificuldade *per si* em aceder aos mecanismos legais e financeiros que o ato

²³ A Science4you é uma empresa 100% portuguesa que se dedica ao desenvolvimento, produção e comercialização de brinquedos educativos e científicos bem como ao desenvolvimento de atividades para crianças como festas de aniversário, campos de férias e animação científica. <https://brinquedos.science4you.pt/>

²⁴ A StartIUPI é uma empresa que promove o desenvolvimento de atividades empreendedoras destinadas ao público mais jovem. <http://startiupi.com/>

²⁵ A Associação Inspirar o Futuro é uma associação juvenil sem fins lucrativos com o objetivo de desenvolver iniciativas na área da educação. <http://www.inspiringfuture.pt/>

implica.”, promovendo assim a criação de empresas de forma a dar resposta a áreas com deficiências sociais no concelho de Cascais através do **Projeto GET Geração de Empreendedores com Talento**.

Para terminar, o **DNA Empreendedorismo Cultural e Criativo**, é um projeto de inovação e empreendedorismo criativo que “(...) integra o programa Leonardo da Vinci da Comissão Europeia, que tem como parceiros universidades, organizações e sociedades de capital de risco.”, sendo promovido pela CINet – *Creative Industries Network of Entrepreneurs*²⁶.

No segundo polo **Ideias, Negócios e Internacionalização**, a DNA Cascais pretende identificar e potenciar ideias e negócios através de metodologias próprias em que deste polo nascem os programas:

- Concurso DNA Cascais Ideias e Negócios;
- DNA Plano de Negócios;
- DNA Internacional.

O **Concurso DNA Cascais Ideias e Negócios**, é uma iniciativa que “...visa captar ideias de negócio e facilitar o acesso a fontes de financiamento, promovendo projetos inovadores em sectores de atividade com forte potencial de crescimento.”, que se dirige às empresas recém-criadas nas áreas do Ambiente/Energia/Mar, Empreendedorismo Social, Tecnologias da Informação e Comunicação, Saúde e Turismo/Comércio/Serviços.

No seguimento, o **DNA Plano de Negócios** consiste em “(...) fornecer aos empreendedores os instrumentos necessários à otimização dos seus planos de negócio e à elaboração de um estudo de viabilidade económico-financeira, identificando os principais riscos e definindo um plano de mitigação dos mesmos.”, em que os empreendedores têm total apoio da DNA Cascais na otimização do plano de negócios até à mitigação de riscos associados ao projeto.

Finalizando, a DNA Cascais tem, através do seu programa **DNA Internacional**, parcerias que promovem o desenvolvimento do empreendedorismo não só a nível nacional como internacional participando e envolvendo-se em projetos com as seguintes entidades/associações:

²⁶ A CINet – Creative Industries Network of Entrepreneurs é um projeto de *research* na área da inovação e empreendedorismo criativo apoiado pelo programa de aprendizagem Leonardo da Vinci que pertence à Comissão Europeia. <http://cinet.eu.uab.pt/>

- *Founder Institute*;
- ESA BIC Portugal;
- CINET;
- *BIC – Business Innovation Center*;
- *EBN – European Business Network*;
- *EBAN – European Business Angels Network*.

No polo **Financiamento**, a DNA Cascais conta com o apoio de diversas instituições e entidades que apoiam o financiamento correto para os seus projetos tendo em conta as tipologias de negócio existentes. No conjunto de apoios temos:

- IEFP;
- Banca;
- Capital de Risco;
- *Business Angels*;
- *Crowdfunding*;
- Sistema de Incentivos.

Através do **IEFP** são disponibilizados dois programas de ajuda ao empreendedor em que a DNA Cascais tem o papel de apoiar na elaboração da candidatura, sendo eles:

- Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE)²⁷;
- Programa Investe Jovem²⁸.

No **sector bancário**, a DNA Cascais promove e apoia a elaboração do plano de negócios com vista à candidatura dos seguintes programas:

- Programa Nacional de Microcrédito (Sou Mais)²⁹;

²⁷ Possibilidade da criação do próprio negócio por beneficiários de prestações de subsídio de desemprego.

²⁸ Programa destinado a promover a criação de empresas por jovens inscritos como desempregados no IEFP, com idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 30 anos.

- Programa FINICIA – Soluções de Crédito com Garantia Mútua³⁰;
- Linha PME Crescimento – Soluções de Crédito com Garantia Mútua³¹;
- Soluções de Financiamento Bancário para o apoio à criação de novas empresas e negócios, desenvolvidas pelas várias instituições financeiras;

Para projetos inovadores e diferenciadores é possível ocorrer financiamento através de **Capital Risco** do qual se destaca o apoio da Portugal Ventures como sociedade de capital de risco com dois programas, sendo eles:

- Programa *Call for Entrepreneurship*³²;
- Programa + Inovação + Indústria³³.

Através da ajuda de um *Business Angel*³⁴ em que a DNA Cascais apoia na elaboração do plano de negócios para apresentação a potenciais investidores destacando-se:

²⁹ Apoio a projetos de criação de empresas, promovidos por pessoas que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social, através de um financiamento de pequeno montante, cujo limite máximo de investimento e de financiamento é de 20.000 €.

³⁰ Destinado a Projetos Emergentes de Pequena Escala. Em casos em que o projeto se destina basicamente, ou nesta fase, a mercados locais ou regionais, está próximo do mercado e prevê vendas estáveis assim que iniciar a comercialização.

³¹ A. Linha “Micro e Pequenas Empresas”; B. Linha ” Fundo de Maneio e Investimento “; C. Linha “Empresas de Elevado Crescimento”; D. Linha “Crédito Comercial a Exportadoras”

³² Para projetos inovadores e diferenciadores, que apresentem significativo potencial de crescimento no mercado global e que sejam implementáveis com os recursos disponíveis, posicionados em cadeias de valor internacionais, orientados a produto (bens transacionáveis e serviços), e baseados em I&D científico e tecnológico referenciado internacionalmente e representativos de uma iniciativa original dos promotores enquanto titulares de todos os direitos legais. As empresas devem ter a sua sede em Portugal.

³³ Dirigido às empresas e aos empreendedores dos setores mais tradicionais da economia nacional, com o objetivo de promover spin-offs empresariais e aumentar a capacidade de inovação das PME’s com vista a dar resposta aos desafios da indústria nacional e torná-la mais global e competitiva.

³⁴ “Um Business Angel não é um anjo, mas pode salvar uma boa ideia de negócio. Para quem a tem e precisa de capital, estes investidores podem ser uma solução. Um Business Angel é um investidor que realiza investimentos em oportunidades nascentes (tipo star-up ou early stage). Participa em projetos com smart money, isto é, para além de aportar capacidade financeira, também contribui com a sua experiência e network de negócios.” – DNA Cascais

- Linha de Coinvestimento de *Business Angels* e IFD;
- Clube de Cascais – *Business Angels* de Cascais;
- FNABA – Federação Nacional das Associações de *Business Angels*;
- EBAN – *European Business Angels Network*.

Através do **Crowdfunding** a DNA Cascais apoia o empreendedor na criação da sua campanha destinada à angariação de fundos através de uma comunidade online como o caso da **PPL – Crowdfunding Portugal**.

De forma a concluir, o empreendedor através da DNA Cascais possui também uma lista designada **Sistema de Incentivos**, que visa apoiar o financiamento do seu projeto através de outro tipo de fundos como:

- Comércio Investe³⁵;
- Vale Empreendedorismo³⁶;
- Vale Internacionalização³⁷;
- Vale Investigação e Desenvolvimento (I&D)³⁸;
- Vale Inovação³⁹.

³⁵ Visa apoiar projetos conjuntos – promovidos por associações empresariais, e projetos individuais – promovidos por micro e pequenas empresas, inseridas nos CAE 47 (comércio a retalho), visando a modernização e valorização da oferta dos estabelecimentos abertos ao público através da aposta na inovação e da utilização de formas avançadas de comercialização.

³⁶ Serviços de consultoria na área do empreendedorismo imprescindíveis ao arranque das empresas, nomeadamente a elaboração de planos de negócios, bem como serviços de consultoria na área da economia digital.

³⁷ Serviços de consultoria na área de prospeção de Mercado.

³⁸ Serviços de consultoria em atividades de investigação e desenvolvimento tecnológico, bem como serviços de transferência de tecnologia.

³⁹ Serviços de consultoria de inovação, abrangendo as atividades de consultoria de gestão, assistência tecnológica, consultoria na área da economia digital, consultoria para aquisição, proteção e comercialização de direitos de propriedade intelectual e industrial e para acordos de licenciamento, consultoria relativa à utilização de normas e serviços de ensaios e certificação.

Para concluir, no último polo temos a **Incubação** que consiste em captar e acompanhar empreendedores através de modelos de incubação sendo estes:

- Incubadora Física;
- Incubadora via posto de trabalho;
- Incubadora Virtual.

Na **incubação física**, como o próprio nome indica, o apoio é prestado ao nível local, através dos seguintes serviços:

- Orientação técnica na fase de implementação e desenvolvimento da ideia de negócio/projeto;
- Apoio à criação da empresa;
- Disponibilização de espaço físico;
- Disponibilização de espaços comuns;
- Serviços básicos;
- Integração em programas de promoção e/ou publicidade comum;
- Acesso a consultoria especializada;
- Acesso a estudos especializados;
- Acesso e utilização, do auditório e salas de formação nos termos e condições definidas pelo anexo II do regulamento;
- Serviço de escritório virtual.

Na segunda modalidade de incubação **via posto de trabalho** é permitido “(...) que as empresas tenham a sua sede fiscal no Ninho de Empresas DNA Cascais e que tenham acesso a um posto de trabalho em *open space* em sala devidamente equipada para o efeito.”

De forma a concluir as modalidades de incubação, a **incubação virtual** “(...) permite que as empresas tenham a sua sede fiscal no Ninho de Empresas DNA Cascais. Associado a este serviço poderá ser requisitado o reencaminhamento de correspondência via digital ou por correio para a residência do empreendedor, acrescido de valor a acordar entre as partes.”

A DNA Cascais dispõe também de um ninho de empresas em que, caso o empreendedor opte pela modalidade de incubação física, poderá fazer a sua candidatura ao Ninho de Empresas que já conta com mais de 60 empresas instaladas.

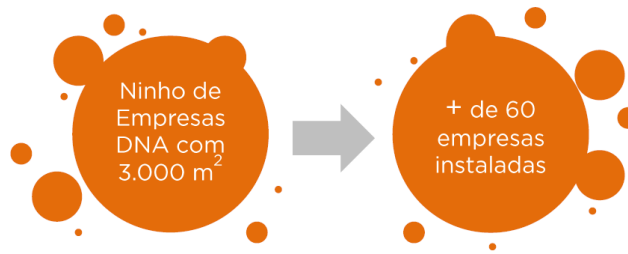


Figura 4.2: Dados ninho de empresas DNA Cascais:

Fonte: DNA Cascais

IV.3. Apoios públicos ao DNA Cascais

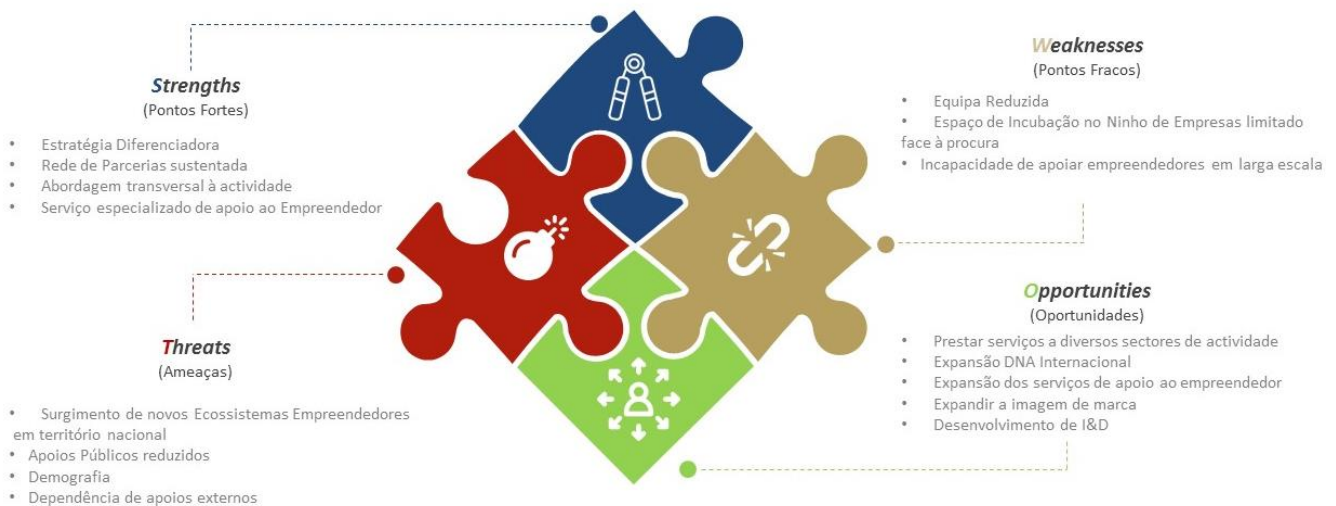
A Agência DNA Cascais engloba, como já aqui referido, um conjunto de apoios públicos em que, foram precisamente estes que fizeram com que a Agência DNA Cascais passasse a existir.

Em termos de carácter público, os principais apoios que resultaram do nascimento deste projeto foram a Câmara Municipal de Cascais (CMC), Empresa Municipal de Ambiente de Cascais (EMAC), atualmente denominada por Cascais Ambiente e Empresa Municipal de Desenvolvimento Turístico da Costa do Estoril (DTCE), atualmente denominada por Cascais Dinâmica.

No que diz respeito aos parceiros públicos de suporte ao empreendedor, de referir o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e o IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.

IV.4. A análise SWOT do DNA Cascais

Uma vez feita a análise de todo o Ecossistema Empreendedor da Agência DNA Cascais e a sua atividade, é importante elaborar uma análise SWOT de modo a estruturar e a delinear um diagnóstico estratégico onde serão analisados os Pontos Fortes (*Strengths*), Pontos Fracos (*Weakness*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*), como descrito no quadro



mais abaixo e igualmente apresentada no anexo B.

Figura 4.3: Análise SWOT

IV.5. A replicabilidade da experiência do DNA Cascais no contexto português

Como é possível observar pelos capítulos anteriores, o Ecossistema Empreendedor da Agência DNA Cascais é um Ecossistema sustentável e, até à data, tem diversos apoios de extrema importância para a sua continuidade não só ao nível de investimento e parceiros privados como também ao nível do Estado.

De forma a compreendermos se é possível ou não existir uma replicabilidade da experiência da Agência DNA Cascais no contexto português, foram feitos questionários de suporte à dissertação de mestrado que contam com a participação de diversas indivíduos com posições estratégicas no empreendedorismo em Portugal tendo sido realizados dois tipos de questionários, um direccionado a quem possui ligações à Agência DNA Cascais e outro, mais global, a indivíduos com conhecimento na área do empreendedorismo, sem ligação direta à Agência DNA Cascais.

De uma forma global, todo o trabalho desenvolvido pela agência DNA Cascais tem sido fulcral para a presença de um ecossistema empreendedor sustentável, onde os programas de empreendedorismo jovem e escolas, concursos de ideias e os programas mais tecnológicos como o Founders Institute têm tido uma forte presença e suporte, tal como elencado por Marco Fernandes⁴⁰. A mitigação dos riscos inerentes à criação de um projeto é, para Marco Fernandes e Paulo Andrez⁴¹, uma das mais-valias e de maior importância para o suporte ao empreendedor uma vez que, o apoio da DNA Cascais diminui a incerteza e potencia a probabilidade de existir sucesso nos diversos projetos, garantindo também um acesso mais provável a financiadores e investidores, aumentando também por outro lado, a vontade dos empreendedores em criarem mais empresas.

O nascimento, preservação e sustentação de um ecossistema empreendedor é para ambos, um dado fulcral para o crescimento do empreendedorismo, em que para Paulo Andrez, “Sem um ecossistema empreendedor, é impossível ter sucesso na criação de novas empresas inovadoras”.

Para Marco Fernandes, é também de extrema importância que existam ecossistemas empreendedores no nosso sistema uma vez que “(...)criam as condições e contexto para facilitar novas ideias e projetos virem a ser implementados.” No entanto, acrescenta algo importante a este tópico no que diz respeito à existência de uma conjugação entre a parte institucional e os agentes privados em que, é necessário existir um apoio em políticas públicas e instituições públicas com estes agentes (como por exemplo os *Business Angels*), reforçando que o papel do sector público é de extrema importância embora e apenas até serem criadas condições para a sociedade liderar.

No que toca à adequação das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, para Marco Fernandes, encontram-se adequadas, com os governos a incentivarem o empreendedorismo desde a criação de diversas instituições como a Portugal Ventures até à *startup* Lisboa “(...) embora estas iniciativas sejam principalmente na área mais tecnológica.”.

De qualquer forma, existe uma falta de estrutura de programas mais ligados a projeto de nível local e regional onde a mitigação de riscos também é fulcral. Para Paulo Andrez, ainda existe muito por fazer em Portugal embora existam políticas corretas como as que permitem o

⁴⁰ Marco Fernandes – Presidente PME Investimentos

⁴¹ Paulo Andrez – Administrador Agência DNA Cascais

acesso a fundos de investimento. Por outro lado, falta uma política fiscal adequada aos investimentos em *startups*.

Relativamente ao financiamento dado pelo Governo à atividade empreendedora, os fundos estruturais europeus têm sido bastante importantes para desenvolver e financiar *Business Angels* e sociedades de capital de risco, de forma a conseguirem investir em projeto inovadores. Para Marco Fernandes, o tema do financiamento não será o que irá abrandar a atividade empreendedora. Já para Paulo Andrez, o financiamento existe, mas o investimento tem sido maioritariamente em eventos e pouco na capacitação dos empreendedores, o que cria uma lacuna para a atividade.

A replicabilidade do ecossistema empreendedor da agência DNA Cascais é assim algo que é possível tanto para Marco Fernandes como para Paulo Andrez sublinhando que, o apoio público no espaço de destino e a vontade política nos concelhos para o fazer, aliado ao facto de existirem indivíduos responsáveis que percebam a fundo a atividade empreendedora, é fulcral para o sucesso do mesmo.

Conclusão

Com o enquadramento teórico relativo às estruturas de suporte ao empreendedorismo, às suas políticas públicas e enquadramento nacional, é possível concluir que, através do estudo de caso à Agência DNA Cascais, o Ecosistema Empreendedor que está hoje em vigor de forma sustentável, é passível de ser replicado, embora com algumas limitações tendo que, para isso, ter o apoio público do governo e de agentes privados. Não só este apoio é de extrema importância como também o dos governos, a nível local e regional, que têm em parte de ser os responsáveis pelo desenvolvimento e iniciativa de criar condições para os futuros empreendedores. Através deste estudo, podemos também concluir que, através do Portugal 2020, sendo este o programa atualmente em vigor, estamos num bom caminho no que diz respeito ao melhoramento dos apoios ao empreendedor e *startups*, existindo um reforço nas políticas de promoção de emprego, estímulos no fomento do empreendedorismo qualificado, oportunidades e reforços de programas direcionados para jovens empreendedores e medidas de reforço da competitividade das PME.

A criação e replicabilidade dos Ecosistemas Empreendedores é também, para Chedy Riahi⁴², uma questão importante, significando um aumento da inovação e de soluções especializadas adaptadas aos diversos territórios com as suas especificidades para cada um. Considera ainda importante e em linha do que foi referido mais acima, os apoios que têm vindo a ser dados pela União Europeia no fomento do empreendedorismo.

Também para Rui Ferreira⁴³ a existência de Ecosistemas Empreendedores é fulcral para o desenvolvimento da atividade empreendedora, embora tenha de existir uma concertada articulação entre todos os atores sendo este desalinhamento, também visível nas políticas públicas nas suas fases de execução e implementação.

Poderemos constatar que, assistimos, ano após ano, a um crescimento sustentável deste tema, o que leva a que os novos fundos estruturais estejam também cada vez mais direcionados para o empreendedorismo, aumentando a capacidade dos diversos países em criarem e desenvolverem redes de empreendedorismo, infraestruturas e políticas públicas de suporte adequadas a cada território.

⁴² Gestor de Inovação – BNP Paribas France

⁴³ Vice-Presidente – Portugal Ventures

No fundo, e de forma a concluir este estudo, podemos constatar que os apoios e políticas de empreendedorismo são um ponto importante para a sustentabilidade e construção de um Ecossistema Empreendedor, acrescentando que, o suporte do Estado, políticas públicas adequadas, financiamento e incentivo para o crescimento do empreendedorismo, vontade política e indivíduos especializados no tema, são bases essenciais para a criação de um ecossistema empreendedor conjuntamente com os apoios privados, e tendo em atenção os factores externos (oceano, território e língua). No entanto, a vontade de criar e inovar por parte dos empreendedores, ultrapassa, com maiores ou menores dificuldades, todas as barreiras que poderiam bloquear esta construção.

Bibliografia

AERNOUDT, Rudy (2004) *Incubators: Tool for Entrepreneurship?*. Springer. Small Business Economics, Volume 23, Issue 2, September 2004, pages 127-135 [Consult. 05 Nov. 2014] Disponível na Internet:

<http://link.springer.com/article/10.1023/B:SBEJ.0000027665.54173.23>

ALÍPIO, Susana Marisa; Camelo, Bento Teixeira (2007) *Políticas de Promoção do Espírito Empresarial: Levantamento e Análise*. Universidade de Aveiro. Secção Autónoma de Ciências Sociais, Jurídicas e Políticas [Consult. 28 Ago. 2015] Disponível na Internet:

<http://ria.ua.pt/handle/10773/4883>

ANITRA GILBERT, Brett; Audretsch, David B.; McDougall, Patricia P. (2004) *The Emergence of Entrepreneurship Policy*. Kluwer Academic Publishers. Small Business Economics volume 22, 2004, pages 313–323 [Consult. 22 Jan. 2015] Disponível na Internet:

<http://www2.gsu.edu/~mgtbag/Ent%20Policy.pdf>

BARRINGER, Bruce R.; Ireland, R. Duane (2006) *Entrepreneurship : successfully launching new ventures*. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2006

BAUMOL, William J (1990) *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*. University of Chicago Press. *Journal of Business Venturing*, Volume 2, Pages 3-22 [Consult. 20 Jul. ca] Disponível na Internet:

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/088390269400014X>

CAETANO, Dinis (2012) *Empreendedorismo e Incubação de Empresas*. Bnomics, 2012

CARVALHO, Luísa; Costa, Teresa (2015) *Empreendedorismo: Uma visão global e integradora*. Edições Silabo, 2015

CMC (2011) *Guia do Investidor de Cascais*. Câmara Municipal de Cascais

COHEN, Boyd (2005) *Sustainable valley entrepreneurial ecosystems*. Wiley Online Library. Business Strategy and the Environment, Volume 15, Issue 1, January/February 2006, pages 1–14 [Consult. 03 Nov. 2014] Disponível na Internet:

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/bse.428/abstract>

DNA Cascais (2015) *Regulamento Ninho de Empresas*. Agência DNA Cascais

DUARTE, Rosa Maria Tavares (2008) *Determinantes de Empreendedorismo: O Papel dos BIC*. Universidade do Porto. Faculdade de Engenharia. [Consult. 30 Ago. 2015] Disponível na Internet: <http://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/11440/2/Texto%20integral.pdf>

EUROPEIA, Comissão (2010) *Europa 2020 - Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*. Bruxelas [Consult. 12 Set. 2015] Disponível na Internet: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PT:PDF>

EUROPEIA, Comissão (2011) *Horizon 2020 – Impact Assessment*. Bruxelas [Consult. 10 Set. 2015] Disponível na Internet: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/proposals/horizon_2020_impact_assessment_report.pdf#view=fit&pagemode=none

EUROPEIA, Comissão (2013) *Comunicação da Comissão : plano de Ação «Empreendedorismo 2020» : relançar o espírito empresarial na Europa*. Bruxelas [Consult. 12 Set. 2015] Disponível na Internet: <https://infoeuropa.eu/ocid.pt/registo/000051536/>

FELD, Brad; Kaplan, David (2013) *startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City*, Brilliance Audio, 2013

GEM, (2017), *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR*. GEM. [Consult. 28 Mar. 2018] Disponível na Internet: <http://www.gemconsortium.org/report/50012>

GRILO, Isabel; Irigoyen, Jesus-Maria (2006) *Entrepreneurship in the EU: To Wish and not to be*. Springer. Small Business Economics, Volume 26, Issue 4, May 2006, pages 305-318 [Consult. 03 Nov. 2014] Disponível na Internet: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-005-1561-3>

HART, David (2003) *The Emergence of Entrepreneurship Policy*. Harvard University [Consult. 10 Out. 2015] Disponível na Internet: <http://catdir.loc.gov/catdir/samples/cam041/2002041554.pdf>

HENREKSON, Magnus; Stenkula, Mikael (2010) *Entrepreneurship and Public Policy*. Springer. Handbook of Entrepreneurship Research, International Handbook Series on Entrepreneurship, Volume 5, 2010, pages 595-637 [Consult. 07 Nov. 2014] Disponível na Internet: http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4419-1191-9_21

HOLTZ-EAKIN, D; Rosen, HS (2004) *Public Policy and the Economics of Entrepreneurship*. Social Science Research Network. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. [Consult. 07 Nov. 2014] Disponível na Internet: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496164

MASON, Colin; Brown, Ross (2014) *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. OECD, 2014

MINNITI, Maria (2008) *The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive?*. Baylor University [Consult. 10 Fev. 2015] Disponível na Internet: <http://peuc.medijana.rs/prozor-novih-mogucnosti/uploaded/The%20Role%20of%20Government%20Policy%20on%20Entrepreneurial%20Activity%20-%20Minniti%202008.pdf>

MINTROM, Michael; Norman, Phillipa (2009) *Policy Entrepreneurship and Policy Change*. Wiley Periodicals. The Policy Studies Journal, Volume 37, issue. 4, 2009, pages 649-667 [Consult. 20 Fev. 2015] Disponível na Internet: http://www.thecre.com/pdf/20130425_policy_entrepreneurship.pdf

OECD (1998) *Fostering entrepreneurship*. Paris: OCDE, 1998

OECD (2004) *Public policy on business incubators: an OECD perspective*. InderScience. International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, Volume 3, Issue 1, January 2003, pages 22-30 [Consult. 11 Nov. 2014] Disponível na Internet: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496164

OECD (2005) *Oslo Manual*. OECD [Consult. 20 Set. 2015] Disponível na Internet: www.oecd.org/sti/inno/2367580.pdf

OECD (2010), *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship - SMEs, ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION*. OECD. [Consult. 26 Mar. 2018] Disponível na Internet: <http://www.oecd.org/cfe/smesentrepreneurshipandinnovation.htm>

OECD (2013) *The missing entrepreneurs: policies for inclusive entrepreneurship in Europe*. Paris: OCDE, 2013

SERVON, Lisa J. (2005) *Policy Options to Support entrepreneurship among low-income Americans*. New American Foundation. [Consult. 25 Mar. 2015] Disponível na Internet: http://policylinkcontent.s3.amazonaws.com/PolicyOptionsEntrepreneurship_NewAmericaFoundation-1354526109.pdf

SEYMOUR, Nadim (2008) *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection OECD Statistics Working Paper*. Organisation for Economic Co-operation and Development [Consult. 20 Out. 2015] Disponível na Internet: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1)

SURESH, Jayshree; Ramraj, R. (2012) *Entrepreneurial Ecosystem: Case Study on the Influence of Environmental Factors on Entrepreneurial Success*. European Journal of Business and Management, volume 4, Issue 16, 2012, pages 95-101 [Consult. 10 Nov. 2014] Disponível na Internet: <http://iiste.org/Journals/index.php/EJBM/article/view/3007>

TULLOCK, Gordon (1987) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics (English)*. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 1987. vol. 4, pp.147–149

VALENTE, Fernando; Dantas, José; Dominginhos, Pedro (2012) *Empreendedorismo e desenvolvimento regional: o caso “DNA Cascais”*. ESCE - Instituto Politécnico de Setúbal. [Consult. 25 Jan. 2016] Disponível na Internet: <http://hdl.handle.net/10400.26/4331>

Websites

Programa Open Innovation 2.0 - <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/growth-jobs/open-innovation>

www.DNACascais.pt

<http://cascaisdinamica.pt/>

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

Anexos

Anexo A - Isenberg's model of an entrepreneurship ecosystem

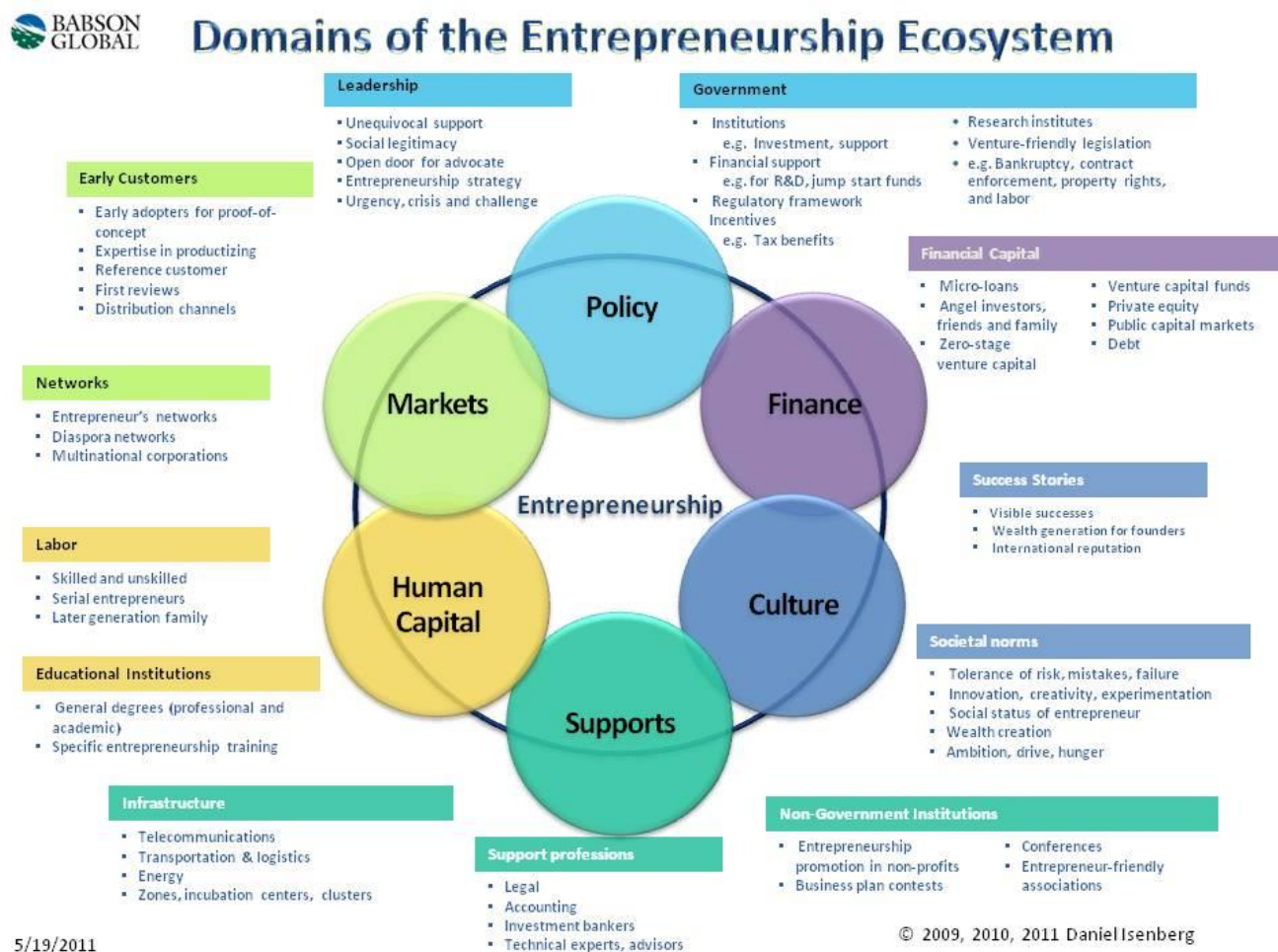


Figura 1.1: Isenberg's model of an entrepreneurship ecosystem

Fonte: Isenberg's model of an entrepreneurship ecosystem

Anexo B - Análise Swot

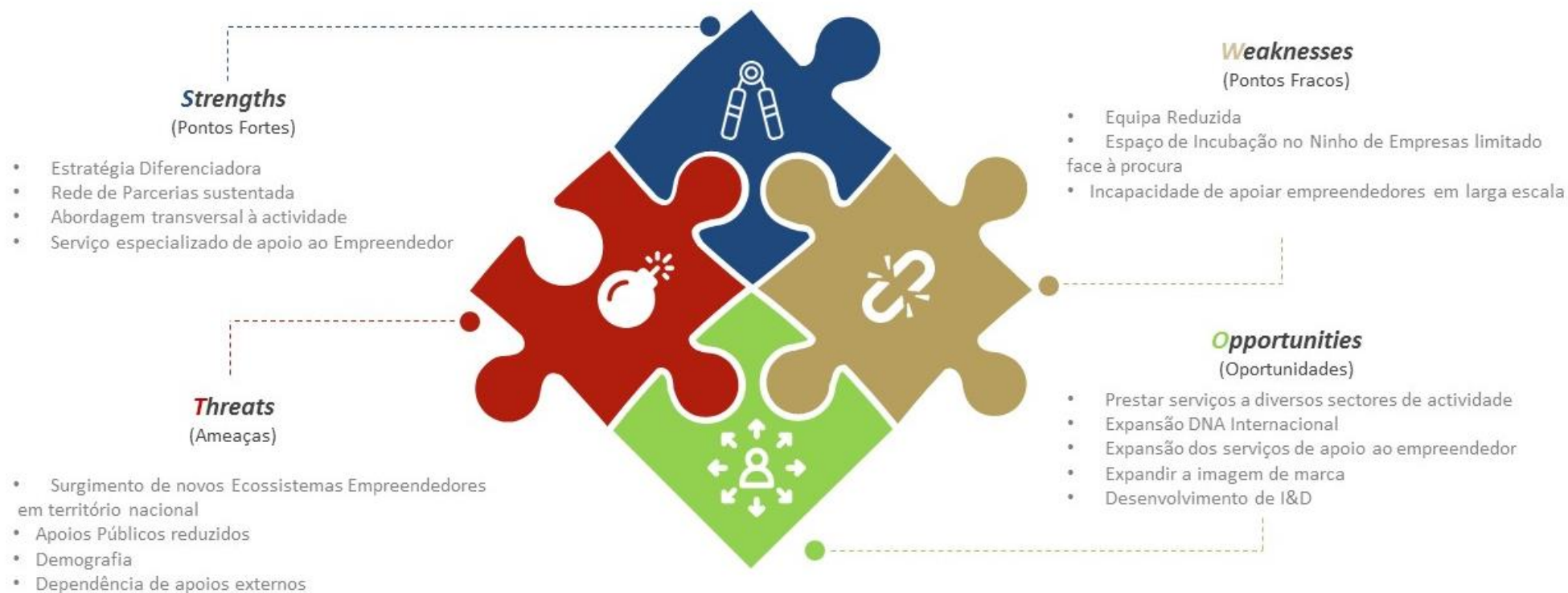


Figura 4.3: Análise SWOT

Anexo C - Questionário a Marco Fernandes – Presidente PME Investimentos

Nome: *	Marco Fernandes
Entidade/Instituição *	PME Investimentos
<p>1. Qual a ajuda/apoio que considera mais importante e que esteja presente no Ecosistema Empreendedor da Agência DNA Cascais?</p> <p>Todos os programas do EE são importantes, desde o Empreendedorismo jovem e escolar, aos concursos de ideias, a área social e ainda os programas mais tecnológicos como o acelerador da ESA e do Founders Institute, além da incubação. Mas no que respeita a criação de empresas, o mais relevante tem a ver com a mitigação dos vários tipos de risco dos projetos, diminuindo a incerteza inerente a cada um e potenciando a probabilidade de sucesso, e assim possibilitando um acesso mais provável a financiadores e investidores.</p>	
<p>2. Considera importante a existência de um Ecosistema Empreendedor? (Justifique)</p> <p>Os EE são muito relevantes pois criam as condições e contexto para facilitar novas ideias e projetos virem a ser implementados.</p> <p>No entanto devem nascer da conjugação de duas vertentes, a vertente mais institucional, apoiada em políticas e instituições públicas, mas também numa vertente da sociedade e dos agentes privados. Onde estes não mostram ainda a força para dirigir o ecossistema existe a falha de mercado, e assim o papel do setor público ser aí ainda muito necessário, mas só até criar condições para ser a sociedade a liderar.</p> <p>O sucesso de um ecossistema atinge-se quando os empreendedores começam a ter sucesso e tornam-se eles próprios os líderes do movimento.</p>	
<p>3. Considera que as Políticas Públicas de apoio ao Empreendedorismo se encontram adequadas?</p> <p>De forma geral e à data atual são adequadas, com os governos a incentivarem o Empreendedorismo, desde a criação de um VC como a Portugal Ventures, ao recente Startup Portugal, embora estas iniciativas sejam principalmente na área mais tecnológica.</p> <p>Talvez falte estruturar mais um programa ligado a projetos de base local e regional, mas no fundo também já existem muitos agentes públicos e associativos que apoiam esta área, onde a tal mitigação de riscos também se revela essencial para o ato de empreender ser o mais sustentável possível.</p> <p>Mas em termos de benchmark e comparando com o que se faz a nível global, Portugal fica muito bem na fotografia.</p>	
<p>4. Considera suficiente o suporte/financiamento dado pelo Governo para a atividade empreendedora?</p>	<p>Também aqui muito tem sido promovido nos últimos anos e recentes meses, aproveitando fundos estruturais europeus para financiar Business Angels e capitais de risco, que invistam em projetos inovadores.</p> <p>Não será por falta de recursos financeiros que nos próximos anos o EE nacional não se desenvolverá.</p>
<p>5. Considera possível ocorrer uma réplica do modelo do Ecosistema Empreendedor da Agência DNA Cascais para outros pontos dentro e fora de Portugal? (Se Sim: Quais as áreas que acha serem possíveis replicar? Se Não: Justifique)</p>	<p>Sim, claro. Desde que haja apoio público no espaço de destino, todo ou grande parte do EE de Cascais pode ser replicado, obviamente adequado a realidade sócio-económica do território onde se quer intervir e ao tipo de atividades mais adequadas na região.</p>

Anexo D - Questionário a Paulo Andrez – Administrador Agência DNA Cascais

Nome: *	Paulo Andrez
Entidade/Instituição *	Dna cascais
1. Qual a ajuda/apoio que considera mais importante e que esteja presente no Ecosistema Empreendedor da Agência DNA Cascais?	A mitigação de riscos dos projectos pois com isso consegue –se aumentar a vontade dos empreendedores criarem empresas e dos investidores investirem nas empresas
2. Considera importante a existência de um Ecosistema Empreendedor? (Justifique)	Sem um ecossistema empreendedor é impossível ter sucesso na criação de novas empresas inovadoras
3. Considera que as Políticas Públicas de apoio ao Empreendedorismo se encontram adequadas?	Acho que existe ainda muita coisa por fazer mas Portugal tem algumas políticas correctas como o caso do fundo de Co investimento para Business Angels. Falta uma política fiscal adequada ao investimento em startups.
4. Considera suficiente o suporte/financiamento dado pelo Governo para a atividade empreendedora?	Acho insuficiente. Tem se investido muito em eventos e pouco na capacitação dos empreendedores .
5. Considera possível ocorrer uma réplica do modelo do Ecosistema Empreendedor da Agência DNA Cascais para outros pontos dentro e fora de Portugal? (Se Sim: Quais as áreas que acha serem possíveis replicar? Se Não: Justifique)	É possível replicar desde que haja vontade política nos concelhos para o fazer e quem liderar essas iniciativas seja alguém ligado ao Empreendedorismo e que perceba o problema do Empreendedorismo.

Anexo E - Questionário a Rui Ferreira – Vice-Presidente Portugal Ventures

Nome: *	Rui Ferreira
Entidade/Instituição *	Portugal Ventures
1. Qual a ajuda/apoio que considera mais importante e que esteja presente nas Políticas Públicas de Apoio ao Empreendedorismo?	Sinalização de investimento em setores de risco mais elevado e que potencie a atração de investimento privado
2. Considera importante a existência de um Ecosistema Empreendedor? (Justifique)	Sim, que promova a articulação consertada entre todos os players.
3. Considera que as Políticas Públicas de apoio ao Empreendedorismo se encontram adequadas?	Sim , mas necessitam de alguma articulação transversal no que respeita à sua execução/implementação
4. Considera suficiente o suporte/financiamento dado pelo Governo para a atividade empreendedora?	Sim, sendo o problema a articulação e a eficácia desse financiamento.

Anexo F - Questionário a Chedy Riahi – Gestor de Inovação - BNP Paribas France

Name: *	Chedy
Entity/Institution *	BNP Paribas
1. Currently, which is the most important support that you consider on the Entrepreneurship Public Policies?	Funding of innovation activités (EU initiatives and in France) Public funding of startups Support of entrepreneurs funds from Universities
2. Do you consider important the existence of one Entrepreneurial Ecosystem? (Please justify)	One in the sense of unique/unified? If that's the case then no, more ecosystems mean more innovation, more specialized solutions, adapted to the different territories
3. Do you consider that the Entrepreneurship Public Policies are properly suitable for the market?	Best practices to be learnt from USA, UK, Israel, France
4. Do you consider enough the funding/support given by the state for the entrepreneurial activity?	In France, yes since 2015–2016