

D4. BOAS PRÁTICAS DE REDES REGIONAIS DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E SOCIAL

**SERVIÇOS DE CONSULTORIA PARA A CRIAÇÃO DE UMA REDE INTERMUNICIPAL DE
PARCERIAS DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E SOCIAL**

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	4
1.1. Objetivos	4
1.2. Metodologia de Trabalho	4
2. ANÁLISE DE ESTUDOS DE CASO	6
2.1. Tipologias de análise	6
2.2. Estudos de caso	9
2.2.1. Apresentação dos estudos de caso	9
2.2.2. Análise detalhada dos estudos de caso	12
3. AVALIAÇÃO DAS BOAS PRÁTICAS	34
3.1. Síntese	34
3.2. Análise comparativa	36
3.3. Elementos a destacar	41
4. PRÓXIMOS PASSOS	45

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Metodologia de trabalho.....	5
Figura 2. Fases do Ciclo de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social.....	6
Figura 2. Critérios de identificação e seleção dos casos de estudo.....	8
Figura 3. Modelo de ficha de análise dos estudos de caso	12

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1. Síntese dos estudos de caso analisados	34
Tabela 2. Análise comparativa dos estudos de caso com o contexto da Região do Algarve.....	36

1. INTRODUÇÃO

1.1. Objetivos



O presente projeto tem como objetivo geral **apoiar a AMAL na criação de uma rede intermunicipal de parcerias de apoio ao desenvolvimento económico e social**, de forma a criar um sistema de resposta adequado às necessidades dos empreendedores e empresários da região, de acordo com as especificações técnicas fixadas.

O alcance do objetivo geral implica os seguintes objetivos específicos:

- Apoiar no mapeamento das condições atuais e potenciais de apoio ao empreendedorismo;
- Contribuir para o reforço do potencial empreendedor apoiado na valorização das especificidades regionais, nomeadamente através da identificação e valorização das apostas estratégicas e respetivas oportunidades associadas;
- Apoiar no desenvolvimento de uma rede intermunicipal forte entre entidades locais e regionais que possam apoiar na construção de um sistema efetivo de apoio ao empreendedor;
- Apoiar na promoção de uma cultura de empreendedorismo e capacitação organizacional, sustentada pelo trabalho em rede das entidades que prestam apoio ao desenvolvimento económico em todo o território regional;
- Propor ações concretas de apoio ao empreendedorismo com base no conhecimento detalhado do potencial regional, nomeadamente, a uniformização das respostas e mecanismos de apoio e apoiar na sua materialização.

1.2. Metodologia de Trabalho

A metodologia de trabalho proposta integra **cinco etapas interdependentes** que se desenvolvem com base num trabalho de estreita articulação com os municípios e com as diversas entidades representativas dos setores económico e social da região.

A **abordagem interdisciplinar e supramunicipal proposta baseia-se numa lógica de transversalidade**, maximizando a gestão dos recursos existentes e a sua participação ativa num desafio que, pela temática e diversidade de agentes envolvidos, se pode considerar

complexo. Com estes pressupostos, e em resposta às especificações técnicas do Caderno de Encargos, a metodologia a implementar assenta em cinco etapas, conforme a figura seguinte:



Figura 1. Metodologia de trabalho

Fonte: SPI, 2014

O presente documento enquadra-se na Etapa 3 que se refere à **análise de Benchmarking** e que envolveu a concretização das seguintes tarefas:

- **Identificação e análise de boas práticas** (tarefa 3.1), que corresponde à pesquisa e análise detalhada de 10 boas práticas relacionadas com estratégias de apoio ao desenvolvimento económico e empreendedorismo local;
- **Desenvolvimento do relatório de Boas Práticas** (tarefa 3.2);
- **Sessão de apresentação e brainstorming** (tarefa 3.3), onde serão apresentadas as boas práticas analisadas e será lançada para o debate a possibilidade de na região se criarem modelos de atuação semelhantes.

2. ANÁLISE DE ESTUDOS DE CASO

2.1. Tipologias de análise



Após um trabalho de pesquisa de **estratégias e boas práticas de apoio ao desenvolvimento económico e empreendedorismo local** a nível nacional e internacional, foi selecionado um conjunto de estudos de caso com relevância para a Região do Algarve.

A pesquisa foi orientada para a identificação de **exemplos de sucesso e atuação em rede**, com a preocupação de verificar se compreendem as fases do ciclo de apoio ao desenvolvimento económico e social. Neste sentido, recapitulam-se as oito fases:

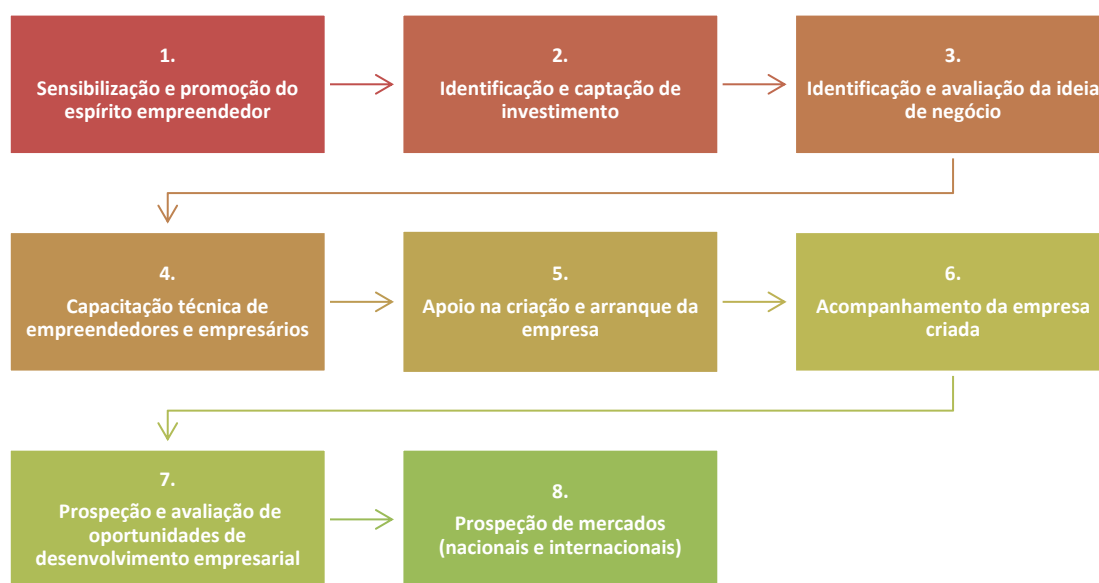


Figura 2. Fases do Ciclo de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social
Fonte: SPI, 2014

1. **Sensibilização e promoção do espírito empreendedor** – esta fase corresponde a um desafio societal de estímulo à criatividade e ao risco que pode ser focalizado em diferentes grupos sociais. Será expectável que os resultados sejam mais duradouros se esta fase integrar iniciativas focadas nas camadas mais jovens, a par com outras orientadas para a população em idade ativa;
2. **Identificação e captação de investimento** – esta fase está subdividida em iniciativas relacionadas com a promoção do território em causa e a atração de investimento e

com o apoio aos empresários e empreendedores na identificação de fontes de financiamento que possam levar à concretização da ideia;

3. **Identificação e avaliação da ideia de negócio** – em termos sequenciais, esta fase e a anterior deverão ocorrer, se possível, em simultâneo. Esta fase está relacionada com a disponibilização de um serviço permanente de apoio ao empresário e empreendedor na avaliação crítica da sua ideia, incentivando-o a “sair da caixa” e a avaliar se efetivamente, a sua ideia, é algo desejado pelo mercado;
4. **Capacitação técnica de empreendedores e empresários** – na sequência da fase anterior, poderão ser identificadas lacunas ou fragilidades no perfil do empreendedor/empresário sendo por isso crucial a disponibilização de serviços de formação e capacitação (ex.: apoiar numa visão global, na análise da concorrência, avaliação da viabilidade, mercados, parcerias, etc.). Integra-se nesta fase todo o apoio na definição do negócio e do respetivo planeamento, bem como quaisquer outras respostas que tornem as ideias de negócio e os seus promotores capazes de avançar para o mercado;
5. **Apoio na criação e arranque da empresa** – esta fase deve integrar o acompanhamento do empreendedor na constituição da sua empresa ou, no caso de um empresário existente com uma ideia de negócio ou produto, o acompanhamento na sua integração na empresa já existente. Desde a definição do CAE, ao tipo de empresa e outros aspetos legais de licenciamento, etc., é relevante o acompanhamento personalizado e o incentivo/apoio técnico;
6. **Acompanhamento após empresa criada** – esta fase corresponde ao apoio técnico à empresa recém-criada, com especial preocupação nos primeiros dois anos de vida (período em que se dá a maior taxa de mortalidade). Estes apoios, para além de aspetos legais e acompanhamento personalizado em todos os campos necessários (fornecedores, parcerias, recursos humanos, etc.) devem integrar, para as empresas nascentes, o que se descreve nas duas fases seguintes.
7. **Prospecção e avaliação de oportunidades de desenvolvimento empresarial** – esta fase e a seguinte, apesar de terem objetos diferentes, devem corresponder a atividades de prospecção permanente, com informação a ser estruturada e facultada a todas as empresas acompanhadas no sentido de as manter atualizadas e, se possível, encorajá-las a inovarem e a encontrarem novas oportunidades e mercados em que possam fortalecer a sua presença e crescer.

8. **Prospecção de mercados** – igual à fase anterior, mas focada em atividades relacionadas com a avaliação de mercados que possam estar interessados nos produtos e nas competências existentes neste território ou em mercados em que possam ser firmadas parcerias (fornecimentos, etc.).

Considerando o exposto, foram estabelecidos **quatro critérios de análise que permitiram identificar uma lista de dez boas práticas** relativas a estratégias de apoio ao empreendedorismo local:



Figura 3. Critérios de identificação e seleção dos casos de estudo
 Fonte: SPI, 2014

- **Critério 1. Projetos em rede / parcerias de apoio para o desenvolvimento** que garantam uma abordagem integrada e a atuação complementar das entidades, tendo em conta as várias fases do ciclo referidas anteriormente;
- **Critério 2. Ferramentas virtuais de suporte** que garantam o acesso universal à informação de apoio ao desenvolvimento da economia e da sociedade, e que, dada a escala dos projetos, assumem uma importância chave;
- **Critério 3. Ligação à realidade regional do Algarve** no que se refere à sua estrutura e dinâmica económica, ou seja casos próximos e similares em termos de especialização económica;
- **Critério 4. Estratégias de Comunicação e Marketing**, ou seja projetos/iniciativas que sejam exemplos de sucesso na comunicação dos seus territórios de abrangência como espaços atrativos para investir.



2.2. Estudos de caso

2.2.1. Apresentação dos estudos de caso

De acordo com o descrito anteriormente, os estudos de caso que a seguir se apresentam foram selecionados devido ao seu alinhamento com os critérios identificados, apresentando-se como importantes fontes de informação e inspiração para o desenho de uma rede de apoio e promoção do desenvolvimento económico e do empreendedorismo no Algarve.

Por cada critério foram selecionados os seguintes estudos de caso:

CRITÉRIO 1: REDES /PARCERIAS DE SUPORTE AO DESENVOLVIMENTO	
<p>1. BGE - Réseau National d'appui aux Entrepreneurs (França): a Rede Nacional de Apoio aos Empreendedores corresponde a uma rede de estruturas e serviços de apoio à criação de negócios numa lógica de proximidade. Esta Rede disponibiliza serviços e apoia desde a sensibilização e criação de ideias, clarificação e sustentação das ideias de negócio, constituição de redes, espaços de teste, pesquisa de financiamentos, entre outros. Para além do apoio de proximidade destaca-se a organização da informação no portal online, adaptado a diferentes públicos.</p> <p>http://www.bge.asso.fr/</p>	
<p>2. Andalucía Emprende – Red territorial de apoyo a emprendedores (Espanha): “Andalucía Emprende” tem como missão promover o desenvolvimento da cultura empreendedora e da atividade económica, contribuindo para a criação de empresas competitivas e de emprego de qualidade na região. A Rede Territorial de Apoio aos Empreendedores corresponde a um instrumento da Junta de Andaluzia que está ao serviço dos empreendedores e das empresas da comunidade oferecendo serviços de informação, formação, acompanhamento técnico especializado, entre outros serviços através dos Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial (CADES).</p> <p>http://www.andaluciaemprende.es/</p>	
<p>3. Plano EmprendeRioja (Espanha): este plano tem como objetivo converter La Rioja numa região onde as pessoas queiram empreender e saibam como fazê-lo. Neste sentido, o Plano EmprendeRioja tem como principais objetivos impulsionar a atividade empreendedora promovendo um maior número de iniciativas empreendedoras e um maior êxito das mesmas e criar uma cultura inovadora através da criação da marca “EmprendeRioja” e da consolidação de uma cultura de colaboração.</p>	

<p>http://www.emprenderioja.es/</p>	
<p>CRITÉRIO 2: FERRAMENTAS VIRTUAIS DE SUPORTE</p>	
<p>4. Plataforma: Parcours Création Transmission (França): a Câmara de Comércio e Indústria da região Midi-Pyrénées tem como missão o desenvolvimento económico da região, sendo o interlocutor entre as entidades públicas e as coletividades regionais. A Câmara de Comércio e Indústria disponibiliza, através da sua plataforma “Parcours Création Transmission”, um conjunto de serviços de apoio (informação, métodos e ferramentas) adaptado para diferentes públicos.</p> <p>http://www.leparcourscreation.fr/</p>	
<p>5. GRUENDER-MV.DE: Website para jovens empreendedores e empresas de Mecklenburg-Vorpommern (Alemanha): o portal GRUENDER-MV.DE, promovido pelo estado federal da Alemanha Mecklenburg-Vorpommern, pretende ser um espaço interativo onde é disponibilizada, de forma atrativa, simples e de fácil acesso, informação sobre apoio ao empreendedorismo.</p> <p>http://www.gruender-mv.de/</p>	
<p>CRITÉRIO 3: LIGAÇÃO À REALIDADE REGIONAL</p>	
<p>6. Australian Tourism Accreditation Program (Austrália): o Programa de Certificação Turística da Austrália (ATAP) é um projeto de âmbito nacional, que corresponde a um programa de desenvolvimento de negócios baseado no princípio de garantia de qualidade.</p> <p>http://www.atap.net.au/industry/</p>	
<p>7. Rural Business Support (Austrália): organização financiada pelos Governos da Austrália e do Sul da Austrália que tem como objetivo apoiar os empreendedores e empresários do setor primário. Esta organização presta um serviço de aconselhamento criado para apoiar os produtores do setor primário e pequenos negócios rurais na sua adaptação às regras de mercado, financiamentos, orientação e aconselhamento.</p> <p>http://www.ruralbusinesssupport.org.au/</p>	
<p>8. Ecoplus. The Business Agency of Lower Austria (Áustria): o Ecoplus é a uma Agência de Negócios da província da Baixa Áustria que presta um serviço de aconselhamento e acompanhamento em questões relacionadas com o apoio regional, expansão de negócios, internacionalização e cooperação entre empresas e redes setoriais. Corresponde a uma interface entre negócios e política, empresas e autoridades, investidores e promotores de projetos regionais, tanto a nível nacional como internacional.</p>	

<p>http://www.ecoplus.at/en</p>	
<p>CRITÉRIO 4: ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING</p>	
<p>9. Incorporate in Delaware (EUA): a promoção do território de Delaware (estado do Nordeste dos Estados Unidos) compete ao Gabinete de Desenvolvimento Económico do governo estatal que definiu uma estratégia de marketing para a construção de uma imagem que sirva os interesses da economia regional e que contribua para reter e atrair empresas.</p> <p>http://www.delaware.gov/egov/portal.nsf/portal/incorporateindelaware</p>	
<p>10. Invest in Bavaria (Alemanha): a Agência de Promoção de Negócios do Estado da Baviera “Invest in Bavaria” apoia as empresas da Alemanha em todas as etapas da criação de uma empresa, desde a fase de planeamento à implementação e também durante a fase de expansão do negócio. A plataforma web “Invest in Bavaria” corresponde a uma boa estratégia de promoção do território, com vista à atração de investimento.</p> <p>http://www.invest-in-bavaria.com/en.html</p>	

2.2.2. Análise detalhada dos estudos de caso

A análise realizada aos estudos de caso permitiu recolher **informação sobre a forma como os seus promotores definem a estratégia de atuação e oferecem respostas a apoio ao desenvolvimento económico e empreendedorismo local**. A análise agora apresentada revela-se essencial para uma avaliação crítica da realidade regional identificando áreas de atuação prioritárias e eventuais melhorias a efetuar na prestação de orientação e apoio ao desenvolvimento de forma articulada e integrada.


Com base nesta informação, e no trabalho realizado com a CIM serão iniciadas as tarefas relativas ao desenvolvimento da estratégia e plano de ação de suporte à capacitação regional na área da promoção do desenvolvimento económico e social e à definição de um modelo de implementação da Rede Regional de Parcerias de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social da Região do Algarve.


A estruturação da informação sobre cada estudo de caso tem por base uma ficha que, entre outros campos, integra informação relativa aos recursos, atividades, resultados e fatores de sucesso, conforme o modelo seguinte:

(nº)	(nome)
(breve introdução)	(imagem)
Informação Geral	<i>Breve introdução à boa prática.</i>
Duração do Projeto	<i>Ano de implementação do projeto e duração prevista.</i>
Recursos Humanos	<i>Recursos humanos disponíveis.</i>
Atividades / Serviços	<i>Principais ações em termos de ferramentas de empreendedorismo.</i>
Parceiros	<i>Rede do projeto.</i>
Fatores de sucesso	<i>Fatores que mais contribuíram para o sucesso.</i>
Resultados	<i>Resultados alcançados.</i>
Website / Contactos	<i>Contactos – website / nome e correio eletrónico do coordenador do projeto.</i>
Imagens	<i>Imagens demonstrativas</i>

Figura 4. Modelo de ficha de análise dos estudos de caso
 Fonte: SPI, 2014

A. PROJETOS SOBRE REDES DE APOIO (critério 1)

1	BGE - RÉSEAU NATIONAL D'APPUI AUX ENTREPRENEURS (FRANÇA)	
<p>BGE – Rede Nacional de Apoio aos Empreendedores corresponde a uma rede de estruturas e serviços de apoio à criação de negócios numa lógica de proximidade. Esta Rede disponibiliza serviços e apoia desde a sensibilização à concretização das ideias de negócio, auxiliando na sua sustentação, na constituição de redes, disponibilização de espaços de teste, pesquisa de financiamentos, entre outros. Para além do apoio de proximidade destaca-se a organização da informação no portal online, adaptado a diferentes públicos.</p>		
<p>Informação Geral</p>	<p>A BGE é uma rede de escala nacional com serviços e espaços de proximidade para os empreendedores, presente em todas as fases e com apoios disponíveis desde a criação até ao desenvolvimento de um negócio por meio de financiamento.</p> <p>A BGE é uma rede assente em quatro valores: iniciativa, solidariedade, eficiência e envolvimento.</p> <p>A BGE é uma rede que mobiliza recursos (através de financiamentos públicos e privados) para oferecer consultadoria e formação na área do empreendedorismo. É uma rede nacional com serviços destinados a pessoas que se encontram à procura de emprego, trabalhadores, estudantes, jovens, reformados, etc.</p>	
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Início em 1979 até ao presente.</p>	
<p>Recursos Humanos</p>	<p>A Rede BGE é a estrutura que coordena a atividade de 53 organismos presentes em todo o país. A equipa de trabalho encontra-se dividida em vários polos: direção, polo de comunicação, polo de desenvolvimento, polo de oferta de serviços/inação e polo administrativo.</p>	
<p>Atividades / Serviços</p>	<p>Esta rede nacional de apoio, presta os seguintes serviços:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilização/Emergência <ul style="list-style-type: none"> • Apresentar as realidades da criação de empresas • Sensibilizar para o empreendedorismo • Estimular o surgimento de projetos empresariais • Fomentar o desejo de empreender ▪ Arranque/Diagnóstico <ul style="list-style-type: none"> • Esclarecer o projeto • Validar os objetivos • Definir um plano de trabalho • Avaliar o potencial do pessoal • Mobilizar recursos técnicos e financeiros para a fase de arranque ▪ Acompanhamento antes da criação <ul style="list-style-type: none"> • Analisar o mercado • Definir a estratégia de negócio • Estudar a viabilidade económica • Escolher os estatutos: jurídico, fiscal e social • Elaborar o plano de negócios • Mobilizar financiamentos • Promover a formação em contabilidade, gestão, direito empresarial, 	

	<p>abordagem comercial, comunicação, entre outras áreas relevantes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teste <ul style="list-style-type: none"> • Testar o projeto completo (incubadoras) • Iniciar a atividade • Testar a capacidade de ser um empreendedor • Arrancar com a carteira de clientes ▪ Financiamento <ul style="list-style-type: none"> • Mobilização do financiamento necessário • Administração de mecanismos de apoio financeiro às empresas e associações ▪ Acompanhamento, sustentabilidade e desenvolvimento do negócio <ul style="list-style-type: none"> • Organização administrativa • Implementação do plano de negócios • Implementação de uma política comercial • Capacitação do empreendedor • Apoio no desenvolvimento da empresa para promover a criação de emprego 		
<p>Parceiros</p>	<p>Governo Central Francês, entidades públicas e privadas (mais informação através do link: www.bge.asso.fr/pages/NOS_PARTENAIRES/)</p>		
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transversalidade de apoios, desde a construção da ideia ao acompanhamento após o arranque de negócio; ▪ Abrangência na aceitação de projetos (todas as áreas de negócio possíveis); ▪ Projeto de inclusão social e de igualdade de oportunidades; ▪ Possibilidade de testar em contexto real a ideia/projeto; ▪ Apoio personalizado e à medida; ▪ Informação sistematizada e clara orientada para diferentes públicos; ▪ Enfoque na solução adequada a cada caso; 		
<p>Resultados</p>	<p>Os resultados atuais, correspondem a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 16 115 empresas criadas; ▪ 24 012 empregos criados; ▪ 72% de empresas constituídas há 3 anos; ▪ 906 profissionais de aconselhamento; 		
<p>Website / Contactos</p>	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>http://www.bge.asso.fr/</p> <p>BGE 44, Rue de Cambronne</p> <p>75015 Paris</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Tel. : 01 43 20 54 87</p> <p>Fax : 01 43 20 28 49</p> </td> </tr> </table>	<p>http://www.bge.asso.fr/</p> <p>BGE 44, Rue de Cambronne</p> <p>75015 Paris</p>	<p>Tel. : 01 43 20 54 87</p> <p>Fax : 01 43 20 28 49</p>
<p>http://www.bge.asso.fr/</p> <p>BGE 44, Rue de Cambronne</p> <p>75015 Paris</p>	<p>Tel. : 01 43 20 54 87</p> <p>Fax : 01 43 20 28 49</p>		
<p>Imagens</p>	 <p>http://www.bge.asso.fr/</p>		

2

ANDALUCÍA EMPRENDE – RED TERRITORIAL DE APOYO A EMPREENDEDORES (ESPAÑA)

“Andalucía Emprende” tem como missão promover o desenvolvimento da cultura empreendedora e da atividade económica, contribuindo para a criação de empresas competitivas e de emprego de qualidade na região. A Rede Territorial de Apoio aos Empreendedores corresponde a um instrumento da Junta de Andaluzia que está ao serviço dos empreendedores e das empresas da comunidade oferecendo serviços de informação, formação, acompanhamento técnico especializado, entre outros serviços através dos Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial (CADES).



<p>Informação Geral</p>	<p>Os objetivos gerais do Andalucía Emprende são a promoção da cultura e atividade empreendedora; e o apoio à criação e consolidação das empresas e emprego;</p> <p>A concretização dos objetivos gerais implica o estabelecimento dos seguintes objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Melhorar a capacidade empreendedora da sociedade andaluza; ▪ Melhorar a imagem social das pessoas empreendedoras; ▪ Facilitar o acesso de qualquer pessoa, iniciativa, projeto ou empresa aos recursos públicos de apoio à atividade empreendedora e empregadora; ▪ Melhorar a qualificação e o desenvolvimento profissional da juventude de Andaluzia impulsionando o desenvolvimento de programas formativos nos diferentes níveis do sistema educativo (ensino primário, secundário, superior e formação profissional); ▪ Participar em projetos de cooperação para o desenvolvimento com outros países; ▪ Cooperar com outras instituições públicas e privadas de âmbito local, regional e nacional, na elaboração e realização de projetos e programas de desenvolvimento territorial, formação, campanhas de dinamização do espírito empreendedor assim como promover a investigação sobre temas que sejam de interesse socioeconómico. <p>A Rede Territorial de Apoio aos Empreendedores corresponde a um instrumento da Junta de Andaluzia que está ao serviço dos empreendedores e das empresas da Comunidade. Esta rede é gerida pela Andalucía Emprende e conta com a presença de 215 Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial (CADE) distribuídos por todo o território, onde estão presentes equipas técnicas multidisciplinares que prestam serviços de apoio aos empreendedores e empresas e serviços destinados a identificar os setores emergentes de cada território, articular os tecidos produtivos locais e fomentar a cultura empreendedora na sociedade.</p>
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente, com início em 1999.</p>
<p>Recursos Humanos</p>	<p>Equipas técnicas multidisciplinares (distribuídas pelos diversos Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial – CADE) para a prestação de serviços de assistência/accompanhamento técnico especializado, formação e acolhimento empresarial.</p>
<p>Atividades /</p>	<p>Os serviços prestados pela Andalucía Emprende são gratuitos e são dirigidos a</p>

<p>Serviços</p>	<p>potenciais empreendedores (pessoas que desejam por em prática uma iniciativa empresarial) e a empresas já constituídas que necessitem de apoio para a sua expansão, modernização e consolidação no mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fomento da cultura empreendedora: <ul style="list-style-type: none"> • Educação em capacidades empreendedoras; • Promoção e orientação da iniciativa empreendedora; • Desenvolvimento da atividade empreendedora de âmbito local; ▪ Apoio ao projeto empreendedor e à criação da empresa: <ul style="list-style-type: none"> • Informação, comunicação e atendimento pessoal; • Elaboração de projetos empreendedores e plano da empresa; • Assistência na constituição da empresa; • Acompanhamento empresarial: incubação e tutoria; • Mentoring; ▪ Apoio à consolidação de projetos e empresas andaluzas: <ul style="list-style-type: none"> • Acolhimento empresarial; • Formação; • Consultoria específica para a consolidação empresarial; • Ferramentas para a gestão empresarial; • Assistência na tomada de decisões estratégicas;
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Equipa técnica multidisciplinar que oferece um acompanhamento personalizado ao empreendedor; ▪ Apoio no arranque e consolidação das empresas; ▪ Promoção da cultura empreendedora; ▪ Realização e divulgação de eventos com regularidade; ▪ Atratividade da informação apresentada e facilidade de navegação na página web; ▪ Presença nas redes sociais;
<p>Resultados</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mais de 67 000 empresas criadas; ▪ Mais de 91 900 empregos estáveis; ▪ 30 268 participantes em ações educativas para o empreendedorismo; ▪ 1 640 ações educativas para o empreendedorismo; ▪ 3 121 ações de promoção e orientação da cultura empreendedora de âmbito regional; ▪ 482 municípios que participaram em ações de promoção da cultura empreendedora de âmbito local; ▪ 1 264 ações locais de promoção da cultura empreendedora; ▪ 68 468 participantes em ações locais de promoção da cultura empreendedora;
<p>Website / Contactos</p>	<p>www.andaluciaemprende.es/ C/ Graham Bell, 5. Edificio Rubén Darío, 1. Planta 1ª y 2ª, 41010 Sevilla Tel.: 955 929806 Fax: 955 929808 E-mail: info@andaluciaemprende.es</p>

Imagens

The screenshot shows the website for 'Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO'. It features a navigation bar with links like 'Inicio', 'Contacto', and 'RSS'. The main content area includes a 'Destacados de la semana' section, an 'Evento' section for the '2ª edición Premios Andalucía Emprende', and a 'Novedades' section with a news item about the Andalusian economy. There are also sections for 'Nuestros servicios' and 'Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial'. A sidebar on the right contains social media links and a map of Andalusia.

The infographic is titled 'Fomento de la cultura emprendedora' and is organized into three main sections, each with five icons representing different services:

- Fomento de la cultura emprendedora:**
 - Educación en capacidades emprendedoras
 - Fomento y orientación de la iniciativa emprendedora
 - Desarrollo de la actividad emprendedora en el ámbito local
- Apoyo al proyecto emprendedor y a la creación de la empresa:**
 - Información, comunicación y atención personal
 - Diseño de proyectos emprendedores y plan de empresa
 - Asistencia en la constitución de la empresa
 - Acompañamiento empresarial: incubación y tutorización
 - Mentorización por asesores con experiencia
- Apoyo a la consolidación de proyectos y empresas andaluzas:**
 - Alojamiento empresarial
 - Formación
 - Consultoría específica para la consolidación
 - Herramientas para la gestión empresarial
 - Asistencia en la toma de decisiones


3

PLANO EMPRENDERIOJA (ESPANHA)


O Plano EmprendeRioja tem como objetivo converter La Rioja numa região onde as pessoas queiram empreender e saibam como fazê-lo. Neste sentido, o Plano EmprendeRioja pretende impulsionar a atividade empreendedora promovendo um maior número de iniciativas e um maior êxito das mesmas e criar uma cultura inovadora através da criação da marca “EmprendeRioja” e da consolidação de uma cultura de colaboração.



<p>Informação Geral</p>	<p>O plano EmprendeRioja, dinamizado pelo governo de La Rioja, tem como objetivos impulsionar o empreendedorismo na região de La Rioja e criar uma cultura inovadora através da criação da marca “EmprendeRioja” e da consolidação de uma cultura de colaboração e cooperação entre os principais agentes regionais e o governo de La Rioja.</p> <p>O portal EmprendeRioja (www.emprenderioja.es/) corresponde ao principal canal de comunicação do Plano e encontra-se organizado segundo seis conteúdos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ “EmprendeRioja” – apresentação sobre o projeto e informação relacionada com formação e financiamento; ▪ “Herramientas” – permite o acesso às principais ferramentas do site que se referem aos recursos para empreender (documentos de interesse para a criação da empresa), guia do empreendedor, diagnóstico do empreendedor, análise SWOT e plano da empresa; ▪ “Espacios para emprender” – apresenta informação sobre o viveiro de empresas do Centro Tecnológico de Fombera; ▪ “Ayudas y subvenciones” – apresenta informação sobre ajudas e apoios ao empreendedorismo e à criação de empresas; ▪ “Noticias” – permite o acesso a notícias de interesse sobre a temática do empreendedorismo; ▪ “Blog” – permite o acesso ao blog do Plano EmprendeRioja. <p>Destaca-se o apoio e acompanhamento personalizado que o projeto “EmprendeRioja” disponibiliza através de três passos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1º passo: o potencial empreendedor preenche e envia um formulário disponível no website; ▪ 2º passo: A equipa técnica entrará em contacto com o potencial empreendedor; ▪ 3º passo: Reunião gratuita entre o potencial empreendedor e a equipa do EmprendeRioja.
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente</p>
<p>Recursos Humanos</p>	<p>Equipa técnica para acompanhamento especializado em todo o ciclo de apoio ao empreendedor.</p>
<p>Atividades / Serviços</p>	<p>Destacam-se como principais atividades/serviços:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acompanhamento integral e personalizado ao longo de todo o ciclo de apoio ao empreendedor; ▪ Oportunidades de formação: Aula EmprendeRioja que tem como objetivos difundir as oportunidades de formação existentes em La Rioja e

	<p>complementar a oferta de formação no âmbito do empreendedorismo; existência de cursos de formação;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dia do Empreendedor: organização de atividades expositivas, formativas e de promoção da cooperação entre diversos agentes regionais envolvidos no plano EmprendeRioja que se realiza anualmente durante um (ou mais dias) em diferentes locais da região; ▪ Divulgação de documentos de referência e de interesse para todos os empreendedores; ▪ “Iniciativa Olimpiada de Emprendedores ¡Empieza el desafío!”, tem como objetivo promover o espírito empreendedor entre os estudantes através de um concurso que premeia os melhores planos de empresa baseados em ideias de negócio inovadoras; 		
<p>Parceiros</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Governo Regional através do Conselho de Indústria, Inovação e Emprego ▪ Câmara Oficial de Comércio e Indústria de La Rioja; ▪ Associação de Jovens Empreendedores e Empresários de La Rioja; ▪ Federação de Empresários de La Rioja. 		
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acompanhamento e apoio personalizado aos empreendedores; ▪ Disponibilização do Guia de Apoio ao Empreendedor; ▪ Banco de Ideias para que haja reflexão sobre a viabilidade das mesmas e que pode servir para a criação de futuras empresas; ▪ Espaço Videoteca com a disponibilização de informação relevante através de vídeo; ▪ Ampla divulgação do plano EmprendeRioja através das redes sociais e permanente atualização das diversas plataformas web utilizadas; ▪ Realização de eventos com regularidade e frequência; ▪ Atratividade da informação apresentada e facilidade de navegação na página web; 		
<p>Website / Contactos</p>	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="466 1173 906 1361"> <p>www.emprenderioja.es/ Oficina EmprendeRioja Muro de la Mata, 13-14 26001. Logroño</p> </td> <td data-bbox="906 1173 1359 1361"> <p>Tel.: 941 29 15 00 Fax: 941 29 15 43 E-mail: emprenderioja@larioja.org</p> </td> </tr> </table>	<p>www.emprenderioja.es/ Oficina EmprendeRioja Muro de la Mata, 13-14 26001. Logroño</p>	<p>Tel.: 941 29 15 00 Fax: 941 29 15 43 E-mail: emprenderioja@larioja.org</p>
<p>www.emprenderioja.es/ Oficina EmprendeRioja Muro de la Mata, 13-14 26001. Logroño</p>	<p>Tel.: 941 29 15 00 Fax: 941 29 15 43 E-mail: emprenderioja@larioja.org</p>		
<p>Imagens</p>	 <p>www.emprenderioja.es/</p>		

B. FERRAMENTAS VIRTUAIS DE SUPORTE (critério 2)

4	PLATAFORMA: PARCOURS CRÉATION TRANSMISSION (FRANÇA)	
	<p>A Câmara de Comércio e Indústria da região Midi-Pyrénées tem como missão o desenvolvimento económico da região, sendo o interlocutor entre as entidades públicas e as coletividades regionais. A Câmara de Comércio e Indústria disponibiliza, através da sua plataforma “Parcours Création Transmission”, um conjunto de serviços de apoio (informação, métodos e ferramentas) adaptado para diferentes públicos.</p>	
<p>Informação Geral</p>	<p>A Plataforma “Parcours Création Transmission”, promovida pela Câmara de Comércio e Indústria dos Midi-Pyrénées, encontra-se organizada em três domínios: “espace créateur” (espaço criativo), direcionado para todos aqueles que querem iniciar um negócio; “espace repreneur” (espaço comprador), direcionado para todos aqueles que pretendem comprar um negócio já existente; “espace cédant” (espaço de cedências), vocacionado para a transmissão de empresas e negócios.</p>	
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente</p>	
<p>Recursos Humanos</p>	<p>Equipa com competências técnicas na área do empreendedorismo.</p>	
<p>Atividades / Serviços</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoio nas diferentes fases da criação de um negócio: preparação, validação da ideia, estudar o projeto, financiamento, instalação da empresa, acompanhamento pós-arranque; ▪ Serviços de compra e venda: oferecem aos vendedores a oportunidade de publicar a sua oferta na plataforma e divulgam as ofertas pelos potenciais compradores; ▪ Publicação de eventos de interesse para os empresários/empreendedores; 	
<p>Parceiros</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprende Midi-Pyrénées ▪ Préfet de la Région Midi-Pyrénées ▪ Région Midi-Pyrénées ▪ União Europeia 	
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Interatividade da ferramenta; ▪ Atratividade e simplicidade da informação apresentada; ▪ Facilidade de navegação na plataforma; 	
<p>Website / Contactos</p>	<p>www.leparcourscreation.fr/ Chambre de Commerce et d'Industrie de région Midi-Pyrénées 5 rue Dieudonné Costes, B.P. 80032 31701 BLAGNAC CEDEX Tel.: (33) 05 62 74 20 00 Fax: (33) 05 62 74 20 20</p>	

E-mail: accueil@midi-pyrenees.cci.fr

PARCOURS
 CRÉATION TRANSMISSION

Créer, reprendre, transmettre

créateur espace repreneur nos offres de cédant cession

Suivez les étapes
 Vous avez décidé de vous lancer dans l'aventure de la création ou de la reprise d'entreprise, mais ne savez pas par où commencer ?
 Vous souhaitez céder votre entreprise, mais ne savez pas comment procéder ?
 Retrouvez 3 espaces regroupant toutes les informations, les méthodes et les outils pour mener à bien votre projet, en toute sérénité !

Zoom sur
Il n'y a pas d'âge pour entreprendre
 Vous êtes étudiant(e) ou jeune diplômé(e) et vous souhaitez créer votre propre entreprise ? Alors vous serez certainement intéressé(e) par la mise en ligne d'un e-book, réalisé par le Fonds de l'Université Toulouse 1 Capitole, dédié à l'entrepreneuriat. Cet e-book propose des conseils et des idées, ... [lire la suite](#)

Vidéo

 Mes Vignes participe ...
 CCI Midi-Pyrénées
 Dailymotion

Imagens

Accueil > Espace créateur


Espace créateur
 Vous avez décidé de vous lancer dans l'aventure passionnante de la création d'entreprise. Il faut vous y préparer !
 Le plus important est de mûrir votre projet d'entreprise, d'en avoir une vision globale et de bien s'entourer.

- SE PRÉPARER
- VALIDER SON IDÉE
- ÉTUDIER SON PROJET
- FINANCER SON PROJET
- S'INSTALLER
- ET APRÈS ?

Mes Vignes ..
 Dailymotion


Le programme Erasmus pour Jeunes Entrepreneurs favorise les échanges entre entrepreneurs européens
 > [...toutes les vidéos](#)


LE SAVIEZ-VOUS ?
 Seulement 23 % des dirigeants de plus de 55 ans sont des femmes.

5	GRUENDER-MV.DE: WEBSITE PARA JOVENS EMPREENDEDORES E EMPRESAS (ALEMANHA)	
<p>O portal GRUENDER-MV.DE, promovido pelo estado federal da Alemanha Mecklenburg-Vorpommern, pretende ser um espaço interativo onde é disponibilizada, de forma atrativa, simples e de fácil acesso, informação sobre apoio ao empreendedorismo.</p>		
<p>Informação Geral</p>	<p>O Portal GRUENDER-MV.DE disponibiliza informação sobre o apoio ao empreendedor na região de Mecklenburg-Vorpommern assim como fornece assistência para empreendedores e jovens empresas.</p> <p>A informação e os serviços são prestados através do Portal Web, o que possibilita o apoio e acompanhamento direto a start-ups e empresas em estado de implementação inicial.</p> <p>Este portal funciona como uma ponte virtual entre empreendedores e organizações regionais, estabelecendo um contato e o fácil acesso entre os diferentes agentes.</p> <p>O portal está desenhado de forma a ser possível desenvolver serviços diferenciados, adaptando-os às diferentes necessidades (serviços à medida) do seu público-alvo: estudantes e pessoal universitário.</p> <p>Atendendo a que região de Mecklenburg-Vorpommern é caracterizada por uma baixa densidade populacional (72 hab./km²), toda a informação e serviços disponíveis no portal GRUENDER-MV.DE estão focados nas características desta região, pretendendo promover a inovação de produtos e serviços.</p>	
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente, com início em 2000.</p>	
<p>Atividades / Serviços</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desenvolvimento de ações de sensibilização nas escolas; ▪ Disponibilização de informação de apoio ao empreendedorismo atualizada; ▪ Contactos de entidades/pessoas de programas e projetos de apoio ao empreendedor; ▪ Plataforma online com serviços para apoio à criação e arranque de empresas; ▪ Disponibilização de área de downloads (planos de negócios, etc.); ▪ Gestão de linha telefónica de apoio a start-ups; ▪ Desenvolvimento de anúncios de rádio e televisão, publicidade e desenvolvimento de artigos para jornais e revistas; ▪ Disponibilização de área de vídeo e podcast com exemplos de jovens empreendedores com sucesso. 	
<p>Parceiros</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Câmara de Indústria e Comércio de Mecklenburg-Vorpommern; ▪ Agências de emprego públicas; ▪ Centros de empreendedorismo e tecnologia das Instituições de Ensino Superior; ▪ Centros de Incubação; ▪ Banco público de desenvolvimento de Mecklenburg-Vorpommern. 	
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Premiado como exemplo de boas práticas pela OCDE; ▪ Serviços atualizados e adaptados; ▪ Serviços flexíveis e sem burocracia; 	

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Profissionalismo; ▪ Manutenção e expansão de redes (internas e externas à região de Mecklenburg-Vorpommern); ▪ Presença nas redes sociais.
<p>Resultados</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crescimento de um ambiente favorável à criação de empresas na região de Mecklenburg-Vorpommern.
<p>Website / Contactos</p>	<p>www.gruender-mv.de/</p>
<p>Imagens</p>	 <p>The screenshot shows the homepage of 'GRUENDER-MV.DE'. The header includes navigation links like 'home', 'impessum', 'sitemap', 'e-mail', 'links', 'downloads', and 'schülerfirmen'. Below the header, there are tabs for 'NewsCenter', 'InfoCenter', 'ServiceCenter', and 'GründerProfile'. The main content area features several news items with dates and headlines, such as 'Zahl ausländischer Messebesucher erreicht 2,7 Millionen' and 'Restaurants und Hotels von Januar bis Juni mit deutlichem Umsatzplus'. On the left side, there are sections for 'GründerProfile' (listing companies like Koumen Matcha), 'GründerTV' (with a video player), and 'Business-Plan' (with a download button). On the right side, there are social media icons for Facebook, Twitter, and YouTube, along with a 'NEWSLETTER' sign-up section and a 'Mentoring-Programm' advertisement.</p>

C. LIGAÇÃO À REALIDADE REGIONAL (critério 3)

6	AUSTRALIAN TOURISM ACCREDITATION PROGRAM (AUSTRÁLIA)
<p>O Programa de Certificação Turística da Austrália (ATAP) é um projeto de âmbito nacional orientado para o desenvolvimento de negócios baseado no princípio de garantia de qualidade. Com foco no setor do turismo e no seu reconhecimento mundial, este programa pretende impulsionar o desenvolvimento económico apoiando as empresas na prestação de serviços de qualidade.</p>	
<p>Informação Geral</p>	<p>O Programa de Certificação Turística da Austrália é um processo destinado a melhorar continuamente o profissionalismo da indústria do turismo. Este programa oferece às empresas as ferramentas e recursos necessários para reforçar e modernizar as políticas e procedimentos para garantir a sustentabilidade do negócio e a adoção das melhores práticas.</p> <p>Todas as empresas certificadas pelo Programa de Certificação Turística da Austrália garantem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualidade ▪ Confiança ▪ Profissionalismo ▪ Rigor na Publicidade ▪ Práticas Ambientais ▪ Adesão a um Código de Ética <p>A certificação é vista pelo setor turístico como uma garantia de qualidade e autorregulação constituindo-se como uma ferramenta essencial para alcançar um crescimento sustentável, através de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Confiança e satisfação do cliente (levando-o a repetir a visita) ▪ Maior rendimento ▪ Reforçar a capacidade da empresa ▪ Vantagem competitiva sobre as empresas não certificadas <p>Atendendo a que o turismo corresponde a um dos principais setores da economia da Região do Algarve, considerou-se este caso de estudo como uma boa prática.</p>
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente</p>
<p>Parceiros</p>	<p>Entidades relacionadas com a indústria do turismo</p>
<p>Atividades / Serviços</p>	<p>As atividades e serviços prestados pelo Programa de Certificação Turística da Austrália (online) têm como objetivo ajudar todas as empresas do setor turístico a melhorar o seu funcionamento. Destacam-se as seguintes atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fornecer informações sobre a preparação de um plano de marketing e de negócios; ▪ Apoiar nas questões legais (licenças); ▪ Identificar regulamentações governamentais com impacto no negócio em causa; ▪ Apoiar na gestão de todos os aspetos do negócio; ▪ Identificar outras fontes de informação e assistência técnica;

<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> Programa de certificação online; Utilização das tecnologias de informação e comunicação para interagir com outros operadores do turismo; A certificação no turismo acrescenta valor ao negócio; Reconhecimento da qualidade e da marca; Vantagem competitiva sobre os operadores não certificados;
<p>Resultados</p>	<ul style="list-style-type: none"> O processo de certificação traz benefícios para os operadores, a indústria e os consumidores; Aumento da confiança dos consumidores.
<p>Website / Contactos</p>	<p>www.atap.net.au/industry/ Tel.: (03) 9620 4199 E-mail: info@atap.net.au</p>
<p>Imagens</p>	

7

RURAL BUSINESS SUPPORT (AUSTRÁLIA)

Rural Business Support é uma organização financiada pelo Governo da Austrália que tem como objetivo apoiar os empreendedores e empresários do setor primário. Esta organização presta um serviço de aconselhamento criado para apoiar os produtores do setor primário e pequenos negócios rurais na sua adaptação às regras de mercado, financiamentos, orientação e aconselhamento.



Informação Geral

O Rural Business Support corresponde a um serviço de aconselhamento e orientação criado para apoiar os produtores do setor primário e pequenos negócios rurais na sua adaptação às regras de mercado e relativamente às questões de financiamento. Esta organização pretende que as empresas do setor primário sejam mais competitivas, sustentáveis e rentáveis.

A identificação deste exemplo como uma boa prática relacionada com a realidade da Região do Algarve tem a ver com a existência de uma expressiva concentração de atividades e empresas relativas ao setor primário em alguns municípios da região e com a valorização da ruralidade no Algarve que está bastante focalizado na vertente turística.

Duração do Projeto

Permanente, disponível desde 1986.

Recursos Humanos

Equipa técnica com conhecimentos na área do aconselhamento financeiro rural.


Atividades / Serviços


O Programa “Rural Financial Counselling Service” fornece apoio empresarial gratuito, confidencial e imparcial e informações para os produtores do setor primário (incluindo pescadores e pequenos empresários rurais) que estão a ultrapassar dificuldades financeiras. Inclui os seguintes serviços:

- Avaliar e elaborar relatórios sobre as circunstâncias de viabilidade das empresas/negócios;
- Ajudar a identificar as opções financeiras e de negócios para o futuro da empresa agrícola, incluindo a possibilidade de mudança de ramos;
- Rever contratos e pedidos de empréstimos com instituições financeiras e fornecer informações para ajudar a preparação de pedidos de empréstimo;
- Facilitar reuniões com os credores e instituições financeiras e auxiliar em processos não-legais de recurso;
- Fornecer informações e encaminhar para programas de assistência do governo ou indústria, incluindo problemas específicos (seca, incêndios, inundações, reforma industrial, etc.);
- Fornecer informações sobre os serviços educacionais;
- Encaminhar o empreendedor para diferentes prestadores de serviços profissionais, incluindo contabilistas, advogados, consultores agrícolas e planeadores de sucessão agrícolas, conselheiros e mediadores sociais pessoais ou familiares. Os conselheiros não podem fornecer referências diretas, mas podem fornecer uma lista de profissionais adequados;

Por sua vez, o Rural Business Projects oferece os seguintes serviços:


- Procura ativa de oportunidades de financiamento alinhadas com as prioridades estratégicas;

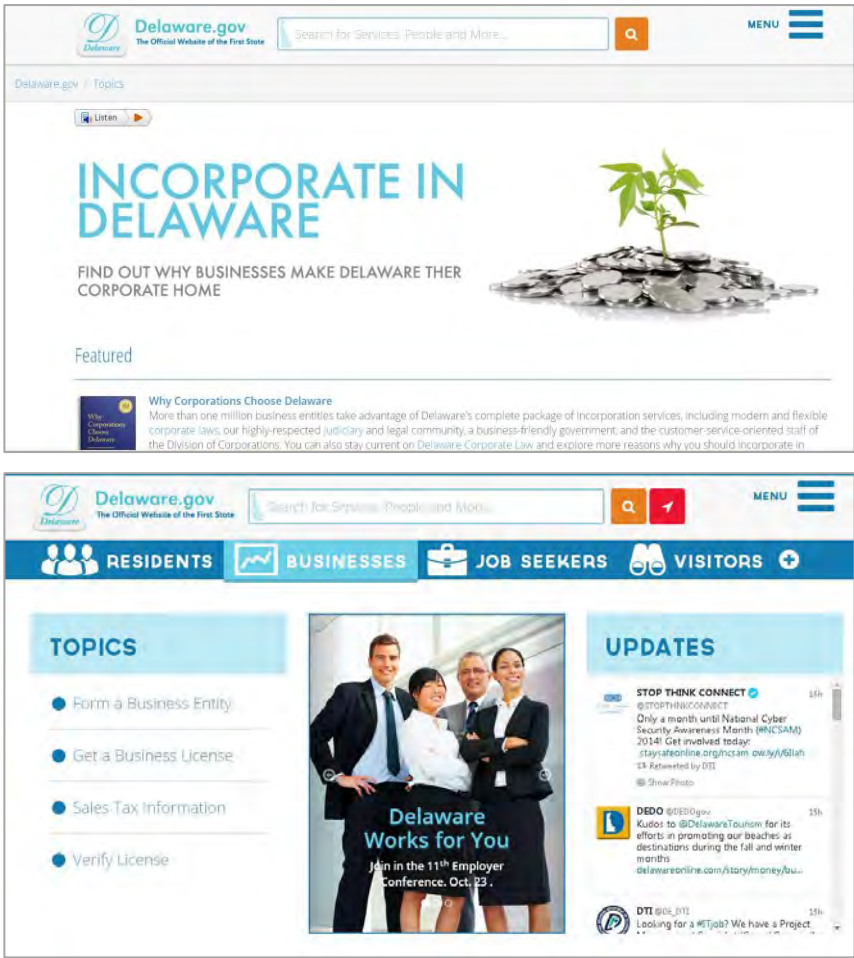
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incentivo à colaboração com potenciais parceiros financiadores; ▪ Implementação de projetos que apoiem as empresas agrícolas; ▪ Identificação de produtores do setor primário em risco para os informar sobre os novos modelos de negócio;
Parceiros	Parceiros governamentais
Fatores de sucesso	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientação para um público-alvo específico; ▪ Serviço de aconselhamento de proximidade; ▪ Ligações diretas a entidades governamentais permitindo a adaptação de apoios às necessidades reais;
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mais de 8 500 indivíduos e/ou famílias apoiados pelo Rural Financial Counselling.
Website / Contactos	<p>http://www.ruralbusinesssupport.org.au/</p> <p>Tel.: 08 8364 2577</p> <p>Fax: 08 8364 2574</p> <p>E-mail: admin@ruralbusinesssupport.org.au</p>
Imagens	

8	ECOPLUS. THE BUSINESS AGENCY OF LOWER AUSTRIA (ÁUSTRIA)	
	<p>O Ecoplus é a uma Agência de Negócios da província da Baixa Áustria que presta um serviço de aconselhamento e acompanhamento em questões relacionadas com o apoio regional, expansão de negócios, internacionalização e cooperação entre empresas e redes setoriais. Corresponde a uma interface entre negócios e política, empresas e autoridades, investidores e promotores de projetos regionais, tanto a nível nacional como internacional.</p>	
<p>Informação Geral</p>	<p>A Agência de Negócios Ecoplus presta um serviço de aconselhamento e acompanhamento em questões relacionadas com o apoio regional, expansão de negócios, internacionalização e cooperação entre empresas e redes setoriais.</p> <p>A identificação deste exemplo como uma boa prática de ligação com a realidade está relacionada com, o facto das pequenas e médias empresas serem o pilar da economia da região, à semelhança do que acontece na Região do Algarve. Assim, a necessidade de inovação e especialização afirma-se como crucial e a necessidade de cooperação emerge como ponto de partida para o sucesso. A estratégia de desenvolvimento da região passa pela aposta em alianças estratégicas, numa ótica de otimização da produção, organização e abordagem aos mercados. Os clusters e as redes de cooperação são conceitos chave para o aumento da competitividade.</p>	
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente</p>	
<p>Recursos Humanos</p>	<p>A equipa técnica encontra-se dividida em várias divisões/departamentos: Investor Services, Business Park, Regional Support, Support Processing, Technopols, Cluster Loer Austria, Internationalization, Ecoplus Holdings in Technology Centers and Business Parks, Corporate Communications e Human Resources.</p>	
<p>Atividades / Serviços</p>	<p>A Ecoplus oferece os seguintes serviços gerais:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoio Regional: <ul style="list-style-type: none"> • Apoio individual e personalizado de projetos inovadores de âmbito regional; • Informação sobre os instrumentos de financiamento (no âmbito do cofinanciamento da UE) e prioridades de apoio; ▪ Serviços ao investidor e parques empresariais; ▪ Tecnologia e Pesquisa: <ul style="list-style-type: none"> • Technopols (centros de tecnologia e negócios); • Centros de Tecnologia e Pesquisa; • Política Tecnológica; ▪ Clusters: <ul style="list-style-type: none"> • Green Building Clusters of Lower Austria; • Food Cluster of Lower Austria; • Logistics Cluster of Lower Austria; • Plastics Cluster in Lower Austria; • Mechatronics Cluster in Lower Austria ▪ Internacionalização: <ul style="list-style-type: none"> • Presença na CEE; <p>A Ecoplus oferece também serviços personalizados, informação e apoio às</p>	

	<p>empresas e parceiros dos projetos nas seguintes áreas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Criação ou expansão de empresas; ▪ Simplificação do acesso aos estabelecimentos de ensino e de I&D; ▪ Cooperação e Redes; ▪ Iniciativas que envolvam atividades de mercado na nova Europa;
<p>Parceiros</p>	<p>Entidades públicas e privadas.</p>
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoio à internacionalização com vista à expansão das empresas da região para novos mercados internacionais em crescimento; ▪ Apoio individual e personalizado de projetos de desenvolvimento regional; ▪ Incentivo à inovação e cooperação entre as empresas;
<p>Resultados</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mais de 400 processos de acompanhamento para instalação de negócios/ano; ▪ Financiamento de cerca de 100 projetos/ano; ▪ Gestão de 17 parques empresariais; ▪ Representação internacional em diversos países; ▪ Cerca de 80 colaboradores.
<p>Website / Contactos</p>	<p>www.ecoplus.at/en Tel.: +43 2742 9000-19600 E-mail: fragen@ecoplus.at</p>
<p>Imagens</p>	

D. ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO/MARKETING (critério 4)

9	INCORPORATE IN DELAWARE (EUA)	
<p>A promoção do território de Delaware (estado do Nordeste dos Estados Unidos) compete ao Gabinete de Desenvolvimento Económico do governo estatal que definiu uma estratégia de marketing para a construção de uma imagem que sirva os interesses da economia regional e que contribua para reter e atrair empresas.</p>		
<p>Informação Geral</p>	<p>A missão do Delaware – Economic Development Office é ser responsável por atrair novos investidores e novos negócios para a Região, promover a expansão da indústria existente, apoiar as pequenas e médias empresas, promover o desenvolvimento do turismo e contribuir para a criação de novas e melhores oportunidades de emprego para todos os cidadãos de Delaware.</p> <p>O portal “Incorporate in Delaware” apresenta informações úteis sobre os benefícios e vantagens da criação de negócios em Delaware, assumindo os seguintes objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumentar o reconhecimento de Delaware como uma localização de topo para a localização ou expansão empresarial; ▪ Posicionar o estado como sede de I&D motor de desenvolvimento económico; ▪ Proporcionar ferramentas tradicionais e não tradicionais para consolidar os esforços de comercialização do território. <p>A identificação deste exemplo como uma boa prática de comunicação e marketing está relacionada com o forte empenho regional na construção de uma imagem atrativa que sirva os interesses da economia regional, nomeadamente através do desenvolvimento de um plano de marketing e <i>branding</i> territorial.</p>	
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente</p>	
<p>Atividades / Serviços</p>	<p>No portal “Incorporate in Delaware” é possível encontrar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Informações sobre incentivos e programas de apoio à atividade económica e empresarial; ▪ Informações sobre os principais clusters de aposta da Região, onde se inclui o Turismo; ▪ Informações sobre impostos, registos e licenciamentos; ▪ Serviços para os cidadãos; ▪ Serviços para as empresas; ▪ Ligações de interesse a outras páginas web. 	
<p>Parceiros</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ International Economic Development Council ▪ Delaware Community Development Corporation/Wilmington Economic Development Corporation ▪ Central Delaware Chamber of Commerce 	
<p>Fatores de sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A promoção do território é efetuada de acordo com uma abordagem que combina métodos tradicionais e inovadores de marketing; ▪ Realização de “dias abertos para empresas”, assente na lógica de proximidade com as empresas existentes ou que perspetivam investir na região e que consiste no contacto presencial com o diretor do Gabinete; 	

	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilização de press-releases ou aquisição de publicidade paga como forma de dar visibilidade a eventos associados à economia; O Portal “Incorporate in Delaware” disponibiliza informação sobre as vantagens competitivas de Delaware, sobre os clusters presentes e o clima empresarial da região, tornando-se o “one-stop-shop” para potenciais investidores.
<p>Resultados</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mais de 27 mil empresas Mais de 3.4 mil empresas de comércio a retalho Mais de 2.3 mil empresas de artes, alimentação e recreio
<p>Website / Contactos</p>	<p>www.delaware.gov/egov/portal.nsf/portal/incorporateindelaware www.delaware.gov/</p>
<p>Imagens</p>	

10

INVEST IN BAVARIA (ALEMANHA)

A Agência de Promoção de Negócios do Estado da Baviera “Invest in Bavaria” apoia as empresas da Alemanha em todas as etapas da criação de uma empresa, desde a fase de planeamento à implementação e também durante a fase de expansão do negócio. A plataforma web “Invest in Bavaria” corresponde a uma boa estratégia de promoção do território, com vista à atração de investimento.



<p>Informação Geral</p>	<p>A Agência de Promoção de Negócios do Estado da Baviera através da sua plataforma online “Invest in Bavaria”, apresenta as vantagens e benefícios para os potenciais investidores apostarem nesta região bem como os setores económicos mais relevantes e redes a eles associados.</p> <p>Face ao exposto, considera-se que este exemplo corresponde a uma boa prática de comunicação e marketing que pode ser adaptada à Região do Algarve.</p>
<p>Duração do Projeto</p>	<p>Permanente, com início em 1999.</p>
<p>Recursos Humanos</p>	<p>Equipa técnica ao serviço dos investidores; Representantes da Baviera no estrangeiro.</p>
<p>Atividades / Serviços</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Planeamento e preparação: <ul style="list-style-type: none"> • Informações sobre o mercado e o ambiente de negócio para a instalação da empresa em Baviera; • Informações sobre redes tecnológicas e setoriais relevantes; • Informações sobre as questões jurídicas e tributárias; • Intermediação de contactos; • Instrumentos de apoio e financiamento; ▪ Pesquisa e seleção da localização: <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento de critérios de localização relacionados com o projeto; • Apresentação de locais ideais em Baviera; • Identificação de espaços; • Trabalho em rede com parceiros locais relevantes para o projeto; • Identificação de instrumentos de apoio para as empresas; • Intermediação de contactos com instituições de apoio relevantes; ▪ Implementação: <ul style="list-style-type: none"> • Organização e coordenação com todos os parceiros do projeto; • Contactos com redes tecnológicas e do setor; • Contactos com parceiros que prestam apoio e financiamento; • Comunicação com as autoridades e agências de promoção económica; ▪ Expansão: <ul style="list-style-type: none"> • Informações sobre os programas oferecidos pelas agências de promoção económica nomeadamente a abertura de novos mercados, participação em feiras, cooperação internacional e investigação e desenvolvimento; • Internacionalização, através da rede mundial de representantes do “Invest in Bavaria” no estrangeiro;

Parceiros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bavarian Ministry of Economic Affairs and Media, Energy and Technology
Fatores de sucesso	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apresentação das vantagens de se investir na Baviera; ▪ Apresentação dos vários setores de atividade económica da Região com a referência a redes relevantes para cada setor; ▪ Apoio em todas as fases da criação da empresa; ▪ Apoio à internacionalização;
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 102 591 novos negócios fundados na Baviera em 2013.
Website / Contactos	<p>www.invest-in-bavaria.com/en.html Prinzregentenstr. 22, 80538 Munich E-mail: welcome@invest-in-bavaria.com</p>
Imagens	 <p>The image shows a screenshot of the 'invest in bavaria' website. At the top, there is a navigation menu with links for 'Home', 'Sitemap', 'About us', 'Blog', and 'Contact'. A search bar is located on the right side. Below the navigation, there are several promotional banners and sections. One banner highlights 'Very fast: the science network in Bavaria' with a 'Research cluster' link. Another section titled 'Assisting investors at...' lists steps like 'Planning & preparation', 'Location search & location selection', 'Implementation', and 'Growing in Bavaria'. There is also a 'Request support' button. A news snippet from August 2014 discusses 'Search for talent: How to make it in Bavaria'.</p>

3. AVALIAÇÃO DAS BOAS PRÁTICAS

3.1. Síntese

A análise realizada permitiu identificar um conjunto de iniciativas que podem inspirar novas atividades a promover na região do Algarve ou a melhoria e de atividades já existentes e que, se coordenadas, poderão ter um impacto muito mais expressivo no fomento do desenvolvimento económico e social e na promoção integrada na região do Algarve.

A tabela seguinte apresenta uma síntese dos estudos de caso selecionados tendo em conta o país, as fases do ciclo de apoio ao desenvolvimento económico e social que abrangem, o público-alvo e a tipologia de entidades relevantes na sua implementação.

Tabela 1. Síntese dos estudos de caso analisados

ESTUDO DE CASO	PAÍS	ETAPAS ¹	PÚBLICOS-ALVO	TIPOLOGIA DE ENTIDADES CHAVE PARA IMPLEMENTAÇÃO
Critério 1: Projetos sobre redes de apoio				
BGE – Réseau National d'appui aux Entrepreneurs	França	1 a 5	<ul style="list-style-type: none"> Empreendedores 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades da Administração Pública Entidades do setor público Entidades do setor privado
Plano EmpreendeRioja	Espanha	1 a 5	<ul style="list-style-type: none"> Empreendedores 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades da Administração Pública Associações Empresariais
Andalucía Emprende – Red Territorial de Apoyo a Empreendedores	Espanha	1 a 8	<ul style="list-style-type: none"> Empreendedores Empresas 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades da Administração Pública
Critério 2: Ferramentas virtuais				
Plataforma: Parcours Création Transmission	França	1 a 8	<ul style="list-style-type: none"> Empreendedores Empresas 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades da Administração Pública União Europeia
Gruender-MV.DE: website para jovens empreendedores e empresas	Alemanha	1 a 5	<ul style="list-style-type: none"> Jovens Empreendedores Empresas 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades da Administração Pública Agências de emprego públicas Instituições de Ensino Superior Incubadoras

¹ **Etapa 1** – Sensibilização e promoção do espírito empreendedor | **Etapa 2** – Identificação e captação de investimento | **Etapa 3** – Identificação e avaliação da ideia de negócio | **Etapa 4** – Capacitação técnica de empreendedores e empresários | **Etapa 5** – Apoio na criação e arranque da empresa | **Etapa 6** – Acompanhamento da empresa criada | **Etapa 7** – Prospecção e avaliação de oportunidades de desenvolvimento empresarial | **Etapa 8** – Prospecção de mercados (nacionais e internacionais).

Critério 3: Ligação à realidade				
Australian Tourism Accreditation Program	Austrália	7	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Profissionais e empresas do setor turístico 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidades relacionadas com o setor turístico
Rural Business Support	Austrália	1 a 5	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empreendedores e empresas do setor primário 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidades da Administração Pública
Ecoplus. The Business Agency of Lower Austria	Áustria	6 a 8	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidades do setor público e privado
Critério 4: Comunicação/Marketing				
Incorporate in Delaware	EUA	2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investidores ▪ Empresas ▪ Empreendedores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidades da Administração Pública
Invest in Bavaria	Alemanha	2, 7, 8	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investidores ▪ Empresas ▪ Empreendedores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidades da Administração Pública

Fonte: SPI, 2014

3.2. Análise comparativa

Face à análise detalhada dos casos de estudo procedeu-se ainda à análise comparativa com a situação atual da Região do Algarve. Esta avaliação tem como objetivo a identificação do ponto de situação atual da Região relativamente aos serviços, projetos e oportunidades disponibilizadas nas experiências estudadas.

Tabela 2. Análise comparativa dos estudos de caso com o contexto da Região do Algarve

		Breve descrição	Análise comparativa
1	BGE – RÉSEAU NATIONAL D’APPUI AUX ENTREPRENEURS	<p>A BGE caracteriza-se por ser uma rede de proximidade de apoio aos empreendedores desde a fase de criação até ao desenvolvimento do negócio.</p> <p>A BGE coordena a atividade de 53 organismos presentes em todo o país, prestando apoio nas seguintes etapas: sensibilização; arranque/diagnóstico; acompanhamento antes da criação; teste; financiamento; acompanhamento, sustentabilidade e desenvolvimento do negócio.</p>	<p>A Região do Algarve caracteriza-se por possuir várias entidades que prestam apoio nas diferentes fases de apoio ao desenvolvimento económico e social.</p> <p>Contudo, não existe uma estrutura, semelhante ao caso de estudo apresentado, que coordene a atividade das diferentes entidades de apoio, facto que determinará os resultados alcançados e a sua visibilidade.</p>
2	ANDALUCÍA EMPRENDE – RED TERRITORIAL DE APOYO A EMPRENDEDORES	<p>A Rede Territorial de Apoio aos Empreendedores corresponde a um instrumento da Junta de Andaluzia que está ao serviço dos empreendedores e das empresas da comunidade e que oferece serviços de informação, formação, acompanhamento técnico especializado, entre outros serviços através dos Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial (CADES).</p> <p>Fazem parte da Rede mais de 200 Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial distribuídos por toda a Região com uma equipa especializada em todas as matérias empresariais para a assessoria e acompanhamento aos empreendedores e empresas.</p>	<p>A maioria dos municípios pertencentes à Região do Algarve tem uma estrutura de apoio ao desenvolvimento económico e social que corresponde aos Gabinetes de Apoio ao Empreendedor/Empresário. Na auditoria realizada verificou-se que alguns municípios ainda têm estes gabinetes em constituição.</p> <p>De acordo com o caso de estudo apresentado, os gabinetes de apoio ao empreendedor/empresário da</p>

			<p>Região do Algarve podem ser equiparados aos Centros de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial (CADES) da Região da Andaluzia.</p> <p>Contudo, à escala regional, ainda não existe nenhuma estrutura idêntica à Rede Territorial de Apoio aos Empreendedores que coordene ou articule a atividade dos gabinetes de apoio municipais.</p>
3	PLANO EMPRENDERIOJA	Breve descrição	Análise comparativa
		<p>O Plano EmpreendeRioja tem como objetivos impulsionar a atividade empreendedora, promover um maior número de iniciativas empreendedoras e um maior êxito das mesmas e criar uma cultura inovadora através da criação da marca “EmprendeRioja”.</p> <p>Este plano pretende a consolidação de uma cultura de colaboração e cooperação entre os principais agentes regionais e a administração pública.</p>	<p>Poder-se-á equiparar o presente projeto da Região do Algarve, ao Plano analisado na iniciativa de Rioja. Importará contudo dar o passo seguinte relacionado com a criação de uma marca associada à construção de uma cultura de colaboração e cooperação entre os vários agentes com vista ao desenvolvimento económico e social da Região.</p>
4	PLATAFORMA: PARCOURS CRÉATION TRANSMISSION	Breve descrição	Análise comparativa
		<p>A plataforma “Parcours Création Transmission” disponibiliza um conjunto de serviços de apoio (informação, métodos e ferramentas) para potenciais empreendedores e empresas.</p> <p>Nesta plataforma é possível encontrar apoio especializado nas diferentes fases da criação de um negócio (preparação, validação da ideia, estudar o projeto, financiamento, instalação da empresa e acompanhamento pós-arranque) e um espaço vocacionado para a transmissão de empresas e negócios.</p>	<p>Atualmente, na Região do Algarve não existe nenhum tipo de plataforma que disponibilize o conjunto de serviços de apoio da “Parcours Création Transmission”.</p> <p>Contudo, faz-se referência à plataforma “Algarve Acolhe” que corresponde a uma ferramenta web de apoio aos investidores no processo de localização das suas atividades empresariais. Esta plataforma disponibiliza apenas informação georreferenciada sobre áreas empresariais e lotes com a identificação de valências, disponibilidades, acessibilidades e</p>

			contactos (acesso à plataforma: www.algarveacolhe.com).
5	GRUENDER-MV.DE: WEBSITE PARA JOVENS EMPREENDEDORES E EMPRESAS	Breve descrição	Análise comparativa
		<p>O Portal GRUENDER-MV.DE disponibiliza informação sobre o apoio ao empreendedor na região de <i>Mecklenburg-Vorpommern</i> assim como fornece assistência para empreendedores e jovens empresas.</p> <p>Este portal funciona como uma ponte virtual entre empreendedores e organizações regionais, estabelecendo um contato e o fácil acesso entre os diferentes agentes.</p>	<p>À semelhança da análise anterior, ao nível regional não existe nenhuma plataforma com as mesmas valências do portal GRUENDER-MV.DE. Contudo, faz-se referência à plataforma “Algarve Acolhe” conforme foi explicado no estudo de caso 4. Reitera-se contudo que esta plataforma não reúne as valências necessárias para se constituir como ferramenta virtual de apoio ao desenvolvimento económico da região do Algarve.</p>
6	AUSTRALIAN TOURISM ACCREDITATION PROGRAM	Breve descrição	Análise comparativa
		<p>O Programa de Certificação Turística da Austrália é um processo destinado a melhorar continuamente o profissionalismo da indústria do turismo. Este programa oferece às empresas as ferramentas e recursos necessários para reforçar e modernizar as políticas e procedimentos para garantir a sustentabilidade do negócio e a adoção das melhores práticas.</p> <p>Atendendo a que o turismo corresponde a um dos principais setores da economia da Região do Algarve, considerou-se este caso de estudo como uma boa prática.</p>	<p>Atualmente, na Região do Algarve, não existe nenhum tipo de programa semelhante ao caso de estudo apresentado.</p> <p>Tendo em consideração que o turismo é um setor chave da região e que se torna essencial a definição da sua ampla cadeia de valor, este facto deve ser equacionado como crítico.</p>
7	RURAL BUSINESS SUPPORT	Breve descrição	Análise comparativa
		<p>O Rural Business Support corresponde a um serviço de aconselhamento e orientação criado para apoiar os produtores do setor primário e pequenos negócios rurais na sua adaptação às regras de mercado e relativamente às questões de financiamento.</p>	<p>Na Região do Algarve, ao nível do apoio dirigido a empreendedores e empresários do setor primário, destaca-se o trabalho realizado pelas associações de desenvolvimento local associado à gestão de alguns</p>

		Esta organização pretende que as empresas do setor primário sejam mais competitivas, sustentáveis e rentáveis.	fundos do PRODER e que foram orientados para a pequena economia em contexto rural. Uma visão conjunta e articulada poderá ser reforçada, no sentido de ser oferecido um acompanhamento permanente e especializado a empresários do setor primário.
8	ECOPLUS. THE BUSINESS AGENCY OF LOWER AUSTRIA	Breve descrição	Análise comparativa
		O Ecoplus é a uma Agência de Negócios da província da Baixa Áustria que presta um serviço de aconselhamento e acompanhamento de questões relacionadas com o apoio regional, expansão de negócios, internacionalização e cooperação entre empresas e redes setoriais. Corresponde a uma interface entre negócios e política, empresas e autoridades, investidores e promotores de projetos regionais, tanto a nível nacional como internacional.	Na Região do Algarve, de acordo com a Auditoria realizada, verifica-se a existência de entidades de apoio ao nível da prospeção e avaliação de oportunidades de desenvolvimento empresarial e da prospeção de mercados. A diversidade de entidades com algumas atividades relacionadas com o apoio ao investidor e a inexistência de uma entidade agregadora e representativa do Algarve como destino de negócios e investimentos multissetoriais é o ponto crítico da região.
9	INCORPORATE IN DELAWARE	Breve descrição	Análise comparativa
		O portal “Incorporate in Delaware” apresenta informações úteis sobre os benefícios e vantagens da criação de negócios em Delaware, tendo como objetivos atrair novos investidores e novos negócios para a Região, promover a expansão da indústria existente, apoiar as pequenas e médias empresas, promover o desenvolvimento do turismo e contribuir para a criação de novas e melhores oportunidades de emprego para todos os cidadãos de Delaware.	Relativamente às estratégias de marketing e comunicação tendo em vista a atração de investimento para a Região do Algarve, destaca-se a plataforma “Algarve Acolhe” como uma ferramenta web de apoio aos investidores, embora apenas direcionada para a informação sobre espaços de localização empresarial. À escala local, destaca-se como um bom exemplo a plataforma “Level up – Centro de Negócios” que apresenta as vantagens entre outras informações

			<p>acerca de se investir em Tavira. (www.levelup.com.pt/pt/investe-em-tavira)</p> <p>Reforça-se o facto de não existir uma estratégia integrada de promoção da região do Algarve como território de captação e retenção de investimento empresarial. A forte apetência do território para o turismo tem determinado um foco e uma associação quase exclusiva deste destino com este setor. Importa trabalhar esta vertente tal como o exemplo em análise.</p>
10	INVEST IN BAVARIA	<p>Breve descrição</p>	<p>Análise comparativa</p>
		<p>A Agência de Promoção de Negócios do Estado da Baviera através da sua plataforma <i>online</i> “Invest in Bavaria”, apresenta as vantagens e benefícios para os potenciais investidores apostarem nesta região bem como os setores económicos mais relevantes e redes a eles associados. Disponibiliza apoio em todas as etapas da criação de uma empresa, desde a fase de planeamento à implementação e também durante a fase de expansão do negócio.</p>	<p>À semelhança da análise anterior, ao nível regional destaca-se a plataforma “Algarve Acolhe” embora apenas direcionada para a vertente de localização empresarial e para o bom exemplo à escala local, da plataforma “Level up – Centro de Negócios” que promove o município de Tavira, conforme foi explicado no caso de estudo 9.</p> <p>Reforça-se o facto de não existir uma estratégia integrada de promoção da região do Algarve como território de captação e retenção de investimento empresarial. A forte apetência do território para o turismo tem determinado um foco e uma associação quase exclusiva deste destino com este setor. Importa trabalhar esta vertente tal como o exemplo em análise.</p>

Fonte: SPI, 2014

3.3. Elementos a destacar

A **identificação de elementos comuns aos diferentes estudos de caso possibilita a construção de um quadro de ensinamentos a reter** que serão úteis para a elaboração do Plano de Ação e Modelo de implementação da Rede Regional de Parcerias de Apoio ao Desenvolvimento Económico da Região do Algarve.

1. Criação de uma rede regional coesa

Os fatores de sucesso de regiões empreendedoras prendem-se essencialmente com a **coordenação dos diferentes atores regionais** – empresas, instituições de ensino e formação, entidades de apoio empresarial, entidades de desenvolvimento local e a administração pública a vários níveis (local, regional e nacional).

As regiões empreendedoras assumem o apoio ao empreendedorismo como um desígnio estrutural que é trabalhado por todos e para todos em permanência, reforçando-se inclusive fortes parcerias público-privadas.



De acordo com os casos de estudo apresentados, dá-se destaque à Rede Nacional de Apoio aos Empreendedores na Alemanha, à Rede Territorial de Apoio aos Empreendedores em Espanha (Andaluzia) e ao o Plano EmpreendeRioja que tem como objetivo a consolidação de uma **cultura de colaboração e cooperação entre os principais agentes regionais e o governo com vista ao desenvolvimento económico e social da região.**

2. Promoção da cultura empreendedora

A promoção de uma cultura empreendedora e a sensibilização para a iniciativa empresarial corresponde a um elemento que se destaca na análise de vários estudos de caso apresentados.

De facto, **informar e envolver a comunidade** em geral e, de um modo mais específico, os mais jovens relativamente ao empreendedorismo e à criação do próprio negócio deve ser considerado como um fator-chave para a **promoção da cultura empreendedora e para o alcance do desenvolvimento económico e social.**

Atendendo aos casos de boas práticas analisados, a sensibilização para uma cultura empreendedora pode ser feita através da promoção de eventos, sessões de esclarecimento, conteúdos escolares, entre outras várias ações que promovam a disseminação da informação sobre o empreendedorismo, resultando em oportunidades de aprendizagem, desenvolvimento de competências e promoção do espírito empreendedor do público.

3. Capacitação técnica e acesso à formação

Potenciar o ensino e a formação em torno do empreendedorismo contribui para o desenvolvimento social e económico da região através do incentivo à iniciativa empresarial e à criação de novos modelos de negócio.

O acesso à formação permite que os empreendedores adquiram as competências necessárias para uma gestão eficiente do seu próprio negócio, nomeadamente através de cursos e ações formativas sobre gestão empresarial e sobre questões relacionadas com a legislação, as principais fontes de financiamento e sobre sistemas de incentivo de que podem dispor.

As várias práticas analisadas revelam a necessidade de **aposta na capacitação técnica e no acesso à formação específica sobre como empreender** considerando que só desta forma o potencial empreendedor terá à sua disposição as bases necessárias para iniciar o seu negócio com sucesso.

4. Promoção de eventos com regularidade

A criação de eventos regulares, normalmente de frequência anual, correspondem a **ferramentas importantes para uma maior exposição mediática e a atração de um maior público.**

Por exemplo, as feiras de negócios correspondem a eventos com grande projeção onde os jovens têm a oportunidade de contactar com empresas e participar em atividades lúdico-pedagógicas que podem ter um impacto significativo na perceção dos indivíduos acerca do conceito de empreendedorismo.



Destacam-se, a título de exemplo, a celebração do dia do Empreendedor em Rioja através da organização de atividades expositivas, formativas e de promoção da cooperação entre diversos agentes regionais envolvidos no plano EmpreendeRioja e a iniciativa “Premios Andalucía Emprende” que tem como objetivo reconhecer e premiar as empresas inovadoras de Andaluzia e potenciar as relações entre projetos, insituições e organismos da Região.

5. Utilização das TIC ao serviço do desenvolvimento económico e social

As plataformas web surgem como espaços interativos cada vez mais procurados para acesso a diferentes conteúdos, onde é possível receber a informação de uma forma mais simples, rápida e atrativa.

Em todos os casos de estudo é transversal a **presença em plataformas virtuais e em redes sociais, o que permite o acesso à informação sobre os serviços prestados e também aceder e integrar redes de contactos alargadas.**

Por outro lado, a crescente utilização das tecnologias de informação e comunicação nomeadamente a Internet, levaram a casos em que esta se assume como a principal **ferramenta de apoio ao desenvolvimento económico e local.** Por exemplo, o Programa de Certificação Turística da Austrália concretiza-se através de uma plataforma online assim como o Gruender-MV.DE que corresponde ao website para jovens empreendedores e empresas na Alemanha.

6. Estratégias de marketing e promoção da região

Este último elemento de destaque encontra-se relacionado com o ponto anterior uma vez que **uma das principais estratégias de marketing/comunicação utilizada nos estudos de caso apresentados refere-se à criação de uma página web.** Contudo não é apenas este dado que nos importan reter, importa também perceber que a afirmação das regiões como territórios propícios ao investimento em diferentes setores é um dos principais focos dos casos analisados.



Recorrendo a inumeras formas de comunicação das quais, como referido, se destacama os elementos virtuais, as estratégias de comunicação passam na maioria dos casos pela promoção de ambientes propícios ao investimento, com um apoio personalizado a qualquer empresa e empreendedor. As regiões competem para mostrar aos seus “clientes” que aqui usufruirão de um ambiente propicio ao crescimento e fortalecimento do seu negócio.

Muitas vezes, a criação da página web é em si mesmo uma estratégia de grande alcance territorial, fazendo a mensagem chegar alem fronteiras. As páginas integram os serviços de importância longitudinal na atração de investimento para a região, apostando na **divulgação das potencialidades locais**, como é o caso dos dois exemplos apresentados “Incorporate in Delaware” (EUA) e “Invest in Bavaria” (Alemanha), onde são apresentadas as vantagens da instalação de empresas na região bem como os principais setores de atividade económica.

Por exemplo, o caso de estudo “Plano EmpredeRioja” (Espanha) assenta na necessidade da **criação de uma marca** “EmprendeRioja” com o objetivo de criar uma cultura inovadora e impulsionar a atividade empreendedora na região. A criação de uma marca também é considerada como uma **estratégia de marketing e de promoção.**

Destaca-se igualmente o posicionamento dos vários estudos de caso apresentados na **vanguarda das redes sociais** (facebook, twitter, youtube, entre outros) que coloca em evidência a tendência recente da presença deste tipo de serviços em locais utilizados normalmente para a partilha de opiniões pessoais e quotidianas mas que são amplamente utilizados. É importante refletir sobre a **necessidade das estratégias de marketing e de promoção que combinem as ferramentas inovadoras** (a utilização da internet e das novas tecnologias de informação e comunicação) **com as ferramentas tradicionais**, nomeadamente o contacto presencial e o tratamento e acompanhamento personalizado.

Neste aspeto, dada a sua forte especialização no setor do turismo, existe um longo caminho a percorrer, no sentido de mostrar que a região do Algarve é mais do que um polo turístico e apresenta condições favoráveis a múltiplos setores de investimento. Será importante equacionar esta abordagem n presente trabalho.

4. PRÓXIMOS PASSOS



Após a análise de benchmarking que se consubstancia através do presente documento de Boas Práticas de Redes Regionais de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social, **segue-se a etapa 4 que corresponde ao desenvolvimento do Plano de Ação e do Modelo de Implementação da Rede.** Esta etapa compreende o desenvolvimento da Estratégia e Plano de Ação de suporte à capacitação regional na área da promoção do desenvolvimento económico e social e a definição de um modelo de implementação da Rede Regional de Parcerias de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social da Região do Algarve, com a definição de responsabilidades de cada parceiro. Esta etapa envolve a realização das seguintes tarefas:

- Definição da estratégia regional de apoio ao empreendedorismo (tarefa 4.1);
- Identificação de ações de suporte (tarefa 4.2);
- Estruturação de modelo de governação da rede (tarefa 4.3);
- Elaboração do Relatório “Plano de Ação e Modelo de Implementação” (tarefa 4.4);
- Apresentação do plano de ação e modelo de implementação (tarefa 4.5).

Em termos temporais, prevê-se a curto prazo, o cumprimento do seguinte calendário:

ETAPA 4. DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE AÇÃO E MODELO DE IMPLEMENTAÇÃO DA REDE		
Tarefa 4.1. Definição da estratégia regional de apoio ao empreendedorismo	Até 19 de setembro de 2014	SPI
Tarefa 4.2. Identificação de ações de suporte	Até 19 de setembro de 2014	SPI
Tarefa 4.3. Estruturação de modelo de governação da rede	Até 3 de outubro de 2014	SPI
R6.1 Sessão de trabalho com a AMAL e municípios para debate de estratégia/ações e modelo de implementação R6.2 Sessão de trabalho com parceiros para debate sobre ações e modelo da rede	Até 26 de setembro de 2014	SPI/AMAL/Municípios/Parceiros
Tarefa 4.4. Elaboração do Relatório “Plano de Ação e Modelo de Implementação”	Até 17 de outubro de 2014	SPI
D5. Plano de Ação e Modelo de implementação da Rede Regional de Parcerias de Apoio ao Desenvolvimento Económico da Região do Algarve	17 de outubro de 2014	SPI
Tarefa 4.5. Apresentação do plano de ação e modelo de implementação	24 de outubro de 2014	AMAL
R7. Apresentação do Plano de Ação e modelo de implementação	24 de outubro de 2014	AMAL



ALGARVE 21
PROGRAMA OPERACIONAL

QREN QUADRO
DE REFERÊNCIA
ESTRATÉGICO
NACIONAL
PORTUGAL 2007-2013

 **UNIÃO EUROPEIA**
**Fundo Europeu de
Desenvolvimento Regional**

